

ECONOMIA

economia@gazzettadiparma.it

CISITA

Lunedì riaprono gli uffici

■ Cisa Parma, a partire da lunedì 25 maggio, riapre i propri uffici al pubblico in linea con le disposizioni relative alla fase post pandemica Covid-19 e in conformità con le misure sanitarie riportate nei relativi provvedimenti governativi e regionali. Gli orari di accesso sono: 9-13 e 14-17.30, dal lunedì al venerdì. Permane invece la sospensione di tutte le attività corsuali nelle aule che ora si svolgono via web.

JABIL

190 LICENZIAMENTI A MARCIANISE

■ Sciopero allo stabilimento Jabil di Marcanise (Caserta), dopo che l'azienda ieri ha annunciato il licenziamento collettivo di 190 dipendenti dal 25 maggio.

Start-up L'innovazione? Ha il sapore di una volta

La sfida imprenditoriale di una consulente di marketing: un insaporitore all'acciuga, dalle indagini di mercato alla vendita retail

PATRIZIA GINEPRI

■ Provate a immaginare una start-up. Penserete sicuramente a un nerd sbarbato, che mette a punto un progetto innovativo, magari non in un garage alla Ict yankee, ma rigorosamente ipertecnologico-digitale. Ci sta; tuttavia non sempre è così, almeno a Parma, come rivela l'iniziativa imprenditoriale di Cristina Allodi, consulente di lungo corso nel food marketing, che ha lanciato una start-up fuori dalle regole e tutta al femminile. Il suo prodotto è reale: un insaporitore da usare al posto del sale a base di acciughe del mar Cantabrico.

«L'idea nasce dalla mia esperienza professionale come consulente - spiega -. Le prime aziende clienti sono state nel settore ittico, che a Parma ha un distretto importante. Assieme a loro ho studiato il mercato e il mio obiettivo è sempre stato quello di trovare soluzioni nuove da aggiungere alla vasta gamma di pro-

dotti già presenti. In realtà questa idea la tenevo nel cassetto da molto tempo». Premesso che per avviare un'attività occorre passione e sacrificio, il secondo passaggio canonico è legato alla fattibilità del progetto, ovvero quanto possa essere spendibile l'intuizione iniziale. «Servono ricerche di mercato e analisi sulle tendenze dei consumatori - conferma Allodi -. Si tratta di un prodotto di nicchia, sul quale può puntare una piccola azienda. Premesso questo ho condotto sul campo analisi di mercato per capire l'utilizzo dell'acciuga. Il risultato? Piace tantissimo, ma il 78% delle persone che ama questo prodotto la utilizza per insaporire altri cibi. Ecco la deduzione che ne è scaturita: il sapore dell'acciuga sempre a portata di mano: inventare una soluzione che completa il mercato». Con il semaforo verde, inizia la fase operativa, fatta anche di sperimentazioni propedeutiche.



STARTUPPER Cristina Allodi

«Obiettivo principale, far rimanere il sapore intatto del prodotto. Ho frullato acciughe del Cantabrico di alta qualità e sale. Poi mi sono rivolta a un tecnologo che ha messo a punto le prime prove migliorando la formula. C'è voluto un anno, abbiamo realizzato prove e test, il risultato è stato molto soddisfacente. Successivamente ho trovato un produttore che realizzasse l'insaporitore, la Tecal di Traversetolo, poiché non ho ancora un laboratorio, ma spero di poterlo avviare presto». Tutto pronto, per lanciare il

prodotto sul mercato ed è scoppiata la pandemia. «Due marchi importanti della grande distribuzione avrebbero avviato i test di mercato sugli scaffali - spiega la neo-imprenditrice. Purtroppo è tutto rimandato a settembre. La promozione, per ora, è iniziata sui social, con il passaparola e attraverso la vendita online». Non solo. E qui c'è forse l'aspetto più interessante. «Come facevano una volta le aziende, visito personalmente i piccoli negozi per un lancio capillare. Nel complesso la mia strategia multicanale comprende anche l'estero, dove ho iniziato a raccogliere ordini attraverso un export manager. La difficoltà maggiore è approssimare la gdo che ha tempi lunghissimi di risposta. Per intraprendere un percorso come questo servono competenze specifiche e, se in alcuni campi non si possiedono, bisogna essere umili e avvalersi di altre persone. Nel mio team ci sono solo donne, ma non faccio questioni di genere. Seppur piccola, l'azienda avrà un'organizzazione a piramide piatta, meno gerarchie e più condivisione.

Alitalia Usaerospac è pronta a investire 1,5 miliardi di dollari

Ribadito l'interesse per la compagnia Piano, chiesto un incontro con il governo

■ ROMA Una holding di controllo tricolore, l'assorbimento degli esuberanti con un piano quinquennale che prevede una flotta di 150 aeroplani. Dopo il cospicuo sostegno dello stato previsto nel decreto rilancio, tre miliardi, il futuro di Alitalia vede ora il ri-

badito impegno della statunitense Usaerospac Partners per la compagnia. Il gruppo ha confermato infatti il suo interesse formalizzando una richiesta di incontro ai ministri dell'Economia Roberto Gualtieri, dello Sviluppo economico Stefano Patuanelli e

dei trasporti Paola De Micheli. In più la società ha esplicitato le sue intenzioni sul vettore italiano anche al Parlamento con una lettera alle Commissioni Bilancio e Trasporti di Camera e Senato in cui si prevede appunto di costituire una holding di partecipazioni di diritto italiano, presieduta dalla presidente del gruppo Usa Michele Roosvelt, ma con un Cda «com-

posto esclusivamente da personalità italiane di alto prestigio» entro il triennio. Tutto il personale di volo sarà riassorbito e, anzi, incrementato, per gestire una flotta che - nei 5 anni di Piano - sarà di 150 aeroplani. Per il personale di terra e amministrativo Usaerospac ritiene di poter contenere il numero degli esuberanti a poche centinaia di unità full time equivalenti».



FTSE-MIB
+1,34%
17.316

EURO
DOLLARO
▼1,0904

PETROLIO
▼33,35
dollari
al barile

SPREAD
BTP ITALIA/BUND
10 ANNI
▼208
punti base

+3,7%

Export extra Ue agroalimentare

È un bilancio complessivamente confortante quello che risulta dall'analisi dell'ufficio studi di Confagricoltura, basata sui dati dell'Agenzia delle Dogane, sulle esportazioni italiane di prodotti agricoli e alimentari verso i Paesi Extra-Ue, nel periodo gennaio-aprile 2020. Dal confronto con il 2019 emerge, in generale, un andamento di crescita (+3,7%). Gli incrementi più rilevanti riguardano gli ortaggi (+30%) e le carni (+25%); sono vicini al +15% prodotti da forno, frutta e ortaggi trasformati, salumi; bene anche olio d'oliva (+11%) e riso (+10%).



CHI SALE
ALIBABA
L'anno si chiude con ricavi su del 35% a 71,9 mld di dollari, utile netto di 21 mld (+70%).

CHI SCENDE
BURBERRY
Burberry, con il 60% dei negozi chiusi durante il Covid chiude il 4° trimestre con vendite in calo del 27%.

Sistema Pilover Dalle Cciao 120 milioni per le imprese

■ Le Camere di commercio del sistema «Pilover», cioè Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, hanno finora impegnato circa 120 milioni di euro per iniziative di sostegno a favore delle imprese. Ne hanno parlato ieri i presidenti delle Cciao dell'area, ricordando che il sistema si è mosso non soltanto con risorse finanziarie ma attraverso servizi di altra natura, quali le attestazioni delle «cause di forza maggiore» come giustificazione di mancati adempimenti nei rapporti commerciali. Il progetto «Pilover» è nato all'inizio 2019 come un patto operativo tra le Unioni regionali delle Camere di Commercio delle quattro regioni per consolidare la collaborazione tra gli enti nelle politiche e nei servizi di sistema tra le Cciao associate nelle singole regioni e a livello interregionale.

r.eco.

Interpump Acquisito l'80% di Servizi Industriali

■ Interpump Group ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisto di Servizi Industriali, società attiva nella progettazione, produzione e commercializzazione di separatori centrifughi con sede a Ozzano Emilia (Bologna). L'azienda ha realizzato nel 2019 vendite per 7,7 milioni, in crescita del 40% rispetto all'anno precedente, e un margine Ebitda del 22%. L'operazione, il cui perfezionamento è previsto entro il mese di luglio prevede l'acquisizione dell'80% di Servizi Industriali a un prezzo di 4 milioni, comprensivo della cassa stimata in circa 0,5 milioni. La rimanente quota del 20% è detenuta dal management della società.



Prima sosteniamo i tuoi progetti, poi li proteggiamo

Crédit Agricole ti consiglia il mutuo giusto per comprare casa e l'assicurazione per proteggerla.

PROTEZIONE CASA PIÙ

- ASSISTENZA E PROTEZIONE PER TE E LA TUA FAMIGLIA, 24 ORE SU 24
- CONTROLLO A DISTANZA DELLA TUA ABITAZIONE, ANCHE DA SMARTPHONE
- PROTEZIONE ANCHE PER I TUOI AMICI A QUATTRO ZAMPE

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Protezione Casa Più è un prodotto di Crédit Agricole Assicurazioni S.p.A., società unipersonale soggetta a direzione e coordinamento di Crédit Agricole Assicurazioni S.p.A. e appartenente al Gruppo Crédit Agricole Assicurazioni Italia, iscritta all'Albo delle Società capogruppo al n. 057, distribuito dalle banche del Gruppo bancario Crédit Agricole Italia. Prima della sottoscrizione leggere il set informativo disponibile presso le filiali e sul sito www.ca-assicurazioni.it. Premi gratuiti personalizzati sono disponibili presso le filiali e nella sezione del tuo Internet Banking. Informazioni valide a gennaio 2020. Le somme assicurate, i massimali, il premio e i limiti di indennizzo sono soggetti ad indicizzazione. L'elenco completo delle coperture e dei relativi indennizzi è disponibile sul set informativo. La Banca si riserva la valutazione dei requisiti necessari per l'attivazione dei prodotti oggetto dell'offerta.

È un prodotto di
CRÉDIT AGRICOLE ASSICURAZIONI

Distribuito da:
CRÉDIT AGRICOLE
Una grande banca, tutta per te.