

SPREAD
BTP ITALIA / BUND 10 ANNI
187 punti base

CHI SALE
MONCLER
gli utili salgono a 196 milioni

CHI SCENDE
CAMPARI cede il 2,1%
utile in calo del 5,2%

CRÉDIT AGRICOLE
CARIPARMA

MERCATI ESTERI LA NUOVA SOCIETÀ SARA' ATTIVA NEL SETTORE EDILIZIO E INFRASTRUTTURALE

La Pizzarotti sbarca in Australia Joint venture con Rf Holding

Il gruppo si consolida anche in Perù in vista dei giochi panamericani del 2019

■ La Pizzarotti sbarca ufficialmente in Australia e per farlo firma un accordo con Rf Holdings. La joint venture prende il nome delle due famiglie alla guida delle rispettive aziende: Roberts Pizzarotti. La nuova società opererà sulla east coast del paese e si focalizzerà dapprima sul settore edilizio, poi in quello infrastrutturale. I due gruppi sono sinonimo di qualità, affidabilità ed innovazione nei rispettivi paesi di origine.

La Pizzarotti & Co. Spa, fondata a Parma nel 1910, è fra le aziende leader di mercato; con i suoi 3500 dipendenti è presente in più di 17 paesi nel mondo.

Opera in quasi tutti gli ambiti delle costruzioni: strade e autostrade, ferrovie e aeroporti, metropolitane, ospedali, dighe, abitazioni e alberghi. In Australia, la famiglia Roberts è sinonimo del settore delle costruzioni.

Gli obiettivi «La Roberts - ha commentato Andrew Roberts a capo dell'azienda - ha da sempre messo al centro della sua missione la qualità delle opere dei rapporti con i propri lavoratori e con i clienti. Desideravamo essere certi di condividere tali valori con il nostro partner e la



Gruppo Pizzarotti Il vice presidente Michele Pizzarotti.

20 milioni

IL VALORE
del complesso sportivo
che verrà realizzato a Lima

Pizzarotti ne è sicuramente un simbolo».

«Da tempo eravamo alla ricerca di un partner con il quale fare impresa in Australia - ha affermato Michele Pizzarotti, vice Presidente del gruppo parmigiano -; siamo entusiasti di aver finalizzato un accordo con Rf Hol-

dings. La Roberts Pizzarotti è una partnership di valore che può mettere a disposizione del mercato australiano un mix di esperienza, conoscenza del territorio e competenze acquisite lavorando su infrastrutture di rilievo in tutto il mondo».

La nuova società Roberts Piz-

zarotti sarà guidata da Alison Mira, una manager di grande valore, con oltre 20 anni di esperienza nel settore.

La Pizzarotti in Sud America

Contemporaneamente alla nuova partnership avviata in Australia, il gruppo Pizzarotti consolida la sua presenza in Sud America e in particolare in Perù, dove si aggiudica la costruzione di un complesso sportivo nel distretto di Ate, nella provincia di Lima. Si tratta di un'opera strategica, del valore di circa 20 milioni di euro, in vista dei Giochi panamericani che si terranno proprio in Perù nel 2019.

Il complesso residenziale sportivo educativo che sorgereà a Lima include la costruzione di uno stadio di calcio, un palazzetto dello sport, un edificio residenziale, biglietterie e vigilanza.

La Pizzarotti in Perù si era già aggiudicata alcune commesse per la costruzione di 3 ospedali, per un valore complessivo di circa 300 milioni di euro.

Nel 2016 il fatturato realizzato all'estero dal gruppo Pizzarotti è raddoppiato rispetto al 2015, raggiungendo quota 500 milioni. ■ r.eco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

trasformatori. L'Organizzazione Interprofessionale del Nord Italia non c'entra assolutamente nulla con tutto questo, come ben sanno coloro che conoscono le norme europee ed italiane in materia. L'Ue vieta tassativamente alle OI di occuparsi di contratti e di prezzi. I suoi compiti sono altri. Quindi non si imputi all'OI quel che all'OI non si può imputare. I ritardi nella sottoscrizione del Contratto quadro ci sono, ma dipendono dalle distanze negoziali tra produttori di pomodoro e trasformatori, che mi auguro si risolvano quanto prima, e dalle incertezze su superfici e quantitativi determinate dalla crisi finanziaria delle aziende Copador e Ferrara Food».

Intanto Anicav, Associazione Nazionale Industriali Conserve Alimentari Vegetali, tiene a precisare che «passate, polpe e pelati rappresentano il 98,5% del pomodoro che arriva sulle nostre tavole, ed è tutto italiano. Il consumo italiano di concentrato di pomodoro è pari a poco più dell'1,5% del mercato dei derivati del pomodoro. I derivati del pomodoro venduti sugli scaffali dei nostri supermercati sono ottenuti da prodotto 100% italiano: pomodori pelati, passata, pomodorini e polpa possono essere prodotti solo da pomodoro fresco che deve essere lavorato in azienda entro 24/36 ore dalla raccolta». ■ c.cal.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DISTRIBUZIONE NEL PARMENSE HA 25 PUNTI VENDITA

Sigma cresce, in 3 anni investirà 38 milioni

■ Nel prossimo triennio Realco-Sigma investirà 38 milioni di euro all'apertura di nuovi punti di vendita e all'innovazione tecnologica su tutta la rete di vendita (supermercati, supereteres, negozi di vicinato, discount).

La storica cooperativa tra dettiglanti, che conta oltre 200 soci con 215 esercizi commerciali dislocati in massima parte in Emilia-Romagna (191, di cui 25 sono nel territorio di Parma), ha presentato il piano industriale all'assemblea dei soci.

«E' una cifra particolarmente rilevante - sottolinea il presidente di Realco-Sigma, Alessandro Moretti - che sostiene investimenti finalizzati ad accrescere ulteriormente la competitività dei punti vendita dei soci, creando le condizioni per una ripresa di quella redditività delle imprese associate che la crisi economica di questi anni ha intaccato pesantemente e, contemporaneamente, per offrire

ai consumatori nuovi servizi».

«Su questi elementi - spiega il direttore generale del gruppo Realco-Sigma, Pierluigi Stoppelli - si sviluppa un piano industriale che nel prossimo triennio porterà a ristrutturazioni programmate

215

GLI ESERCIZI COMMERCIALI
del gruppo, di cui 191
sono in Emilia Romagna

280 milioni

IL FATTURATO
nel 2016, mentre nel 2017
dovrebbe portarsi a 330 mln

su tutti i canali di vendita, ad interventi rilevanti nell'area tecnologica per ottimizzare i flussi informativi interni e verso i clienti e all'apertura di 40 nuovi punti di vendita, prevalentemente inseriti nel segmento dei negozi di prossimità e di quartiere».

Dal nuovo piano triennale di investimenti, Realco-Sigma (la cui rete conta oltre 2.000 dipendenti) si attende anche un deciso balzo del fatturato, che dai 280 milioni del 2016 dovrebbe portarsi ai 330 previsti per il 2017.

«Una crescita significativa - conclude Stoppelli - che andrà ad associarsi ai più importanti obiettivi del piano, che si legano alla creazione di nuovo valore per i soci e i clienti, allo sviluppo della rete di vendita e dei servizi e ad un miglioramento complessivo dell'efficienza della stessa rete, perché è a questo che si legano gli interessi dei nostri imprenditori e dei consumatori». ■ r.eco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NotizieInBreve



GRUPPO IMPRESE ARTIGIANE Controlli a distanza, telecamere e Gps: un focus il 9 marzo

■ Si terrà giovedì 9 marzo alle 16.30 nella sede del Gruppo Imprese Artigiane, un nuovo incontro dedicato agli «Approfondimenti sulla gestione del personale». In particolare, sarà affrontato il tema dei «Controlli a distanza attraverso le telecamere gli impianti di geolocalizzazione Gps» dopo le modifiche del Dlgs n. 151/2015 all'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori (Legge n. 300/1970). Interverrà Fabio Lauricella, Ispettore presso la Direzione Territoriale del Lavoro di Parma e saranno presenti i funzionari dell'ufficio risorse umane e relazioni sindacali del Gia.

ACCORDO Bnl e Confidi.Net insieme per le pmi dell'Emilia Romagna

■ Bnl Gruppo Bnp Paribas e Confidi.Net sono insieme nel sostenere le piccole e medie imprese del Centro e Nord Italia. L'obiettivo del nuovo accordo è affiancare gli imprenditori nella gestione dell'attività ordinaria e nelle esigenze di investimento e crescita, anche all'estero, grazie all'appartenenza di Bnl al Gruppo Bnp Paribas, attivo in oltre 70 paesi nel mondo. Confidi.Net, iscritto all'albo degli intermediari finanziari vigilati di Bankitalia, opera da oltre 20 anni prestando garanzie alle aziende associate - oltre 7800 attive nel commercio, turismo, servizi e artigianato - per agevolare ed ampliare le possibilità di finanziamento. Nell'ultimo anno il volume delle garanzie rilasciate dal Confidi è cresciuto di oltre il 27%. Il network è operativo in 14 province dell'Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Toscana e Umbria.

■ La conservazione della continuità aziendale è l'obiettivo primario dei professionisti chiamati ad assistere le imprese in crisi. Solo mantenendo la vitalità dell'azienda è possibile salvare larga parte dei valori immateriali quali l'avviamento, il know-how e il capitale umano che, in caso di liquidazione, sarebbero inevitabilmente persi. Oggetto di un convegno nazionale sulla crisi d'impresa è proprio il trasferimento dell'azienda quale strumento di superamento della crisi, declinato nelle sue varie forme tecniche, a beneficio degli operatori specializzati nei turnaround e nei risanamenti aziendali.

L'evento, in programma venerdì (dalle 9 alle 18) nella sala Ipogea dell'auditorium Paganini vede accreditati oltre 250 professionisti provenienti da tutta Italia - è organizzato dall'Ordine dei dotti commercialisti e degli esperti contabili (Odcec) di Parma e dalla Fondazione dei dotti commercialisti di Parma con il patrocinio

del Consiglio nazionale dei dotti commercialisti e degli esperti contabili, del Comune di Parma e dell'Ordine degli Avvocati di Parma.

Giunto alla sua sesta edizione, il convegno ha la direzione scientifica di Alberto Guiotto, dottore commercialista in Parma e di Massimo Fabiani, professore ordinario di diritto fallimentare presso l'Università degli Studi del Molise. «In molti casi - spiega Alberto Guiotto - l'imprenditore in crisi non è più in grado, per mancanza di capitali e di risorse finanziarie, di proseguire la propria attività: è pertanto necessario, per salvaguardare la continuità dell'impresa, trasferire l'azienda a nuovi imprenditori che siano in grado di risanarla e rilanciarla». Numerosi gli argomenti che verranno approfonditi nel corso dell'incontro, dall'affitto dell'Azienda o del ramo d'azienda, alla Fusione societaria come strumento di risanamento, con approfondimenti in materia fiscale e del diritto fallimentare. ■ r.eco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cisita Parma Informa



Guidare l'impresa: da timonieri a capitani

■ Il panorama attuale ci spinge verso nuove sfide, di fronte alle quali ci si trova come in mare aperto. In quest'ottica appare decisivo conoscere la differenza tra essere capitani o timonieri, ovvero fra la capacità di prevedere gli eventi, prendere decisioni e verificare costantemente la rotta come fa un capitano, rispetto invece al timoniere che esegue gli ordini e si attiva solo sulla base di ciò che vede (o ritiene di vedere). Qualcuno ha detto che per affrontare il mercato un tempo «bastava» essere pronti (ovvero avere chiaro cosa

si deve fare); oggi i mercati sono andati oltre questo concetto e ci chiedono di essere "preparati", capaci di cogliere diverse opportunità leggendole, valutandole e misurandole con tempi sempre più stretti e strumenti nuovi. Sulla base di questi aspetti imprescindibili, Cisita Parma intende offrire un percorso per gli imprenditori (del presente e/o del futuro), i manager e tutti coloro che vogliono incrementare le loro competenze per "navigare in mare aperto". Il percorso proposto prevede tre moduli formativi e ha una durata complessiva di 5 giornate: 1° modulo (29 marzo 2017), 2° modulo (9 e 10 maggio 2017),

3° modulo (18 ottobre e 23 novembre 2017). Per informazioni: Lucia Tancredi, tancredi@cisita.parma.it

**Le tre dimensioni
della leadership**

■ Cosa vuol dire essere leader? Questa è una domanda ricorrente alla quale è complicato dare risposte univoci. Certamente questo interrogativo genera riflessioni più operative che possono essere concretizzate in alcuni concetti, in alcune parole chiave che tendono a circoscrivere l'ambito ed i comportamenti del leader, trattengono sinteticamente tre dimensio-

ni: il leader come agente di cambiamento; il leader come guida, il leader quantico come veicolo di potenzialità espressa. Sulla base di queste tre dimensioni, Cisita Parma intende offrire un percorso a supporto degli imprenditori (del presente e/o del futuro), dei manager e di tutti coloro che vogliono incrementare le loro competenze nello sviluppare le "tre dimensioni" della leadership. Il percorso formativo proposto prevede tre moduli formativi e ha una durata complessiva di 4 giornate: 1° modulo (12 aprile 2017), 2° modulo (11 maggio 2017), 3° modulo (16 e 23 giugno 2017). Per informazioni: Lucia Tancredi,

tancredi@cisita.parma.it

Master HR management

■ Il percorso ha l'obiettivo di formare professionisti esperti nella gestione e sviluppo delle Risorse Umane in grado di governare i principali processi che riguardano la mansione. La gestione delle Risorse Umane è diventata un fattore chiave nelle decisioni strategiche e organizzative. Agli HR è chiesto di condurre il popolo aziendale verso una strada in continuo cambiamento. Il Master vuole formare Manager e Professionisti in grado di cogliere questa sfida e tra-

sformarla in un fattore di successo per se stessi e per la propria azienda. Si tratta di un percorso completo che tocca tutte le aree afferenti la dimensione di sviluppo ed organizzazione della funzione HR, con il quale Cisita Parma intende offrire strumenti concreti a supporto degli imprenditori (del presente e/o del futuro), dei manager e di tutti coloro che vogliono incrementare le loro competenze nel gestire, valorizzare e sviluppare le loro Risorse Umane. Il percorso proposto prevede 8 giornate (dal 9 maggio 2017 al 14 novembre 2017). Per informazioni: Lucia Tancredi, tancredi@cisita.parma.it