

Rassegna del 08/05/2016

NESSUNA SEZIONE

07/05/2016	Stampa Novara-Vco	69	<u>Uno sportello per aiutare a creare delle reti commerciali anche all'estero "Così si può trovare nuove vie sul mercato ed essere più competitivi"</u> ...	1
07/05/2016	Stampa Novara-Vco	69	<u>Dalla Cna consigli utili agli artigiani "Ecco le linee per guidare le aziende"</u> ...	2
08/05/2016	Giornale Piemonte	12	<u>Nelle scuole del Vco si celebra «La Giornata del Territorio»</u> ...	3

1

Uno sportello per aiutare a creare delle reti commerciali anche all'estero "Così si può trovare nuove vie sul mercato ed essere più competitivi"

In un mondo sempre più globalizzato diventa ogni giorno importante farsi conoscere, trovare nuovi clienti e avere così maggiori opportunità di lavoro e di vendita per i prodotti. Un aspetto questo che è il tema centrale delle grandi aziende che già operano a livello mondiale, ma che diventa fondamentale per le piccole e medie imprese se vogliono continuare ad essere competitive e provare a crescere sul mercato. Anche gli artigiani ormai non possono più non prendere in considerazione questo aspetto: anche per loro è fondamentale farsi conoscere.

Oggi a fianco delle aziende artigiane c'è Cna Piemonte Nord che nell'ambito della ricerca di clienti e per la creazione di reti commerciali all'estero ha creato uno sportello di internazionalizzazione nelle proprie sedi. «In questo lungo e difficile periodo di crisi economica - afferma il presidente della Cna Piemonte Nord Donato Telesca - molte piccole imprese hanno cercato, con successo, nuovi sbocchi commerciali sui mercati esteri. Noi riteniamo che per alcuni settori dell'artigianato e della piccola impresa la strada dell'export possa effettivamente essere una opportunità. Per trovare i partner commerciali giusti e avere buoni risultati è però necessario affidarsi a personale esperto e che sappia fornire delle linee guida su come muoversi».

In questo senso si sta sviluppando il progetto dell'associazione artigiana che affianca i propri soci in una fase delicata del lavoro. L'estero offre grandi possibilità, ma è indispensabile sapersi muovere, conoscere quel che i mercati di altri Paesi cercano, saper proporre i propri prodotti e la qualità della merce che viene esportata. «Nasce con questo obiettivo la collaborazione di Cna Piemonte Nord con Co.Mark. spa - spiega il direttore dell'Associazione Elio Medina - che prevede la possibilità per le aziende associate di accedere a una serie di servizi di assistenza gratuiti, direttamente ai nostri uffici, che permette alle imprese di valutare, con l'aiuto di un export manager, i mercati migliori dove poter esportare i propri prodotti e di trovare i potenziali clienti».

Il nuovo servizio è stato presentato in un incontro che si è tenuto nella sede Cna di Borgomanero a marzo. Le imprese interessate possono richiedere informazioni al responsabile Ufficio categorie Cna Piemonte Nord, Alessandro Valli, tel. 0321 33388.



2

TANTI ISCRITTI HANNO PARTECIPATO AI SEMINARI

Dalla Cna consigli utili agli artigiani “Ecco le linee per guidare le aziende”

Saper fare non basta più. Bisogna anche sapere come fare. Da qui l'iniziativa di un corso per aiutare gli artigiani a gestire al meglio la propria attività. La proposta è di Cna Piemonte Nord che ha promosso un seminario, distribuito su tre incontri, e che ha visto una grande partecipazione. Un successo quasi inaspettato. Per essere artigiani e piccoli imprenditori bisogna certo «saper fare», ma per poter essere competitivi sul mercato bisogna anche sapere «come fare» a gestire al meglio la propria azienda e muoversi nel mondo sempre più globalizzato e concorrenziale.

La Cna Piemonte Nord ha colto quest'esigenza delle imprese associate e per questo organizza diversi corsi di formazione in tutte le proprie sedi per aiutare le imprese a crescere e poter migliorare la propria efficienza. L'ultima iniziativa che va in questa direzione è il seminario in tre serate dal titolo: il controllo di gestione. Come guidare al meglio l'azienda, che si è svolto ad aprile nella sede Cna Piemonte Nord a Novara. «Gli incontri - commenta Donato Telesca, presidente Cna Piemonte Nord - hanno riscosso grande apprezzamento da parte delle ditte, che in tutte e tre le serate hanno riempito la sala “Bruno Braghini” della Cna di Novara. Segno che l'interesse verso queste tematiche è alto».

Nel primo incontro sono stati analizzati gli strumenti per capire se l'azienda produce liquidità. Relatore è stato Valerio Valentini, dottore commercialista e consulente Cna Piemonte Nord. Valentini ha spiegato il bilancio d'esercizio, dai principi che devono guidarne la redazione, fino ad analizzare le singole voci che lo compongono, e il rendiconto finanziario. Il secondo incontro ha visto l'intervento

di due relatori, la prima parte è stata tenuta ancora da Valentini, la seconda da Virna Soncin, consulente del lavoro e responsabile del servizio paghe di Cna Piemonte Nord.

Valentini ha spiegato come calcolare il punto di equilibrio fra costi totali, fissi e variabili, e i ricavi, due aspetti fondamentali nella gestione aziendale per valutare la redditività del lavoro svolto. Soncin ha illustrato aspetti legati al costo orario e la produttività del personale, che devono essere costantemente monitorati per poter predisporre il budget, determinare il costo di produzione ed il prezzo del prodotto, formulare un preventivo. Anche questi elementi sono indispensabili per gestire la propria azienda in modo virtuoso e produttivo.

Il terzo e ultimo incontro è stato tenuto da Marcello Avogadro, ragioniere commercialista e responsabile del servizio fiscale Cna Piemonte Nord, che ha esposto le regole pratiche per una buona amministrazione. L'obiettivo di tutti gli appuntamenti è stato sempre lo stesso: aiutare le ditte a migliorare la propria efficienza e la competitività sul mondo del lavoro.

«I nostri operatori dei servizi nell'area fiscale e nell'area paghe - afferma Elio Medina, direttore Cna Piemonte Nord - sono sempre a disposizione delle imprese per fornire assistenza pratica per i numerosi adempimenti che ogni giorno devono essere compiuti. I nostri responsabili sono persone di grande esperienza e professionalità: sono a disposizione per fornire consulenza e informazioni sugli aspetti di gestione per aiutare le imprese a crescere». Per fissare un appuntamento per valutare la situazione della propria impresa, gli artigiani e i piccoli imprenditori interessati possono rivolgersi direttamente a tutti gli uffici Cna Piemonte Nord presenti sul territorio.



3

Camera di Commercio e Agenda 2020

Nelle scuole del Vco si celebra «La Giornata del Territorio»

VERBANIA. La Camera di Commercio del Verbano Cusio Ossola e Agenda 2020, in collaborazione con le associazioni di categoria e le associazioni culturali del territorio, organizzano per mercoledì 11 maggio «La Giornata del territorio», nell'ambito delle attività previste per l'Alternanza Scuola Lavoro. Si tratta di un evento rivolto agli studenti che si terrà in contemporanea presso le sedi dei diversi istituti scolastici superiore della provincia, durante il quale, in ogni scuola, due relatori qualificati racconteranno il territorio del Verbano Cusio Ossola da una prospettiva economica e da una prospettiva culturale. Le scuole che hanno aderito all'iniziativa sono: il Liceo Gobetti e l'Istituto Dalla Chiesa-Spinnelli di Omegna, l'Istituto Agrario Fobelli di Crodo, l'Istituto Marconi-Galletti-Einaudi, il Liceo Spezia e l'Istituto Alberghiero Rosmini di Domodossola, l'Istituto Cobianchi, il Liceo Cavaliere e l'Istituto Ferrini-Franzosini di Verbania. L'iniziativa è realizzata in collaborazione con associazioni imprenditoriali, tra le quali Associazione della Cooperazione, Confartigianato Imprese del Piemonte Orientale, Unione Industriale Vco, Federalberghi Vco, ordini professionali, quali il Collegio dei Geometri e Geometri Laureati della provincia del Verbano Cusio Ossola e l'Ordine degli Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori di Novara e Vco, e associazioni culturali, tra le quali Agenda 2020, Tones on the Stones, Museo del Paesaggio, Musei dell'Ossola, Asilo Bianco e Libera.

Per informazioni è possibile contattare il Servizio Promozione delle Imprese al numero 0323.912803, oppure scrivere una mail a promozione@vb.camcom.it.

