



Firmato a Pregassona l'accordo tra Formika e CNA di Como Per un reale "win-win" tra imprese lombarde e ticinesi

Siglato il protocollo di collaborazione transfrontaliera per aiutare le imprese a mettersi in rete e collaborare. C'è da conquistare i ricchi mercati del nord e sud.

di CORRADO BIANCHI PORRO

Alla presenza del console d'Italia, Alberto Galluccio e del vice sindaco di Lugano, Erasmo Pelli, è stato firmato ieri a Pregassona il protocollo di collaborazione transfrontaliera tra CNA (la Confederazione Nazionale dell'Artigianato di Como) e Formika, l'associazione che raggruppa le micro imprese ticinesi. L'accordo è stato firmato dal presidente di Formika, Francesco Paolo Forti e da Maria Casati Fumagalli per la CNA presente col segretario provinciale di Como, Alberto Bergna, il vice presidente regionale della Lombardia, Franco Ceriani e Giovanni Moretti, coordinatore del progetto.

Con questo protocollo, le mini imprese di Como e Ticino che lo desiderano, si impegnano a una fattiva collaborazione per chi vuole andare a lavorare oltre frontiera, impegnandosi a seguire scrupolosamente i bilaterali e le rispettive normative, assicurandosi reciprocità nel sostegno per oliare tutti i meccanismi, ha detto Francesco Paolo Forti. L'accordo - specifica il segretario di Cna, Alberto Bergna - prevede anche la consegna di un bollino verde alle imprese che opereranno rispettando i bilaterali e aderendo a un protocollo di qualità sociale. Le due associazioni di categoria si mettono a disposizione per fornire assistenza agli imprenditori che vogliono ampliare il proprio raggio d'azione. Il protocollo intende favorire la crescita di momenti d'incontro, conoscenza e collaborazione tra micro imprese artigianali del Ticino e di Como attraverso due sportelli attivati presso le due associazioni che forniranno consulenza nei confronti delle imprese italiane interessate ad aprire un'attività in Svizzera e imprese elvetiche che vogliono aprire una sede in Italia. Meglio puntare sulla collaborazione, ha detto Giovanni Moretti: mettiamo assieme la qualità e il servizio elvetico con la creatività e flessibilità italiana per conquistare assieme il mondo al di sopra di questo territorio comune per lingua, cultura e dialetto, ma anche al di sotto, pensando al grande mercato lombardo di 9 milioni di abi-



Bergna, Ceriani, Moretti, Fumagalli, Pelli, Galluccio e Forti ieri a Pregassona.

tanti. Oggi l'economia è in ripresa, ha rimarcato, e la locomotiva è la Germania che si basa non certo sui bassi costi, ma sulla qualità. È un invito ad una fattiva collaborazione che spesso è interpretata con eccessivo timore.

Erasmo Pelli: reciprocità

La Città saluta con piacere questa unione che fa la forza, ha detto Erasmo Pelli, in un bacino che è unico. Certo, da parte elvetica si è sempre lamentato il problema di entrare in Ita-

lia a livello lavorativo, una tematica che è stata ricordata anche dalla Leuthard. Ci auguriamo che l'accordo possa facilitare l'accesso per trovare reciprocità e parità di trattamento.

Galluccio: politica del fare

Il Console, Alberto Galluccio, ha rilevato come il Ticino sia particolarmente sensibile ai rapporti con l'Italia, come d'altronde lo è la Romandia con la Francia o la Svizzera tedesca con la Germania. Cerchiamo di fare assieme un "win-win" invece di prenderci a schioppettare. Ci sono le condizioni transfrontaliere che funzionano nella realtà, meglio delle strutture create dai burocrati. Questo bacino comune esiste da secoli, ha sottolineato il Console, e rappresenta in un certo senso un "distretto". Se invece di spararci addosso o di far polemiche sui giornali, passiamo alla politica del fare, sarà facile creare occupazione, reddito e ricchezza, fornendo concrete speranze ai giovani. Gli operatori, quando ci sono problemi, si incontrano e si aiutano e questo è lo spirito che ci può aiutare a creare valore per tutti.

Alberto Pattono interroga Emmanuel Toniutti

Imprenditore o l'etica della responsabilità

Quando ho iniziato a fare questo lavoro, ha detto Emmanuel Toniutti ieri al Palazzo dei congressi di Lugano, credevo che la teoria fosse vera. Mi sono accorto che la pratica era molto più difficile. Credevo (uscendo da una cultura cattolica) che l'uomo fosse buono per natura. Mi sono accorto che è buono e cattivo insieme. Credevo infine che per insegnare l'etica agli imprenditori bastasse un giorno di training integrato. Mi sono accorto che bisogna per lo meno accompagnarli nel cammino. Bisogna infatti allenarsi, perché l'etica non è naturale e dunque bisogna allenarsi per essere responsabili. Così Emmanuel Toniutti dell'International Ethics Consulting Group di Lugano (il gruppo è presente in Cina, Europa e Africa) ha detto, incalzato dalle domande del capo redattore di Ticino Management, Alberto Pattono, sul suo ultimo libro: l'urgenza etica. L'incontro è stato promosso dalla Popolare di Sondrio (Suisse) e dal gruppo IEGC. Perché urgenza etica? Perché con la recente crisi che ha imposto a Bush un piano di salvataggio di 700 miliardi di dollari, ci si è resi con-



Alberto Pattono (Ticino Management) ed Emmanuel Toniutti.

to che il sistema non funzionava. E non funzionava perché ci si è dimenticati che dal liberismo, si è passati all'ultraliberismo. Si è smarrita la seconda parte della lezione di Adamo Smith: che c'è una mano invisibile che rego-

la il mercato «a condizione che il comportamento dei partecipanti sia virtuoso». E delocalizzare è etico? No, se è solo per ridurre i costi, dimenticandosi dell'uomo. Secondo Emmanuel Toniutti, l'origine della moda dell'etica e delle regole societarie proviene dallo spirito protestante e giuridico, dubbioso per la natura intimamente malvagia dell'uomo. La Business Ethics nasce nel 1808 e nascono i primi codici etici per lottare contro la corruzione. Ma un conto è avere un codice, altro metterlo in pratica. Secondo lo spirito cattolico, l'uomo è buono per natura e l'etica è quasi connaturale. L'etica, dice Emmanuel Toniutti, implica responsabilità, che deriva dal latino "respondeo". La responsabilità è dunque mia, ma coinvolge anche altre persone. Non posso essere responsabile degli altri se non sono responsabile con me stesso. E quando siamo sotto stress, non siamo responsabili. Ecco perché prima di tutto occorre avere coscienza delle proprie emozioni (la paura di essere debole, di sbagliare, di non essere amato o seguito). Occorre verità con le proprie emozioni e prendere distacco da esse. Il leader non è fatto per essere amato e l'etica non è esser gentili, ma prendere le decisioni giuste per me e per i terzi. Questo significa amare davvero, senza aspettarsi nulla e così è il vero leader.

Vietato il "short selling" in casi eccezionali

Stretta di Bruxelles sui mercati a rischio

BRUXELLES (ATS/ANSA) È arrivata ieri la stretta di Bruxelles sui prodotti finanziari potenzialmente più rischiosi per la stabilità dei mercati in Europa, con la possibilità «in situazioni eccezionali» di vietare le vendite allo scoperto (short selling) e di sospendere o limitare temporaneamente le transazioni sui credit default swap (cds), soprattutto quando ad essere minacciati sono i titoli pubblici degli Stati membri, i cosiddetti debiti sovrani. La speranza è quella di smorzare definitivamente le tensioni che da mesi si addensano su alcuni Paesi della zona euro (vedi Grecia, Spagna, Portogallo e Irlanda)

da) ed infliggere un duro colpo alla speculazione e a chi continua a scommettere sulla possibile insolvenza e bancarotta degli Stati europei più in difficoltà. Ma l'obiettivo è anche quello di bloccare «l'attuale approccio frammentato», per cui alcuni Stati membri (vedi la Germania) hanno preso decisioni unilaterali che per Bruxelles rischiano di «limitare l'efficacia» dell'azione di contrasto alla speculazione finanziaria, «producendo confusione sui mercati e maggiori costi e difficoltà per gli operatori». La proposta di regolamento che oggi sarà presentata dall'esecutivo europeo



La proposta sarà presentata oggi.

arriva dopo l'accordo definitivo dei 27 Paesi UE sulla riforma della vigilanza. Si tratta di un altro tassello di quel mosaico che dovrebbe dar vita ad un sistema finanziario europeo profondamente rinnovato.

azioni svizzere

Indice SMI

	ULTIMO	PREC.	ULTIME 52 SETT MIN	MAX	2/1/10 %
ABB N	20.57	20.68	17.65	23.46	4.2
Actelion N	45.59	45.8	39.19	66.2	-18.4
Adecco N	49.52	49.8	45.24	66.5	-15.3
Alpiq Holding	370	370	365	500	-16.4
Baloise N	86.85	87.25	73.4	102.6	-3.1
Cie. F. Richemont	44	44.12	27.14	44.53	23.8
CS Group N	46.9	47.02	39.8	60.9	-12.4
Geberit N	169.1	169.1	149.71	196.36	-7.7
Givaudan N	990	994.5	741.5	1012	18.7
Holcim N	63.8	64.65	59.65	85	-21.6
Julius Bär I	40.11	39.67	30.01	43	8.2
Lonza Group N	89.45	90.45	65.75	115	15.4
Nestle N	53.65	53.5	42.86	54.65	5.2
Newave Energy	48	47.5	40.25	47.75	17.0
Nobel Biocare N	16.24	16.25	15.33	36.15	-54.3
Novartis N	55.75	55.15	49.14	60.4	1.2
Roche GS	142	143.6	134	187.4	-21.4
SE Sopracenerina	238	237.7	225	252.5	3.4
SGS N	1598	1580	1240.3	1607	18.6
Swatch Group I	354	353.8	229	355.3	32.2
Swatch Group N	63.6	63.65	44.15	64.9	25.3
Swiss Life N	112.2	112.3	97.94	155.71	-15.4
Swiss Reinsur N	44.94	45.23	40.54	53.85	-12.0
Swisscom N	394.6	395.4	356.8	403.6	-1.0
Symgenta N	251.4	252.8	221.1	305.5	-13.0
Synthes N	119.3	119.4	109.3	146.5	-13.5
Transocean N	58.85	59.95	46.54	101.1	-40.1
UBS AG N	18.3	18.39	13.31	19.6	10.9
Zurich F.S. N	239.6	239.6	215.1	273.1	4.1

cambi interbancari

EUR/CHF (euro-franco)	1.2955	1.2969	-0.1
EUR/USD (euro-dollaro)	1.3015	1.2876	1.0
EUR/JPY (euro-yen)	108.07	107.78	0.2
EUR/GBP (euro-sterlina)	0.8359	0.8347	0.1
CHF/EUR (franco-euro)	0.7715	0.7701	0.1
USD/CHF (dollaro-franco)	0.9956	1.0072	-1.1
GBP/CHF (sterlina-franco)	1.5494	1.5535	-0.2
JPY/CHF (100yen-franco)	1.1982	1.2026	-0.3

oro e argento (\$ oncia) 1 oncia = 31,1035 gr.

Oro	1272.1
Argento	20.36



Business Class

GESTIONE PATRIMONIALE PER IL CREDIT SUISSE Crescita moderata senza chiarezza sul segreto bancario

La gestione patrimoniale registrerà solo una crescita moderata in Svizzera. Ciò finché non sarà fatta chiarezza sulla questione del segreto bancario, ha affermato ieri Walter Berchtold, responsabile del Private Banking del Credit Suisse. Quando i problemi relativi al segreto bancario e le divergenze con i paesi vicini saranno risolti, la Svizzera ritornerà ad essere una piazza attraente per la clientela. Per le banche e i clienti ora è importante soprattutto che siano stabilite condizioni chiare, ha osservato Berchtold. In occasione di una presentazione alla stampa a Zurigo, il dirigente ha indicato che la gestione patrimoniale continuerà sulla via dell'espansione, ma non in modo uniforme. Contrariamente al passato, non si può più contare su una progressione generalizzata. Saranno registrati incrementi notevoli in Asia nonché in Medio Oriente, nell'Europa orientale e in America Latina. Il responsabile del comparto si è mostrato ottimista per quanto riguarda la sua banca. Malgrado i problemi registrati, la clientela non ha perso fiducia nel Credit Suisse: dal 2007, l'afflusso di nuovi fondi ha raggiunto i 100 miliardi di franchi. In un'intervista a Reuters Insider TV, il Ceo del Private Banking ha detto di attendersi un tasso di crescita chiaramente superiore al 20% per l'Asia. Finora la banca aveva indicato come obiettivo un aumento del 15-20% per la zona Asia/Pacifico. L'istituto non ha d'altro canto dato nuove informazioni circa i dati sottratti e venduti al fisco tedesco. La banca ritiene che presso il gruppo ci sia stato un furto di dati, ma non conosce l'autore.

BABOO

Nuove turbolenze e ristrutturazione in vista

La compagnia aerea Baboo affronta nuove turbolenze e lancia un piano di ristrutturazione. L'avioleone ginevrina in un primo tempo ridurrà l'organico e l'offerta. «Esaminiamo varie possibilità per Baboo e nessuna è scartata», ha indicato il direttore Mark Darby, citato in una nota diffusa ieri. Nel frattempo il vettore si concentrerà sui collegamenti più redditizi, al fine di giungere a un maggiore tasso di occupazione dei posti e a un migliore controllo dei costi. Malgrado la crescita sostenuta da oltre due anni e i risultati in aumento, Baboo non ha ancora raggiunto la zona utili, osserva dal suo canto la compagnia che ha in organico 180 persone.