

# assimprese

# NEWS

## ASSOCIAZIONE, AZIENDE, SOCIETÀ



# E' una strada pericolosa, ma ce la faremo



**C**i aspetta un anno decisivo. Lo sanno gli imprenditori, chiamati ancora a resistere, stretti fra un mercato sempre più avaro, tempi di pagamento vergognosi e un difficile accesso al credito. Non ci resta che sperare nel nuovo governo, che ha varato una manovra dura, ma necessaria. Una manovra che sembra vicina a chi produce e dà lavoro, come dimostrano l'azione sull'Irap e gli sgravi per chi assume giovani e donne. Al momento in cui andiamo in stampa il decreto «Salva Italia» non è ancora stato approvato. Permangono perplessità sul blocco dell'indicizzazione delle pensioni e sull'aumento dell'Iva. Si sente il bisogno di liberalizzazioni concrete e molto ancora si può fare per la riduzione dei costi pubblici. In conferenza stampa, Monti ha ammesso che in 18 giorni, con il fiato dei mercati sul collo, ha fatto quel che poteva. Per questo ci aspettiamo altri interventi, come una forte riduzione del costo del lavoro e della burocrazia, per togliere la zavorra alle nostre aziende. Forse siamo su una strada nuova. Una strada obbligata e pericolosa, da percorrere con cautela e senso civico. Ce la faremo? Se la tregua fra i partiti reggerà, anche il Paese resterà in piedi e, pur malconco, farà la sua parte per arginare la frana europea. Il consenso del Paese a questo governo di tecnici farà riflettere la classe politica, chiamata a un rinnovamento anagrafico e culturale. Non solo a Montecitorio, ma anche a Bruxelles. E' necessario che l'Europa si rimetta in marcia verso una più vera unità, non solo monetaria. Occorre un salto di qualità nell'azione politica, per tracciare un futuro migliore per gli europei che non sono ancora nati. Solo così l'Europa, quella unita che abbiamo tanto immaginato da scolari, potrà finalmente esistere.

Massimo Calvi



Tiziano Poggipollini

**«La riforma dell'articolo 18 non serve alle piccole e medie imprese, ma ai grandi gruppi industriali»**

## PARLA IL NUOVO PRESIDENTE DI CONFARTIGIANATO ASSIMPRESE

# «Recuperiamo il nostro orgoglio. Sappiamo lavorare per un mondo migliore»

**Per il Tiziano Poggipollini è necessario impegnarsi per attrarre sul territorio nuove aziende, favorendo nel contempo la nascita di reti di imprese, per essere più competitivi senza rinunciare alle identità.**

**T**iziano Poggipollini, 49 anni, è il nuovo presidente di Confartigianato Assimprese. Il Consiglio lo ha eletto all'unanimità nella serata di mercoledì 12 ottobre, alla Casa delle Imprese, sede dell'associazione, a Imola. Il nuovo presidente è stato indicato dal suo predecessore, Gian Carlo Calamelli, il quale è stato a sua volta eletto presidente onorario.

**Presidente, qual è stato il suo primo pensiero dopo l'elezione?**

È stato un sentimento di riconoscenza per l'associazione e in particolare per Calamelli, per avermi onorato indicandomi come suo successore. Gian Carlo ha lavorato intensamente, sapendo trasmettere coraggio e determinazione in momenti difficili e contribuendo moltissimo alla grande crescita che Confartigianato Assimprese ha vissuto in questi anni.

**Prende le redini dell'associazione in un momento particolare per il Paese. Cosa ci aspetta?**

Un futuro più che incerto, dal punto di vista politico ed economico. Confartigianato deve fare il massimo possibile per le imprese del territorio imolese e bolognese, dove abbiamo una forte presenza. In particolare riguardo a Imola e circondario dovremmo lavorare per rendere più attraente la nostra area. Lo dobbiamo fare non solo con l'aiuto delle istituzioni, ma anche delle cooperative, che sono una grande forza del nostro territorio, e dei cittadini. Dobbiamo incentivare grandi aziende a insediarsi qui, dove possono trovare un tessuto di piccole e medie imprese, anche molto specializzate, e una qualità della vita di buon livello.

**Ma la metalmeccanica come sta andando?**

La crisi maggiore la sentono le medie imprese. Il titolare di una piccola azienda familiare non ha grossi investimenti e la crisi non la sente molto, lavora riuscendo a ridurre i costi. Le medie aziende più strutturate, invece, hanno investimenti e costi fissi, per loro la crisi è un dramma. Comunque, riguardo al comparto metalmeccanico, se guardiamo cosa succede in altri territori non ci possiamo lamentare. Però le nostre imprese devono crescere, anche di dimensione, se necessario aggregandosi. È una scommessa, perché bisogna vincere l'individualismo.

**Mica facile vincere i sentimenti.**

Eppure il mondo dell'impresa sta cambiando repentinamente. Nel bilancio

di fine anno deve comparire una certa fetta di produttività e di redditività, che deve essere messa nelle imprese per ricapitalizzarle. Fare ciò diventa sempre più difficile perché gli utili si sono ristretti tantissimo. A caduta tutte le imprese risentono le problematiche delle aziende per cui lavorano. In questa situazione non vedo perché non si debbano creare delle reti di imprese, logicamente con tipologie di lavoro diverse e mantenendo ognuno la propria identità.

**Una rete di imprese per far cosa?**

Un esempio potrebbe essere quello di gestire acquisti condivisi, facendo massa per avere prezzi migliori e utilizzando un unico magazzino centralizzato da dove si possono approvvigionare più aziende. Servono però dei fondi, occorre un istituto di credito che abbia fiducia in un progetto di questo tipo e lo sostenga.

**La nota dolente del credito...**

Il problema vero è che le aziende non sono patrimonializzate a sufficienza. Il mercato si sta evolvendo in questa direzione ma il sistema creditizio è trincerato sulle regole dettate da Basilea. Le banche sono nate per aiutare chi vuole fare impresa ma oggi hanno bisogno loro stesse di raccogliere denaro, perché si trovano in una situazione quasi peggiore di quella delle imprese. Bisogna però guardare avanti, specialmente nel settore della metalmeccanica, dove la tecnologia avanza e il prodotto deve essere sempre più preciso e controllato, per competere con i nostri vicini di casa europei. Dobbiamo, per così dire, alzare l'asticella ma per questo servono investimenti. Per fortuna esiste il consorzio di garanzia Unifidi, che sta facendo un ottimo lavoro.

**Aspettative dal nuovo governo?**

Se la classe politica non darà prova di serietà e coesione, mettendo in atto azioni credibili e strutturalmente valide nel tempo, si giocherà quella credibilità che le resta, rendendo pericolosamente incolmabile la distanza dai cittadini. Indipendentemente dal governo in carica, è necessario che tutto il sistema politico inizi a dare dei segnali positivi. Sicuramente se dimezziamo lo stipendio dei parlamentari non salviamo l'Italia, ma il buon esempio deve arrivare da chi comanda perché altrimenti i cittadini non potranno accettare di buon grado certe misure.

**Che in molti comunque contesteranno.**



### L'augurio di Gian Carlo Calamelli, presidente onorario

«Auguro a Tiziano di continuare con successo il lavoro di crescita che abbiamo portato avanti in questi tredici anni di impegno per l'associazione, durante i quali ho sempre cercato di valorizzare l'identità del nostro territorio in tutti gli ambiti, dal provinciale al nazionale. Nel corso di tutto questo tempo ho lavorato anche per far crescere una nuova generazione, che possa portare Confartigianato Assimpresse nel futuro, cogliendo ogni soffio di modernità. Era quindi il momento di portare a compimento questo percorso e per questo, pur garantendo il mio impegno nel Consiglio, ho deciso di rimettere il mandato e indicare Poggipollini come nuovo presidente»



**«Dagli anni Ottanta ci siamo abituati ad un tenore di vita al di sopra delle nostre possibilità ma oggi l'era del guadagno facile è finita»**

Foto: Mauro Monti - Rizomedia

### Chi è Tiziano Poggipollini

Imolese, 49 anni, è il titolare della Omgb Srl, azienda che occupa una quindicina di addetti, specializzata in lavorazioni meccaniche di precisione, in particolare di ruote in lega di magnesio per auto e moto. La sua esperienza associativa comincia una ventina di anni fa, quando ricopre la carica di presidente dell'Unione artigiani autonomi imolesi, associazione che in quel periodo si fonde con la delegazione di Imola della Confartigianato di Bologna per dar vita alla Confartigianato imolese, autonoma e con rango provinciale. A guidare quel cambiamento sono proprio i due presidenti, Calamelli e il trentenne Poggipollini, che nel periodo di transizione coabitano nella presidenza. In seguito Tiziano Poggipollini è per alcuni mandati il presidente di Assimpresse (la coop. di servizi della Confartigianato imolese), incarico che ha lasciato pochi mesi fa a Fabio Sarti.

Per mettere in moto l'economia servono fondi e il modo più rapido per ottenerli sono le tasse. Si sa che è più facile prendere 10 euro dalle tasche di tutti piuttosto che 1.000 euro dalle tasche di chi ne ha di più. È logico che un governo di tecnici fa sì che nessuna delle parti politiche si sporchi le mani. Soprattutto se si metterà mano alla flessibilità del lavoro.

#### Si era parlato anche di modifiche all'articolo 18.

È chiaro che tutti hanno diritto ad un lavoro stabile, ma in momenti di crisi fortissima come questa la nostra preoccupazione non è licenziare i dipendenti ma come fare a gestire le persone in esubero, possibilmente con gli ammortizzatori sociali. Nel nostro territorio ci sono soprattutto piccole e medie realtà, dove nella maggior parte dei casi il clima è familiare e la professionalità degli operatori si è costruita giorno per giorno. L'articolo 18 serve ai grandi gruppi, dove il numero dei dipendenti è importante.

#### Mentre per le Pmi è più importante la qualità delle persone.

È importante trovare la professionalità giusta e tenerla ben stretta, magari proponendo due o tre contratti a termine. Poi, alla fine, se le condizioni lo permettono, arriva la conferma. Oggi, purtroppo, le visioni di breve periodo sull'andamento del mercato ci impongono la flessibilità e quindi sarebbe un errore togliere la possibilità dei contratti a termine.

#### In questo clima si rende ancor più difficile il ricambio generazionale.

Fino a un decennio fa anche per il dipendente la prospettiva di subentrare in società era uno stimolo a impegnarsi e crescere professionalmente. Adesso questa possibilità non c'è più, perché non c'è lavoro e ci sono prospettive incerte. Il rischio è che tra un decennio, quando i titolari andranno in

pensione, molte aziende saranno destinate a chiudere. D'altro canto imprese nuove non ne stanno nascendo. Quindici o venti anni fa per aprire un'attività era sufficiente tanta voglia di lavorare e qualche buona idea. In qualche modo chi voleva rimboccarsi le maniche e mettersi in proprio ce la faceva, un po' con l'aiuto della famiglia e un po' con l'aiuto del sistema bancario. Oggi non è più così. A parte la mancanza di capitali, un altro grande problema è la burocrazia. Spero che il governo la semplifichi.

#### Cosa si può fare per invertire questa tendenza?

Il percorso è lungo e bisogna partire dalle scuole e dalle famiglie. Dobbiamo re-insegnare ai giovanissimi la manualità e l'attaccamento al lavoro, cosa che è andata sfumando in questi anni in cui, per molti ragazzi, i modelli sono stati le Veline e il Grande fratello. A partire dagli anni Ottanta ci siamo abituati ad un tenore di vita al di sopra delle nostre possibilità ma oggi, dopo un trentennio, l'era del guadagno facile è finita. Sarà sicuramente difficile fare un passo indietro e vivere con meno, ma dobbiamo accettare questo cambiamento, perché non c'è altra soluzione.

#### Presidente, chiudiamo con un messaggio positivo?

Il nostro territorio non si arrende mai e la nostra gente ha sempre tenuto testa alle varie crisi che si sono succedute nel tempo. C'è sempre stato lo stimolo a guardare avanti e a cercare di risolvere le cose. La nostra fortuna risiede nella presenza di famiglie eccezionali, che danno un aiuto non solo economico ma anche umano. Questa è la forza delle nostre imprese e deve venire fuori il nostro orgoglio di saper lavorare per costruire un mondo migliore, cercando di vedere il bicchiere mezzo pieno anche quando è mezzo vuoto.

Massimo Calvi



# Un successo clamoroso per la serata con Paolo Crepet





*Venerdì 2 dicembre tutto esaurito a Imola per la serata di lancio della Scuola per Genitori promossa da Confartigianato Assimprese e diretta dal noto psichiatra. Da febbraio 2012 le quattro conferenze, per le quali è necessario iscriversi (pag. 7).*





## CONFARTIGIANATO ASSIMPRESE PORTA A IMOLA LA SCUOLA PER GENITORI

È stato un successo oltre le aspettative l'inaugurazione dell'edizione imolese della «Scuola per Genitori», il progetto educativo portato a Imola da Confartigianato Assimprese, con il sostegno della Fondazione Cassa di risparmio di Imola e il patrocinio del Comune di Imola. Il direttore scientifico della Scuola è il professor Paolo Crepet, grande professionista e volto noto al pubblico televisivo. Nell'incontro di lancio della Scuola per Genitori, avvenuto il 2 dicembre, Crepet ha fatto il tutto esaurito al Teatro dell'Osservanza, dove ad ascoltarlo c'erano 440 persone. Purtroppo almeno un altro centinaio di spettatori non è riuscito a entrare, causa i raggiunti limiti di agibilità della struttura. Il famoso psichiatra ha

parlato a una platea attenta e interattiva che, tra applausi e risate, gli ha rivolto numerose domande tramite foglietti che erano contenuti in apposite carpette. Con la mediazione della psicoterapeuta Elisa Pavanello, che ha raggruppato i quesiti per argomenti, Crepet ha cercato di risolvere dubbi, paure e interrogativi dei presenti, dando loro consigli con il suo inconfondibile stile. La prima conferenza della Scuola per Genitori si terrà all'hotel Donatello di Imola, giovedì 23 febbraio. Per partecipare al ciclo delle quattro conferenze è necessario iscriversi. Le iscrizioni sono a numero chiuso, in funzione della capienza della sala. Per informazioni consultare la pagina accanto.

*La registrazione audio della serata è disponibile sul sito [confartigianato-assimprese.it](http://confartigianato-assimprese.it).*



In alto Amilcare Renzi (a destra) con il vice sindaco di Imola, Roberto Visani; Paolo Crepet con Elisa Pavanello. Sopra e nelle pagine precedenti, due vedute panoramiche della sala (foto Mauro Monti - Rizomedia)



Imola,  
prima edizione

Prof. Paolo Crepet  
Direzione scientifica.

impresa  
famiglia

Teatro dell'Osservanza,  
Imola via Venturini, 18

# SCUOLA PER GENITORI®

CRESERE INSIEME PER CRESERE MEGLIO

## Scuola per genitori Imola

Ciclo annuale di conferenze sul rapporto genitori-figli.

**Calendario degli incontri** Le conferenze iniziano alle ore 20.30

- \* Gio 23/02/2012 Osvaldo Poli Le differenze educative tra madre e padre
- \* Ven 16/03/2012 Maria Rita Parsi Come educare all'autostima e all'autonomia
- \* Mer 18/04/2012 Mario Polito Il metodo di studio per avere successo a scuola e nella vita
- \* Mer 16/05/2012 Paolo Crepet I nostri figli non crescono più

\*Iscrizioni presso le sedi di Confartigianato Assimpres (Imola e provincia di Bologna) € 80 complessivi per le quattro serate  
I residenti nella provincia di Ravenna per iscriversi devono telefonare alla sede di Confartigianato Imola

Per info: Confartigianato Assimpres - Tel. 0542 42112 - viale Amendola 56 D, Imola  
scuolagenitori@confartigianatoimola.com - www.impresafamiglia.it - www.confartigianato-assimpres.it

È un evento organizzato da:

Confartigianato  
ASSIMPRES



Sergio Capatti

## IL PUNTO DI SERGIO CAPATTI, PRESIDENTE DI UNIFIDI

# «Abbiamo fatto molto per aiutare le imprese ma ora è il tempo delle scelte»

*«Oggi siamo in una "terza guerra mondiale", che non è fatta con i cannoni ma con lo spread»*

*Dobbiamo fermare la spirale del debito pubblico e dobbiamo salvare l'Unione europea. Rinunciare all'euro e tornare alla lira sarebbe una tragedia.*

Nel 2008, con la fusione per incorporazione delle cooperative di garanzia appartenenti ai sistemi di Confartigianato e Cna, è nato Unifidi Emilia Romagna, il primo consorzio di garanzia in Italia per dimensioni, grazie alle circa 70 mila imprese aderenti. Unifidi ha filiali in tutti i capoluoghi di provincia dell'Emilia Romagna e anche Imola, pur non essendo provincia, ospita una sede del consorzio. Il ruolo di Unifidi si è rivelato in questi anni fondamentale per consentire alle aziende di ottenere credito. Tema questo diventato piuttosto spinoso con l'attuazione dei vari step degli accordi europei siglati a Basilea, che hanno profondamente mutato l'approccio al sistema bancario da parte delle imprese. Abbiamo affrontato nel numero scorso il tema del rating, cercando di conoscere meglio i meccanismi che governano la valutazione dell'impresa e la concessione del credito (chi lo ha perduto lo può scaricare dal sito confartigianato-assimprese.it). In questo numero, vista anche la situazione internazionale che si è creata e le accresciute difficoltà economiche del Paese, abbiamo incontrato Sergio Capatti, presidente di Unifidi Emilia Romagna.

*Presidente, nel 2008 se la immaginava la situazione di oggi?*

«Certo non di trovare un mondo così difficile. Abbiamo circa un miliardo deliberato annuale, con una garanzia media del 30%, il che vuol dire che abbiamo seriamente sostenuto, dal punto di vista della liquidità, le imprese in difficoltà durante la crisi. Unifidi, che è vigilato dalla Banca d'Italia, si conferma come uno strumento strutturale molto importante per le imprese che possono sperare di ricevere qualche risorsa. Ma ci sono anche gli aspetti negativi: oggi registriamo una spaventosa crescita degli insoluti. C'è difficoltà ad onorare gli impegni. Il rischio è che queste insolvenze diventino dei default veri e propri. Ciò preoccupa il nostro ambiente e tutti gli enti che sostengono il credito perché, se continuerà

così, il patrimonio disponibile sarà progressivamente eroso, a meno che non intervengano risorse pubbliche, ma ciò è sempre più difficile da ottenere. Quindi da un lato abbiamo sostenuto l'impresa economica emiliano-romagnola e dall'altro stiamo soffrendo per le insolvenze, come succede alle banche».

*Che hanno chiuso i rubinetti.*

«Le banche sono sicuramente in difficoltà: hanno dei problemi di liquidità e fanno esse stesse fatica ad autofinanziarsi. Ovviamente, se non hanno soldi, fanno fatica anche a prestarli. Diciamo che le banche non sono colpevoli ma sono vittime di questa situazione, come tutti. Per noi italiani è assurdo pensare che le banche italiane siano considerate più a rischio delle banche tedesche o francesi dato che, mentre le nostre hanno prestato soldi alle imprese, le altre hanno usato i soldi per la finanza, investendo in derivati e simili».

*Cosa frena maggiormente il credito alle aziende?*

«Uno dei problemi è che le imprese sono piccole e sottocapitalizzate. Il punto di vista dell'Europa è che finanziare delle imprese sottocapitalizzate è rischioso».

*Qualcuno pensa che essere piccoli è meglio, perché le aziende piccole hanno meno costi fissi. È vero?*

«Oggi direi che le imprese che resistono meglio sono quelle medie, che arrivano fino a 250 dipendenti e sono caratterizzate da una alta specializzazione. Noi siamo competitivi sulle grandi tecnologie nell'automotive, nei materiali sanitari, nella meccanica di precisione, tutti settori che sono in un segmento di industria media. Le grandi imprese, invece, hanno bisogno di una ristrutturazione potente, ci sono sprechi enormi e la produttività è minore rispetto alle piccole e medie. La grande industria dovrà fare la "cura Marchionne" per sopravvivere. Per quanto riguarda le piccole imprese, bisogna distinguere fra chi offre servizi alla collettività e chi lavora per





*«Unifidi si conferma come strumento strutturale molto importante per le imprese che possono sperare di ricevere qualche risorsa»*

Sergio Capatti (a destra) con Marco Granelli, presidente Confartigianato Emilia Romagna

l'export, fornitrici di grandi imprese. L'idraulico, l'elettricista e il falegname ovviamente se la cavano meglio perché offrono servizi di cui non si può fare a meno».

#### ***Come hanno retto finora gli imprenditori emiliano-romagnoli?***

«L'Emilia Romagna ha conosciuto moltissimo la crisi perché è una delle regioni con l'industrializzazione più alta d'Italia. Per fortuna che l'agro-alimentare ha tenuto egregiamente. Si tratta di un settore che tiene su il Pil del nostro Paese. La recessione ha colpito settori come il tessile, le calzature, il turismo, la meccanica di precisione. Nella nostra regione, se crolla la meccanica crolla tutto, perché qui siamo nell'università della meccanica. In più l'Emilia Romagna, essendo una delle regioni insieme a Lombardia e Veneto con minore tasso di improduttività pubblica, ha un'elevata occupazione sul privato».

#### ***La Regione ha fatto molto, in questi anni di crisi, per il sostegno alle imprese.***

«Sì. Ma oggi dobbiamo capire se ha intenzione di fare scelte prioritarie. La Regione deve scegliere i settori da aiutare perché non può accontentare tutti. In molti Paesi del mondo l'accesso e la garanzia del credito sono considerati bene pubblico, tanto che in alcune realtà sono strumenti di politica industriale. In Italia abbiamo bisogno che i politici facciano un esame di coscienza perché ci sono troppe eterogeneità nelle regioni: ci sono realtà con finanziarie proprie che fanno concorrenza ai consorzi o anche realtà dove le banche fanno concorrenza ai consorzi con medio credito centrale».

#### ***Per difendersi dallo spread cosa possono fare le imprese?***

«Lo spread non è immediatamente legato al mondo imprenditoriale ma è connesso al problema del debito pubblico, e i suoi effetti si faranno sentire tra un anno o due. Il problema è che ogni anno aggiungiamo

un pezzo di debito pubblico in più, che si va ad aggiungere a quello già esistente. Occorre fermare questa spirale a tutti i costi e l'unica possibilità è che l'Europa faccia i bond europei, per salvare l'euro. Ma ciò significa che tutti i Paesi si devono accollare i debiti degli altri e come sappiamo i tedeschi a riguardo hanno qualche perplessità. Il rischio però è la morte dell'Unione Europea. Oggi ci troviamo di fronte a un attacco furibondo nei confronti di tutta l'area euro, ci sono potenti forze internazionali che tentano di eliminare la moneta unica, che è considerata fastidiosa. Oggi siamo in una "terza guerra mondiale", che non è fatta con i cannoni ma con lo spread».

#### ***Se l'euro dovesse morire, cosa succederebbe alle imprese che hanno acceso mutui con questa valuta?***

«I mutui sarebbero convertiti in un'altra moneta. Chissà, forse si tornerebbe alla lira. Ma è una prospettiva da non prendere neanche in considerazione perché sarebbe una tragedia. Tutto sarebbe convertito in una moneta svalutata e ciò rappresenterebbe un dramma per i risparmiatori e per le imprese che, di fronte ad un popolo che si è impoverito, non riuscirebbero a vendere. In tutto questo meccanismo le banche dovrebbero procedere ad altre potenti ricapitalizzazioni ma, mentre in Francia e Germania ci sono margini perché è lo Stato che si accolla questo onere, in Italia questi margini non li abbiamo più. I soldi sono stati drenati dalla popolazione, dai cittadini, dall'economia normale. Tanto che sono stati i piccoli azionisti che hanno capitalizzato le banche. A questo punto è normale che l'economia non cresca poiché, se tutti i soldi sono utilizzati per tenere in piedi le banche, poi non ce ne sono più a disposizione per fare altri investimenti. È una catena che si risolve solo se c'è uno scatto d'orgoglio da parte dei popoli europei che si devono unire per salvarsi tutti insieme».

Massimo Calvi

# 70.000 imprese, un solo consorzio di garanzia.

[www.unifidi.eu](http://www.unifidi.eu)



NOODLES CORPORATE

**70.000 imprese associate, 9 filiali, 19 agenzie convenzionate presenti nei 400 sportelli di CNA e Confartigianato.**

Unifidi è il più grande Consorzio unitario di garanzia dell'Emilia Romagna, uno dei meglio patrimonializzati di tutto il Paese. Gestore del fondo regionale di co-garanzia, intermediario del Fondo Europeo per gli Investimenti, intermediario vigilato dalla Banca d'Italia: Unifidi rende l'impresa possibile.



*Confartigianato*



Regione Emilia-Romagna

# Unifidi

Emilia Romagna

Garantiamo l'impresa



## QUATTRO INDAGINI DEL CENTRO STUDI

# Luci e ombre di un territorio benestante, dove la crisi si sente

*La provincia di Bologna ai vertici nella qualità della vita.  
L'imolese però mostra un tasso di sviluppo negativo, in tutti i comuni.*

**B**en quattro sono le indagini presentate in questi ultimi mesi dall'Osservatorio Assimpresse, con la collaborazione del Centro studi Sintesi di Mestre. Le analisi riguardano la provincia di Bologna, con focus particolare sul circondario imolese: Imola, Castel San Pietro Terme, Castel Guelfo di Bologna, Medicina, Dozza, Mordano, Casalfiumanese, Borgo Tossignano, Fontanelice e Castel del Rio (per un totale di circa 132 mila abitanti). Non manca il confronto con le altre province dell'Emilia Romagna. Per ragioni di spazio siamo costretti a una sintesi, ricordando che le indagini complete di tabelle, dati e commenti sono tutte pubblicate (e scaricabili) nel sito [osservatorio-assimpresse.it](http://osservatorio-assimpresse.it). I comuni del circondario imolese e gli altri della provincia di Bologna si collocano nell'élite dei 260 luoghi migliori per vivere in Italia. La speciale classifica è stata ottenuta analizzando le performance in otto ambiti specifici: il benessere economico, l'istruzione e la cultura, la partecipazione alla vita politica, i rapporti sociali, la sicurezza, l'ambiente, le attività personali e la salute. Riguardo alla vitalità economica i dati indicano che la raccolta diretta (che non comprende titoli e investimenti) da famiglie e imprese nell'imolese è mediamente inferiore rispetto alla provincia di Bologna (circa 992 mila abitanti in totale) e anche rispetto al dato nazionale, assestandosi però sopra a province come Ravenna (circa 392 mila abitanti), Ferrara (circa 360 mila abitanti) e a ridosso di quella di Piacenza (circa 290 mila abitanti). Di contro, il territorio imolese mostra un'ottima performance nel rapporto percentuale «impieghi su depositi», convenzionalmente preso come riferimento per misurare il dinamismo dell'economia. Luci e ombre: dal 2008, considerato dagli analisti come anno zero della crisi, l'imolese ha perduto (al primo semestre del 2011) ben 206 aziende, mentre il dato totale di tutta la provincia di Bologna si attesta a -583. In totale restano attive 11.641 imprese nel circondario di Imola, di cui il 34,1% sono aziende artigiane, contro le 88.064 di tutto il territorio provinciale (32,9% artigiane). L'imolese mostra il fiato corto nel tasso di sviluppo, ossia la differenza fra il tasso di mortalità e il tasso di natalità delle attività. Per l'area che ruota attorno a Imola tale indicatore è del -1,6%, contro il -0,6% dell'intera provincia. Il tasso di sviluppo è negativo per tutti e dieci i comuni, con una tenuta migliore per Castel San Pietro Terme e Castel Guelfo (rispettivamente -0,6% e -0,7%).



**Tutti i dati, tabelle e commenti, comune per comune, sono sul sito [osservatorio-assimpresse.it](http://osservatorio-assimpresse.it)**



Mike Valeriani

**QUANDO LO STATO  
NON METTE LACCI E LACCIUOLI**

# Va a Londra e in un attimo apre un'impresa

*Tre giorni di corso on-line per l'abilitazione a somministrare alimenti e bevande, niente tasse per almeno due anni ed efficienza nei controlli. Così si fa in Gran Bretagna.*

**«Niente notaio,  
con sole 20 sterline  
si apre la società»**

Molti avranno letto «Volevo solo vendere la pizza», di Luigi Furini, in cui l'autore (un giornalista del Gruppo Espresso) decide di cambiare mestiere e aprire un'attività di pizza al taglio. Dopo essere impazzito per gli ostacoli della burocrazia, per il peso delle leggi sul lavoro e dopo aver speso molti soldi, Furini si arrende e scrive un libro per raccontare la sua esperienza. È andata diversamente a Mike Valeriani, padre romano e madre londinese, che alcuni anni fa ha lasciato l'Italia e che, in pochissimi giorni, ha aperto un'attività di «cucina mobile» a Londra. Valeriani, classe 1971, ha vissuto in varie parti del mondo e svolto per diverso tempo la professione di fotoreporter, oltre ad una bella serie di altre attività, fra cui il pilota di aerei da turismo negli Stati Uniti. Poi il ritorno in Italia, a Bologna, prima di ripartire. «Sono stato costretto a malincuore a lasciare l'Italia - ammette - perché non trovo un lavoro decoroso, che mi permettesse di mantenere la mia famiglia. In Italia è difficile andare avanti, quindi chi guarda al futuro se ne va».

*Ci parli della sua nuova impresa.*

«Offriamo pasti caldi, cucinati al momento, dove non se ne trovano. L'idea è molto semplice e funziona bene, perché il cibo è cucinato proprio davanti ai clienti, caldo e profumato. Si tratta di trasportare una cucina professionale mobile su un rimorchio lungo 5 metri. Si parcheggia e si servono carni alla griglia e arrosti davanti ai clienti. Nel mio particolare caso ci sono due griglie lunghe un metro e mezzo ciascuna, una friggitrice industriale, due frigoriferi, due freezer, la macchina del caffè, un generatore da 6 kW e tutte le luci per attirare i clienti. Le possibilità di sviluppo sono buone, basta trovare le persone giuste e ottenere i permessi necessari».

*Quanto tempo ha impiegato ad aprire l'attività?*

«La legge dice che per svolgere un'attività di ristorazione bisogna registrarsi al Comune di residenza e far passare 28 giorni prima di iniziare a lavorare. A dire il vero prima avevo chiesto il permesso di operare in un altro luogo, ma non me lo hanno concesso: per quest'ultimo tipo di richieste specifiche,

comunque, l'attesa di una risposta va dalle due alle quattro settimane».

*Non si è rivolto a un commercialista o a un notaio?*

«Aprire un'azienda nel Regno Unito è molto semplice: bastano 20 sterline, bisogna riempire un modulo on-line e l'impresa è registrata entro due ore. Qui la figura del notaio non esiste e dal commercialista si va quando si guadagnano parecchi soldi. Quando si inizia un'attività non serve spendere soldi inutilmente in burocrazia e il governo questo lo sa bene, perché tutto quello che si ha viene investito in un'attività che poi renderà e che di conseguenza produrrà tasse».

*Deve adempiere a particolari obblighi riguardo la somministrazione di alimenti?*

«Ho dovuto frequentare un corso on-line per la somministrazione di cibi della durata di tre ore. Due giorni dopo ho ricevuto l'attestato a casa. Il corso va ripetuto ogni due anni. L'ufficiale d'igiene mi è venuto a trovare il secondo giorno di apertura, mi ha chiesto il nome dell'azienda e se avevo frequentato il corso, promettendo di tornare a controllare entro un paio di settimane. Ovviamente ci sono regole ben precise da rispettare per l'igiene e la somministrazione di cibi. Ci controllano la temperatura dei frigoriferi, se è tutto pulito e se ci sono rischi di contaminazione. È un sistema semplice e fattibile, che mette tutti nella possibilità di fare ristorazione. Sono libero: posso vendere quello che voglio e non ho limiti di apertura o chiusura. L'unica cosa che non posso vendere sono gli alcolici, che richiedono una licenza specifica».

*È stato difficile trovare i fondi?*

«Sono andato in banca e ho chiesto un prestito. Siccome le banche sono simili in tutto il mondo, mi hanno offerto il 30% in meno di quello che avevo chiesto, ma 10 minuti dopo avevo i soldi depositati sul conto corrente. Potevo anche farlo per telefono o tramite Internet, ma ho preferito andare di persona. Va detto che ho il conto corrente in questa banca da anni e che mi sono sempre comportato bene con loro, ma non ho dovuto dare



«La legge inglese dice che per svolgere un'attività di ristorazione bisogna registrarsi al Comune di residenza e far passare 28 giorni prima di iniziare a lavorare»

alcuna garanzia. Hanno verificato solo l'effettiva possibilità di pagare le rate. La percentuale annua di interessi è del 18,2%. Mi capitò in passato di chiedere dei prestiti in banca tramite Internet e nel giro di pochi minuti avevo i soldi disponibili. Comunque le cose stanno cambiando molto anche qui in Inghilterra, perché con la crisi finanziaria le banche non sono più elastiche come prima».

#### ***A livello fiscale come stanno le cose per chi apre un'impresa nel Regno Unito?***

«In molti casi non è necessario aprire un'azienda per operare, perché si può attendere di avere delle certezze sui guadagni. All'inizio si comincia senza nulla e le tasse si pagano a livello personale e volontariamente. Quando si comincia a guadagnare sul serio allora si apre un'azienda e da quel momento, per due anni, non si pagano tasse. Questo per invogliare i piccoli imprenditori a fare il salto. Dopo due anni si pagano tasse solo se i guadagni sono superiori alle 70.000 sterline annue, altrimenti si continua a pagarle in base al reddito personale. Poi non c'è l'obbligo dello scontrino fiscale, perché il fisco risquote da me in base a ciò che dichiaro e non chiede ai miei clienti di fare gli ispettori, come accade in Italia. Il fisco mette a disposizione una linea telefonica dove chiunque può denunciare un'evasione fiscale anonimamente. Alla fine le tasse le pagano tutti, perché è un dovere. Magari qualcuno fa un po' la "cresta" ma in generale tutti pagano. Evadere come si evade in Italia è impensabile e si finisce in galera».

#### ***Come giudica il sistema sanitario britannico, rispetto a quello italiano?***

«Il sistema sanitario mi sembra molto buono. Ovviamente anche qui ci sono problemi ma, senza scendere in dettagli medici, non ho mai dovuto attendere mesi per un particolare esame come in Italia. Ho due figli: una bambina nata a Roma e un bimbo nato qui. Posso dire che l'esperienza italiana, nonostante sia avvenuta in uno dei migliori reparti di maternità italiani, è stata negativa, a causa dei tempi di attesa e dei favoritismi. Qui

in Inghilterra è stato un gran piacere e la pediatra è venuta a fare le visite a casa gratuitamente, una volta la settimana per tutto il primo mese. L'ambulatorio medico della mia zona ha 8.600 pazienti ma non lo si avverte affatto. C'è un team di 6 medici, un'infermiera e tre segretarie. Riesco sempre a vedere il mio medico il giorno seguente alla mia chiamata. In Italia le attese per vedere il mio medico curante sono sempre state assurde. Non dimenticherò quelle sale d'attesa con venti persone sconvolte ad attendere il loro turno».

#### ***E l'assistenza sociale?***

«L'assistenza sociale è un problema, perché costa molto e ci sono tantissimi immigrati che ne abusano. Ci sono stati tagli enormi su tutta l'assistenza dall'inizio della crisi finanziaria. Ricordo però che, quando arrivai in Gran Bretagna, chiesi dei sussidi basati su ciò che avevo guadagnato in Italia nel precedente anno come insegnante di Inglese. Entro tre settimane depositarono 3.000 sterline sul mio conto corrente. Ci sono anche dei sussidi per chi cerca lavoro, ma sinceramente è sempre stato più veloce trovare un lavoro che utilizzare questo servizio. Il lavoratore inglese si dà da fare e sgambetta, perché qui se non rendi ti licenziano. In Inghilterra se vuoi lavorare il lavoro si trova, il problema semmai è trovare il lavoro desiderato e una paga decente. C'è troppa gente senza lavoro e non ci sono abbastanza posti per tutti. In compenso non essere pagati qui è impensabile e si finisce subito in tribunale. Quando ho lavorato in Italia non venivo mai pagato puntualmente».

#### ***Cosa significa per lei essere imprenditore a Londra?***

«Significa essere libero. Libero di decidere della mia vita, delle mie giornate e del mio tempo. Libero di dedicare alla mia famiglia il tempo che richiede e libero dal terrore della maledetta cassa integrazione, che negli ultimi due anni mi ha sorpreso tre volte».

Ma.C.



Fabio Sarti (Cassetta Group)

**EVENTO ALLA CASA DELLE IMPRESE  
PER PARLARE DI MARKETING MOBILE**

# È tempo di « Realtà aumentata »

*Cassetta Group ha presentato le nuove opportunità  
per comunicare con i clienti e incrementare il business.*



Un esempio di utilizzo della Realtà aumentata e alcuni momenti dell'evento alla Casa delle Imprese.



**A** fine novembre la Casa delle Imprese, a Imola, è stata teatro di una curiosa caccia al tesoro, rivolta a imprenditori e tecnici, invitati da Cassetta Group per esplorare le nuove opportunità della tecnologia Mobile, quella cioè applicata ai sistemi operativi che fanno funzionare i telefonini di ultima generazione (smartphone) e i tablet come l'iPad2. Inquadrando con le videocamere degli appositi codici Qr (quei quadrati bianchi e neri che si vedono sempre più spesso nelle etichette e sui giornali), i giocatori hanno potuto visualizzare le indicazioni per raggiungere il tesoro e stamparle direttamente dal telefonino, senza fili, con una stampante multifunzione Xerox. Un modo divertente per toccare con mano la facilità di queste nuove tecnologie, che si preannunciano davvero determinanti per comunicare con i clienti e per incrementare il business di domani. È il caso, ad esempio, della «Realtà aumentata» (Augmented reality), che sta già prendendo piede all'estero e per la quale Google ha già sviluppato un sistema di ricerca visuale: basta puntare la fotocamera e, se l'immagine inquadrata è già presente nel suo immenso database, Google la riconosce e ci rivela a chi o a cosa si riferisce. E ancora: puntando con il cellulare o un iPad2 la vetrina di un negozio possiamo «sfogliare» gli articoli in vendita all'interno e

acquistare direttamente con un click, magari approfittando di uno sconto speciale per chi compra on-line. La Toscana è la prima regione italiana a dotarsi di questa tecnologia, che in ambito turistico è davvero molto interessante: «Lungo un percorso storico, naturalistico o percorrendo una strada dei vini – spiega Fabio Sarti, presidente del Cda di Cassetta Solutions Service – possiamo sfruttare determinati punti di interesse, o più semplicemente dei cartelloni appositamente studiati, al fine ottenere informazioni utili, che possono essere in forma di testo, immagini, suoni e filmati. Ad esempio il turista può inquadrare un castello e scoprirne la storia, vedere un video illustrativo, esaminare la pianta in 3D dei locali, informarsi sugli orari di apertura e magari vedere qual è il ristorante più vicino per fare una sosta. «La comunicazione sarà sempre più interattiva e mobile, quindi immediata. Per questo motivo deve essere chiara, fatta da contenuti di qualità che rappresentino al meglio e ovunque le nostre aziende, i nostri enti, il nostro territorio, cercando di stimolare l'interesse da parte di clienti, turisti, cittadini e utenti. Del resto – conclude Sarti - da questo difficile momento storico usciremo se sapremo innovare la nostra presenza sul mercato, la nostra gamma di servizi e i nostri prodotti».

ar.ca.



# Comunicare e far squadra imparando... dai cani

Imparare a comunicare meglio avendo come «maestro» un cane. È questo ciò che Giorgia Rocchi, di professione «pet operator» (una nuova figura che si occupa dell'educazione cinofila), insegna ai corsi di formazione e tecniche di vendita che molte aziende, tipicamente in ambito assicurativo o farmaceutico, organizzano per i loro dipendenti. Il «pet coaching», così si chiama questa nuova frontiera della formazione aziendale, è un progetto che Giorgia e il suo staff, fatto di veterinari comportamentalisti e zootropologi, hanno ideato. «Il cane – spiega Giorgia – viene «utilizzato» come formatore. Il punto di partenza è il fatto che noi esseri umani ci dimentichiamo che comunichiamo anche con il corpo: la comunicazione non verbale, invece, ci dà importanti indicazioni sulle caratteristiche e sui bisogni del nostro interlocutore e i cani, gli animali in generale, sono maestri in questo e possono insegnarci davvero molto».

## Cosa c'è di diverso in questo approccio rispetto ad un corso di formazione tradizionale?

«Osservando la comunicazione non verbale dell'animale, il soggetto umano dovrebbe riuscire ad instaurare un contatto migliore con il cliente e in generale con tutto l'ambiente di lavoro perché riesce a capire meglio chi ha davanti. Ciò che facciamo è insegnare alle persone a relazionarsi meglio: a fine giornata dovremmo ottenere soggetti completamente aperti mentalmente ed eticamente migliori. Insegniamo alle aziende anche a creare un solido team di lavoro: i cani, animali primitivi che hanno come riferimento il branco, sono sicuramente lo strumento migliore per riuscire ad ottenere un buon equilibrio di squadra».

## Che attività svolgete in questi corsi?

«Facciamo esercizi tipici dell'educazione cinofila: uno è l'attività di mobility, che consiste nel superamento di un percorso ad ostacoli che vede impegnata la coppia cane-padrone. Si tratta di una prova complessa perché chi la fa si mette in discussione ma che, se non dovesse riuscire, non va letta come un fallimento. Infatti il suo scopo è aumentare l'autostima del soggetto e stimolare in lui la creazione di strategie sempre nuove ed alternative per raggiungere l'obiettivo. Ciò aumenta la sua creatività e



Da sinistra: Giorgia Rocchi (pet operator), Andrea Malmerenda (veterinario comportamentalista), Barbara Bertaina (referente per zootropologia didattica). Foto Mauro Monti - Rizomedia

lo fa uscire da standard comportamentali predefiniti. Un altro esercizio che la persona deve fare è insegnare al cane a stare seduto: un percorso non certo facile, fatto di piccoli passi e grande pazienza. In sostanza, ciò che facciamo è trasportare l'educazione cinofila a quella delle persone, utilizzando il cane come strumento educativo alla comunicazione».

Caterina Dalmastra

## Dall'Austria a Imola. Per friggere pesce

«Se fossi un pesce sarei sicuramente un salmone». È una persona che va controcorrente Walter Helml. Nato in Austria, vive nel nostro Paese da più di vent'anni e ha dimostrato questa sua predisposizione alle sfide aprendo a Imola (in via Primo Maggio) una friggitoria di pesce con vendita da asporto dal nome decisamente azzeccato: «Abbocca!». Una scelta originale per una città che non ha il mare, ma sicuramente confacente con il suo curriculum: «Professionalmente sono nato come cuoco e mi è sempre piaciuto lavorare di più col pesce – confida Helml – e poi, dopo anni di gavetta, ho deciso di aprire un'attività mia e mi sono realizzato in qualcosa».

Il settore della ristorazione, anche se sembra avere meno difficoltà degli altri, è penalizzato dalla riduzione del potere di acquisto e dei consumi: «Una famiglia media italiana – dice Helml – con figli e stipendi normali, oggi si può permettere una pizza e sempre meno può andare al ristorante. Ciò che propongo io è «mangiare fuori, ma rimandando in casa».

L'austriaco ci fa anche capire di non temere questi tempi così difficili: «Io non sono laureato ma praticamente è come se lo fossi. Ho imparato molte cose sul lavoro, anche come funziona l'andamento del mercato. La crisi bisogna scansarla. Prima bisogna comprenderne l'origine, dopodiché si impara ad evitarla».

Ca.D.





## Professione micologo, quando dalla passione può nascere un lavoro

Un bell'esempio di come coniugare lavoro e passione ci viene da Stefano Morini, imolese, 37 anni, che ha avviato un'attività di micologo, ovvero lo studioso dei funghi. Cerchiamo di capire meglio di che cosa si tratta.

### Cosa fa il micologo?

«Prima di tutto fa la cernita dei funghi che vengono raccolti per valutarne la loro commestibilità. Dato che si tratta di tutelare la salute pubblica, questa mansione viene svolta solitamente da una figura dell'Usl ma esistono anche micologi privati che vanno nelle aziende che commercializzano funghi e li selezionano, in particolare quelli provenienti dall'estero, per esempio Romania o Sud America. Chi fa questa professione, però, svolge anche attività di docenza e ciò si rende necessario perché in molte regioni italiane il patentino per la raccolta funghi viene rilasciato solo dopo aver frequentato un breve corso e fatto un semplice esame».

### In cosa consistono le docenze?

«Faccio il relatore in serate organizzate da gruppi micologici o enti naturalisti. Si inizia con una videoproiezione sul tema che mi viene richiesto: funghi per habitat, per zona, per specie... Le docenze si articolano su tre livelli: il primo è dedicato agli

amici dei funghi, i cosiddetti "fungaioli della domenica", a cui insegno come riconoscere le specie più semplici e le regole base per andare nel bosco. Il secondo livello è rivolto ai gruppi micologici a cui spiego le specie più difficili, rimanendo sempre nell'ambito macroscopico. Infine c'è il terzo livello, per specialisti o colleghi micologi, che consiste in un approfondimento su argomenti più tecnici. Ma la parte più interessante delle mie docenze è sicuramente quella pratica, ovvero l'escursione: ho spesso organizzato serate nel bosco, con cernita fatta da me dei funghi raccolti».

### Come nasce questo lavoro?

«Io nasco come "fungaiolo". Andare a funghi per me è sempre stato un hobby fin dalle superiori. Poi, in un secondo momento, ho trasformato il mio passatempo in un argomento di studio, ho frequentato il corso di due anni per micologo e alla fine ho ottenuto un attestato con cui posso esercitare la professione. Ho iniziato per pura passione e adesso questo è diventato il mio secondo lavoro, che pratico nel tempo libero: infatti la sera tengo i corsi e di notte studio per rimanere sempre aggiornato sulla materia».

M.M.



## Contro la crisi... le focacce pugliesi di Caterina Di Cristo



Perdere il lavoro e non arrendersi, diventando imprenditrice per proporre sapori e prelibatezze gastronomiche della Puglia. È accaduto a Caterina Di Cristo, barese purosangue, che da meno di un mese ha aperto a Imola (in via Fanin 9) «Il piatto di Pitagora», focacceria e

rivendita di prodotti tipici. «Si tratta di un forno adibito principalmente alla produzione di focacce, che io stessa realizzo - spiega la titolare - e talvolta mi cimento anche in altre specialità della mia terra, compatibilmente alla disponibilità di ciò che trovo al mercato.

Infatti lavoro solo con prodotti freschi e di stagione, non uso il congelato. Poi, per non essere riduttivi, ho adibito uno spazio alla rivendita di prodotti tipici solo pugliesi, per ora. Tutto ciò che vendo viene direttamente dalla Puglia ed è stato selezionato e assaggiato più volte da me, per verificare che la qualità rimanesse inalterata nel tempo. Tutti i miei clienti devono poter mangiare gli stessi identici prodotti che mangiano in Puglia, con lo stesso gusto e la stessa bontà».

### Qual è il suo obiettivo?

«L'idea è quella di tornare alla vecchia bottega di una volta, che ormai sta scomparendo. Un luogo dove si crea un rapporto tra il bottegaio e il cliente, che chiede consigli e spiegazioni sui prodotti. Secondo me questo è un tipo di attività che manca nel mercato attuale e per questo ho cercato di riproporlo, pur coniugandolo con altri servizi alla clientela più attuali, come le degustazioni».

### Ha sempre fatto questo lavoro?

«No, fino a due anni fa facevo l'operaia in un'azienda che poi ha chiuso e quindi, come molti altri nella mia situazione, mi sono ritrovata in difficoltà, con una famiglia e un mutuo da pagare. Ma bisogna andare avanti e così mi sono

rimboccata le maniche, reinventandomi in una nuova professione. D'altronde non avevo alternative, in giro c'è poco lavoro a causa della crisi economica. In un momento come questo è sicuramente una sfida».

### Lei però era già appassionata di cucina.

«Sì, ho messo in pratica ciò che mi hanno insegnato mia nonna e mia madre. Anche se sono brava in cucina, però, non mi sono improvvisata a fare questo tipo di lavoro: certo, sono partita da una passione e da una solida base di preparazione, ma dietro c'è uno studio di due anni, dal 2009 al 2011, durante i quali ho frequentato corsi di specializzazione e ho programmato tutto nei minimi dettagli».

### Questa storia ha molto da insegnare. Dia un consiglio a chi sta attraversando la situazione che lei ha già vissuto.

«Bisogna provare ed insistere nelle proprie idee, senza aspettare che la soluzione cada dall'alto o che qualcuno pensi a te. Nel cercare delle alternative, però, non si può né improvvisare né buttarsi allo sbaraglio ma occorre avere una progettualità ben definita».

Caterina Dalmastrì.



**Nel cuore di ogni strategia, LA PERSONA.**

**FORM. ART.**  
Lavorazione & Consulenza

Via Strada, 2/6 - 40026 Imola (BO)  
Tel. 0542 20777 - Fax 0542 21842  
info@form.art.it - www.form.art.it

**FORM.ART. Vi propone**

- Analisi delle esigenze professionali delle aziende e dei lavoratori
- Progettazione e realizzazione di percorsi formativi a finanziamento pubblico e privato per titolari, soci, collaboratori familiari, dipendenti, lavoratori con contratto atipico
- Progettazione e realizzazione di percorsi formativi per apprendisti e per tutor aziendali
- Sperimentazione di un sistema di valutazione degli impatti della formazione

**Per i tuoi LEASING scegli**



**È possibile richiedere preventivi presso tutte le sedi della Confartigianato**

**Assimprese News**

**Proprietà:** Confartigianato Assimprese di Imola e del territorio bolognese

**Sede:** viale Amendola, 56/D - 40026 IMOLA BO (Tel. 0542.42112).

**Direttore responsabile:** Massimo Calvi

**Redazione e impaginazione:** a cura di Rizomedia - www.rizomedia.com

**Fotografie in questo numero:** Mauro Monti, Massimo Calvi, Mike Valeriani, Becky Stares/Fotolia, Unifidi

**Progetto grafico:** Metamorfoosi

**Stampa:** Tipografia Benini, Imola

Aut. tribunale Bologna 7424 del 16/04/2004 - Sped. Abb. Post. D.L. 353/2003 conv. L. 27/02/2004 n° 46 art. 1, comma 2, DBC Bologna

**Copyright:** Confartigianato Assimprese di Imola e del territorio bolognese, Rizomedia. Tutti i diritti di riproduzione e traduzione degli articoli pubblicati sono riservati.