



Perugia 2021 – Glocal Economic Forum ESG89: crescita dimensionale, filiere verticali e più manager per entrare nel futuro



(da *Sx Giovanni Giorgetti, Donatella Tesei e Valerio De Cesaris*)

Gli imprenditori hanno riflettuto sul ruolo di una piccola regione chiamata al cambiamento. Il capitale umano come base per spingere sull'innovazione senza tralasciare il tema del Pnrr, delle Infrastrutture e dei freni della burocrazia

'Umbria al bivio' è stato il titolo del **Glocal Economic Forum Esg89** all'Università per Stranieri di Perugia in occasione della presentazione ufficiale della 28° edizione dell'**ANNUARIO ECONOMICO D'ITALIA 2022_2023**.



(Giovanni Giorgetti, presidente ESG89 Group)

ACQUISTA LA TUA COPIA DELL'ANNUARIO ECONOMICO D'ITALIA 2022_2023

Il Paese e l'Umbria sono chiamati nei prossimi anni a scelte molto impegnative legate principalmente alla destinazione dei fondi europei del PNRR. Gli imprenditori e i protagonisti della vita socio-economica regionale hanno voluto portare i loro contributi al dibattito.



(Aldo Amoni, Confcommercio Umbria)

Aldo Amoni, Confcommercio Umbria, ha sottolineato come *«il turismo abbia avuto flussi positivi in estate, ma il commercio al dettaglio è caduto in crisi profonda.*

Dobbiamo pensare di rafforzare gli eventi culturali e veicolarli il più possibile a livello nazionale. Così potremo attrarre flussi turistici e commerciali.

Servono però le infrastrutture come l'aeroporto e l'alta velocità per poter essere competitivi e attrarre investimenti anche da fuori regione». Ultima nota sul «Centro fiere, un polmone su cui investire per attrarre eventi».



(Fabio Bernini, Befood)

Fabio Bernini, Befood ha puntato l'attenzione su alcune idee imprenditoriali e manageriali d'impresa: *«L'obiettivo è la qualità assoluta per proporre eccellenze.*

Le piccole aziende devono avere un cambio di paradigma in cui l'uomo deve tornare al centro come motore delle imprese: elemento non replicabile.

Le nostre Pmi hanno una struttura scarsamente managerializzata, servono strutture efficaci ed efficienti che non dipendano solo dall'imprenditore ma da una leadership diffusa.

In questo senso il capitale umano è il vero valore di un'azienda. Infine la denuncia: le imprese umbre sono ancora troppo restie ad alleanze, dovrebbero, invece, fare più sistema e contaminarsi per poter attrarre lavoro stabile».





(Luca Bonne, presidente ABI Umbria)

Per **Luca Bonne**, presidente ABI Umbria: *«Il 2021 è stato un anno positivo, il Pil ha recuperato il 4,5% in Umbria. I fatturati delle aziende sono in crescita e c'è un'aspettativa positiva anche per il 2022.*

C'è un'occasione di spesa pubblica importante che potrà generare domanda a partire dal comparto dell'edilizia. Le imprese hanno reagito, i mercati crescono e abbiamo davanti la sfida del Pnrr; il sistema del credito è pronto a sostenerle.

L>alert potrebbe essere relativo ad una eventuale, ma non auspicabile, crisi politica tutta italiana post elezioni del Capo dello Stato, che potrebbe avere conseguenze sul debito e generare uno shock nei mercati».



(Ilaria Caporali, Liomatic)

Ilaria Caporali, Liomatic, ha insistito sul fatto che è sempre più *«necessario rinunciare a qualche autonomia personale in azienda per poter approcciare a un mercato globale.*

La recente business combination che Liomatic ha stretto con Ivs sta rappresentando una grande opportunità e un cambio di mentalità.

In un piccolo contesto come quello umbro, le

aziende vivono un nanismo di opportunità, dunque è necessario guardare più lontano.

Così l'impresa può crescere partendo però dai propri valori e puntando ai grandi mercati. Bisogna, quindi, uscire dalle dinamiche ingessate per entrare nel futuro attraverso la sostenibilità e l'innovazione».





(Paolo Castellani, Readytec)

Paolo Castellani di Readytec, ha sottolineato la «necessità di digitalizzare i flussi aziendali e i processi se le imprese vorranno avere uno sbocco privilegiato sui mercati nazionali e globali.

L'esortazione e quindi quella di puntare su filiere verticali sempre più strette e coese. Le aziende di piccole dimensioni, infatti, sono sempre più fragili in un mercato che sta cambiando.

E' quindi necessario pensare di poter entrare in contesti più grandi, digerendo una perdita di autonomia a favore di un futuro più consolidato».



(Flavio Cecchetti, patron Susa)

Flavio Cecchetti, patron di Susa, ha parlato delle opportunità e delle criticità del Pnrr e si è domandato: «

Abbiamo le strutture burocratiche per gestire questi capitali europei? Il sistema paese è pronto a sfruttare al meglio queste risorse ?

Penso che l'Italia non sia interamente attrezzata; è auspicabile quindi un cambio di passo della burocrazia, magari con l'inserimento di bravi e ben retribuiti giovani in grado di sostenere il ruolo strategico dello Stato per guidare le aziende affinché i capitali siano utilizzati al meglio.

La burocrazia attuale ritengo che non sia all'altezza di questa sfida, e questo è il vero



nodo da sciogliere. Serve, dunque, una struttura meglio organizzata che orienti i capitali per rinnovare realmente il paese».



(Angelo Manzotti, segretario regionale CISL Umbria)

Angelo Manzotti, segretario regionale CISL, nel suo appassionato intervento ha parlato del modello di sviluppo umbro: *«Un anno fa lo Svimez certificava l'Umbria come regione in transizione con valori negativi.*

Oggi siamo in ripresa, ma l'allarme è la mancanza di figure professionali che possano essere inserite nel mondo del lavoro. La ripresa c'è ma il lavoro è spesso precario e poco retribuito.

Dobbiamo lavorare tutti insieme per creare filiere produttive che possano rispondere alle esigenze della ricostruzione. Qui partirà il cantiere più grande d'Europa, ma non abbiamo le aziende che potranno lavorarci.

Altro tema toccato è quello della fuga dei giovani; dobbiamo tornare ad essere attrattivi ed a fare formazione di qualità in regione.

L'Umbria ripartirà in modo strutturale e duraturo solo se investirà su manifattura, commercio, turismo e aree interne».





(Giampaolo Malizia, Presidente di NTS Project)

Giampaolo Malizia, Presidente di NTS Project ha portato un'idea innovativa al dibattito: «Per l'Umbria non servono solo migliori infrastrutture materiali, ma soprattutto le autostrade informatiche.

L'obiettivo strategico e principale che propongo per l'Umbria è quello di promuovere le imprese e i loro modelli economici. Dall'Annuario Economico di ESG89 è facile estrarre le imprese migliori.

La Regione dovrebbe identificarle su dati oggettivi e presentarle a livello nazionale come modelli di successo. Così si potrà creare un processo di emulazione che può partire dal basso e attrarre buoni investimenti e capitali da fuori regione».



(Andrea Marcantonini, MCT Italy)

Andrea Marcantonini, MCT Italy nella sua testimonianza in video perché in trasferta di lavoro in Belgio, ha sottolineato l'importanza della «formazione, soprattutto per le piccole



e medie imprese del territorio che sempre di più hanno difficoltà nel reperimento di collaboratori».

Altro tema caldo su cui si è voluto soffermare è stato quello della necessità di inserimento di manager nelle aziende umbre: *«I manager di alto livello spesso riescono a far crescere le Pmi, ma è necessario trovare dei sussidi pubblici a sostegno dello sforzo economico aziendale».*

Chiosando ha poi sottolineato come il turismo e lo sport possano andare a braccetto per promuovere una regione come l'Umbria.



(Marco Mancini, manager Manini Prefabbricati)

Marco Mancini, manager della Manini Prefabbricati ha posto l'attenzione sul tema dolente dei *«collegamenti da migliorare urgentemente. Le risorse ora sembrano esserci ed è necessario affrontare questa sfida perché avere buone infrastrutture significa più lavoro, migliore occupazione e grande sviluppo».*



(Claudio Sciorpa, Presidente di Vitakraft Italia)

Claudio Sciorpa, Presidente di Vitakraft Italia in chiusura di dibattito ha insistito sul *«turismo come fattore di sviluppo, che può diventare una vera industria alzando però l'asticella dell'offerta. Però dobbiamo essere raggiungibili».*

E sulla internazionalizzazione: *«Siamo la filiale italiana di una multinazionale tedesca, un passaggio strategico che ci ha permesso di guardare più lontano del nostro campanile ».*

Di Lugi Benelli
(Riproduzione riservata)

Per inviare comunicati stampa alla Redazione di CUOREECONOMICO:
cuoreeconomico@esg89.com

WHATSAPP Redazione CUOREECONOMICO: 327 7023475



Per Info, Contatti e Pubblicità scrivere a: customer@esg89.com

