



## CRÉDIT AGRICOLE VITA

## Mf premia il Fondo Pensione

■ MF-Milano Finanza ha premiato, in occasione dei recenti Investment Manager Award, il Fondo Pensione Aperto di Crédit Agricole Vita per le performance delle linee Dinamica e Moderata che hanno ottenuto il rating AAA. «Hanno chiuso il 2020 con una performance del 6% per entrambe. Amundi SGR ha investito con il giusto timing sia sulla parte credito che azionaria» DICE Mario Rosi, direttore Finanza & ALM di CA Vita



## CONFAGRICOLTURA E REALE MUTUA

## Sostenibilità, i pionieri su YouTube

■ Appuntamento domani con la prima edizione di AGRICOLTURA100, dedicato da Confagricoltura e Reale Mutua ai pionieri della sostenibilità. L'evento, che sarà trasmesso sul canale YouTube alle 11, permetterà di scoprire come si declina la sostenibilità in campo agricolo, quanto e cosa possono insegnarci le aziende e in tema di sostenibilità sociale, economica e ambientale, ma anche come si sta evolvendo il settore.

# Congiuntura Emilia Romagna: produzione 2020 in calo del 10,4%

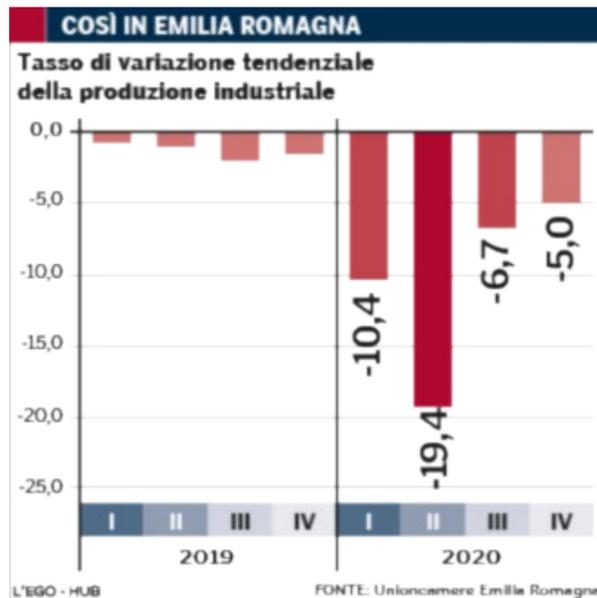
## CISITA INFORMA



Dai dati di Unioncamere, Confindustria e Intesa Sanpaolo è stato il peggior anno dal dopoguerra. Flessione più contenuta per le grandi imprese. Tra i settori, male la moda

■ Un 2020 che va in archivio come «il peggior anno dal dopoguerra» con un consuntivo «ancora provvisorio perché la causa che ne è all'origine, la pandemia e le conseguenti misure di protezione adottate nel tentativo di limitarne la portata, sono ancora in essere» ma che ha registrato nel quarto trimestre «conseguenze negative più contenute rispetto ai trimestri precedenti» tanto che l'esercizio 2020 si è chiuso con un calo della produzione al 10,4% rispetto all'anno precedente, quindi una recessione meno grave di quella subita nel 2009 quando la flessione fu del 14,1%. Emerge dall'indagine congiunturale del quarto trimestre 2020 sull'industria manifatturiera, realizzata da Unioncamere e Confindustria Emilia-Romagna e Inte-

sa Sanpaolo. In base ai numeri raccolti, il volume della produzione delle piccole e medie imprese emiliano-romagnole dell'industria in senso stretto si è ridotto del 5% rispetto all'analogo periodo del 2019 mentre il valore delle vendite è diminuito del 3,6% e il fatturato estero è arretrato dell'1,4%. Tra i diversi comparti, l'industria alimentare ha fatto segnare un leggero passo indietro, anche se il più contenuto tra tutti i settori: il fatturato si è ridotto dello 0,9%. All'estremo opposto è stato il sistema moda a pagare lo scotto più pesante con il fatturato complessivo sceso del 16,5%. Il fatturato complessivo si è ridotto del 4,8% grazie alla migliore tenuta di quello estero (-1,5%) mentre la produzione è arretrata del 5,8%. In un quadro di flessione generalizzata



questa è stata più contenuta per le grandi imprese (-3,1%) rispetto a quelle minori (-10%) e alle piccole (-5,4%). «La peculiarità di questa crisi è di essere originata da un fenomeno esterno che ha fortemente rallentato ma non in-

terrotto, il normale andamento del ciclo economico. - osserva il presidente di Unioncamere Emilia-Romagna Alberto Zambianchi -: per contenere il disagio, occorre avviare politiche attive, mirate ad accompagnare i nostri giovani e le no-

stre imprese alla ripartenza». Sul fronte finanziario, secondo l'analisi della Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, in Emilia-Romagna i prestiti alle imprese hanno registrato un +6,7% sul 2019: in valore assoluto nell'arco dell'anno l'aumento dello stock di prestiti è stato pari a 4,7 miliardi. «Da parte nostra - dice Cristina Balbo, direttore regionale Emilia-Romagna e Marche di Intesa Sanpaolo - abbiamo erogato alle imprese della regione 3,2 miliardi di euro di nuovi finanziamenti e attivato 23.000 sospensioni per un controvalore di 4,5 miliardi». Guardando al prossimo futuro, infine, l'indagine semestrale di Confindustria Emilia-Romagna evidenzia un sentimento positivo da parte delle imprese della regione: le «aspettative di crescita della produzione e degli ordini, migliori rispetto a sei mesi fa, danno il senso di una possibile ripresa significativa. Le previsioni per l'occupazione sono di sostanziale tenuta - tre imprese su quattro la prevedono stazionaria».

## COME ORGANIZZARE GLI ACQUISTI

■ Obiettivi del corso in programma nelle prossime settimane: Conoscere a fondo l'intero processo di acquisto: analisi dei bisogni interni, le attività di sourcing dei fornitori, la definizione delle specifiche e le richieste di offerta, analisi, selezione e negoziazione, definizione del contratto e monitoraggio dei fornitori. Acquistare al miglior prezzo e con il miglior servizio. Essere in grado di selezionare, qualificare e valutare i migliori fornitori per la propria azienda. Info: Lucia Tancredi, [tancredi@cisita.parma.it](mailto:tancredi@cisita.parma.it)

## NUOVE FRONTIERE DELLA VENDITA

■ Tutti vendono qualcosa, tutto è in vendita, però un conto è la vendita, un altro è l'acquisto. I clienti adorano comprare, ma odiano che gli si venda qualcosa. Obiettivi del corso che si terrà prossimamente sono: Conoscere i nuovi principi della vendita mettendo in evidenza il passaggio dalla vendita push alla vendita pull, ovvero un approccio che mette al centro il cliente rendendolo partecipe e non oggetto di semplici tecniche di persuasione, desuete. Utilizzare i contenuti e lo storytelling per creare interesse, curiosità e motivazione. Sapere generare un flusso di informazione sganciata dal processo di consumo. Info: Lucia Tancredi, [tancredi@cisita.parma.it](mailto:tancredi@cisita.parma.it)

## CONOSCI IL TUO CLIENTE?

■ Questo seminario, organizzato nel mese di marzo, attraverso una serie di 30 domande, ti guiderà a: Creare il modello del tuo cliente ideale. Capire quali aspetti della tua proposta di mercato abbiano davvero valore per il tuo cliente. Usare le informazioni sul tuo cliente per costruire strategie aziendali e di comunicazione utili e produttive. Info: Lucia Tancredi, [tancredi@cisita.parma.it](mailto:tancredi@cisita.parma.it)

## Pb Servizi Digitalizzazione dei documenti: un servizio per i liberi professionisti

Con la pandemia si amplia il bacino della clientela. L'anno si chiude in positivo

■ Diversificare, anche in chiave tecnologica dove possibile, è un'operazione che ai tempi del Coronavirus può rivelarsi strategica per le aziende che vogliono restare o consolidarsi sul mercato. Su questa base la PB Servizi, che opera nel settore della logistica documentale dal 1991, ha introdotto una nuova soluzione per i clienti che hanno bisogno di censire, riordinare o

conservare, il proprio archivio: la digitalizzazione documentale. Un'operazione che va di pari passo con l'ampliamento del bacino di clientela e che guarda sempre più anche ai liberi professionisti. «La pandemia ha schiacciato l'acceleratore su una ormai inderogabile svolta in chiave digitale. Basti pensare allo smart working: avere la possibilità di avere sul proprio pc



PB SERVIZI Il team della società.

qualsiasi file, storico o corrente, è indispensabile, vuoi perché la persona che si occupava della ricerca del fascicolo è ora a casa qualche giorno a settimana, vuoi perché in prima persona si ha l'esigenza di lavorare da casa», spiega Gianluca Picariello titolare dell'azienda di servizi. I clienti, avranno quindi un nuovo e funzionale servizio da valutare accanto alle soluzioni tradizionali, ovvero riordino, catalogazione, stoccaggio in magazzini propri o della Pb Servizi, trasporto e smalti-

mento certificato della carta, trascorsi gli anni di tenuta documentale. «Un'operazione che ci fa prevedere la chiusura dell'anno fiscale con un utile positivo. Persino con un leggero incremento che, visti i tempi, per noi è una soddisfazione», precisa Picariello. La PB Servizi, che per trent'anni si è occupata della gestione e sviluppo dei casellari postali e dell'interscambio della corrispondenza interna dei punti, uffici e filiali soprattutto bancari.

A.D.G.



## Investi con noi in un futuro sostenibile

Per i tuoi investimenti sostenibili scegli Crédit Agricole, la Banca con oltre 50 milioni di Clienti nel mondo, e Amundi, leader europeo del risparmio gestito\*.

[credit-agricole.it](http://credit-agricole.it) 800.77.11.00

\*Fonte: IPE "Top 600 Asset Managers" pubblicato a giugno 2020, sulla base delle masse in gestione al 31/12/2019. Messaggio pubblicitario. Per avere maggiori informazioni sulle condizioni economiche, contrattuali, sulle caratteristiche, sui rischi e sui costi consulta il KIID e il prospetto disponibile nelle Filiali del Gruppo bancario Crédit Agricole Italia e sui siti [www.credit-agricole.it](http://www.credit-agricole.it) e [www.amundi.it](http://www.amundi.it). La Banca si riserva di valutare la sussistenza dei requisiti necessari per la distribuzione. Questo annuncio non costituisce un'offerta di vendita né una sollecitazione all'investimento.

Amundi  
ASSET MANAGEMENT

CA CRÉDIT AGRICOLE  
Una grande banca, tutta per te.