

ECONOMIA VERONESE

RIVISTA PROMOSSA DA APINDUSTRIA CONFIMI VERONA

contiene I.P.

profili

General Dies

Venplast

Brandellero

Lucchese



PROTEGGIAMO L'IMPRESA

SMALL BUSINESS CATTOLICA&IMPRESA

La tua impresa e i tuoi progetti meritano tutta la nostra attenzione e protezione. A volte un piccolo imprevisto può rallentare o interrompere la tua attività e mettere a rischio quello che hai costruito con passione e dedizione. Con **Cattolica&Impresa SMALL BUSINESS** puoi contare su soluzioni e servizi concreti per salvaguardare la tua impresa. **Per te tutta la protezione di cui hai bisogno.**

  Cattolica Assicurazioni

CATTOLICA
ASSICURAZIONI
DAL 1800
www.cattolica.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali.
Prima della sottoscrizione leggere attentamente il Fascicolo Informativo disponibile presso le Agenzie Cattolica Assicurazioni o sul sito www.cattolica.it

Anno 16 - Numero 4
dicembre 2017

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialunga

EDITORE
APISERVIZI S.r.l.
Via Albere, 21/C - 37138 Verona

REDAZIONE
c/o APINDUSTRIA Verona
Via Albere, 21 - 37138 Verona
Tel 045 8102001
Fax 045 8101988
economyveronese@apiverona.net

GRAFICA
Ilenia Cairo - Verona
www.studiocairo.cloud

STAMPA
Intergrafica Verona Srl - Verona
www.intergraficavr.com

FOTOGRAFIE
Archivio Apindustria

Registrazione Tribunale di Verona
n. 1393 del 22 marzo 2000

Poste italiane SpA
Spedizione in
abbonamento postale

D.L. 353/2003
(con. in L. 27/02/2004 n°46
art. 1, comma 1, DCB Verona)

Pubblicità raccolta in proprio

- 5 editoriale
- profili
- 6 *General Dies*
- 10 *Venplast*
- 14 *Brandellero*
- 18 *Lucchese*
- attualità
- 22 *Una serata carica di emozioni*
 Apidonne
- 24 *Il dono come crescita*
- 26 *Serena Marchi parla del suo libro*
 Mio Tuo Suo Loro
- categorie
- 28 *L'obbligo morale*
 del piccolo imprenditore di non fallire
- Apigiovani
- 32 *Let's Match 30 aziende a confronto*
- 36 *Api Factory*
- terza pagina
- 38 *Botero*
- Fidinordest
- 42 *Leconomia del veneto nel 2017*
- news
- 45 *S.T.S. Polistirol ha festeggiato*
 30 anni di attività
- news
- 48 *25° Anniversario di Azalea*
 Cooperativa Sociale
- 49 *Tecnologia e internazionalizzazione*
 per una città che guarda al futuro
- 50 *I consumi alimentari in Italia*
 e nel Veneto
- previdenza
- 52 *Apindustria 4.0 il momento*
 del cambiamento
- ambiente e salute
- 54 *Imparare a governare la complessità*
- fiscale
- 56 *La rinuncia al TFM*
- qualità & management
- 58 *ISO 9001:2015*
 La comunicazione:
 modalità e processo
- legale
- 60 *Le componenti occulte di una bolletta*
- 62 *La sommatoria dell'interesse di mora*
 e del corrispettivo, l'usura sopravvenuta
- Il Punto
- 65 *La civiltà che sta dietro il Natale*

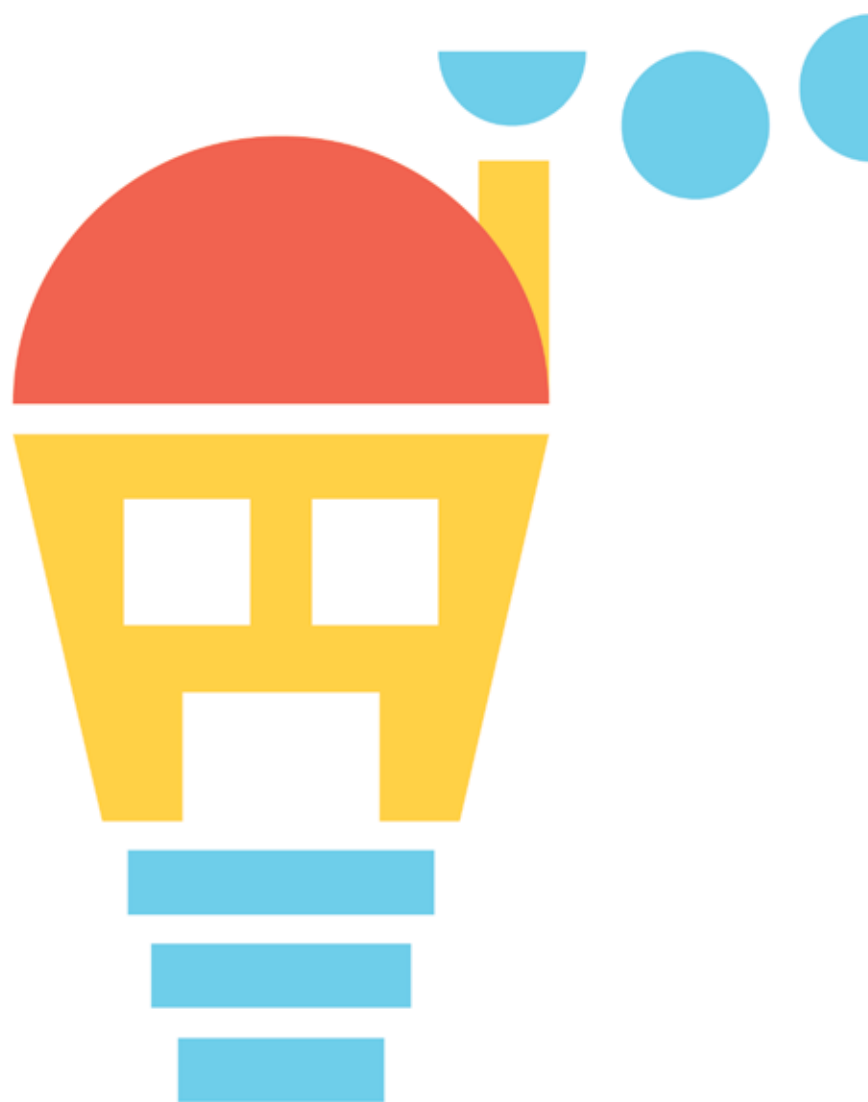
inserzionisti

Cattolica Assicurazioni
Banca Valsabbina
Viani Assicurazioni
Banco BPM
Officine Brennero
Albrigi

Atempo
Gruppo Argenta
La Ronda
D'Ambra Coperture
Acque Veronesi
Transecò

Aircomp Italia
Alma Service
Vicentini
Vefim

20 milioni in finanziamenti per il Piano Industria 4.0



*Iperammortamento al 250% e Superammortamento al 140%:
prestiti per le aziende che vogliono usufruire delle agevolazioni previste
dal piano "Industria 4.0" del Governo*



BANCA VALSABBINA

*Messaggio pubblicitario con finalità promozionali: per maggiori informazioni recarsi in Filiale o visitare il sito www.lavalsabbina.it



Renato Della Bella

È da quando ho sentito parlare delle manifestazioni organizzate dagli studenti per protestare contro l'alternanza scuola-lavoro che avverto il bisogno di fare sentire sul tema anche la voce di noi imprenditori.

La reazione istintiva, durante i servizi televisivi che mostravano gli studenti in

piazza intenti a scandire slogan contro questa pratica introdotta obbligatoriamente dalla legge 107 del 2015 (La Buona Scuola), è stata di profondo fastidio e incredulità: come è possibile accada ciò? finalmente viene avviato uno strumento per avvicinare il mondo della scuola a quello del lavoro e proprio chi ne dovrebbe trarre il maggiore beneficio (gli studenti) si lamenta, scagliandosi contro gli imprenditori accusati di essere sfruttatori? Inconcepibile!

Ad ogni modo, prima di scrivere queste riflessioni, ho cercato di approfondire le motivazioni che hanno portato gli studenti a manifestare e penso di poterle riassumere in due ragioni principali:

- Molti lavori (meglio chiamarle, però, esperienze) offerti agli studenti non sarebbero in linea con il loro percorso scolastico;

- Le mansioni da loro svolte, spesso umili, non vengono retribuite e, pertanto, le aziende li starebbero sfruttando a scapito dei lavoratori in regola.

Vorrei esprimere alcune considerazioni che spero possano essere utili a fare sì che lo strumento dell'alternanza scuola-lavoro, così come negli intenti, venga, anche nella pratica, considerato una opportunità che "...arricchisca la formazione acquisita nei percorsi scolastici e formativi con l'acquisizione di competenze spendibili anche sul mercato del lavoro...".

Un primo chiarimento: noi imprenditori sentiamo come assoluta necessità quella di avvicinare il mondo della formazione a quello del lavoro, per fare in modo che i ragazzi, una volta diplomati o laureati, siano il più possibile preparati alle dinamiche delle aziende in cui andranno a lavorare, ed abbiamo già iniziato a fare la nostra parte in tal senso. Molte imprese hanno iniziato a dialogare sistematicamente con alcune scuole, soprattutto professionali, al fine di orientare gli insegnanti sulle specifiche professionalità richieste dalle realtà del territorio; diverse aziende hanno anche fornito alle scuole macchinari non più attuali per i processi produttivi, ma in grado di fare acquisire esperienza agli studenti; vari imprenditori si sono resi disponibili ad ospitare studenti delle superiori per l'alternanza o delle università per uno stage.

Questa apertura manifestata dagli imprenditori ha trovato, generalmente, positiva accoglienza da parte dei docenti, lieti di collaborare per il bene dei ragazzi: a questi ultimi non viene chiesto altro che continuare a dedicarsi alla propria preparazione e cogliere le opportunità che questo dialogo tra due mondi, per troppo tempo lontani, sta iniziando ad offrire loro.

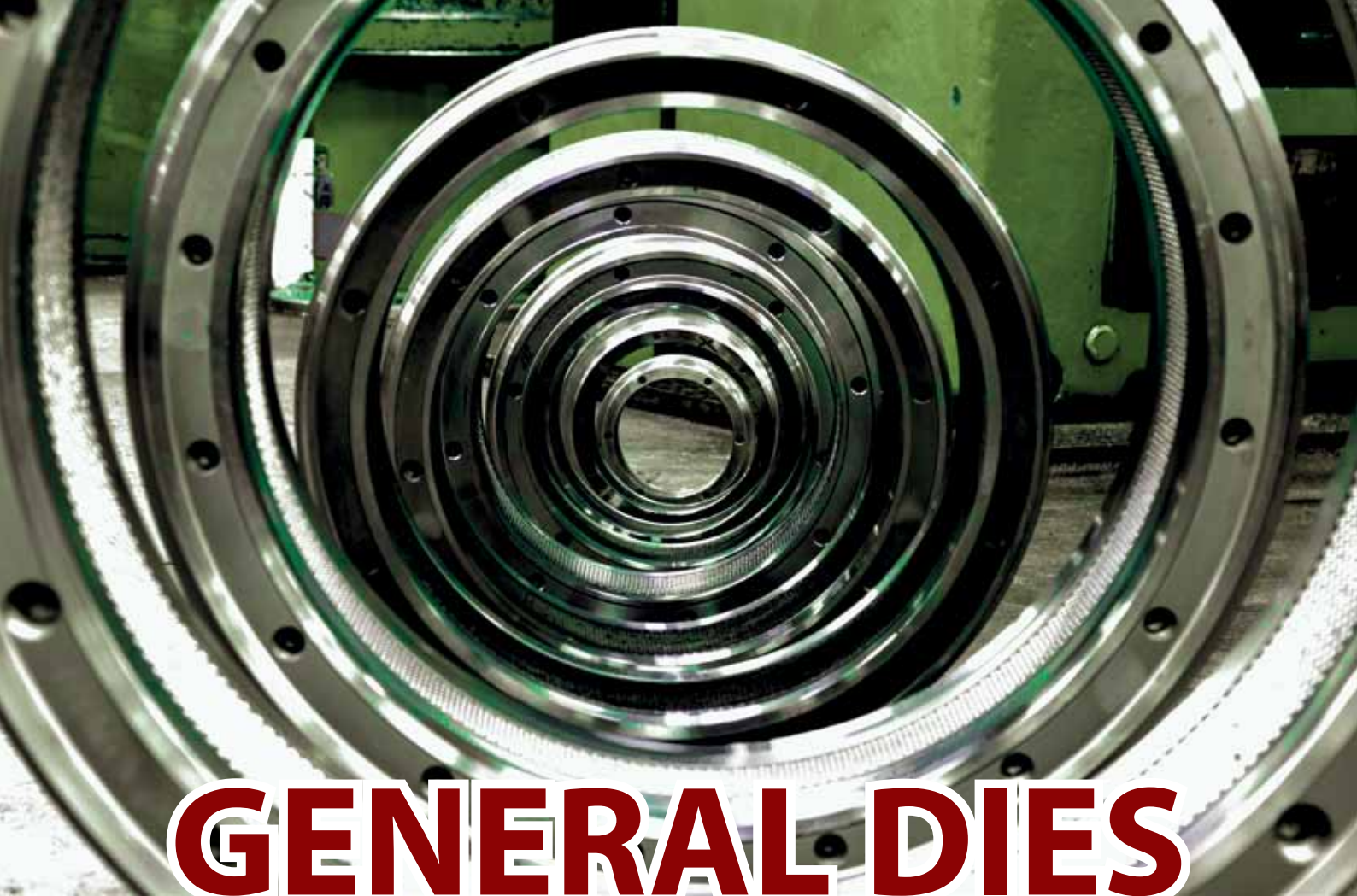
Il vederli manifestare "per protesta" non aiuta ad avere di loro quella considerazione che sarà necessaria quando, nel prossimo futuro, verranno selezionati per fornire le professionalità di cui le aziende avranno bisogno, specie se si considera la "concorrenza" con cui i nostri giovani devono confrontarsi per accedere al mercato del lavoro, costituita, da un lato, da ragazzi come loro provenienti dal resto del mondo, "affamati", per dirla con Steve Jobs, e desiderosi di crescita e riscatto sociale, dall'altro da professionisti di una certa età e con molta esperienza che hanno la necessità di ricollocarsi a causa della crisi che ha coinvolto molte aziende negli ultimi anni.

Una seconda precisazione: va chiarito in maniera inequivocabile che le nostre aziende non hanno alcun interesse a fare lavorare (!) senza retribuzione i ragazzi impegnati nei percorsi di alternanza scuola-lavoro; il lavoro su cui *speculare* sarebbe pari a 200 ore in tre anni nel caso dei licei e 400 ore nel caso degli istituti tecnici. C'è veramente qualcuno che possa seriamente pensare che una presenza media di 10 giorni all'anno di uno studente assolutamente impreparato possa essere una opportunità di *lucro* per un'azienda? È, anzi, esattamente il contrario! Il dispendio, in termini di tempo ed energie dedicati dall'azienda allo studente ospitato, è maggiore del presunto vantaggio. Gli imprenditori che aprono agli studenti le porte delle loro aziende sono motivati dall'interesse a lungo termine, vantaggioso per entrambi, ad avere futuri collaboratori maggiormente consapevoli e preparati alle sfide che il mondo del lavoro impone.

Infine, relativamente ai presunti *lavori umili* e non attinenti al percorso di studio che gli studenti sarebbero chiamati a svolgere, vorrei ricordare che si tratta di lavori che vengono svolti tutti i giorni da persone che, grazie ad essi, guadagnano quanto serve per mantenere le loro famiglie e per permettere ai loro figli di studiare.

Mi rivolgo a voi, cari studenti, con un auspicio: il primo insegnamento che vi auguro di apprendere dall'esperienza fatta in qualche azienda è che tutti i lavori vanno rispettati se fatti onestamente e vanno rispettate soprattutto le persone che li svolgono.

È il primo passo per arrivare preparati ad affrontare le sfide del mondo del lavoro: se non si capisce questo vuol dire che la strada da fare è ancora molto, molto lunga...•



GENERAL DIES

L'alta specializzazione per conquistare sempre nuovi mercati

L'idea imprenditoriale si può definire un'intuizione, la scintilla che innescava il meccanismo: l'idea nasce dall'aspirazione di chi intende creare un'impresa capace di soddisfare un bisogno o risolvere-



re un problema, sopperire ad una carenza nel mercato, modificare o migliorare prodotti e servizi anche già esistenti. È fondamentale sapere investire su se stessi, essere pronti a nuove visioni, avere una formazione adeguata, ma soprattutto possedere l'istinto dell'imprenditore. Proprio grazie a queste peculiarità l'ing. **Ettore Meneghello**, che affiancava il padre **Giovanni** nell'attività di selezione e vendita di sementi, avendo intuito le difficoltà dei mangimisti di reperire sul mercato interno materiali d'usura per le loro macchine pellettatrici, fondò, nel 1960 a San Martino Buon Albergo, la **General Dies** (allora con il nome italiano di Lemme, Società Generale trafile) per dedicarsi alla produzione di ricambi per pellettatrici.

Tradizione e innovazione nella produzione di trafile e ricambi per pellettatrici e impianti di pellettatura completi chiavi in mano a tecnologia completamente italiana



Ettore Meneghello



Marialuisa Meneghello



È alquanto interessante conoscere il cammino compiuto da questa azienda che, negli anni, ha conquistato notevoli spazi sui mercati internazionali, fino ad acquisire e consolidare una posizione di leadership in oltre 70 Paesi (risale al 1973 la prima esportazione in URSS di 10 linee di cubettatrici a tecnologia 100% italiana), sempre coerente con la propria mission – soddisfare le esigenze dell'utilizzatore mantenendo immutate prestazioni e affidabilità – ma sapendo, al contempo, mutare vision, interpretando e seguendo le dinamiche della domanda e rivelandosi così un partner credibile e competente per la produzione di presse, cubettatrici, trafilé, leinee di pellettature e impianti completi chiavi in mano di diverse dimensioni e molto altro...

Una scelta che si è rivelata vincente. General Dies, infatti, è cresciuta e, dagli inizi degli anni '70, occupa uno stabilimento di oltre 5.000 metri quadri coperti a Colognola ai Colli dove si concentra l'intera filiera operativa: gli uffici, il settore

ricerca, sviluppo e progettazione in cui operano professionisti di comprovata esperienza e in formazione continua, stabilimento produttivo con magazzino per la gestione dei materiali, dei semilavorati, dei ricambi, il punto collaudi e il reparto assistenza "post vendita". L'area tecnico-produttiva opera in stretta sinergia con quella commerciale che gestisce la rete vendite e che si avvale di collaboratori multilingue (tanto per citarne alcune: inglese, russo, rumeno, ucraino, polacco, arabo,...), veri assistenti e consiglieri per la variegata clientela.

Questa realtà – espressione della capacità innovativa che caratterizza il sistema delle PMI, specie del settore metalmeccanico – si è da principio imposta sul mercato per la qualità dei prodotti offerti, ma sono gli anni '80 (è la prima azienda italiana a dotarsi di forni sottovuoto per il trattamento delle trafilé) che rappresentano il periodo delle trasformazioni più radicali. Con i consistenti investimenti per l'automazione delle linee produttive, General Dies ha compiuto infatti un



salto ulteriore, sia per il profilo dei contenuti innovativi sia per l'ampio ventaglio delle produzioni.

«Lo sviluppo di un'impresa – conferma **Marialuisa Meneghello**, legale rappresentate, che ha rac-



colto il testimone dal padre – *necessita di una costante attenzione al rinnovamento organizzativo, manageriale e dei processi produttivi. Per vincere quotidianamente le nostre sfide è da sempre fondamentale promuovere, con una adeguata attività di informa-*

zione e formazione, di sensibilizzazione e di coinvolgimento dei collaboratori, avvalersi di fornitori qualificati e fidelizzare i consumatori con soluzioni personalizzate». «Riteniamo importante – prosegue l'imprenditrice – la flessibilità, ricerca continua e sperimentazio-



ne portate avanti dal team tecnico per migliorare le nostre macchine, prodotte su commessa, che vengono utilizzate per la trasformazione di miscele di mangime, barbabietola, compost, paglia, fieno ed erba, legno e biomasse, plastica, rifiuti solidi urbani, fertilizzanti organici, scarti della carta, e non solo. Siamo inoltre disponibili ad effettuare prove di pellettatura "nella sala prove" per verificare la possibilità di trasformare prodotti innovativi».

L'utilizzo delle linee di pellettatura trova la sua applicazione in diverse industrie (mangimifici, zuccherifici, birrifici, molini, mobilifici, aziende alimentari, chimiche, plastiche...) che necessitano di ridurre il volume delle materie lavorate, di addizionarle con ingredienti specifici e infine di stocarle e trasportarle con facilità. «La forza della nostra azienda – prosegue la nostra interlocutrice





– si misura non solo per la qualità dei prodotti, ma anche per il livello di servizi – come manutenzione, revisione, assistenza post-vendita – che è in grado di offrire. In quest'ottica ci poniamo come un referente completo, capace di proporre macchine anche in pronta consegna nuove o usate (revisionate al nuovo) e di offrire ricambi originali testati e garantiti che costituiscono oltre il 50% del fatturato. L'importanza sempre crescente del servizio post vendita è ancor più accentuata perché si parla di macchinari che in caso di fermo prolungato causano alle aziende considerevoli danni economici». «In quest'ottica – continua – stipuliamo anche contratti di manutenzione programmata (trimestrale) e siamo inoltre a disposizione della clientela con un call center interno, per garantire supporto in ogni momento, anche nei giorni festivi; i nostri tecnici,

infatti, sono in grado di intervenire sia da postazione remota che in loco, non solo su macchine a marchio General Dies, ma possono effettuare manutenzioni, revisioni e modifiche anche su impianti di altre marche».

Un percorso lusinghiero per un brand che è diventato, in sessant'anni di attività, sinonimo di qualità dell'industria italiana nel mondo e che, nei passati esercizi, ha raggiunto un fatturato totale di 10 milioni di euro di cui oltre il 70% realizzato all'estero. Dati significativi che non frenano però – come sottolinea **Alessandra**, nipote del fondatore, già attiva nell'area commerciale – le legittime aspirazioni di questa PMI fortemente radicata sul territorio, ma con una mentalità internazionale proiettata ad aumentare le quote di mercato di riferimento e a sondare sempre nuovi mercati. ●

**SEDE AMMINISTRATIVA**

Via Strà, 182
37030 Colognola ai Colli (Verona)
Tel. +39 0457650600-293
Fax +39 0457650245

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Trafile e ricambi per pellettatrici, macchine per la produzione di pellet, impianti completi chiavi in mano

ANNO DI FONDAZIONE

1960

SOCI

Dott.ssa Marialuisa Meneghelo,
Ing. Piercarlo Meneghelo,
Dott.ssa Annapaola Meneghelo

RESPONSABILE PRODUZIONE

Ing. Giuseppe Catania
per reparto ricambi
Adriano Corradini
per reparto macchine

RESPONSABILE COMMERCIALE

Cav. Renzo Merzari

RESPONSABILE ESPORTAZIONE

Dott.ssa Marialuisa Meneghelo

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Sara Morgoni

FATTURATO 2016

8 milioni e 500 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 15.000 mq
Coperta: 5.000 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti: 48
Addetti alla produzione: 35
Impiegati: 13

SITO INTERNET / E-MAIL

www.generaldies.com
info@generaldies.com



VENPLAST

Innovazione nella ventilazione industriale

Tutti conosciamo l'importanza di vivere in un ambiente salubre, tanto nella nostra abitazione quanto nelle strade della nostra città e sul nostro luogo di lavoro: la qualità dell'aria che respiriamo incide in modo significativo sulla qualità della vita.

Nel settore dell'industria, in particolare, per proteggere la salute di ogni lavoratore garantendogli "aria pulita" e per rispettare le norme di sicurezza sul lavoro, dotarsi di un sistema di ventilazione e di estrazione di polveri e vapori nocivi è un imperativo.

Scopo della ventilazione negli ambienti commerciali e industriali è quello di ridurre l'inquinamento dovuto alle sostanze nocive, ai cicli di lavorazione e ai processi che vi si svolgono.

È proprio in questo settore che opera **Venplast**, fondata a Villafranca nel 1995 da **Denis Piccoli**, che, forte di un solido bagaglio di conoscenze e di esperienze matura-

Presenza capillare sui mercati e adattabilità degli impianti sono alla base del successo internazionale

te nel comparto, decise di dare concretezza a una sua idea innovativa: sostituire i materiali tradizionali (principalmente metalli), con cui erano realizzati gli impianti di ventilazione, con materie plastiche, rinforzate con particolari additivi, per renderli resistenti agli agenti atmosfere-

rici e a quelli corrosivi nonché alla portata/pressione di funzionamento. Dotata di un avanzato parco macchine e di sofisticate professionalità (15 i dipendenti, altamente specializzati) impegnate nella lavorazione e nell'assemblaggio degli impianti di ventilazione industriale e degli accessori complementari, Venplast ha inoltre selezionato, nel tempo, un'articolata serie di fidati fornitori che realizzano, per suo conto e su suoi progetti, alcuni componenti.

«*Studiamo, progettiamo e realizziamo* – spiega Denis Piccoli – *un'ampia gamma di ventilatori – a pale curve in avanti, a pale radiali, a pale curve positive, a pale curve rovesce, a getto verticale o oriz-*



zontale con pale curve rovesce – che soddisfano un range di portata/pressione che va da un minimo di 30m³h/50Pa a un massimo di 140000m³h/6000Pa. Il nostro obiettivo è dare all'azienda cliente l'impianto di ventilazione adeguato ed un giusto supporto. Se nessuno dei prodotti a catalogo – disponibili nelle due versioni Standard e ATEX e in diverse misure – dovesse soddisfare le esigenze del nostro committente, siamo in grado di fornire soluzioni completamente personalizzate. I campi di applicazione spaziano in pratica in tutti i settori nei quali sia necessaria la depurazione degli ambienti da esalazioni corrosive e pericolose. Sono nostri clienti: laboratori chimici e orafi, impianti di galvanica e trattamento dei metalli, industrie petrolchimiche, alimentari, conciarie e tessili, industrie di lavorazione di legno, vetro, marmo e ceramica, impianti di verniciatura, strutture sanitarie, etc.»

L'azienda riesce a garantire i suoi prodotti a prezzi altamente competitivi senza derogare alla qualità, che è sempre, anzi, il primo valore perseguito. Correttezza, onestà, serietà e un rapporto di vera collaborazione con la clientela sono stati e sono i principi fondanti che hanno consentito a Venplast di guada-



gnare e mantenere una posizione di leadership in questa nicchia di mercato.

«Siamo in possesso – continua Piccoli – della certificazione per la qualità UNI EN ISO 9001:2008 e della certificazione ATEX (Atmosfere Esplosive), rispondente all'omonima direttiva n° 2014/34/UE della Comunità Europea, rilasciata a prodotti, apparecchi e sistemi di protezione idonei ad essere utilizzati in luoghi a rischio di esplosione. Ricordiamo che la maggior parte degli impianti industriali deve, a norma di legge (Decreto Ministeriale 12 luglio 1990), dotarsi di sistemi di ventilazione che ricambino l'aria carica di inquinanti, polveri e particelle solide. La non osservanza delle disposizioni legislative ha conseguenze anche dal punto di vista legale. Un ventilatore deve spostare, secondo i parametri di efficienza e rendimento per i quali è stato progettato, una certa quantità di aria, allo scopo di abbassare la quantità di sostanze pericolose in essa presenti al di sotto delle prescrizioni normative».

Grazie alla sua efficiente rete di rivenditori, che ha sviluppato l'attività commerciale accreditando su ampia scala l'affidabilità degli impianti a marchio Venplast, questa PMI veronese ha registrato, nell'ultimo esercizio, un fatturato di 4 milioni di euro, realizzato per il 55% sui mercati esteri: Europa continentale (Francia e Germania in primis), Est Europa, Asia (Cina), USA.

La ricerca continua di nuovi materiali e la cura minuziosa del particolare, un rigoroso programma di aggiornamento e formazione che coinvolge tutti i collaboratori estremamente motivati al raggiungimento della più elevata e affidabile qualità del prodotto e del servizio, una attenta analisi dei periodici investimenti da effettuare nell'adeguamento dell'impiantistica di lavorazione e in servizi di supporto ai rapporti con la clientela: sono queste le direttrici lungo cui questa azienda, ad accorta conduzione familiare, si è mossa e si sta muovendo.

E nel futuro?

«Fra gli obiettivi prioritari nel breve-medio termine – conclude Piccoli – c'è senz'altro il trasferimento in nuova sede, più spaziosa dell'attuale, oltre al desiderio di ritagliarci nuovi spazi commerciali, in particolare sui mercati esteri, perché l'internazionalizzazione può dare molte opportunità e consente di far fronte alla contrazione della domanda interna».

Progetti, ne siamo certi, alla portata di Venplast che sta vivendo, con grande attenzione e senza alcun tipo di trauma, il proprio passaggio generazionale con la seconda generazione Piccoli, Rossella alle vendite, Omar alla produzione, già presente in azienda e pronta a dare ulteriore slancio a questa realtà che, grazie anche alla solidità delle fondamenta, può continuare il suo percorso di crescita. ●

Venplast® S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA

Via Staffali, 24
37069 Dossobuono di Villafranca
(Verona)
Tel. +39 0458600479

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Ventilatori industriali

ANNO DI FONDAZIONE

1995

TITOLARI

Denis Piccoli

RESPONSABILE PRODUZIONE

Omar Piccoli

RESPONSABILE COMMERCIALE

Rossella Piccoli

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Barbara Beraldo

FATTURATO 2016

4 milioni di euro

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 4.800 mq
Coperta: 2.400 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti: 15

SITO INTERNET / E-MAIL

www.venplast.com
info@venplast.com

AUGURI

VA

VA VIANI⁶⁰
ASSICURAZIONI



BRANDELLERO

Qualità come strategia di produzione

In cinese la parola crisi si traduce con un ideogramma “Wej-ji” che significa pericolo e opportunità. Spesso, nelle fasi di crisi, la mente si blocca perché rimane focalizzata sui problemi: vede solo i rischi e non si accorge delle opportunità.

Fortunatamente, però, non mancano esempi di “uomini coraggiosi” che hanno fatto della crisi un'occasione di cambiamento individuando l'orientamento che poteva rivelarsi vincente per il loro futuro.

Ne è un esempio **Simone Branderello** che, nel 2001, ha deciso di mettersi alla prova, mettendo a frutto le sue esperienze maturate nel settore metalmeccanico, dando vita a Brandellero Meccanica che, nel 2017 – con l'entrata di un nuovo socio, **Elena Righetti** –, si è trasformata in società di capi-

tali. Sin dall'inizio, nella sede di Oliosì, e ora Valeggio sul Mincio, dove opera, l'azienda ha messo al servizio della clientela una serie di competenze che spaziano dall'attività di consulenza a quella di una progettazione e produzione personalizzata.

«*Professionalità e produzione flessibile* – racconta Simone Branderello – *ci consentono di avere un dialogo costruttivo, diretto e coinvolgente con la committenza sin dall'inizio del rapporto, ovvero dalle fasi per la scelta più appropriata dei materiali da utilizzare per la realizzazione dei componenti, per poi passare all'approfondimento delle caratteristiche tecniche e meccaniche della fornitura, fino alla consegna del prodotto in tempi altamente competitivi e sempre nel rispetto del rapporto qualità-prezzo*».

A supporto di tale filosofia imprenditoriale, l'azienda si è pro-

Componentistica
meccanica
e lavorazioni
di tornitura
e fresatura
ad alta precisione

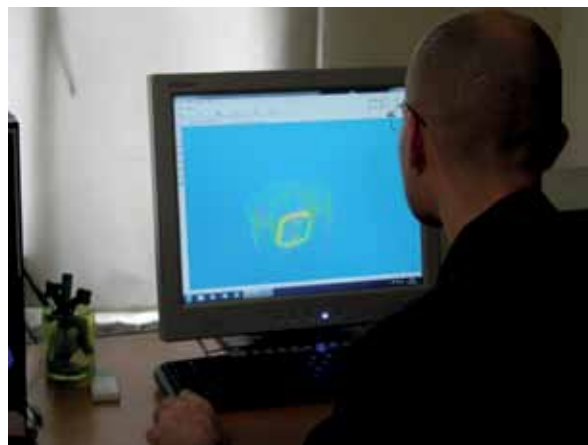
gressivamente dotata di un parco macchine di ultima generazione e, inoltre, ha recentemente effettuato un significativo investimento in un sistema di controllo tridimensionale che permette di monitorare e collaudare la validità delle lavorazioni sia durante il processo che prima della spedizione e che, alla fine del proces-

so, può così rilasciare i certificati di controllo richiesti.

«La nostra attività – spiega Brandellero – si concentra soprattutto su lavorazioni meccaniche come la tornitura e la fresatura di alluminio, acciaio, rame, ottone, bronzo, superleghe, materiali plastici e altri metalli non ferrosi. Ci siamo inoltre specializzati nella produzione di pezzi singoli sia di piccole che di medie dimensioni».

Le varie fasi sono affidate a personale - sono 18 i collaboratori dell'azienda – specializzato e altamente qualificato nella lavorazione meccanica di manufatti di qualsiasi formato, compresi particolari di minuteria metallica di precisione. Questo grazie anche all'alta tecnologia delle macchine CNC e all'utilizzo di software CAD-CAM. Attraverso la progettazione tridimensionale si realizzano lavorazioni di precisione di particolari anche molto complessi. Le linee di lavorazione di questa dinamica PMI si dividono in due principali filoni: quello rivolto ai componenti di meccanica generale, segmento che pesa per il 70% nella formazione del fatturato aziendale, e quello per la realizzazione di corpi e complementi per utensili diamantati, che rappresenta un buon 30%.

Chiediamo quali sono i clienti e quali i settori di riferimento, perché si sa che il portfolio clienti rappresenta il patrimonio più importante che qualunque azienda possiede e lo scopo di ogni impresa deve essere quello di fidelizzare il più gran numero di clienti, infatti, continua Brandellero, *«un cliente fedele presenta meno rischi, perché si conoscono la sua situazione finanziaria e le sue abitudini e, inoltre, nel nostro caso, fa da agente e da amba-*





sciatore della nostra attività. Lo possiamo constatare monitorando il bacino di utenza che si concentra, in prevalenza, in Veneto, a Verona e provincia in primis, e in Trentino Alto-Adige, ma che si estende in tutto il Nord Italia, interessando settori come quelli del marmo, dell'automotive, del labeling, delle macchine per imbottigliamento, delle imprese operanti nel campo della sicurezza».

E i progetti per il futuro?

«La nascita della nostra azienda – sottolinea Simone Brandellero – coincide con l'inizio di un periodo congiunturalmente negativo per l'economia nazionale e internazionale, ma, nonostante le difficoltà incontrate, non abbiamo mai usufruito della cassa integrazione, anche se l'avevamo richiesta. La scelta di realizzare elementi di componenti per il comparto della meccanica generale è risultata alla fine premiante e i risultati raggiunti ci hanno stimolati ad investire in nuovi impianti, in ricerca, in formazione. Prioritaria, ora, è l'esigenza di ampliare la sede, spostandoci nei nuovi uffici e nel nuovo padiglione, uno spazio di 500 mq, già acquistato, adiacente a quello di 1.200 mq in cui operiamo attualmente. La nuova infrastruttura ci consentirà di razionalizzare le aree destinate ad ospitare gli impianti di produzione e di ottimizzare la gestione del magazzino e, di conseguenza, ci permetterà di incrementare la nostra attività».

Brandellero, nonostante la 'giovane' presenza (appena 16 anni) nell'agone imprenditoriale, guida-

ta dall'entusiasmo del fondatore, ha saputo ritagliarsi e consolidare un interessante spazio, caratterizzato da grande autonomia, anche sui mercati esteri dove è già presente in Belgio, Francia, Germania, Portogallo; i prossimi step apriranno sicuramente alla conquista di nuove aree di committenza e al proporsi obiettivi sempre più sfidanti. ●



SEDE AMMINISTRATIVA

Via A. Volta, 11
37067 Valeggio sul Mincio (VR)
Tel. +39 0457950021
Fax +39 0456371207

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Tornitura e fresatura

ANNO DI FONDAZIONE

2001

TITOLARI

Simone Brandellero
Elena Righetti

RESPONSABILE COMMERCIALE

Simone Brandellero

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Elena Righetti

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 3.000 mq
Coperta: 1.400 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti: 18
Impiegati: 2

SITO INTERNET / E-MAIL
www.brandellero.com
info@brandellero.com

LA MIA **BANCA** AFFINA IL VINO IN BARRIQUE.

Fare il vino è una passione, prima
che un lavoro. Non ci sono orari, sabati,
domeniche, feste: c'è la natura, con i suoi
ritmi, immutabili. E ci sono i clienti,
con i loro ritmi, che mutano sempre.
Per questo ho bisogno di una banca
che osserva, ascolta, capisce.
Che sa aspettare e sa agire in fretta.
Che si appassiona.
La mia banca.



THE WIN

bancobpmspa.com

BANCO BPM

La banca di Elisa.



LUCCHESE

La passione per il legno diventata impresa

La diversificazione produttiva ha salvato molte delle realtà più interessanti del tessuto imprenditoriale, infatti, la capacità tipica degli italiani di reinventarsi, proponendosi attraverso formule nuove in grado di attirare un mercato sicuramente più frazionato, ma comunque appetibile, è il perno della ripresa per le aziende.

Diversificare per crescere, innovare per competere è la scelta operativa fatta anche da **Giovanni Lucchese** che ha saputo interpretare il repentino cambiamento della domanda del mercato, quando il mobile d'arte, principale settore di riferimento della sua attività, cominciò a segnare il passo per l'evolversi dei costumi e per la crisi economica abbattutasi sul Paese.

La passione per il legno e la maestria maturata in tanti anni di lavoro come falegname – mestiere

dalle molte declinazioni che gli ha consentito di seguire le sue inclinazioni personali – hanno incoraggiato Giovanni Lucchese a tentare l'avventura e ad aprire, nel 1980, a Porto di Legnago, la sua azienda, Lucchese Giovanni per fornire semilavorati in legno ai mobili del territorio.

Fin dai primi anni di attività il riscontro della scelta effettuata si è rivelato positivo e si è reso pertanto necessario il trasferimento dell'impresa, che aveva mutato ragione sociale in Srl, in una sede più spaziosa a Minerbe, dove, nei 5.000 mq, sono stati installati i più innovativi e moderni impianti produttivi e dove sono state ricavate adeguate aree di stoccaggio per custodire la numerosa e qualificata varietà di essenze da lavorare provenienti da Europa (faggio, abete, pino larice, tiglio), Africa (kotò, ayous, iroko, mogano) Stati Uniti (toulipier, rovere).

Un partner qualificato per la produzione di complementi in legno per il bricolage, per il fai da te e per l'arredamento da interni ed esterni

«Chi opera su legno in ambito industriale – sottolinea Lucchese – deve utilizzare macchine CNC (scorniciatrici, levigatrici, fresatrici, trapani, rifilatrici...) che permettono di realizzare con precisione e velocità un numero di pezzi alquanto elevato. Una produzione come la nostra – continua l'imprenditore – richiede inoltre significative scorte di legname per poter far fronte alle esigen-



ze di una clientela alquanto diversificata. Per lavorare di falegnameria è inoltre necessario approvvigionarsi di varie tipologie di essenze di cui è importante possedere una adeguata conoscenza, per questo effettuiamo test continui sui tipi di legno che lavoriamo perché differiscono gli uni dagli altri per resa, compattezza, durezza, flessibilità e lavorabilità».

A seguito della contrazione della domanda dell'industria del mobile, Lucchese capisce che serve un cambio di paradigma e decide di mutare prospettive adeguandosi a un modo nuovo di interpretare la realtà. Così, accanto alle tradizionali produzioni (core business iniziale) di cornici grezze per mobili, inizia a cimentarsi in nuove aree spostandosi progressivamente verso la lavorazione di articoli per il bricolage e il fai da te (nutrita la gamma dei manufatti che comprende listelli, tondi, coprifili, battiscopa, parasigoli e corrimano...) per conto di affermati distributori sui mercati italiani ed esteri ai quali, su richiesta, assicura anche una molteplicità di servizi (etichettatura, imballaggio, magazzinaggio...) personalizzati. Questo comparto rappresenta attualmente una voce importante del fatturato aziendale, al quale contribuiscono anche le voci derivanti dalla lavorazione di cornici grezze per quadri; di componenti per serramenti (che possono essere forniti già levigati), di perline e listelle per saune.

Tra i prodotti in catalogo, Lucchese propone soluzioni personalizzate per l'arredo giardino, un comparto che la vede impegnata per rispondere alla crescente domanda da parte di una clientela privata orientata alla vita all'aria aperta e al relax.

«Da tempo – interviene l'imprenditore – anche l'arredamento per esterni è oggetto da parte nostra di una particolare attenzione di ricerca, orientate a un'estetica elegante e sobria nelle linee (tettoie, casette in legno su misura, gazebo, amache, ombrelloni, staccionate e giochi per bambini) e a una scelta di materiali di alta qualità, trattati per resistere all'usura e agli agenti



atmosferici: una linea produttiva che pensiamo di sviluppare ulteriormente visto il riscontro che sta ottenendo».

Passione, serietà e dedizione al lavoro sono valori che il fondatore ha trasmesso al figlio Matteo – responsabile della produzione – che ha saputo inoltre dare all'azienda nuova linfa, grazie ad una visione capace di orientare l'attività verso obiettivi a lungo termine e ad una filosofia sempre più green nel pieno rispetto dell'ambiente, con l'utilizzo di sistemi di risparmio energetico ad alta efficienza e per il recupero e lo smaltimento degli scarti di lavorazione.

«Ulteriore garanzia di serietà e qualità dei nostri prodotti – sottolinea

Matteo Lucchese – è data dalle certificazioni conseguite nel 2012: ISO 9001:2008, recentemente aggiornata allo standard 9001:2015, e FSC, adeguata alla versione 40-004, certificazione internazionale specifica per il settore forestale e i prodotti legnosi e non legnosi, che assicura che la materia prima che utilizziamo (ayous, faggio,...) proviene da foreste gestite in maniera responsabile, garantendo così benefici ambientali, sociali ed economici. Di recente si è aggiunta anche la certificazione europea PEFC per quanto riguarda il pino e l'abete».

L'attenzione alle tematiche ambientali ed energetiche è sempre stata alta per questa PMI veronese, che si è dotata di un impianto fotovoltaico, che pensa di potenziare, di 10.000 metri quadri – che garantisce una potenza fino a 1.000 Kwp e una riduzione di CO₂ emessa fino a 576 kg giornalieri – in grado di soddisfare le esigenze di energia elettrica per gli impianti in funzione. Un alto standard qualitativo, una costante formazione delle risorse umane – 15 gli addetti attualmente impiegati –, un investimento continuo in innovazione di processo e di prodotto, una clientela fidelizzata sono la fotografia più significativa della capacità di questi imprenditori che si sono posti come traguardo futuro l'individuazione di nuove aree commerciali e l'ampliamento dello stabilimento, in un'area di 1.500 mq già disponibile e adiacente alla sede attuale.●



Lucchese S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA

Viale del Commercio, 3
37046 Minerbe (Verona)
Tel. +39 0442649196
Fax +39 0442642227

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Lavorazioni cornici e semilavorati in legno per i bricolage e il fai da te

ANNO DI FONDAZIONE

1980

TITOLARI/SOCI FONDATORI

Giovanni Lucchese
Lorella Creston

RESPONSABILE PRODUZIONE

Matteo Lucchese

RESPONSABILE COMMERCIALE

Giovanni Lucchese

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Susanna Brasiè

RESPONSABILE QUALITÀ

Giovanni Lucchese

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 5.000 mq
Coperta: 3000 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti: 15
Addetti alla produzione: 13
Impiegati: 2

SITO INTERNET / E-MAIL

www.lucchesesrl.com
info@lucchesesrl.com

OFFICINE BRENNERO

CONCESSIONARIA ESCLUSIVA IVECO PER TRENTO, VERONA, MANTOVA E FRIULI VENEZIA GIULIA

IVECO

IVECO
BUS

IVECO
ASTRA

BRENNERO
NOLEGGIO

OK
TRUCKS



TUTTI I NOSTRI SERVIZI

- VENDITA VEICOLI NUOVI E USATI
- NOLEGGIO VEICOLI
- ASSISTENZA STRADALE 24H SU 24H
- MANUTENZIONE BUS, CAMPER E VEICOLI A METANO
- REVISIONE VEICOLI INDUSTRIALI E TACHIGRAFI
- VENDITA E CONSEGNA RICAMBI IVECO, FIAT E LUBRIFICANTI PETRONAS
- ALLINEAMENTO ASSALI E TELAI CON SISTEMA JOSAM
- INSTALLAZIONE SISTEMA PEDAGGIO TOLL COLLECT
- DIAGNOSTICA E PROGRAMMAZIONE
- SERVIZIO DI LAVAGGIO
- CONTROLLI E RICARICA IMPIANTI CONDIZIONAMENTO



CONCESSIONARIA ESCLUSIVA FIAT PROFESSIONAL PER TRENTO E PROVINCIA
CENTRO ASSISTENZA FIAT PROFESSIONAL A VERONA



PROFESSIONALITÀ, PUNTUALITÀ, EFFICIENZA SEMPRE AL VOSTRO SERVIZIO

Sede di Verona

Via Mantovana, 158/B - Verona - Tel. 045.8631200
Aperto tutti i giorni dalle 08.00 alle 19.30 | Sabato dalle 08.00 alle 13.00

Sede di Trento

Via di Spini, 13 - Fraz. Gardolo - Trento
Tel. 0461.968300

Sede di Udine

Via Principe di Udine, 144 - Campofornido (UD)
Tel. 0432.652242

Sede di Mantova IVECO DAILY CENTER

Via Salvador Allende, 5/S - Suzzara (MN)
Tel. 0376.515347

Come raggiungerci

- Dalla Tangenziale Sud, uscita Centro Agroalimentare alla prima rotonda, prendere l'uscita Comparto Q3 - Iveco Officine Brennero.

www.officinebrennero.it

segui su



Una serata carica di emozioni

Scambiare auguri, fare solidarietà e dire... **GRAZIE!**

È tornato anche quest'anno uno dei più importanti e partecipati appuntamenti conviviali di Apindustria Verona, la **Cena di Natale**, organizzata dal Gruppo Giovani Imprenditori e da Apidonne. Oltre che occasione per il tradizionale scambio d'auguri, la serata è stata scandita da alcuni momenti significativi.

Marina Scavini, presidente Apidonne, ha rivolto un sentito ringraziamento agli ospiti e ai consiglieri presenti per il tempo che dedicano ad Apindustria, con l'auspicio che si possa guardare con ottimismo al futuro e a nuovi progetti sia per le aziende che per l'Associazione.

Daniele Maccari, presidente del Gruppo Giovani, ricordando che Natale è anche solidarietà e condivisione, ha consegnato a Silvana Arduini, consigliere **AGbD** - Associazione Sindrome di Down Onlus, costituita a Verona nel 1984 allo scopo di favorire lo sviluppo delle capacità di apprendimento, di co-



municazione e di autonomia delle persone con sindrome di Down - un assegno-dono devoluto proprio dai Giovani Imprenditori: «Ancora una volta - ha ricordato Maccari - abbiamo voluto dare un segno, piccolo ma concreto, del nostro essere nodo di una rete più ampia; vogliamo essere vicini agli altri at-

tori del territorio impegnati nel sociale perché è per noi importante che ci sia una sempre più diffusa conoscenza di tali iniziative».

Renato Della Bella, presidente Apindustria, a nome dei componenti della Giunta, del Consiglio Direttivo, degli Associati e dei Collaboratori ha poi rivolto un sentito ringraziamento





al Direttore **Luciano Veronesi** che dopo 30 anni di cammino insieme – durante i quali ha ricoperto dapprima (dal 1987) l'incarico di responsabile dell'ufficio sindacale e, dal 2003, quello di direttore – lascia Apindustria per dedicarsi ad altri "ameni" incarichi. «Veronesi – ha sottolineato Della Bella – è stato un protagonista attivo, particolarmente impegnato nel processo di innovazione, razionalizzazione, efficientamento e riorganizzazione dei servizi erogati dall'Associazione. Ha svolto la sua funzione di manager dando prova di forte capacità gestionale ed amministrativa, ha saputo interpretare le esigenze e le istanze degli imprenditori associati e inoltre ha saputo intrattenere proficue relazioni con il mondo istituzionale e politico. A lui diciamo tutti un grande 'GRAZIE!'».

Mario Borin, a nome dei colleghi, ha ricordato la disponibilità e il grande spirito di collaborazione di Veronesi: «Luciano è stato cer-

tamente un amico, un esempio di professionalità e dedizione per quanti hanno avuto l'opportunità di lavorare al suo fianco. La vita è piena di avventure formidabili e Veronesi sta per cominciare una nuova».

Veronesi, infine, ha ringraziato i compagni di viaggio incontrati nella sua pluriennale esperienza: «*Con i colleghi – ha sottolineato – ho trascorso una parte consistente del mio tempo e condiviso progetti, traguardi, momenti di entusiasmo, di sconfitte e anche gioie personali e familiari. Certo ogni tipo di congedo reca in sé inevitabilmente un po' di tristezza, ma sono certo di lasciare Apindustria in buone mani*».

A succedergli alla guida dell'Associazione sarà, dal 1 gennaio 2018, Lorenzo Bossi, professionista che collabora con Apindustria da oltre dodici anni sovrintendendo l'ufficio fiscale e tributario. ●



Il dono come crescita

Ogni momento della nostra vita è caratterizzato da atteggiamenti donativi che spesso non riconosciamo più e ai quali non diamo il valore che dovremmo. Non parlo dei “regali”, ma di altre forme di “dono”.

Intorno al 1920 lo psicologo Elton Mayo studiando la produttività degli operai nelle fabbriche, constatò che questa non dipendeva dalle condizioni ambientali, ma dal fatto che essi percepivano che qualcuno si stava interessando alle loro condizioni di lavoro e al loro benessere. Nacque a quell'epoca un nuovo senso di appartenenza e si costituirono gruppi informali in cui gli operai si sostenevano a vicenda. Mayo concluse che il comportamento del lavoratore risponde soprattutto a bisogni sociali e psicologici, oltre che economici.

Oggi le imprese ricercano sempre più collaboratori che abbiano una spiccata capacità di *problem solving* e di *pensiero critico* e che mostrino creatività, passione ed entusiasmo. Se la tecnologia può sostituire il lavoro dell'uomo, e può persino imparare a pensare, non potrà mai sostituire questi *plus* intangibili, quel “*lavoro in eccedenza*”, non controllabile dagli strumenti del contratto e del denaro, che può soltanto essere liberamente e spontaneamente donato dal collaboratore sotto forma di inventiva, partecipazione, impegno, attenzione, buona volontà. L'uomo

è un essere “donatore” per natura e, come tale, non può vivere passivamente l'ambiente che lo circonda, ma lo deve creare per poterlo vivere bene (Aristotele). Nell'attuale scenario, le organizzazioni non possono più accontentarsi di funzionare come sistemi chiusi, autoreferenziali e avulsi dall'ambiente circostante. Il processo di globalizzazione, lo sviluppo della tecnologia e la cultura dominante impongono di operare sempre più attraverso sistemi aperti e interconnessi, che generano e scambiano valore. Molte aziende stanno optando per questa scelta strategica che non investe solo in marketing e comunicazione, ma sradica i vecchi paradigmi basati sull'utilitarismo e l'egoismo e ne imposta uno nuovo che dà centralità all'uomo per la co-creazione di

valore.

Un esempio di apertura e di collaborazione concreta ci viene da una realtà del terzo settore del nostro territorio, la **Cooperativa Sociale Monteverde Onlus**, nata nel 1986 a Colognola ai Colli, che da sempre si occupa di servizi socio-sanitari ed educativi, rivolgendo molteplici attività (dall'assistenza domiciliare, alla consulenza psicologica, ai laboratori) alle persone diversamente abili e alle loro famiglie.

Alla Monteverde operano con la convinzione che la riabilitazione e l'integrazione sociale passino attraverso il processo produttivo: il lavoro è elemento fondante dell'uomo e grazie al lavoro l'uomo trova dignità. I laboratori - di assemblaggio, carta riciclata, legno e marcatura laser - sono organizzati






 CALENDARIO
 2018

Se la direzione è l'Altro...
la distanza non conta!



come vere e proprie unità produttive e i prodotti solidali rispondono a caratteristiche adeguate alle richieste del mercato.

L'operato di Monteverde è caratterizzato dalla volontà di costruire comunità più desiderabili, più umane nelle quali la relazione torni ad essere al centro dell'agire e dove le differenze siano considerate una risorsa e uno stimolo per realizzare il futuro dell'uomo.

Tra i progetti della Cooperativa, con lo scopo di raccogliere fondi per l'acquisto di strumenti e materiali utili, viene annualmente realizzato un calendario, che vede per protagonisti quanti frequentano ogni giorno i centri Monteverde. La produzione del calendario 2018 ha visto la partecipazione di numerose attività commerciali e imprese del territorio, impegnate non semplicemente nella sponsorizzazione, ma nella co-creazione e co-costruzione dell'opera: con il ricavato delle vendite verrà acquistato un pulmino attrezzato per il trasporto di persone con disabilità.

Il calendario, **pensato, realizzato e fruito insieme**

alla comunità, ha colmato quelle distanze che spesso gli uomini mettono tra di loro. Le imprese del territorio hanno partecipato a diverso titolo, chi direttamente coinvolto nell'allestimento del 'set' e nella realizzazione degli scatti, chi contribuendo con l'acquisto di componenti del pulmino o di abbigliamento, chi effettuando una donazione a fronte di una quantità di calendari per i dipendenti e le loro famiglie. Lo strumento è così diventato un "bene comune" della comunità.

Il presidente di Apindustria **Renato Della Bella** e la vicepresidente **Marina Scavini**, insieme ad esponenti di altre associazioni di categoria, a rappresentanti della pubblica amministrazione e del mondo delle banche e dell'imprenditoria, hanno presenziato alla cena di raccolta fondi e di presentazione del calendario 2018; un bel segnale di partecipazione e solidarietà che è solo il primo 'seme' per tanti altri possibili progetti da portare avanti uniti. ●

Incontro con l'autrice Serena Marchi parla del suo libro **MIO TUO SUO LORO**

Nel corso degli incontri promossi da Apidonne Verona sono stati affrontati temi trasversali e significativi, sia per quanto riguarda il mondo del lavoro nel suo complesso, sia per quanto riguarda l'universo donna. L'obiettivo è stato quello di fornire spunti di riflessione, attraverso una lettura seria ma piacevole, per ricordare quotidianamente l'importanza di valori come la tolleranza, l'amicizia, la fiducia nel prossimo.

«Una di queste occasioni ce l'ha data – ricorda la presidente Marina Scavini – Serena Marchi, giornalista e scrittrice veronese, che ha pubblicato, per Fandango Libri, MIO TUO SUO LORO-Donne che partoriscono per altri, un libro che ci mostra uno spaccato di vita contemporanea e che ci aiuta a dare la giusta centralità alla scelta di una donna di diventare madre, qualunque sia la "forma" di questa maternità».

Che cosa ti ha spinto a trattare un tema tanto controverso chiedo a Serena?

Già in Madri Comunque, il mio primo libro, avevo affrontato il tema della surrogacy; ho deciso quindi di accettare la sfida lanciata dalla casa editrice a scrivere, appunto, di gestazione per altri, con una prospettiva che, nel gran tam tam mediatico, resta spesso in ombra: quella, al contrario fondamentale, della donna che ha accettato e vissuto tale esperienza. Non c'è argomento più controverso, in ambito di diritti individuali e riproduttivi. Il primo caso di maternità surrogata a fare scalpore risale al 1985, ma solo di recente la



questione è esplosa scatenando un grande dibattito all'interno dello stesso movimento femminista.

Molti ambienti affermano che la GPA (Gestazione Per Altri) sarebbe al centro di un ingente giro d'af-

fari, in cui si sfrutta il corpo delle donne. Cosa pensi in proposito?

Sono stata criticata per essermi concentrata solo sui Paesi occidentali e non essermi occupata di India, Nepal e Thailandia. In Mio tuo suo loro ho invece volutamente messo in luce la scelta delle donne dei Paesi 'evoluiti'. Do per scontato che tutti condanniamo la costrizione e la schiavitù dove esiste sfruttamento del corpo femminile. Ma non si può dire che TUTTE le donne che si prestano a partorire per altri sono schiave, che sono TUTTE sfruttate, che sono TUTTE vittime di un mercato e di un giro d'affari milionario. Continuare a trattare questo tema per assoluti è dannoso e fuorviante. Ho incontrato donne libere, consapevoli e convinte di aiutare una famiglia o un single ad avere un bambino. Per amore, per soldi, per dono. Per mille motivi che, a mio avviso, vanno rispettati perché fanno parte della scelta. Quello che ho capito è che comunque queste donne





scelgono, nessuna subisce. È l'indipendenza di scelta che, a mio avviso, si fa fatica a capire. Sta passando il messaggio che una donna non sia in grado di decidere per se stessa e

quindi abbia bisogno di qualcuno che la difenda.

Un aspetto molto controverso è quello della genitorialità dei maschi gay. Qual è la tua esperienza in merito?

Continuare a parlare di surrogacy in riferimento ai papà gay è sbagliato. Emerge anche dal mio libro che la stragrande maggioranza di chi ricorre alla GPA è donna, in coppia o single, impossibilitata a portare a termine una gravidanza. E dirò di più: nei Paesi in cui la maggior parte delle portatrici lo fa per soldi (scelta lecita, legittima e non criticabile), come in Ucraina e in Russia, la GPA non è ammessa per le coppie gay; è consentita, invece, in Canada e in alcuni distretti degli Stati Uniti dove le donne scelgono e dove, nella quasi totalità dei casi, mantengono un costante contatto con la coppia anche dopo la nascita del bambino.

Qual è una storia, tra le quindici che racconti, che ti ha maggiormente colpito?

Tutte sono state molto coinvolgenti, ma Regina, la mamma di Novella Esposito, è quella che mi ha colpita più nel profondo. Me la porterò dentro tutta la vita perché durante quella giornata ho toccato con mano e sentito il significato più 'vero' della parola amore.

Serena Marchi ha percorso 33.613 chilometri, per incontrare le protagoniste faccia a faccia: ha visto dove abitano, ha conosciuto le loro famiglie, ha vissuto nel loro ambiente. Un viaggio nel mondo della surrogacy per ascoltare le testimonianze autentiche di donne che prestano il loro corpo e una parte della loro vita per partorire figli di altri. La scrittrice racconta il non detto, dà voce a chi non l'ha avuta fino a oggi e lo fa con il suo stile chiaro, diretto, senza giudizi.●



la ronda[®]
SERVIZI DI VIGILANZA



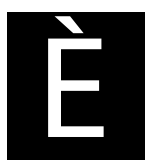
Passione per la sicurezza dal 1948



- Vigilanza fissa
- Vigilanza ispettiva mobile
- Televigilanza e pronto intervento
- Trasporto e gestione valori
- Sicurezza aeroportuale
- Reception e portierato

L'obbligo morale del piccolo imprenditore di non fallire

Positive le previsioni su un bacino di oltre 350 aziende del comparto che ricercano figure professionali adeguatamente preparate



È nel 1942, anno di emanazione del Codice Civile, che viene introdotto in Italia il contratto a tempo indeterminato, divenuto la forma più diffusa e comune di tipologia lavorativa, cioè la forma da utilizzare di regola per le assunzioni, relegando a eccezione il rapporto di lavoro a tempo determinato.

Con un lavoro stabile e tutelato, ogni lavoratore – questa la tesi a sostegno della applicazione preferenziale di questa tipologia contrattuale – avrebbe sicuramente investito maggiori risorse personali nel mercato economico, riuscendo a sostenere autonomamente il proprio nucleo familiare senza ricorrere all'assistenza sociale, non solo gravando meno sulle finanze statali, ma, anzi, aumentandone l'afflusso grazie al pagamento di tasse e tributi.

A tutela del lavoratore dipendente sono stati in seguito promulgati molti decreti, statuti, norme.

Negli ultimi 20 anni le cose sono cambiate.

Dalle prime formule di "precarariato", i CO.CO.CO., si è assistito a un moltiplicarsi di tipi di contratto a termine; la recente crisi economica ha ulteriormente peggiorato la contrattualistica relativa al rapporto di lavoro subordinato, andando a diminuire le stabilità contrattuali e le garanzie



acquisite e, contemporaneamente, generando un aumento delle richieste di sostegno pubblico.

In tutto questo tempo, però, non si è mai parlato o discusso, di tutele dei piccoli imprenditori, degli artigiani, dei liberi professionisti o del popolo delle nuove partite IVA; soggetti, in pratica, senza diritti, per i quali le tutele in caso di malattia, infortunio, maternità o perdita di lavoro non esistono e destinati quasi sicuramente a un futuro senza pensione.

Nell'immaginario comune, queste figure professionali sono patrimonialmente autosufficienti, finanziariamente solide in quanto evasori, non si ammalano mai, lavorano con orari molto flessibili e non hanno bisogno di alcun sistema di sostegno pubblico.

La realtà delle cose è ben diversa.

Spesse volte un lavoratore autonomo, un piccolo artigiano, un titolare di micro-impresa, se rientranti nella categoria di legalità fiscale e contributiva, guadagnano quanto o poco più di un lavoratore dipendente, lavorano più ore e ricevono meno sostegno da parte dello Stato: *"a tante presunte libertà corrispondono sempre meno diritti"*.

A ciò si aggiungano la precarietà degli incassi, dovuta alla crisi generale di mercato, e l'emanazione di norme o leggi che sembrano essere 'costruite' per la sola tutela delle grandi imprese, dei capitani d'industria, degli istituti finanziari, delle pubbliche amministrazioni.

Nel sistema delle istituzioni e delle grandi società le due figure rimangono comunque ben distinte e ben divise tra di loro. Vige ancora la disparità di classe e di trattamento economico.

Molto spesso, però, la situazione è più complessa.

Fino a quasi tutto il secolo scorso chi poteva essere o diventare imprenditore o piccolo artigiano era, nella quasi totalità dei casi, un possessore di grandi capitali o ereditava dalla famiglia l'arte o la professione con il relativo negozio o "bottega"; chi non aveva un'attività propria diventava invece automaticamente dipendente dell'uno o dell'altro.

Entrambe le condizioni erano ben distinte per tutta la vita; il titolare era



il Signor “tal dei tali”, mentre il lavoratore dipendente era identificato e chiamato soltanto con il nome proprio di battesimo: era ben chiaro il netto distacco tra i ruoli.

Oggi, con il cambio generazionale, con una cultura scolastica meno elitaria e con una maggiore integrazione sociale, il rapporto lavorativo/personale tra titolare e dipendente, soprattutto nelle micro-imprese o imprese artigiane, sta cambiando. Sovente questo tipo di relazione non si ferma al puro scambio prestazionale con una visione ‘intercambiabile’ dei lavoratori ritenuti facilmente ‘sostituibili’ o ‘rimpiazzabili’ da altri, ma, anzi, si fonda su un rapporto basato sul rispetto della persona e sulla reciproca fiducia.

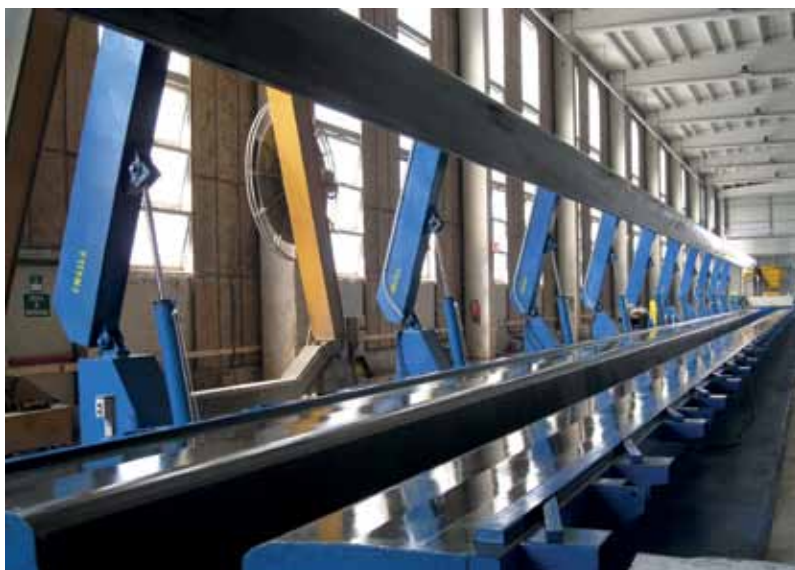
La crisi economica e le difficoltà finanziarie, che hanno riguardato entrambe le “categorie”, hanno generato maggiore coesione e collaborazione tra le parti, mettendo in evidenza l'interdipendenza, l'indivisibilità dei due ruoli, il fatto che “l'uno non può esistere senza l'altro”: gli imprenditori hanno maturato la consapevolezza del fatto che i dipendenti competenti e fidati costituiscono un patrimonio importantissimo, i dipendenti, incentivati da un titolare serio che li tratta e retribuisce correttamente e investe su di loro, lavorano con più motivazione e dedizione. L'idea è di riuscire ad ottenere per entrambi risultati economici e personali adeguati:

- per il dipendente una equa retribuzione e una considerazione maggiore da parte del titolare;
- per il titolare il risultato del rischio d'impresa che ha sostenuto e una maggiore stima da parte del dipendente.



Il singolo non è più un semplice numero di matricola, ma ha un nome e un cognome, e le sue problematiche o le esigenze familiari sono conosciute; anche il termine identificativo è variato, non si parla più di “dipendente”, ma di “collaboratore”.

In queste tipo di realtà i datori di lavoro hanno cercato ogni soluzione possibile per mantenere il posto di lavoro dei propri dipendenti, a volte anche privandosi di



qualcosa pur di riuscire a pagarne gli stipendi.

La cronaca degli ultimi anni ci ha purtroppo raccontato di piccoli imprenditori che si sono tolti la vita per i troppi debiti contratti, non andando mai ad approfondire le ragioni di questi indebitamenti; scavando a fondo, si sarebbe magari scoperto che l'imprenditore in questione ha fatto di tutto per salvare l'azienda e, con questa, i suoi dipendenti-collaboratori, che ha messo a rischio tutto il suo patrimonio e il suo capitale, ipotecando il futuro della sua famiglia nel pensare alla sua responsabilità anche verso tante altre famiglie, quelle dei dipendenti.

Anche i lavoratori hanno messo a disposizione la loro professionalità e il loro tempo dando priorità ai picchi di lavoro, magari a discapito del tempo da dedicare alla famiglia, o adattandosi ai momenti di fermo produttivo; hanno capito che, senza il loro apporto, l'impresa non produce reddito e, quindi, anche il loro guadagno è minacciato; hanno compreso e assimilato il problema finanziario degli ultimi anni, le commesse evase ma mai incassate, la pubblica amministrazione che non considera o non vuole considerare le difficoltà economiche delle aziende.

Queste due figure professionali, così diverse tra di loro, sono riusci-

te a interagire nel modo migliore e a stabilire una relazione positiva, rivelatasi fattore vincente per superare tutte le difficoltà del momento a dispetto di ogni previsione o di condizioni contrarie.

In Italia la realtà non è delle migliori. Esistono però piccole o micro aziende in cui il dipendente e titolare collaborano in maniera paritetica ed equilibrata. Il piccolo imprenditore e l'artigiano non POSSONO permettersi di fallire, non solo per se stessi o per il proprio patrimonio, ma anche per i propri collaboratori che non possiedono le stesse tutele dei colleghi delle grandi industrie; sono uniti da un unico fine: "il bene proprio e della propria famiglia".

Vi sono, purtroppo, anche aziende in cui le dinamiche interne restano

conflittuali; qui è più frequente l'uso del termine "padrone" e "dipendente"; qui molto spesso l'impresa non sopravvive alla minima difficoltà, se non grazie soltanto alla presenza del capitale investito e difficilmente avrà un futuro.

A completare il quadro, si dia uno sguardo all'atteggiamento delle istituzioni: non aiutano, non sostengono i piccoli imprenditori e nemmeno i loro dipendenti. Le banche, poi, come tutte gli istituti finanziari, non danno se non ricevono e, anzi, è proprio nel momento del bisogno che chiudono i conti o chiedono il rientro forzoso.

Il piccolo imprenditore non PUÒ permettersi di fallire nel proprio progetto; fallire vuol dire rischiare di essere "spolpato" di tutto per pagare i debiti cosiddetti "privilegiati", vale a dire gli stipendi, le tasse e le banche, poi, se rimane qualcosa, viene tutto il resto.

Non ha alcuna tutela sociale, non ha cassa integrazione, malattia o infortuni pagati, nonostante lui stesso versi alle casse previdenziali; non ha sostegno in caso di maternità o in caso di assistenza a persone disabili o bisognose; ciò che ottiene è comunque sempre ben al di sotto di quanto garantito ad altre figure professionali.

Capita addirittura che rimanga senza casa in quanto per lavorare ha dovuto firmare fidejussioni ai vari istituti per avere liquidità.



Eppure è proprio grazie ai suoi piccoli imprenditori e ai loro collaboratori che l'Italia è riconosciuta nel mondo come espressione di qualità e innovazione, e non, di certo, per la sua pubblica amministrazione o per il suo sistema bancario.

Nel report annuale Istat 2016 si legge che "con riferimento al sottoinsieme delle imprese dell'industria e dei servizi, il sistema si caratterizza per la prevalenza di imprese di piccolissima dimensione (0-9 addetti), che rappresentano il 95,3 % delle imprese attive e il 47,4% degli addetti"; "le grandi imprese (250 addetti e oltre) rappresentano lo 0,1% delle imprese e assorbono il 19,7% dell'occupazione [...]". Nel complesso la dimensione media delle imprese è di 3,7 addetti, in progressiva riduzione nell'ultimo quinquennio".

Numeri che parlano chiaro. Non si è mai sentito, però, che alle PMI vengano riservati da parte dello Stato gli stessi interventi di sostegno garantiti ai *grandi* nomi per i quali, invece, si è fatto e si sta facendo abbondante uso di denaro pubblico; non si è mai sentito parlare dei *grandi* capitani d'industria che si siano spogliati dei loro beni personali per salvare le loro *grandi* aziende o di *grandi* manager che abbiano rinunciato ai benefit per pagare gli stipendi ai loro dipendenti.

Non si è mai discusso di cassa integrazione, di mobilità o di prepensionamento per i dipendenti delle piccole realtà, come non si sono ipotizzate misure a sostegno del reddito per i piccoli imprenditori o professionisti che hanno "fallito".

Queste *piccole e micro* imprese, questi *piccoli* "eroi" andrebbero invece valorizzati e aiutati, lo Stato e le altre istituzioni dovrebbero agevolarli, avere maggiore comprensione del tessuto sociale, perché, a conti fatti, è grazie alle tasse pagate dai piccoli artigiani, dalle PMI, dalle partite IVA e dai lavoratori dipendenti che possono esistere e prosperare; lo dicono i numeri, lo dice l'Istat. ●

Siglato l'accordo tra Senaf e Apindustria Confimi Verona per MECSPE 2018

Luca Ghibellini, presidente della categoria metalmeccanici Apindustria Confimi Verona, ha recentemente siglato un accordo con Senaf, organizzatore della fiera MECSPE, vero e proprio punto di riferimento per l'industria manifatturiera, che consentirà agli Associati di partecipare a condizioni vantaggiose alla prossima edizione della manifestazione in programma a Parma dal 22 al 24 marzo 2018.

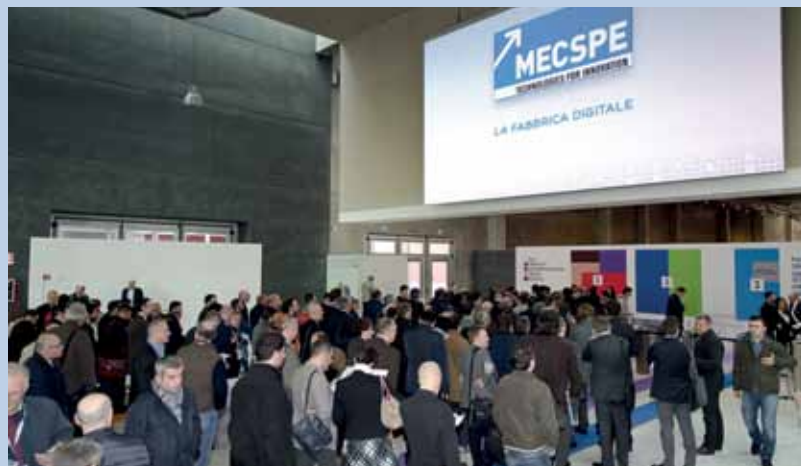
«Le PMI metalmeccaniche di Apindustria Confimi Verona – annuncia Luca Ghibellini – potranno partecipare, in collettiva, a questo importante appuntamento, beneficiando, se nuovi espositori (ovvero aziende che non hanno mai partecipato alla manifestazione o che non lo hanno fatto in forma diretta da almeno due edizioni), di tariffe agevolate. Molti Associati hanno accolto questa opportunità con entusiasmo e già diverse sono le aziende che hanno aderito». MECSPE - Tecnologie per l'Innovazione è il salone più interessante e completo per tutti i settori della metalmeccanica, offre una panoramica completa su materiali, macchine, tecnologie innovative e, con iniziative speciali come Fabbrica Digitale, mostra alle aziende i vantaggi competitivi dell'Industria 4.0.

È un evento B2B che attira visitatori



altamente profilati dei principali settori dell'industria manifatturiera. Ecco i dati dell'edizione 2017:

- oltre 45.000 visitatori, titolari di piccole e medie aziende, ma anche figure decisionali provenienti dalle grandi aziende italiane ed estere in cerca di nuove soluzioni tecnologiche, prodotti e partner;
- 11 saloni tematici dedicati ai migliori produttori di tecnologie, macchine e lavorazioni nei seguenti ambiti: macchine utensili, trattamenti superficiali, metrologia e controllo qualità, fabbrica digitale, trasmissioni di potenza, automazione e robotica, logistica, subfornitura elettronica e meccanica, subfornitura materie plastiche, materiali non ferrosi e leghe, produzione additiva;
- più di 2.000 espositori;
- 75 momenti formativi;
- 58 unità dimostrative e isole di lavorazione, che hanno mostrato dal vivo processi e soluzioni capaci di imprimere una concreta trasformazione al manifatturiero italiano. ●



LET'S MATCH

30 aziende a confronto nel Business Network di Apindustria Confimi Verona

L'evento, organizzato dal Gruppo Giovani, era finalizzato all'incontro e allo sviluppo di opportunità di collaborazione



Conoscersi e confrontarsi, scambiare idee e studiare nuove strategie per fare rete nei mercati nazionali ed esteri. Questi alcuni degli obiettivi di Let's Match: il business network organizzato lo scorso 28 novembre dal Gruppo Giovani di Apindustria Confimi in collaborazione con Aurea Solution e con il contributo di Banco BPM.

L'evento era finalizzato all'incontro e allo sviluppo di opportunità di collaborazione tra le piccole e medie imprese della filiera di Apindustria Confimi. Per questo sono state selezionate 30 aziende veronesi, scelte sulla base delle diverse categorie merceologiche.

Seguendo le regole importate dagli Stati Uniti del "bu-





siness speed dating”, gli imprenditori hanno avuto la possibilità di presentare la propria attività in incontri one-to-one, però in una formula completamente rivisitata che si è trasformata in percorso formativo e insieme esperienziale. Un dialogo veloce, già sperimentato con successo, orientato in questo caso a costruire un rapporto di fiducia, a favorire la conoscenza tra imprese e ad accrescere lo spirito associativo in maniera dinamica, divertente e soprattutto efficace. Ogni “match”, scandito dal suono di un gong, ha avuto la durata di dieci minuti.

Suddivisi in tre tavoli da dieci partecipanti, gli interlocutori, supportati dai consigli di un formatore, hanno raccontato a rotazione le caratteristiche e le potenzialità della propria impresa, gettando così le basi per un'eventuale collaborazione fornitore-cliente o per una sinergia nella risoluzione di problematiche comuni.

«È stata la prima edizione incentrata su questo innovativo format di networking, ma il proposito è trasformare Let's Match in appuntamento fisso da replicare periodicamente», ha sottolineato il presidente del Gruppo Giovani Apindustria Confimi, Daniele Maccari. «La nostra Associazione non deve essere soltanto un punto di riferimento per gli imprenditori. Deve favorire occasioni di business e soprattutto lo scambio di contatti tra i vari associati perché le aziende possano creare sinergie ed accrescere la propria competitività, anche guardando a uno scenario internazionale».

Per informazioni sulla prossima edizione di Let's Match: b2b@apiverona.net.

<http://www.apiverona.it/letsmatch-b2b-businessnetwork-2/>



DOVE C'E' ALBRIGI TECNOLOGIE C'E' UN GRANDE IMPIANTO



Studiamo, progettiamo e realizziamo impianti:

- per elevate produzioni, anche 24/24
- con controllo continuo e in automatico della qualità del prodotto
- assenza di manodopera manuale
- nessuno scarto di lavorazione
- nessun inquinamento di prodotto
- recupero e risparmio energetico
- manutenzioni ridotte al minimo
- ecocompatibili
- rispetto della materia prima e del prodotto finito
- formazione e addestramento del personale della committente
- pratiche di finanziamento



**AVANTI
NEL
TEMPO**



TECNOLOGIE MADE IN ITALY

ALBRIGI TECNOLOGIE sceglie di intraprendere percorsi straordinari per garantire al cliente parametri di qualità senza confini



Api Factory

Quando la cultura d'impresa cresce sui banchi di scuola

Al via la seconda edizione del progetto promosso da Apigiovani, con il sostegno di Banco BPM e il patrocinio dell'Ufficio Scolastico di Verona, che premia la creatività delle giovani generazioni.

Diffondere la cultura d'impresa e stimolare la creatività tra le nuove generazioni a partire dai banchi di scuola per sviluppare e proporre un prodotto o un servizio con caratteristiche di innovazione. Questa la finalità della seconda edizione di Api Factory: il progetto promosso e fortemente voluto da Apigiovani con il sostegno di Banco BPM e il patrocinio dell'Ufficio Scolastico di Verona. Sono stati 250 gli alunni, provenienti da quattro scuole del veronese, a sfidarsi lo scorso anno: una maniera concreta per cimentarsi in quella che potrà essere la loro futura professione in settori quali l'informatica, la robotica, l'elettronica e la meccanica. Le proposte arrivate in finale hanno spaziato dalla salute al miglioramento del contesto sociale e dello stile di vita fino alla sostenibilità economica ed ambientale. «Un successo e un entusiasmo che si intende replicare visti gli ottimi riscontri ricevuti», sottolinea il presidente di Apigiovani, **Daniele Maccari**. Gli Istituti coinvolti sono sei, due in più rispetto alla precedente edizione, per un totale di 1.500 studenti incontrati nelle aule di Ipsia Giorgi, Istituto Salesiano San Zeno, Istituto Silva-Ricci di Legnago, Itis Marconi, Scuole Alle Stimate, Istituto Statale Carlo Anti. Con questa iniziativa, riservata alle classi quinte, il

Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona conferma l'impegno delle imprese verso il mondo della formazione. La sfida riguarda quanti potrebbero diventare gli imprenditori di domani: studenti che possono presentare innovative idee d'impresa e verificarne la fattibilità. Da una parte ci sono gli imprenditori che, nel ruolo di tutor di riferimento, illustrano quali requisiti richiede oggi il mondo professionale. Dall'altra parte ci sono i ragazzi, prosegue Maccari, ai quali si offrono tre opportunità: «Non solo una borsa di studio di 3mila euro da sfruttare per tasse universitarie o corsi di formazione presso centri accreditati, ma la possibilità di mettersi in gioco e in evidenza davanti alle 800 aziende che compongono la nostra associazione di categoria. Hanno infine modo di sperimentare cosa significa operare in team all'interno di un'azienda, di proporre idee, di vedere se sono realizzabili».

Dopo una serie di selezioni, i lavori verranno presentati alla commissione di valutazione; i nomi dei finalisti saranno resi noti nella primavera del prossimo anno, per poi scegliere il vincitore. «Il campo di applicazione può riguardare meccanica, mecatronica, elettronica, informatica, robotica, energia, costruzioni, applicazione per servizi in modo da inventare o migliorare qualcosa di già esistente», precisa **Nicola Mazzi**, delegato per la formazione. Idee ed eventuali prototipi a



corredo saranno soggetti ad attenta valutazione: «Il prodotto dovrà essere vantaggioso, accattivante, economicamente sostenibile, facilmente riproducibile, a basso impatto ambientale e il più possibile innovativo». È il caso di Bitroad: il casco intelligente – perché dotato di sensori che consentono di acquisire ed elaborare dati relativi alla geo-localizzazione, a immagini filmate da micro-camere e di altro tipo oltre a misurare l'entità di eventuali urti – che si è aggiudicato la prima edizione di Api Factory. «Ciò significa dare un senso all'apprendimento attraverso esperienze di laboratorio e progettazione. Aspetto fondamentale perché riesce a restituire entusiasmo e a migliorare l'approccio degli studenti al sapere», evidenzia **Laura Parenti** dell'Ufficio Scolastico di Verona. La sfida è responsabilizzare le nuove generazioni: «Far capire che il percorso del fare impresa è bello ed entusiasmante, soprattutto se può permettere di esprimere



creatività e poggia su regole e senso di responsabilità».

A farle eco è **Paolo Smizzer** della Banca Popolare di Verona – Banco BPM: «Sposare un'iniziativa come questa aiuta i giovani ad avvicinarsi al mondo dell'impresa in maniera intelligente e coinvolgente, facendo emergere il talento». Infatti per

la crescita delle aziende, conclude Maccari, «è fondamentale creare sinergie e investire sul capitale umano con l'inserimento di nuovi collaboratori che ci piace definire "giovani talenti". Ed è importante che una banca del territorio, come Banca Popolare di Verona – Banco BPM, creda in progetti come questo e li sostenga».•

Atempo

AGENZIA PER IL LAVORO

- Somministrazione lavoro tempo determinato e indeterminato
- Ricerca e selezione
- Politiche attive
- Formazione

**Il profilo
su misura
per te**

Atempo, l'Atelier del lavoro

Atempo SpA - Agenzia per il Lavoro
 FILIALE DI VERONA: Via Scuderlando, 313 - 37135 Verona
 Telefono: 045 8010763 | 334 5318771 | Fax: 045 8018528
 www.atempospa.it | verona@atempospa.it



Gente di circo ©

BOTERO

I corpi smisurati, le atmosfere fiabesche e fantastiche dell'America Latina, l'esuberanza delle forme e dei colori, l'ironia e la nostalgia

In mostra fino al prossimo 25 febbraio, ad AMO-Palazzo Forti, oltre 50 opere del grande artista

Fernando Botero, artista vivente ma già entrato nella schiera dei grandi classici, ha scelto di concludere i festeggiamenti per il suo 85esimo compleanno e per i suoi 50 anni di carriera con questa mostra ad AMO-Palazzo Forti, in cui sono esposte oltre 50 opere che ripercorrono tutta la sua carriera.

I protagonisti dei dipinti del pittore colombiano sono sempre privi di stati d'animo riconoscibili, non provano né gioia, né dolore. Scompare la dimensione morale e psicologica: il popolo, in tutta la sua varietà, vive la propria

quotidianità, assurgendo a protagonista di situazioni atipiche nella loro apparente ovvietà. Per Botero dipingere è una necessità interiore, ma anche un'esplorazione continua verso il quadro ideale che non si raggiunge mai. Apolide, eppure legato alla cultura della sua terra, Botero ha anticipato di diversi decenni l'attuale visione globale di un'arte senza più steccati, né confini: lo si può leggere in qualsiasi luogo e tempo, se ne apprezza il continuo richiamo alla classicità in una visione assolutamente contemporanea. La sua pittura non sta dentro un genere, pur esprimendosi attraverso la figurazione, ma inventa un genere proprio e autonomo.

Gli Esordi

L'arte di Botero è la risultanza di un ricercato equilibrio tra maestria esecutiva e valori espressivi. La sua pittura parte da lontano ed è tesa al conseguimento di un'immagine ricca e complessa, strutturata su più livelli. Un'immagine che porta in sé la storia, la memoria, il peso e il sapore della terra natale. Botero, fin dagli esordi, ha avuto come riferimento la grande arte precolombiana e il barocco coloniale, oltre alla pittura muralista messicana. "I pittori messicani hanno raffigurato gli indigeni e i lavoratori da un punto di vista politico. Io mi sono interessato molto a Orozco, Rivera e Siqueiros e a tutti gli artisti che facevano un discor-

so simile. Il mio obiettivo era ridestare lo spirito delle mie origini, della mia storia, della storia della gente latino-americana". In dipinti come *Apoteosi di Ramon Hoyos Botero* raggiunge una grande abilità narrativa, espressa attraverso un segno vigoroso e una pennellata nervosa derivata dall'espressionismo astratto, pur senza mai venir meno alla figurazione.

Versioni da antichi maestri

Uno degli elementi caratterizzanti la pittura di Botero è la sua capacità di coniugare la cultura latino-americana delle origini, con quella occidentale. Il riferimento all'Europa è quello alla cultura pittorica incontrata e amata in Giotto, Piero della Francesca, Leonardo, Mantegna, Velázquez, Goya, conosciuti nei suoi viaggi in Italia e Spagna nei primi anni Cinquanta, ai quali si aggiunsero poi Dürer e Rubens, Manet e Cézanne, a testimonianza della curiosità intellettuale di Botero. Botero non imita, ma ricrea alla sua maniera, dando vita a imma-



Coniugi Arnolfini ©

gini che ambiscono a una loro autonomia. Con le sue re-interpretazioni il pittore vuole rendere omaggio, anche con una certa benevola ironia, a dipinti celeberrimi, cercando, a secoli di distanza, di ricreare lo spirito. Rivisita il genio dei grandi maestri per tradurlo in un'espressione tipica del suo fare. Lo si vede, ad esempio, in *Après Goya* (2006) che mantiene inalterata l'atmosfera intimista; nella monumentale presenza de *L'infanta Margherita Teresa* (2006), doveroso omaggio a Velázquez, e nella delicata reinterpretazione de *La Fornarina* (2009) di Raffaello.

Nature morte

Le nature morte rivestono un ruolo importante all'interno dell'opera di Botero e alimentano la seduzione di un'immagine che va ben al di là della semplice



Natura morta ©

composizione di frutta e oggetti su un tavolo, per rivelarsi un vero e proprio mondo a sé, ricco e diversificato, governato da regole ben precise. "Quando dipingo una mela o un'arancia, so che si potrà riconoscere che è mia e che sono io che l'ho dipinta, perché quello che io cerco è di dare a ogni elemento dipinto, anche al più semplice, una personalità che viene da una convinzione profonda". Ecco, per Botero il problema della forma è conferire un'immagine autentica anche agli oggetti inanimati. Nelle sue nature morte le forme di tutti gli elementi, assimilabili talora a figure solide geometriche, propongono un impatto narrativo e spaziale che vanifica ogni possibile contestazione di tipo realistico. I canoni della sua "classicità" si possono assaporare in *Natura morta con frutta e bottiglia* (2000), capace di infondere una spiccata personalità, anche a una mela che conquista la scena. Lo stesso ragionamento vale per il violino e per il trombone, proiettati decisamente verso l'osservatore in *Natura morta con strumenti musicali* (2004). Di contro il paesaggio che si spalanca in *Natura morta davanti al balcone* (2000) tende ad assorbire compiutamente il tavolo con le arance creando un amalgama di desideri in fuga consentiti solo allo sguardo.

Circo

Botero si è innamorato del circo in Messico, rimanendo attratto dai suoi personaggi, dai colori, dal movimento, dalla vita e dalle storie legate a questo spettacolo senza tempo. Egli mette in scena, racconta e illustra la vita del circo soffermandosi sul lavoro degli addetti impegnati nei preparativi e indulgiando sui momenti di pausa, nei quali

i membri di questa grande famiglia si ritrovano per condividere la quotidianità. Ma soprattutto Botero ci consegna una carrellata di ritratti di grande bellezza, da Pierrot ad Arlecchino, dalla cavallerizza, ai clown, dall'elefante ai cavalli: un universo variopinto e un caleidoscopio di colori che innalzano la meraviglia a principio essenziale di comprensione. Basta soffermarsi su alcune opere per capire la validità di tale constatazione. In *Gente del circo con elefante* (2007) gli interpreti si comportano secondo la consuetudine del loro ambiente: il saltimbanco compie i ricorrenti esercizi ginnici, il clown si propone in maschera inforcando lunghi trampoli, la donna dalle grandi forme si mette in posa tenendo sulle ginocchia una scimmia vestita da bambino sotto il placido ingombro del pachiderma. Questo è il quotidiano che attira il gesto di Botero perché appartiene di diritto al suo modo di ricostruire l'universo e di riconsegnarlo alla nostra ammirata attenzione.

Vita latino-americana

"Si ritrova nella mia pittura un mondo che ho conosciuto quando ero molto giovane, nella mia terra. Si tratta di una specie di nostalgia e io ne ho fatto l'aspetto centrale del mio lavoro. [...] Io ho vissuto quindici anni a New York e molti anni in Europa, ma questo non ha cambiato nulla nella mia disposizione, nella mia natura e nel mio spirito latino-americano. La comunione con il mio paese è totale". Per il giovane Botero i punti di riferimento non potevano che essere le tavole e le sculture policrome dell'arte coloniale, il linguaggio diretto ed essenziale dell'arte popolare e, per la purezza della forma, l'arte precolumbiana. Elementi presenti nella sua



Famiglia con animali ©

pittura e che caratterizzano una poetica raffinata col passare dei decenni, ma che porta in sé la stessa immediatezza e la stessa forza narrativa. Nelle scene di vita quotidiana le persone raffigurate sono profondamente comprese nel ruolo di dispensatrici di immagini così lontane dal nostro vivere attuale: ci osservano dal loro paesaggio incantato esibendo una compunta impassibilità. Le azioni godono di una lenta armonia e di una espansione osmotica capace di coinvolgere gesti, atteggiamenti, ambientazioni e oggetti. In tal modo si può assaporare *Famiglia con animali* (1998) percorso da un equilibrio di incontri e di situazioni private di ogni urgenza. *Parimenti Atelier di Sartoria* (2000) propone interpreti da inserirsi nel gioco della memoria e depositari di una soavità comportamentale e contemplativa che coinvolge per empatia anche *Le sorelle* (1969-2005) in compunta posa fotografica, senza dimenticare i gaudenti partecipi che si ritrovano ne *La casa di Marta Pintuco* (2001).

Politica

Nella pittura di Boero c'è una dimensione popolare, un profondo attaccamento alla propria cultura, alla memoria mai venuta meno della quotidianità di Medellín. Queste caratteristiche si evidenziano anche nei dipinti dedicati al potere, ai politici e ai militari, nei quali l'artista non intende esprimere giudizi di



Presidente y sus ministros ©

merito sui personaggi ritratti. Ad attrarlo è l'eleganza multicolore degli abiti dei rappresentanti del potere e delle first lady, lo sfarzo barocco degli ambienti. Questi dipinti inducono al sorriso, conquistano lo sguardo incuriosito, come nell'improbabile ritratto de *Il Presidente e i suoi ministri* (2011), coloratissima parata di generali nelle loro divise sfarzose, di alti prelati e di politici professionisti, tutti indaffarati e impegnati con importanti dossier al servizio del presidente che giganteggia al centro della scena. Il tono di Botero è quello di un narratore indipendente, di un affabulatore la cui caratteristica risiede nella saggezza temperata dal sorriso e da un innato senso dell'ironia.

Corrida

"Ho osato dipingere la corrida poiché conoscevo assai bene questo tema. Non si può dipingere se non esiste una forte relazione tra un soggetto e il proprio animo. Questa relazione è assolutamente necessaria in quanto ti dà una sorta di autorità morale. Io l'avevo. Il tema mi usciva dal "sangre" (sangue) e dalla mia stessa vita". Non poteva mancare nell'opera di

Botero il confronto con il tema suggestivo e affascinante della corrida, profondamente connaturato alla sua cultura e alla tradizione del suo popolo. A interessarlo non è soltanto il combattimento dell'uomo con il toro ma tutto quanto fa da cornice a questo rito laico. Dalla vestizione dei protagonisti celebrati nella fastosa eleganza dei costumi e visti come moderni eroi, alla scesa nell'arena dei matadores a cavallo, al pubblico as-



El arrastre ©

siepatto sugli spalti per applaudire i propri idoli, tutto sembra far parte di una straordinaria rappresentazione popolare nella quale la violenza insita nella corrida pare essere vissuta in modo naturale, anche nelle scene più crude. Gli abiti sontuosi di sete damascate, di ori e di fregi servono agli officianti per fornire un senso magico e sacro alla complessità dei comportamenti e dei gesti che conducono alla stoccata finale, che nelle tele di Botero assume un atteggiamento rassegnato e consapevole come in *El Arrastre*. L'attenzione dell'artista è incentrata sulla spettacolarità della coreografia più che sulla tensione del momento, sul sangue che bagna l'arena.

Religione

La religione occupa un ruolo importante nell'impegno pittorico di Botero perché il clima favolistico in cui vengono immersi i personaggi riflette perfettamente l'immagine percettiva di un mondo dove la realtà deve fare sempre i conti con lo sconfinamento in una fantasia che determina compiutamente i pensie-



Seminario ©

ri e i gesti della gente. In questo contesto la religione si pone come un esempio di pratica del soprannaturale che permea la quotidianità da tradursi in sorpresa, in contemplazione estatica. Sotto tale profilo gli interpreti de *Il seminario* (2004) si comportano alla stregua di innocenti depositari di un sentimento che si dipana dal placido riposo del lettore, elegantemente sdraiato a terra, per rimbalzare nell'accorata preghiera del prelado al suo fianco e pervadere quindi l'attonita, rapita compostezza dei restanti effigiati. D'altro canto *Il Nunzio* (2004) è una variegata macchia di colore che entra a far parte del paesaggio secondo la logica delle apparizioni capaci di trasformare l'evento in rimarcata consuetudine. Tale approccio percettivo e creativo riesce a rendere plausibile anche il compiaciuto interprete della *Passeggiata sulla collina* (1977), un monsignore che recita il rosario muovendosi nel verde con la gonfia leggerezza di una nuvola e con la maestosa compostezza che l'abito gli impone.

Sante

"Osservando la storia dell'arte mi sono reso conto che il tema dei santi era scomparso dalla pittura dopo la Rivoluzione



Santa Gertrudis ©

francese, dopo essere stato un soggetto preferito tra il XIII e il XV secolo. Ho ritenuto che un tema così affascinante meritava di essere ripreso". Nel passato

queste umili figure di sante sono state rappresentate da artisti come Rubens, Van Eyck, El Greco, Zurbaran come personaggi nobili e eleganti per rendere loro omaggio. Botero intende riallacciarsi a questa tradizione presentando le sue Sante in abiti eleganti, di "haute couture", ma attualizzando le figure e interpretandole con una vena di ironia come donne mondane della società odierna: ingioiellate, con guanti lunghi e scollature generose, mostrando gambe e tacchi alti. Senza per questo perdere la loro aura di sacralità. L'artista ha studiato ciascuna delle sante raffigurate, la loro storia e il loro martirio per offrirne una sua versione. Santa Barbara, per esempio, molto venerata dalla Chiesa, viene ritratta con un seno nudo e lacerato, e con una Bibbia in mano: rappresentazione della sofferenza per fustigazione subita come punizione per la sua fede incrollabile. Ogni santa ha la sua storia e il suo martirio. Quando viene dipinta con una palma in mano significa che è stata torturata, se tiene un fiore è significa che è morta vergine e se appare con una spada è che era un guerriero. Tutto questo nel rispetto della tradizione storica, ma naturalmente usando una grande quantità di immaginazione e una notevole libertà interpretativa, sempre alla ricerca di "ciò che è diverso, ciò che nessuno dipinge", conferendo a queste sante l'inconfondibile e variopinta impronta della cultura latinoamericana.

Nudi

Le opere di Botero si avvalgono di un perfetto equilibrio tra le forme, i concetti e le nostalgie. I nudi dell'artista sono un



Donna seduta ©



Nudo ©

esempio chiarificatore di tali propositi. In primis si specchiano in volumi ammantati della straordinaria grazia muliebre nonostante l'abbondanza rubensiana dei corpi; le storie sembrano immerse in una sorta di eden primordiale che non contempla la malizia e il peccato; di conseguenza i comportamenti si giovano di una naturalezza che ci fa accogliere come ovvio il clima in cui si svolgono le scene. E questa è una delle prerogative di Botero: far sentire l'osservatore in sintonia emozionale con le immagini scaturite dalla sua immaginazione. Si rimane pertanto colpiti dalla naturale sensualità di *Donna seduta* (1997) che si presenta in tutta la sua elegante opulenza e dalla protagonista de *Il bagno* (2002) le cui matronali fattezze riempiono di luce carnale lo spazio angusto. Due modi per affrontare la narrazione con la consapevolezza dei ritmi e delle misure: un incontro di rotondi gesti e di poetica digressione nel primo caso; un rapporto di tensioni volumetriche nel secondo. ●

Sede

AMO Arena Museo Opera - Palazzo Forti
Via Achille Forti 1 – Verona
Tel. 045 853771

Date

21 ottobre 2017 – 25 febbraio 2018

Aperture straordinarie

Lunedì 25 dicembre: 14.30 - 19.30
Martedì 26 dicembre: 9.30 - 19.30
Domenica 31 dicembre: 9.30 - 17.30
Lunedì 1 gennaio: 12.30 - 19.30
Sabato 6 gennaio: 9.30 - 19.30

Orari

Lunedì dalle 14.30 alle 19.30
Dal martedì a domenica dalle 9.30 alle 19.30

L'ECONOMIA DEL VENETO NEL 2017

IL VENETO IN OTTIMA SALUTE SI RICONFERMA LOCOMOTIVA PER L'ECONOMIA NAZIONALE

Investimenti, ordinativi e consumi in crescita svelano un 2018 all'insegna dell'ottimismo

N

el primo semestre del 2017 è proseguita la crescita dell'economia veneta, sostenuta sia dal buon andamento della domanda interna, sia dalla crescita del commercio internazionale. L'occupazione è aumentata e la situazione economica delle famiglie è migliorata. Condizioni di investimento favorevoli hanno continuato ad alimentare il processo di accumulazione di capitale delle imprese. Si è consolidata la crescita dell'attività manifatturiera che ha interessato tutti i settori di specializzazione regionale e ha beneficiato dello sviluppo delle esportazioni nei principali mercati di sbocco.

Nel 2017 gli investimenti dovrebbero aumentare per il quarto anno consecutivo, favoriti da attese positive sull'evoluzione della domanda nei prossimi mesi, dal miglioramento delle condizioni finanziarie delle imprese e dalle misure governative di incentivazione (Piano Nazionale "Industria 4.0").

Gli operatori prefigurano un'ulteriore espansione dei piani di investimento per il 2018.

I livelli di attività nel comparto dei servizi privati non finanziari, in crescita nei primi nove mesi dell'anno, hanno beneficiato dell'ulteriore aumento dei consumi delle famiglie, che si è riflesso in una crescita delle vendite nel commercio al dettaglio e dello sviluppo dell'attività turistica e dei trasporti.

Nel settore edile, dove i livelli di attività si erano stabilizzati lo scorso anno dopo una lunga fase recessiva, i segnali di ripresa stentano invece a consolidarsi a causa delle persistenti difficoltà nel segmento residenziale delle nuove abitazioni e della debolezza della domanda pubblica.

Le condizioni del mercato del lavoro sono ulteriormente migliorate.

Il numero di occupati, in crescita dall'inizio dello scorso anno, è tornato sui livelli pre-crisi.

Con il venir meno degli incentivi pubblici alla stabilizzazione dei rapporti di lavoro, la crescita si è concentrata soprattutto nei contratti a tempo determinato.

L'incremento dei redditi da lavoro dipendente ha contribuito a sostenere la spesa delle famiglie, che hanno anche accresciuto il proprio indebitamento, beneficiando di condizioni di accesso al credito distese.

Nei mesi estivi i finanziamenti bancari all'economia regionale sono tornati a crescere, seppur moderatamente, dopo cinque anni di calo ininterrotto.

Alla stabilizzazione dei prestiti alle imprese, sostenuti dalla domanda di finanziamento per gli investimenti, si è associata la crescita dei prestiti alle famiglie, connessa

con l'acquisto di beni durevoli e abitazioni. Il miglioramento delle condizioni reddituali e finanziarie delle imprese si è riflesso positivamente sulla qualità del credito.

L'ECONOMIA REALE

Industria

Il Piano Nazionale "Industria 4.0" mette il turbo agli investimenti delle imprese venete

Nella prima metà del 2017 la crescita dell'attività nel comparto manifatturiero veneto si è rafforzata; la produzione industriale delle imprese con almeno 5 addetti è cresciuta del 3% su base tendenziale, sostenuta dagli ordini interni ed esteri.



Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto.

La crescita dell'attività è risultata diffusa in tutti i comparti ed è stata superiore alla media nell'occhialeria, nella meccanica, nei prodotti in metallo, nel settore della gomma e plastica e tra le imprese di maggiori dimensioni; è risultata invece più debole nell'oreficeria e nel sistema della moda.

Tra le imprese intervistate prevalgono i giudizi positivi sull'andamento degli ordini a sei mesi: il saldo percentuale tra la quota delle attese di aumento e quella delle previsioni di riduzione è pari al 41%. Le attese positive sono diffuse tra i settori industriali, con l'eccezione del comparto della moda, e riguardano anche gli ordinativi dall'estero.

La spesa per investimenti dovrebbe continuare a crescere anche nel 2017 per il quarto anno consecutivo.

I programmi di investimento formulati all'inizio del 2017, che indicavano un rallentamento rispetto al biennio precedente, sono stati rivisti al rialzo dal 29% degli operatori economici, a fronte di un 11% che ha invece indicato un ribasso rispetto a quanto programmato.

Gli incentivi agli investimenti (super e iperamortamento) stanno offrendo un contributo positivo all'accumulazione di capitale. Il 45% delle imprese industriali venete (contro il 35% a livello nazionale) ha usufruito, o intende farlo entro l'anno, degli incentivi agli investimenti legati al piano nazionale Industria 4.0 (nuova Sabatini, super e iperammortamento, credito d'imposta); tra queste, quasi il 70% delle imprese industriali segnala che oltre un terzo degli investimenti totali pianificato per l'anno in corso beneficia di tali agevolazioni.

Il ricorso è stato più diffuso della media nella metalmeccanica, il principale settore di specializzazione del sistema produttivo regionale.

I programmi di accumulazione per il 2018 appaiono orientati a una prosecuzione dell'espansione, anche alla luce delle migliorate condizioni finanziarie e reddituali delle imprese.

Le costruzioni

Ancora qualche difficoltà ma per il 2018 c'è più ottimismo

Nella prima metà dell'anno il livello di attività nel settore edile ha sostanzialmente ristagnato.

Nel comparto residenziale, le perduranti difficoltà nel segmento delle nuove abitazioni sono state compensate da un consolidamento della crescita nell'attività di ristrutturazione. I livelli di attività si sono stabilizzati nel comparto non residenziale, sia nella componente privata, sia in quella pubblica.

Nel primo semestre del 2017 il fatturato e gli ordinativi, rilevati dall'indagine condotta da Unioncamere e dalle Casse Edili del Veneto, sono rimasti pressoché invariati rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente.

Secondo il sondaggio condotto dalla Banca d'Italia su un campione di imprese di costruzioni con almeno 10 addetti, i livelli di attività dovrebbero ristagnare anche nella seconda parte dell'anno. Le valutazioni sulle prospettive per il 2018 sono più ottimistiche, sebbene ancora il 40% delle imprese edili prefiguri una produzione stabile.

I servizi privati non finanziari

Il recupero della spesa per consumi spinge vendite al dettaglio, trasporti e turismo

I livelli di attività nel settore dei servizi hanno beneficiato del recupero della spesa per consumi, che si è riflessa in un aumento delle vendite nel commercio al dettaglio, e nella crescita dell'attività turistica e dei trasporti.

Secondo l'indagine condotta lo scorso ottobre dalla Banca d'Italia su un campione di imprese dei servizi privati non finanziari con più di 20 addetti, oltre la metà degli operatori ha dichiarato un aumento del fatturato nei primi nove mesi del 2017 a fronte di meno del 10% che ha segnalato un calo.

Le prospettive a breve termine sono positive; il saldo tra le imprese che esprimono aspettative di crescita degli ordini a sei mesi e quelle che prevedono un calo è positivo per il 28%.

Nei primi sei mesi dell'anno è proseguita la crescita delle vendite del commercio al dettaglio trainata dalla media e grande distribuzione, che ha più che compensato il calo del fatturato negli esercizi di minori dimensioni. (inserir

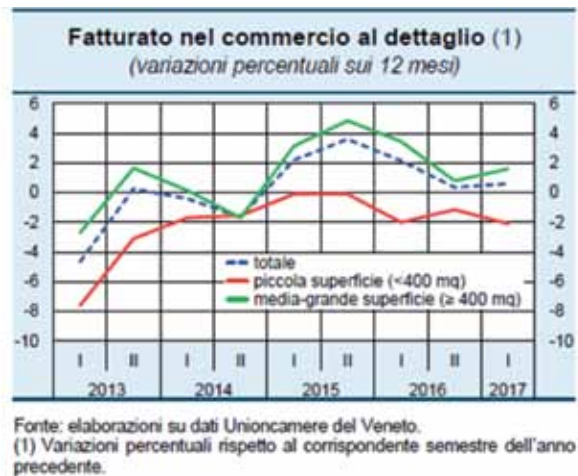


Figura 2)

Movimentazione di merci e turismo

In crescita del 10% la presenza di ospiti stranieri in strutture ricettive del Veneto

Il miglioramento dell'attività economica si è riflesso anche nell'incremento del traffico di veicoli pesanti nella rete autostradale regionale cresciuto nei primi otto mesi dell'anno del 5% rispetto allo stesso periodo del 2016.

Nei primi nove mesi dell'anno le merci movimentate nel porto di Venezia si sono ridotte in termini di tonnellaggio complessivo (-3,6%) a causa del calo delle rinfuse sbarcate - in particolare carbone e prodotti metallurgici - e di una lieve riduzione dei container movimentati, a fronte di un aumento dei traghetti per il trasporto di autocarri, automobili e vagoni ferroviari (carichi Ro-Ro).

Nello stesso periodo, il traffico passeggeri negli aeroporti del Veneto è aumentato del 9%, sia nella componente nazionale sia in quella internazionale, grazie alla crescita sostenuta negli scali di Treviso e Verona (+19% e +10% rispettivamente) e al trend positivo di Venezia (+7%).

In base alle stime dalla Regione Veneto, nei primi sei mesi dell'anno, che in media rappresentano poco più di un terzo dei flussi annuali, le presenze turistiche negli alberghi, camping e villaggi turistici sono aumentate dell'8%. Alla crescita hanno contribuito in misura analoga i visitatori stranieri e quelli italiani.

Il buon andamento della stagione turistica è confermato anche dall'indagine sul turismo internazionale della Banca d'Italia che, nei primi otto mesi dell'anno, segnala una crescita della spesa dei turisti stranieri in Veneto ospitati in alberghi e villaggi di quasi il 10% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Scambi con l'estero

In accelerazione le vendite in Russia e nei Paesi extra UE; pole position per la meccanica; debole la moda e i mezzi di trasporto

Favorite dal rafforzamento della domanda mondiale, nel primo semestre 2017 le esportazioni, valutate a prezzi correnti, sono aumentate del 6% rispetto allo stesso periodo del 2016 (dall'1,4% nel complesso del 2016). La crescita si è intensificata soprattutto nei mercati esterni



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
(1) Medie mobili a tre termini, dati mensili destagionalizzati.

revoli e abitazioni, si è associata la stabilizzazione dei crediti alle imprese, sostenuti dalle esigenze di finanziamento degli investimenti.

La dinamica dei prestiti alle imprese venete si è riallineata a quella media nazionale nel corso dei mesi estivi; vi ha contribuito la soluzione della crisi di Veneto Banca e Banca Popolare di Vicenza. Dalla fine del 2015 era, infatti, emerso un differenziale negativo sull'andamento dei finanziamenti in Veneto, rispetto alla media nazionale, imputabile alla situazione di difficoltà di alcuni intermediari.

Fonte: Aggiornamento Congiunturale Regionale della Banca d'Italia – novembre 2017.

Elaborazione a cura dell'Osservatorio Economico di Fidi Nordest. ●

all'Unione europea. (inserire Figura 3)

Nell'Unione Europea l'accelerazione delle esportazioni è stata più forte nei paesi esterni all'area dell'euro; nel Regno Unito, dopo un marcato rallentamento nel 2016, le vendite sono aumentate del 5%.

Le esportazioni al di fuori dell'Unione Europea sono state sostenute soprattutto dal vivace andamento negli Stati Uniti e nei paesi dell'Europa centro-orientale.

Anche le vendite in Russia, che nel biennio 2014-15 avevano pesantemente risentito del deprezzamento del rublo e del forte calo di domanda determinato anche dalle restrizioni sull'esportazione di alcuni prodotti, hanno registrato una robusta crescita, grazie soprattutto alle vendite di macchinari.

L'incremento delle esportazioni è stato particolarmente vivace per gli apparecchi elettrici, meccanica (+6%), chimica.

La dinamica è stata invece debole nel sistema della moda, in particolare per i prodotti di abbigliamento, e negativa nei mezzi di trasporto, che hanno risentito del calo di vendite di componentistica per autoveicoli.

Il credito regionale

Prestiti bancari in moderata crescita dopo 5 anni di calo ininterrotto

Nei mesi estivi i prestiti bancari al settore privato non finanziario sono tornati a crescere moderatamente (+0,6% a giugno) dopo 5 anni di calo pressoché ininterrotto.

Alla crescita dei prestiti alle famiglie, connessa con l'acquisto di beni du-

AL VIA I VOUCHER PER GLI INVESTIMENTI NEL DIGITALE

Contributi a fondo perduto per le imprese che investono nella digitalizzazione dei processi

L'agevolazione è finalizzata a favorire gli investimenti delle imprese nel campo della digitalizzazione e offrire misure per il servizio televisivo digitale terrestre, comunicazione e agenda digitale.

L'intervento previsto dal Bando consiste nell'assegnazione di un contributo a fondo perduto (voucher) pari al 50% delle spese ammissibili, fino all'importo massimo di 10.000 euro

Possano accedere le imprese che non hanno già ricevuto contributi pubblici a valere sulle stesse spese.

Sono ammissibili le spese sostenute per investimenti ancora da effettuare in:

- HARDWARE
- SOFTWARE
- TELELAVORO
- BANDA LARGA
- E-COMMERCE



Il programma di investimento deve essere avviato dopo l'assegnazione del voucher e concluso entro 6 mesi dall'assegnazione stessa.

Tutte le domande presentate, purché corrette e valide, saranno ammesse al contributo.

In caso di fondi insufficienti a soddisfare tutte le richieste pervenute, il Ministero effettuerà la ripartizione delle risorse tra tutti i partecipanti, indipendentemente dall'ordine cronologico di arrivo.

Le domande del voucher digitalizzazione vanno presentate esclusivamente tramite la piattaforma del MISE a partire dalle ore 10.00 del 30 gennaio 2018 fino alle ore 17.00 del 09 febbraio 2018.

Per maggiori informazioni visitate il sito www.fidinordest.it



S.T.S. Polistiroli ha festeggiato 30 anni di attività

Fin dalle sue origini l'azienda ha saputo garantire un prodotto di alta qualità sempre nel rispetto dell'ambiente

Trent'anni di attività meritano di essere celebrati e **Gaetano Saccardi**, **Roberto Tezza** e **Olindo Saccardi**, che nel 1987 fondarono **S.T.S. Polistiroli**, hanno voluto condividere questa importante ricorrenza con collaboratori e maestranze, clienti, fornitori, amici, rappresentati di banche ed istituzioni (**Renato Della Bella**, presidente Apindustria), autorità (tra cui il vicesindaco di Villafranca Nicola Terilli, gli assessori Roberto dall'Oca e Giandomenico Franchini), che hanno consentito il raggiungimento di un traguardo tanto significativo.

L'azienda veronese produttrice di Polistirene Espanso (EPS) che è da sempre impegnata sul tema del risparmio energetico e del benessere abitativo, grazie alle soluzioni fornite per l'isolamento termico e la protezione degli edifici, ha saputo diventare, nel corso degli anni, leader di mercato anche nel comparto dell'imballaggio, della vetrinistica e delle scenografie in Polistirene Espanso. È questo, infatti, un prodotto molto utilizzato soprattutto per la sua versatilità e leggerezza essendo costituito per il 98% d'aria e l'evento tenutosi nella sede di Villafranca è stato per gli ospiti un'interessante occasione per visitare gli impianti in funzione e poter così toccare con mano come si crea e si lavora questo materiale.

Altro significativo momento è stato la consegna di una targa come sigillo dei primi 30 anni di collaborazione tra S.T.S. Polistiroli e l'Associazione da parte del presidente di Apindustria Renato Della Bella «*Ci auguriamo che tutto il comparto esca presto dalla crisi* – ha esordito Della Bella –. *Sono lieto di festeggiare il traguardo prestigioso raggiunto da questa bella realtà imprenditoriale che mi piacerebbe fosse di buon augurio per molte altre nostre PMI. Bisogna guardare al futuro con positività; imprese come S.T.S. costituiscono un vero e proprio patrimonio per il tessuto economico e sociale veronese*».

I tre soci imprenditori hanno rimarcato l'importanza dell'attenzione all'ambiente che la loro azienda ha sempre perseguito attraverso comportamenti che non devono pesare sulle future generazioni e sottolineato come fare impresa non significhi semplicemente fare business ma anche instaurare e coltivare relazioni umane. Per S.T.S. Polistiroli il motore del cambiamento è ed è sempre stato la versatilità: anche i rappresentati della seconda generazione, presenti in azienda in costante affiancamento ai genitori-fondatori, perseguono questa filosofia del miglioramento continuo e della ricerca di nuove idee e nuovi sbocchi. ●



Insieme CONVIENE

Per avviare la **macchina della convenienza** ci vogliono molti ingranaggi e tu puoi farne parte aderendo alla nostra **rete d'impresa**

LE NOSTRE CONVENZIONI

ABBIAMO OTTENUTO PER VOI
LE **MIGLIORI** CONDIZIONI
COMMERCIALI, STIPULANDO
UNA PLURALITÀ DI **CONVENZIONI**
CON AZIENDE FORNITRICI
DI **BENI E SERVIZI**

SERVIZI E PRODOTTI

- Studio Essepi
- DHL Express
- Dolomiti Energia
- Ecobas
- Ekostar
- Eurotecnica
- Girardi e Associati
- Linea Ufficio Service
- Mainardi Sistemi
- Nexive
- SEA
- SMA Ascensori
- Verpul
- Zostan Sace

RICERCA PERSONALE

- Adecco
- Articolo 1
- Atempo
- Generazione Vincente
- G.I. Group
- Orienta
- Infor Group

CONSULENZA AZIENDALE

- Cdi Manager
- Green School
- M&P Ingegneria
- Sphera Consulting
- Target Salute

MONDO AUTO

- Eni
- FCA Italy
- Gas Adeige Legnago
- Masiero Gomme
- Nordest Group
- Vlani Assicurazioni

RISTORAZIONE

- Gruppo Argenta
- Villa Ormaneto

SALUTE

- Casa di cura S. Francesco
- Centro diagnostico c/o Istituto iperbarico

25° Anniversario di Azalea Cooperativa Sociale

“Essere innovazione, fare comunità. Le cooperative come luoghi di nuove progettualità”

Un momento di confronto e dibattito sui temi del nuovo welfare e dell'innovazione sociale con le istituzioni e gli attori del territorio

Sono passati 25 anni da quando i soci fondatori, un gruppo di 40 persone, decisero di condividere il proprio sapere sulla gestione di servizi educativi e socio-sanitari. Un traguardo significativo

– come sottolinea la presidente Linda Croce – quello a cui è giunta la cooperativa sociale Azalea di Pescantina (Verona): 25 anni di storia e di attività per una realtà che ha fatto delle parole chiave “inclusione” e “innovazione” i capisaldi della propria visione e del proprio agire. Per celebrare l'anniversario - momento fondamentale per fare un bilancio e gettare uno sguardo alle sfide future - l'evento intitolato “Essere innovazione, fare comunità. Le cooperative come luoghi di nuove progettualità”, promosso e organizzato in collaborazione con Legacoop Veneto.

Nata nel 1992, la cooperativa opera in tre grandi filiere - cure primarie, educazione e cultura, inclusione -, offrendo servizi alla persona e d'inserimento lavorativo per persone svantaggiate. Da subito la Cooperativa si è caratterizzata per la ricerca di soluzioni capaci di rispondere in modo efficace e innovativo ai bisogni della persona, della comunità e del territorio.

Con una convinzione salda: gli utenti dei servizi, tutti gli utenti, sono portatori di saperi, di desideri e di competenze oltre che di bisogni: per questo è fondamentale co-progettare insieme a loro i servizi.

Oggi l'obiettivo di Azalea è rafforzarsi come impresa sociale, grazie a un complesso percorso di riorganizzazione, sia interna che dei servizi, articolati non più per settori o aree ma, appunto, per “filieri”: un percorso avviato in questi ultimi anni e che ha già dato

ottimi risultati.

La giornata celebrativa ha consentito di fare il punto con i rappresentanti delle istituzioni e del territorio in merito ai temi del nuovo welfare e dell'innovazione sociale, alla luce anche della recente riforma dell'impresa sociale e del Terzo settore, con l'obiettivo di condividere l'analisi dei bisogni e di disegnare la cornice di riferimento entro cui si è chiamati ad agire nei prossimi anni.

Nel corso dei lavori è stato presentato il nuovo progetto di prossimo avvio, intitolato Sliding Jobs, co-progettato dalla cooperativa insieme a Ulss9 Scaligera, Comune di Verona, Comune di Sommacampagna, Aribandus cooperativa sociale, cooperativa Coopselios, con il supporto di Social Seed.●



Tecnologia e internazionalizzazione per una città che guarda al futuro

III Forum Internazionale To Be Verona

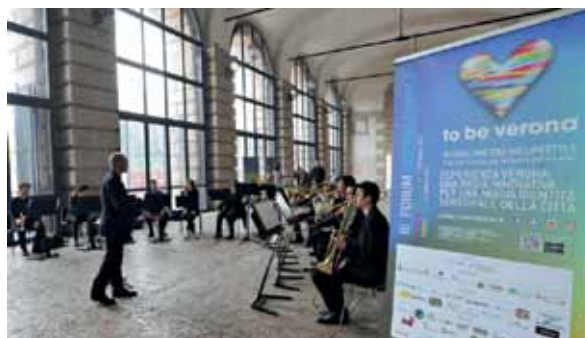
Si è tenuto il 20 e il 21 ottobre il **III Forum Internazionale To Be Verona**. Due giornate ricche di appuntamenti unite da un filo conduttore comune: la ricerca e lo studio di una nuova identità della città di Verona, attraverso la tecnologia d'avanguardia e la valorizzazione delle eccellenze presenti nel territorio.

Tecnologia aptica e interazione uomo-macchina per emulare il senso del tatto: questo il focus del Workshop **Tatto - To Be Present, To Be Future, To Be Verona** che ha visto i partecipanti, divisi in cinque gruppi (Turismo, Educazione, Aziende, Intrattenimento e Sport), realizzare, in quattro ore, cinque progetti con idee concretamente applicabili alla città.

Un confronto costruttivo su interrogativi che accomunano i giovani che si affacciano al mondo dell'imprenditoria, come la difficoltà di trovare finanziamenti, le prospettive di guadagno e di realizzazione individuale: questi i temi principali della Tavola Rotonda sulle start-up innovative del settore biomedico e agricolo che si sono presentate coinvolgendo la platea e raccontando le criticità incontrate nel percorso che, dall'idea, le ha portate alla realizzazione del loro progetto.

Il III Forum Internazionale To Be Verona si è animato con gli interventi dei 12 speaker su temi che hanno spaziato dalla robotica, all'intelligenza artificiale, alla tecnologia al servizio della valorizzazione del patrimonio culturale. Il Forum si è rivelato utile piattaforma per un confronto e uno scambio idee tesi a stimolare la realtà territoriale per la trasformazione di Verona in una vera e propria città del futuro.

Numerosi i partner che hanno partecipato (Il Conservatorio di Verona "Evaristo Felice dall'Abaco", Verona Fab Lab, Pro Loco Carpanea, Birrifico Lesster, Algh-



taly, Artechne, Palmalisa Zantedeschi, Stamperia d'Arte Berardinelli, Parsifal Yoga Academy, ARTEP, Diocesi di Verona - progetto "Verona Minor Hierusalem, una città da valorizzare assieme", Torre dei Lamberti - su gentile concessione di Agec, il Museo AMO e la Mostra di Fernando Botero) presentando le proprie aziende e i propri progetti.

Viralità e condivisione sono state le parole d'ordine di To Be Verona di cui si è parlato in tutti i social, Facebook, Twitter e Instagram (che ha ospitato anche il social contest "Verona: un viaggio dei sensi" cui era possibile partecipare con l'hashtag #tobeverona).

«Siamo soddisfatti dei risultati raggiunti. Ci stiamo impegnando in una sfida ambiziosa: realizzare a Verona un hub dell'innovazione, proponendo una nuova identità per la nostra città e apportando contributi altamente qualificanti» ha affermato **Mauro Galbusera**, presidente di Ass.Im.P. «L'entusiasmo percepito ci hanno fatto capire che il progetto si sta muovendo nella giusta direzione. Speriamo di arrivare al prossimo appuntamento (IV Forum - ottobre 2018) forti di alcuni risultati concreti raggiunti che possano contribuire a rendere Verona una vera e propria Smart Land».●



I consumi alimentari in Italia e nel Veneto

Nonostante il freno rappresentato dalla stagnazione dei prezzi al consumo e alla situazione recessiva dell'economia italiana di questi ultimi anni, nel 2016 il valore dei **consumi alimentari** in Italia è arrivato a 215 miliardi di euro (con oltre 130 mld di euro di fatturato dell'industria agroalimentare), pari a meno del 20% del dato Ue. Nella Ue a 25 membri i consumi valgono infatti circa 1300/1.400 miliardi di euro, di cui oltre 800 (più del 60%) fanno riferimento ai consumi indoor. La spesa delle famiglie italiane in servizi di ristorazione (outdoor) è stata nel 2016 di 78 miliardi di euro, pari a più del 30% del totale della spesa per consumi alimentari, con una significativa diffusione dei bar in Veneto, Lazio e Campania.

Nel **2017** la crescita dei consumi alimentari rimane su livelli contenuti e trainata dai prodotti confezionati. Nella media del trimestre giugno-agosto 2017, l'indice complessivo delle vendite al dettaglio è restato infatti fondamentalmente invariato rispetto al trimestre precedente (-0,1% in valore, +0,1% in volume), con le vendite di beni alimentari che hanno registrato un incremento dello 0,2% in valore e dello 0,8% in volume (per i beni non alimentari -0,2% sia in valore sia in volume, dati Istat). Un'accelerata è prevista per gli ultimi mesi dell'anno, in occasione delle festività natalizie, con ben un 10% ca. dei consumi alimentari realizzati in Veneto, regione con una forte specializzazione alimentare. Verona, assieme a Cuneo e Parma, è tra le province regine dell'export di alimentari nonché tra le meno care.

Per quanto riguarda i canali la ripresa dei consumi, tra *food, beverage* e prodotti per animali, passa soprattutto attraverso la **grande distribuzione** (e i discount in particolare), senza tra-

scurare tutte le forme distributive, dagli ipermercati ai supermercati fino alle piccole botteghe.

Ancora contenuta, anche se in espansione, la spesa attraverso il canale **online**, dove la tendenza è comunque segnata anche a livello internazionale. Bene la **distribuzione automatica**

tici sono aumentate sia per i prodotti freschi (nonostante le numerose frodi per mancanza di tracciabilità) che per i prodotti trasformati. Il consumo di prodotti ittici crudi (sushi, ostriche, frutti di mare ed altri) è una moda in costante crescita. In parziale controtendenza il Veneto che possiede, però, un buon



Fonte ISTAT

comparto nel quale, con più di 800mila macchine installate, l'Italia guida la classifica europea. Gli operatori del vending devono tenere conto delle nuove scelte dei consumatori per migliorare la propria offerta. Alcuni dei prodotti in crescita sono già presenti anche nei distributori automatici (come ad esempio l'acqua imbottigliata o le bevande analcoliche), mentre altri come frutta e verdura fresca, ortaggi di IV gamma (cioè pronti al consumo) e prodotti del comparto bio, sono referenze su cui puntare.

Nel primo semestre di quest'anno la **spesa alimentare** nazionale ha privilegiato i cibi più salutari e immediatamente consumabili, o alcuni comparti che hanno sofferto forti flessioni negli anni passati.

In particolare le vendite di **prodotti it-**

numero di impianti per l'acquacoltura. Crescono anche le **bevande** (con le birre che superano l'8% grazie anche alla crescita delle artigianali) specie nelle macchinette automatiche e nonostante gli allarmi salutistici. La produzione di vino posiziona il Veneto ai primi posti in Italia con consumi in fase statica.

In aumento anche la spesa per **frutta fresca** e **ortaggi freschi**, la cui offerta è gradualmente in aumento nei mercati all'ingrosso e km 0, mettendo così fine al lungo trend di contrazione dei consumi di frutta e verdura che ha caratterizzato il mercato italiano negli ultimi anni. Un italiano su 4 sta attento agli sprechi e il 36% ha incrementato l'acquisto di frutta e verdura, anche per motivi salutistici legati alla dieta mediterranea. A contribuire alla ripresa anche il set-

tore dei prodotti **surgelati** grazie a prodotti come verdure, pesce, pizza e snack. Da gennaio ad agosto di quest'anno ha registrato nel canale *retail* un incremento dei consumi superiore alla crescita del settore alimentare dopo un 2016 sostanzialmente flat. La spesa **biologica** e **vegan** sale a due cifre l'anno, tanto che pure l'import è in forte ascesa. I *single* sono di gran lunga più attenti delle coppie alla qualità della vita e spendono il 20% in più di coppie o nuclei familiari per il cibo biologico. Ciò sta suscitando sempre maggiore interesse da parte dei *big* dell'agroindustria. La produzione conta in Italia oltre 1,8 milioni di ettari coltivati e circa 73 mila operatori, soprattutto in Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. E nella distribuzione si affacciano i *discount*, oltre ai portali *e-commerce* per scoprire, ordinare e ricevere cibi biologici da piccoli produttori.

L'export di **salumi**, per i quali l'Italia ha conquistato il primato mondiale superando la Germania, compensa la stasi dei consumi interni che riguarda la **carne** nel suo complesso, soprattutto per motivi salutistici. Una situazione che il Veneto non può sottovalutare dal momento che è il principale produttore di carni bovine con oltre un quarto del patrimonio zootecnico nazionale, nonché al terzo posto per macellazioni. Quasi la metà della carne suina consumata è inoltre proveniente dalle importazioni a fronte dei 1,5 milioni di tonnellate che escono dagli allevamenti italiani. Ciò sta producendo una flessione per l'indice dei prezzi a causa dell'intensificata concorrenza.

In **calo** i consumi dei prodotti della **filiera lattiero casea-**



ria, fra le più avanzate dal punto di vista tecnologico, che continua a scontare il calo di consumo di latte e la situazione di offerta abbondante sul mercato mondiale, malgrado un generalizzato aumento dei prezzi medi. Nonostante il calo dei prezzi l'Italia è maggior Paese produttore di formaggi tipici D.O.P., e sta mostrando segni di ripresa dell'export dopo la crisi provocata dall'abolizione delle quote comunitarie. In Veneto le aziende che producono latte si sono pressoché dimezzate in dieci anni ma quasi raddoppiando le vendite unitarie.

Resta stabile la spesa per **derivati** dei **cereali** e per **oli** e **grassi vegetali**. Nella spesa alimentare dei veneti la spesa maggiore è dedicata al condimento per eccellenza, l'olio d'oliva ma sono piazzate ai primi posti anche le vendite di dolci. ●

ag_gen_verona@eulerhermes.com



ARGENTA

IL GUSTO COL SORRISO

Vi offriamo: il miglior ristoro a portata di mano, con 21 sedi in Italia, un servizio efficiente e puntuale, con 1400 addetti e una flotta di 900 mezzi, la qualità dei prodotti, con le certificazioni ISO 9001:2000 e HACCP, il fatto di essere leader di mercato, con 65.000 clienti in tutta Italia.



GRUPPO ARGENTA s.p.a. - Sede Operativa di Verona - Via R. Spineta, 1782/1787 - 37050 Vallesse di Oppeano (VR)
Tel. 045.6984337 - Fax 045.6984336 - www.gruppoargenta.it - verona@gruppoargenta.it



Luca G. Quinzan *Consulente del lavoro*

APIINDUSTRIA 4.0

il momento del cambiamento

Parlare di Apindustria oggi vuol dire discutere di un sistema, articolato e complesso, ispirato dal paradigma del modello associativo nella sua più ampia accezione.

Parlare di Apindustria 4.0 vuol dire usare la metafora della quarta rivoluzione industriale per accettare la sfida del cambiamento, attraverso un necessario adeguamento culturale determinato dalle nuove sollecitazioni a cui l'Associazione deve dare risposta senza perdere di vista il suo ruolo istituzionale, punto di riferimento nella società del lavoro, che non sia solo un elemento di facciata ma anche di sostanza, capace di essere at-

trattivo e non residuale.

Parlare di Apindustria, soprattutto in questi tempi e nell'attuale contesto, significa accettare le sfide dell'innovazione, della modernità, del progresso tecnologico.

Interpretando queste novità, il 2018 sarà un anno di grandi cambiamenti e, per quanto riguarda l'attività di service nell'ambito della elaborazione delle buste paga Apindustria, con la sua struttura Apiservizi, proporrà le innovazioni presenti sul mercato per amministrare e gestire il personale delle aziende attraverso processi integrati. L'utilizzo delle soluzioni tecnologicamente più avanzate, permetterà di offrire prestazioni e servizi più performanti.

In concreto, l'offerta 4.0 di Api-

servizi è quella di mettere a disposizione dell'impresa dei software che possono essere integrati nel sistema di amministrazione del personale ottimizzando i processi di gestione con soluzioni che dialogano fra di loro.

Tuttavia l'organizzazione di Apiservizi non passa soltanto attraverso le innovazioni tecnologiche. Nel 2017 la struttura del servizio paghe si è dotata di due nuove collaboratrici, che rafforzeranno la squadra delle persone che svolgono la loro attività nell'interesse delle aziende associate con costante impegno e dedizione.

Apiservizi si declina dunque nella molteplicità di attività che ha il suo punto di forza nell'evoluzione dei sistemi informativi e nella presenza di collaboratrici e collaboratori sempre attenti alle esigenze dell'impresa.

Il team addetto al servizio paghe, è costituito oggi da un organico di 12 soggetti che non sono solo presenze impersonali che lavorano dietro ad una scrivania, ma che hanno una loro identità



ZIA	
MESE E PERIODO DI COMPETENZA	
4	12 13ma Mens.
N. scatti anz.	Data prossimo scatto
5,00	
ndetermin.	% part time

la cui evidenza e disponibilità risulta innanzitutto dal loro nome: Sonia, Silvia, Annalisa, Ilaria, Paola, Katia, Mery, Martina, Mi-

riam, Franca, Sabina e Alberto. Di certo non è il servizio all'impresa l'elemento che qualifica l'attività offerta dall'Associazione

ne quale soggetto di rappresentanza sociale nella tutela degli interessi delle piccole e medie aziende mani-fatturiere. Esso diventa tuttavia il corollario fondamentale di un'attività complessiva che viene svolta con pari impegno da ogni struttura di Apindustria

Parlare di noi, del nostro lavoro, dell'impegno con cui lo vogliamo svolgere significa voler portare rispetto all'impresa, considerarla nelle sue necessità e nelle attività richieste, coniugando innovazione tecnologica e persone nel virtuoso mix di ingredienti per essere al servizio delle aziende.●

l.quinzan@apiverona.net

Acque  Veronesi

Sempre più efficienti per Te

RISPARMIA IL TUO TEMPO

LE TUE GIORNATE POSSONO ESSERE COMPLICATE: ORARI INFLESSIBILI, ATTESE E RITARDI, TRAFFICO E SEMAFORI...

Prima di recarti agli sportelli, contatta il nostro Numero Verde ti daremo le risposte che cerchi!

www.acqueveronesi.it



Numero Verde Clienti e ERP
800-735300

(Solo da rete fissa)
Per chiamate da rete mobile
045 2212999 a pagamento



Francesco Menegalli Consulente e Formatore

Imparare a governare la complessità

Nel corso della mia attività professionale, mi è recentemente capitato di parlare con la referente di un'azienda, addetta a gestire sul campo processi e documentazione relativi a Salute e Sicurezza sul lavoro. Nello specifico, mi ha colpito una sua frase: *"il consulente ci ha portato il Sistema di Gestione della Sicurezza"*. *Ma come? Cosa vuol dire? Cos'è che ha portato il consulente? Un faldone di carte? E a che scopo? Come si è svolto il processo di sviluppo del Sistema, dall'analisi iniziale, alla redazione della Politica allo sviluppo di processi, procedure, istruzioni operative, documentazione di supporto e quant'altro?* **Tutte domande che forse è stato meglio non fare.**

Questo episodio mi ha spinto a pensare al senso ultimo dei Sistemi di Gestione e al loro vero scopo. Ma facciamo un passo indietro. Oggi gestire Salute e Sicurezza sul Lavoro è un'attività non semplice, complicata... o complessa? Ma poi, cosa significa complicato? E cosa significa complesso? I problemi semplici, quelli complicati e quelli complessi, ammesso che sia chiaro ciò che li distingue, vanno affrontati con medesimi strumenti o con approcci specifici? Quando i **problemi sono semplici**, causa ed effetto sono evidenti, i processi sono ripetibili e i risultati ben prevedibili. Questi problemi sono scomponibili in processi semplici, logici e consecutivi e si posso-

no affrontare con successo grazie a sistemi organizzativi fortemente gerarchizzati che funzionano secondo la modalità comando - controllo, anche grazie all'ausilio di "best practice" consolidate. Quando i **problemi sono complicati**, causa ed effetto spesso sono separati nel tempo e nello spazio, i processi sono non a cascata ma "a rete" e di conseguenza non esiste una soluzione al problema, ma diverse possibili soluzioni. In questi sistemi l'interazione non lineare tra le parti che li compongono rende

sono ripetibili e gli approcci gestionali gerarchizzati tendono a non funzionare in maniera efficiente, mentre risultano più funzionali modelli di gestione partecipati e basati sull'esperienza sul campo e sull'auto-apprendimento. Un esempio interessante è quello che riguarda le operazioni di soccorso che sono seguite al disastro uragano Katrina, che ha colpito gli Stati Uniti nel 2005. I modelli fortemente gerarchizzati dello stato federale e della guardia nazionale si dimostrarono in prima istanza



necessario sviluppare organizzazione nelle quali i sistemi di governo comando -controllo lascino spazio a network di responsabilità diffusa, dove devono essere coinvolte più persone a più livelli. Se ci troviamo di fronte invece a **problemi complessi**, causa ed effetto si possono mettere in relazione spesso solo mediante retroanalisi, le soluzioni ai problemi non

non funzionali, lenti, inefficaci e in definitiva disastrosi. In un contesto certamente molto complesso, i soccorsi furono lenti e inadeguati ciò costò la vita a migliaia di persone. È interessante però sapere che l'organizzazione che funzionò meglio in quel disastro, portando un decisivo contributo sul territorio, fu la catena di supermercati Walmart. Poco prima del disastro, l'Ammini-

Emergency Procedures

Challenge	Response
ENGINE FAILURE DURING TAKEOFF ROLL	
Throttle	IDLE
Brakes	APPLY
Wing Flaps	RETRACT
Mixture	IDLE CUT-OFF
Fuel Shutoff Valve	PULL OFF
Magneto Switch	OFF
Master Switch	OFF
ENGINE FAILURE IMMEDIATELY AFTER TAKEOFF	
Airspeed (Steps up to 85 KIAS)	
Mixture	IDLE CUT-OFF
Fuel Shutoff Valve	PULL OFF
Magneto	OFF
Wing Flaps	AS REQUIRED
Master Switch	OFF
ENGINE FAILURE IN FLIGHT	
Trim for Best Glide	45 KIAS
Pick Suitable Landing Site	
Fly Toward Landing Site	
Fuel Selector	BOTH
Fuel Shutoff Valve	IN
Mixture	AS REQUIRED
Fuel Pump	ON
Magneto	ON / BOTH

IF NO RESTART OR AN OFF AIRPORT LANDING IS NECESSARY:

Cessna 172R Checklist

Challenge	Response
ENGINE FIRE IN FLIGHT	
Mixture	IDLE CUT-OFF
Fuel Shutoff Valve	OFF / PULL OUT
Fuel Pump	OFF
Vents Heat / Air	CLOSED
(except wing root vents)	
Airspeed	100 KIAS
(If fire is not extinguished, increase glide speed to find an airfield which will provide an inconspicuous runway.)	
Forward Landing	EXECUTE
SEE ENGINE FAILURE IN FLIGHT; NO RESTART CHECKLIST	
ELECTRICAL FIRE IN FLIGHT	
Master Switch	OFF
All Other Switches Except Ignition	OFF
Vents Heat / Air	CLOSED
Fire Extinguisher	ACTIVATE
WARNING: AFTER DISCHARGING FIRE EXTINGUISHER WITHIN CLOSED CABIN, VENTILATE CABIN	
IF FIRE APPEARS OUT AND ELECTRICAL POWER IS NECESSARY FOR CONTINUANCE OF FLIGHT	
Master Switch	ON
Circuit Breakers	check for faulty circuit, do not reset
Radio / Electrical Switches	ON
(One at a time, with delay after each until short circuit is localized.)	
Vents Heat / Air	OPEN
(When it is ascertained that fire is completely extinguished.)	

stratore Delegato di Walmart emise un comunicato che ci aiuta a capire come questa organizzazione decise di affrontare l'emergenza: "L'azienda si dimostrerà all'altezza di questo disastro. Molti di voi dovranno prendere decisioni che normalmente competono ai livelli superiori. Prendete le decisioni che potete sulla base delle informazioni disponibili e, soprattutto, fate le cose giuste. Non c'è altro da agguerrere".

Walmart quindi scelse un approccio non basato sul comando e controllo verticistico, ma diete **delega e responsabilità** ai protagonisti sul campo, mettendo a loro disposizione dei centralinisti (80 nella fase più acuta dell'emergenza) che avevano il compito cruciale di mettere in comunicazione tra loro le persone sul campo. Funzionò: i soccorsi portati da Walmart furono più tempestivi di quelli dello stato federale e i dipendenti della catena si distinsero in molti casi per comportamenti eccellenti, sensati e addirittura eroici.

Se pensiamo ad altri contesti complessi, come quelli che riguardano ad esempio la **sicurezza del volo** o la **sicurezza del paziente in sala operatoria**, notiamo che un certo schema di gestione torna in maniera simile: la responsabilizzazione

degli operatori di front-line (manutentori, piloti, chirurghi, infermieri) e l'ausilio di strumenti semplici che possono aiutare a gestire la complessità estrema: le check-list.

Lo scopo delle check-list è duplice in tali contesti: evitare errori di routine, tipici dei compiti ripetitivi o articolati in varie fasi, e affrontare situazioni difficili in contesti di pressione temporale: il lettore avrà forse visto in qualche film il pilota di un aereo affrontare un'emergenza dicendo in prima battuta al copilota: "prendi la check-list per le emer-



genze!". È esattamente così anche nella realtà.

Non esistono check-list preconfezionate, ma esistono check-list che racchiudono l'essenza di lunghe analisi sulla gestione dei rischi e dei processi ad essi connessi nelle specifiche realtà. L'OMS ad esempio, ha emesso dopo anni di lavoro una check-list per la gestione dei ri-

schi connessi in sala chirurgica che distilla in 19 punti le tre fasi più rischiose di un intervento: l'ingresso in sala (il "Sign in" prima dell'induzione dell'anestesia, in "Time out" prima dell'incisione della cute e il "Sign out" prima dell'uscita del paziente dalla sala operatoria).

Tornado quindi alla riflessione iniziale: che cos'è oggi un Sistema di Gestione? È sostanzialmente un sistema per governare i processi, che deve tenere conto delle loro intrinseche caratteristiche (sono processi semplici? Complicati? Complessi) e mediante strumenti semplici, ma attagliati sulle esigenze di una specifica realtà come l'abito di un sarto si attaglia ad uno specifico corpo, aiutare persone e organizzazioni a mantenere il controllo e promuovere il miglioramento nel tempo.

Non credo sia sbagliato affermare che un Sistema di Gestione è una piramide strutturata di politiche, procedure, istruzioni operative che nient'altro sono che dichiarazioni di intenti e check-list per verificare il raggiungimento di tali intenti nel tempo. Ma queste check-list devono essere partecipate, diffuse, ben studiate e sempre migliorate e aggiornate, per essere veramente adeguate all'uso da parte degli operatori sul campo e per consentire ai livelli superiori del management di svolgere due compiti fondamentali: verificare che le cose siano fatte in maniera corretta e tempestiva e fare in modo che le persone comunichino tra loro per risolvere i problemi o promuovere lo sviluppo.

Va da sé che tutto ciò non può essere né "portato" né "consegnato", ma debba nascere sul campo, coinvolgendo tutti gli stakeholders della sicurezza in azienda, dal datore di lavoro ai lavoratori sul campo, passando per gli staff.●

francesco@studiomenegalli.it



LA RINUNCIA AL TFM

L'Agenzia delle Entrate ha recentemente analizzato il tema delle conseguenze fiscali derivanti dalla rinuncia, da parte degli amministratori, del TFM distinguendo le conseguenze fiscali (tanto in capo all'amministratore quanto in capo alla società) a seconda che l'amministratore sia o meno socio della società amministrata.

Il Trattamento di Fine Mandato è una forma di remunerazione aggiuntiva rispetto al compenso ordinariamente erogato agli amministratori, remunerazione che però verrà percepita al momento in cui l'amministratore cesserà il proprio mandato.

Il TFM differisce significativamente dal TFR: mentre l'erogazione differita a favore dei dipendenti è regolamentata dal codice civile (articolo 2120), quella a favore dell'amministratore viene regolata dalla volontà delle parti (società e amministratore stesso).

L'ammontare del TFM deve essere determinato secondo criteri di ra-

gionevolezza e congruità rispetto alla realtà economica dell'impresa, attraverso una specifica previsione statutaria ovvero mediante delibera assembleare dei soci.

Sotto il profilo della tassazione, occorre tenere in considerazione che:

- in capo all'amministratore, l'indennità di fine mandato (come il compenso periodico) costituisce reddito assimilato al lavoro dipendente con conseguente tassazione in base al criterio di cassa, e quindi solamente al momento dell'effettiva percezione; tale compenso differito può beneficiare (solitamente tale soluzione è conveniente) della possibilità di applicare la tassazione sostitutiva in base all'articolo 17, comma 1, lettera c), Tuir;

- in capo alla società, per la deducibilità ai fini Ires degli accantonamenti per la quota di TFM di competenza di ciascun esercizio, trova applicazione l'articolo 105, comma 4, TUIR, che consente la deduzione degli accantonamenti relativi alle indennità di fine rapporto di cui all'articolo 17, comma 1, lettera c), TUIR (tra le quali

vi è, appunto, il TFM).

L'Agenzia delle Entrate recentemente ha riaffermato una sua precedente posizione, secondo cui vi è la necessità che tale indennità risulti da un atto con data certa antecedente l'inizio del rapporto; in caso contrario, non sarà possibile dedurre l'accantonamento per competenza, ma la deduzione del relativo costo avverrà nell'anno di effettiva erogazione dell'indennità medesima.

Dal punto di vista fiscale il Testo Unico stabilisce che, in capo alla società, la rinuncia dei soci ai crediti si considera sopravvenienza attiva per la parte che eccede il relativo valore fiscale. A tal fine, il socio, con dichiarazione sostitutiva di atto notorio, comunica alla partecipata tale valore; in assenza di tale comunicazione, il valore fiscale del credito è assunto pari a zero.

Pertanto:

- nei limiti del valore fiscale del credito, il socio aumenta il costo della partecipazione, mentre la società rileva fiscalmente un apporto non tassabile;
- l'eccedenza, invece, costituisce per la società una sopravvenienza imponibile, a prescindere dal relativo trattamento contabile.

Nel caso più semplice, ossia quando il socio conferisca un importo in società e successivamente vi rinunci, per la società non vi sarà alcuna conseguenza reddituale; al contrario, quando detto apporto ha diverse origini e risulta avere in capo al socio un valore fiscale diverso, vi potrebbero essere conseguenze.

La rinuncia del TFM potrebbe infatti appartenere a questo secondo caso.



Il trattamento della rinuncia deve però essere differenziato a seconda che l'amministratore che ha rinunciato al TFM ad egli spettante sia o meno socio della società:

- qualora l'amministratore sia socio della società la rinuncia provoca prima di tutto conseguenze reddituali in capo all'amministratore stesso. I crediti rinunciati si devono infatti intendere giuridicamente incassati e dovranno essere assoggettati a tassazione in capo ai soci persone fisiche non imprenditori, con conseguente obbligo di effettuazione della ritenuta alla fonte da parte della società. Dal momento che si è in presenza di crediti per il TFM dovuto a persone fisiche non esercenti un'attività di impresa e che non è pertanto ravvisabile alcuna differenza tra

il valore fiscale dei crediti rinunciati e il loro valore nominale, la società partecipata non dovrà tassare alcuna sopravvenienza attiva;

- qualora l'amministratore non sia socio, in assenza di una contropartita e non potendo incrementare il valore della partecipazione, il principio del c.d. incasso giuridico non si applica, quindi non vi sarà alcun prelievo fiscale in capo al socio che rinuncia all'importo di sua spettanza. Al contrario, in capo alla società, poiché la rinuncia è operata da un soggetto che non è socio, la società dovrà assoggettare a tassazione la sopravvenienza attiva derivante dalla rinuncia al TFM, nei limiti in cui in passato abbia dedotto gli accantonamenti effettuati.

L'Agenzia chiarisca anche il tema

inerente l'obbligo di rilascio dell'attestazione riguardante il valore fiscale del credito rinunciato.

Secondo il parere espresso nella recente risoluzione, non si ritiene necessaria la comunicazione alla società partecipata del valore fiscale dei crediti oggetto di rinuncia, non potendosi verificare quelle distorsioni – dovute appunto alla mancata coincidenza tra il valore nominale dei crediti e il loro valore fiscale (ad esempio, per effetto di svalutazione) – che il Legislatore ha inteso scongiurare e che sono ravvisabili soltanto in presenza di un'attività di impresa.

Quindi, quando il socio è persona fisica non esercente attività d'impresa, detta attestazione non è mai necessaria.●

l.bossi@apiverona.net



D'AMBRA COPERTURE

- ➔ **Analisi AMIANTO**
- ➔ **Bonifica, Rimozione, Smaltimento AMIANTO**
- ➔ **Nuove COPERTURE**
- ➔ **RISTRUTTURAZIONI**

37036 S. Martino B.A. (VR) - via C. Beccaria, 8/A

TEL./FAX 045 8781529 - Mobile 348 0519090

info@smaltimentoamiantodambra.it

www.smaltimentoamiantodambra.it



Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

ISO 9001:2015

La comunicazione: modalità e processo

I due articoli precedenti sono stati dedicati a tre requisiti particolari del nuovo standard ISO 9001:2015: I) la conoscenza organizzativa, cioè l'insieme delle informazioni disponibili internamente o acquisibili dall'esterno, che l'esperienza, lo studio, l'analisi e la sperimentazione hanno convalidato come reali e affidabili per lo svolgimento dell'attività aziendale; II) la competenza del personale, ovvero la sua capacità di applicare le conoscenze per conseguire i risultati attesi; III) la consapevolezza, definita come la presa di coscienza dell'importanza dell'orientamento al cliente, della politica e degli obiettivi aziendali per la qualità e di come la propria attività può contribuire a migliorare la soddisfazione dei clienti.

Abbiamo concluso la trattazione di questi requisiti con la constatazione che essi in realtà ne presuppongono un altro, comune a tutti e tre, anch'esso previsto dalla nuova ISO 9001, precisamente al par. 7.4: la *comunicazione*.

Innanzitutto possiamo affermare in tutta sicurezza che non esistono organizzazioni senza *comunicazione*: le comunicazioni interne ed esterne, infatti, possono favorire le prestazioni e la soddisfazione del personale, migliorare il rapporto con clienti e fornitori, promuovere l'immagine e il posizionamento aziendale sul mercato, stemperare o risolvere controversie,...

Possiamo definire la comunicazione come il processo di trasferimento di significati, che possono essere idee, istruzioni, dati, informazioni,... mediante un significativo, cioè un'espressione verbale, scritta, grafica,... che viene trasmesso dall'emittente al ricevente mediante un supporto, quale una email, un file, un documento scritto, un colloquio verbale,...

Aspetto fondamentale della comunicazione è l'interazione, assolutamente necessaria, tra emittente, cioè l'autore del messaggio, e ricevente, ovvero il suo destinatario: se manca l'interazione, almeno su quell'elemento minimo di base che è il mezzo impiegato per



la trasmissione, non si dà comunicazione. È evidente, infatti, che se alla scrittura di un testo dell'emittente non segue la sua lettura dal ricevente, se al messaggio verbale non segue l'ascolto, se all'invio manca la ricezione, se alla domanda non perviene la risposta, e così via, non si può parlare di comunicazione tra due soggetti, ma di soliloquio.

Per comprendere quanto sia importante la comunicazione consideriamo l'esperienza comune: tutti noi ci rendiamo conto che in un dialogo, per suggerire l'esatto significato di quanto si desidera comunicare non basta la parola, ma diventano fondamentali l'atteggiamento che assumiamo, le espressioni del viso, le inflessioni vocali, l'enfasi del discorso, i gesti che compiamo,... Se uno solo di questi cambia, il messaggio trasmesso può esprimersi o essere percepito con tutt'altro significato: l'incomprensione è dietro l'angolo! La cosa assume ancora più importanza se si considera che, generalmente, i manager e responsabili aziendali impiegano la maggior parte del loro tempo lavorativo in comunicazioni verbali.

Quale tipologia di comunicazioni si incontrano in Azienda? Senz'altro distinguiamo la comunicazione formale da quella informale.

La prima, la comunicazione formale, impiega i canali e i supporti formalmente definiti dal management azien-

dale. Tipicamente sarà una comunicazione verso il basso, cioè dal top management verso i collaboratori, lungo la catena di comando formale stabilita nell'organigramma, e avrà per oggetto i piani, gli obiettivi, le



istruzioni di lavoro, i provvedimenti adottati, le performance desiderate,... Oppure, al contrario, può essere una comunicazione verso l'alto, cioè dai collaboratori verso il top management, concernente i report sugli obiettivi e le performance effettivamente raggiunti, la richiesta di istruzioni, la necessità di risorse,... Ancora, potrà caratterizzarsi come una *comunicazione* laterale, ovvero orizzontale, tra collaboratori di pari livello all'interno di un'unità organizzativa, quali un ufficio, un reparto,..., o tra distinte unità organizzative di pari livello, come ad es. tra il magazzino e la produzione, tra il marketing e l'amministrazione,...

La seconda, la comunicazione informale, non segue i canali "ufficiali", ma ha fondamentale importanza per il funzionamento dell'azienda, in quanto soddisfa esigenze informative altrimenti non risolvibili: pensiamo al semplice bisogno di relazione, alla necessità di rompere la monotonia, di creare un ambiente sereno, di motivare i colleghi di lavoro, di reperire informazioni difficilmente recuperabili con altri mezzi,... la comunicazione informale è tanto più diffusa quanto meno i collaboratori e sottoposti hanno notizie su aspetti che essi ritengono importanti, quali l'andamento dell'azienda, i cambiamenti che si prospettano e che li coinvolgeranno,...: da qui la sua importanza che i manager farebbero bene a non trascurare, per conseguire gli effetti desiderati e prevenire quelli indesiderati. Come avviene il processo di comunicazione? In esso possiamo identificare:

- il trasmittente, cioè la fonte del messaggio
- la codifica del messaggio, cioè la scelta di una *forma*, o *significante*, adeguata a trasferirne il significato, quali la forma verbale, scritta, grafica,...
- il canale di comunicazione, cioè il mezzo per la trasmissione: email, telefono, video, colloquio,...

- il ricevente, o destinatario del messaggio
- la decodifica del significante per comprenderne il significato
- il feed-back in risposta al trasmittente.

Ogni elemento del processo deve essere attentamente curato, pena l'inefficacia della comunicazione, il mancato raggiungimento degli effetti desiderati e l'accadimento di quelli indesiderati.

Fondamentale è la rilevanza della comunicazione non verbale, cioè di quella particolare comunicazione che non fa uso della parola, ma del linguaggio dei segni, cioè i messaggi visivi (espressioni del viso, movimento della testa per dire sì o no, movimenti degli occhi,...), il linguaggio delle azioni (l'atteggiamento, i gesti con le mani, i movimenti corporei,...), il linguaggio degli oggetti (l'abbigliamento, l'arredamento, i gioielli e gli accessori,...) e il paralinguaggio della voce (il tono, il volume, le inflessioni vocali, la velocità,...). La comunicazione non verbale ha un effetto sul messaggio ben superiore a quello della comunicazione verbale, alterandone in senso positivo o negativo il significato, in quanto colpisce la sfera emotiva del ricevente e si sovrappone alla sfera razionale, mettendo in luce le "reali" intenzioni dell'emittente: infatti solo una piccola parte del contenuto del messaggio è veicolato dalle parole, mentre la maggior parte è trasmesso dal linguaggio non verbale. La comunicazione non verba-



le avviene anche in situazioni diverse dal colloquio personale; ad es. una conversazione telefonica o il modo in cui è stampata una lettera: caratteri piccoli o grandi, eleganti o meno, ordinati e ben impaginati o disordinati,...

Nel prossimo articolo concluderemo il discorso sulla comunicazione considerando i benefici offerti dalla tecnologia e le barriere organizzative alla comunicazione efficace.●

info@s-e-i-consulting.it



Le componenti occulte di una bolletta

Recentemente, l'Associazione ha effettuato un'indagine sulle varie componenti della bolletta dell'energia elettrica del proprio Gruppo d'Acquisto, anche per cercare di capire come si arrivi a certi importi elevati di pagamento a fronte di consumi minimi di energia.

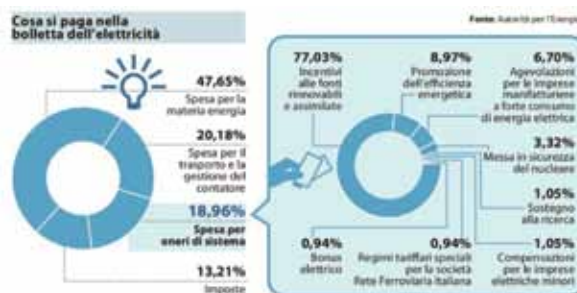
In seguito a questa mini-verifica svolta con la collaborazione dello Studio di consulenza che segue il Club Energia, sono emersi dati abbastanza inquietanti sulle varie voci che compongono una bolletta: ad esempio, sui 6.000 euro conteggiati nella bolletta mensile di un'azienda di dimensioni medio-piccole che opera nel settore della cartotecnica e consuma 32 KWh al mese, solo 1.900 euro corrispondono effettivamente al costo della materia prima, ovvero l'energia elettrica pura, mentre ben 2.800 euro sono riconducibili ad accise, oneri di sistema e imposte. A tutto questo si deve aggiungere l'IVA.

Sono costi che incidono, e di molto, sulla bolletta delle piccole e medie aziende che, per assurdo, consumano di meno delle grandi aziende, le cosiddette energivore, ma pagano di più, anche perché una quota delle componenti di una bolletta viene versata proprio alle aziende energivore, per "compensarle" del maggior esborso economico.

Prendendo in considerazione gli 8,7 milioni di euro versati dal Gruppo d'Acquisto di Apindustria per la fornitura di energia elettrica, si è rilevato che solo il 30% di tale somma è riconducibile all'utilizzo dell'energia elettrica, mentre il 40% è costituito da componenti varie e solo il 7% da accise.

A questo punto sorge una legittima curiosità: quali e quanti sono questi "oneri di sistema" che appesantiscono in tale misura le bollette degli Italiani? Innanzitutto precisiamo che in Italia l'energia elettrica del 2018 costa quasi 58 euro mega-wattora, contro i 56 euro della Francia, i 51 della Svizzera e i 44 della Germania.

Proseguendo con gli "oneri di sistema" abbiamo scoperto che la spesa di queste voci comprende, in generale, i corrispettivi destinati alla copertura di una serie di variegate attività finanziate dal cliente finale, ovvero, nel nostro caso, gli imprenditori.



L'elenco comprende: la copertura dei costi per lo smantellamento delle centrali nucleari dismesse (A2 - a Borgo Sabotino, Sessa Aurunca, Trino, Caorso e il reattore di Montalto di Castro), la copertura delle agevolazioni per le imprese manifatturiere in media e alta tensione che richiedono elevati consumi di energia elettrica (AE - cosiddetti energivori), la copertura del bonus energia destinato ai clienti domestici con reddito più basso (AS), infine, la copertura degli incentivi riconosciuti per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili (A3).

La componente maggiormente penalizzante e, a nostro parere, immotivata, è la AE, relativa alla "remunerazione delle imprese energivore" con la quale viene loro restituita una percentuale delle componenti che le opprimono, caricandone il costo su chi però non ne ha il beneficio, cioè le non energivore, le piccole e medie imprese, appunto.

Tale componente vale dai 2,97 ai 3,58 euro per megawattora e comporta un'incidenza dai 153 ai 163 euro circa ogni 1000 kilowattora consumati.

È una guerra tra poveri quella che si sta consumando nel sistema elettrico nazionale, nell'ignoranza e nell'indifferenza, che le piccole e medie imprese stanno perdendo a causa di un metodo di calcolo iniquo che mette sulle spalle dei consumatori i costi di un sistema che asservisce l'utente.

Una riprova dell'assurdità e della malafede del calcolo delle "componenti di sistema" è, ad esempio, il calcolo delle componenti A2 e MCT, create dopo lo smantellamento delle centrali nucleari. Come noto, a seguito di un referendum nazionale, fu scelto di dismetterle; per consentire tale smantellamento, paghiamo costi caricati sul sistema elettrico. Questi costi, che nel 1990 erano a

carico della quasi totalità degli utilizzatori, con l'avvento della microgenerazione diffusa (fotovoltaico ed eolico soprattutto), ora interessano una fetta di popolazione sempre minore.

Chi autoproduce energia, infatti, non paga queste componenti che quindi andranno ad aumentare il loro peso su chi, ad esempio, non ha la possibilità di installare un impianto fotovoltaico sul tetto.

Le componenti a copertura dello smantellamento delle centrali nucleari, dei costi non più recuperabili, delle "attività di ricerca e sviluppo", dei finanziamenti dei regimi speciali e delle agevolazioni dei grandi consumatori (energivori) vengono regolarmente pagate da chi è connesso alla rete nazionale e compra, o è costretto a comprare, l'energia da un fornitore convenzionale. Chi auto-produce energia non paga queste componenti che mantengono in equilibrio il sistema.

Aumentando infatti il numero di chi autoproduce l'energia, aumentano i costi di chi resta nel sistema. Ciò spiega perché le piccole e medie imprese, dal 2008 ad oggi, hanno visto la loro bolletta passare da 1.700 euro circa al mese a circa 1.730 euro: le componenti, invece, sono

passate da 19 euro per MWh (con un picco di 72 euro Mwh nel 2016) a circa 65 euro a Mwh, incrementando la loro incidenza da circa il 12% all'attuale 38%.

Uno studio del quotidiano «La Repubblica» precisa, dati alla mano, che il nucleare, pesa 563 milioni l'anno nelle tasche degli italiani, ma sia la Sogin, sia i comuni che ospitano le vecchie centrali, ne ricevono poco più della metà, mentre 135 milioni li incassa direttamente lo Stato.

Da sottolineare, inoltre, che i piccoli e medi consumatori "aiutano" con 245 milioni anche la rete ferroviaria e garantiscono 1 miliardo e 400 milioni di rimborso ai distributori per i certificati bianchi.

Purtroppo va anche precisato che i prezzi della borsa elettrica "sarebbero" scesi: nel 2012 il prezzo del Kwh viaggiava tra i 70 e gli 80 euro: oggi è a 40, ma gli utenti non se ne sono accorti o quasi, perché la "materia prima" pesa solo il 47% della tariffa effettivamente pagata. Le bollette sono pertanto diventate un canale diretto tra le casse dello Stato e i conti correnti degli Italiani.●

a.cappuccilli@apiverona.net



- **Smaltimento e recupero rifiuti speciali**
- **Recupero e lavorazione materie plastiche**
- **Noleggio container scarrabili**
- **Recupero carta da macero**

**Via Ronchesana 56 - Zevio (VR) - Tel. 045 7875330
Fax 045 7875331 - www.transeco.info**



Pierluigi Fadel *Avvocato*

La sommatoria dell'interesse di mora e del corrispettivo, l'usura sopravvenuta

Con una recente pronuncia della Corte di Cassazione (ordinanza del 04 ottobre 2017 n. 23192) si è tornati a discutere in ordine alla debenza degli interessi che superano il tasso soglia.

Come noto la questione è stata oggetto di un'attenta disputa giurisprudenziale che ha riguardato, tra le altre, se fosse legittimo cumulare da parte dell'intermediario bancario l'interesse moratorio con l'interesse corrispettivo.

La Corte ha così precisato che art. 1815 c.c., comma 2, stabilisce che "se sono dovuti interessi usurari, la clausola è nulla e non sono dovuti interessi" e ai sensi del D.L. 29 dicembre 2000, n. 394, art. 1, convertito in L. 28 febbraio 2001, n. 24, si intendono usurari gli interessi che superano il limite stabilito dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o comunque convenuti, a qualunque titolo, indipendentemente dal momento del loro pagamento; il legislatore, infatti, ha voluto sanzionare l'usura perché realizza una sproporzione oggettiva tra la prestazione del creditore e la controprestazione del debitore. Prosegue la Cassazione premettendo che la giurisprudenza di legittimità ha statuito che "è noto che in tema di contratto di mutuo, la L. n. 108 del 1996, art. 1, che prevede la fissazione di un tasso soglia al di là del quale gli interessi pattuiti debbono essere considerati usurari, riguarda sia gli interessi corrispettivi che quelli moratori (Cass. 4 aprile 2003, n. 5324) ha

errato spiega la Corte, il Tribunale nel ritenere in maniera apodittica che il tasso di soglia non fosse stato superato nella fattispecie concreta, solo perché non sarebbe consentito cumulare gli interessi corrispettivi a quelli moratori al fine di accertare il superamento del detto tasso" (Cass. ord. 5598/2017; con principio già affermato da Cass. 14899/2000).

E, dunque, la Cassazione ha stabilito un principio importante, in relazione al quale in precedenza solo una minoranza delle corti di merito si allineava, ove le stesse con alcune pronunce avevano stabilito che "in tema di contratti usurari, ai fini della verifica dell'usura, rilevano gli interessi moratori e, ciò, in quanto, ai sensi dell'art. 644, comma 4, c.p., per la determinazione del tasso di interesse usurario, si tiene conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese collegate alle erogazioni del credito. Gli interessi di mora sono, altresì, assoggettati, all'applicazione dell'art. 1815 c.c."; "sarebbero anch'essi collegati alla erogazione del credito, come richiesto dall'art. 644 comma IV cp ed avrebbero una funzione remunerativa, se determinati, operando una maggiorazione (cd spread di mora) degli interessi corrispettivi; "al fine di verificare l'esistenza dell'usura devono essere considerate tutte le remunerazioni chieste al cliente a qualsiasi titolo, ivi comprese le pattuizioni circa gli interessi moratori"; "gli interessi moratori devono essere computati per la determinazione del tasso rilevante ai fini della disciplina sull'usura".

Insomma come si può capire la questione è tutt'altro che risolta e continua ad appassionare le aule del tribunale. Peraltro sempre recentemente vi è stato un interessante pronunciamento della Suprema Corte che a Sezione Unite è stata chiamata a dirimere un contrasto giurisprudenziale in materia di usura sopravvenuta. A fronte di una parte della giurisprudenza che ne esclude la rilevanza, altra parte ritiene che, in tutte le ipotesi in cui il tasso in origine pattuito sia divenuto superiore al tasso soglia nel corso del rapporto, possa farsi riferimento all'usurarietà sopravvenuta del tasso e debba consentirsi al giudice un intervento correttivo. Si è oggi conclusivamente





statuito che allorché il tasso degli interessi concordato tra mutante e mutuatario superi, nel corso dello svolgimento del rapporto, la

soglia dell'usura come determinata in base alla disposizioni della legge n.108 del 1996, non si verifica la nullità o l'inefficacia della

clausola contrattuale di determinazione del tasso degli interessi stipulata anteriormente all'entrata in vigore della predetta legge, o della clausola stipulata successivamente per un tasso non eccedente tale soglia quale risultante al momento della stipula; né la pretesa del mutante di riscuotere gli interessi secondo il tasso validamente concordato può essere qualificata, per il solo il fatto del sopraggiunto superamento di tale soglia, contraria al dovere di buona fede nell'esecuzione del contratto.

Dunque una significativa presa di posizione della giurisprudenza.●

pierluigi.fadel@gmail.com

Aircomp Italia

COMPRESSORI LUBRIFICATI E OIL FREE
TRATTAMENTO E FILTRAZIONE ARIA COMPRESSA
REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE
IMPIANTISTICA
GENERATORI DI AZOTO
E GAS TECNICI



CompAir

by Gardner Denver

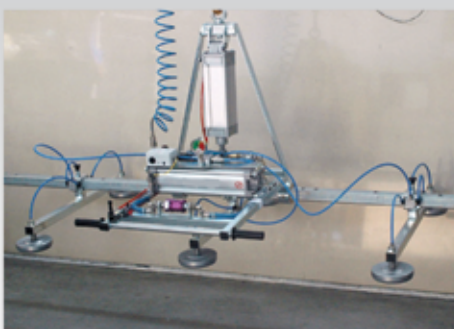
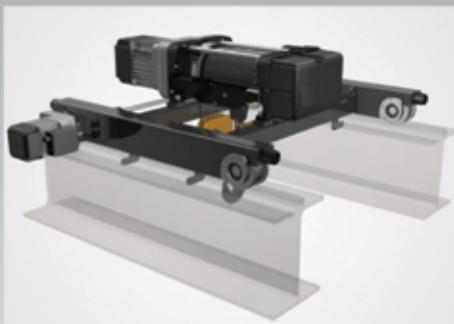
aircompitalia.it

Nuova sede a RIVOLI VERONESE



Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

VENDITA | ASSISTENZA | PROGETTAZIONE | NOLEGGIO



Alma Service è sinonimo di esperienza e qualità per gli impianti di aria compressa, vuoto e sollevamento.

Fondata nel 2003, **Alma Service** è oggi un'azienda in continua crescita grazie alla preparazione tecnica dei suoi Collaboratori, alla prontezza degli interventi presso i clienti ed ai servizi di Consulenza in grado di risolvere qualsiasi problema legato all'Aria Compressa, al Vuoto e al Sollevamento.

Nel nuovo sito web, un completo catalogo online di tutti i nostri prodotti e offerte sull'usato:

- **COMPRESSORI ED ESSICCATORI**
- **IMPIANTI DISTRIBUZIONE ARIA**
- **POMPE PER IL VUOTO**
- **VENTOSE DI SOLLEVAMENTO**
- **GRU A BANDIERA**
- **GRU A PONTE**



Officine Alma Service di Verona a Pescantina.



www.almaverona.it

ALMA Service S.r.l.

Via Meucci, 5 - 37026 - Settimo di Pescantina (VR) - ITALY - P.IVA: IT03283180234 - Tel: +39 0457701130



La civiltà che sta dietro il Natale

Se dovessimo dare un Nobel alla fantasia, basterebbe aspettare il Natale nelle scuole e vedere come, ogni anno, il contorsionismo intellettuale è in grado di sprigionare il meglio per evitare di chiamare questa festa con il suo nome. Quest'anno l'ambito premio andrebbe di sicuro alla scuola Italo Calvino di Milano. Qui, per non scomodare gli appartenenti a religioni diverse da quella cristiana si è deciso di definirlo con un giro di parole che da solo meriterebbe un altro Nobel, questa volta per la letteratura: «Grande festa delle buone feste». Cosa voglia dire bisognerebbe chiederlo a qualche crittografo, magari alla preside stessa, la quale a fronte delle polemiche che si sono



scatenate ha detto candidamente: «abbiamo deciso tutti insieme discutendo fino alle 10 di sera, alla fine eravamo tutti d'accordo, non c'è stato bisogno neanche di votare». Insomma fumata bianca, ma dopo quanti scrutini, ci chie-

diamo con un pizzico di malizia? La speranza è che si sia trattato di un frullo d'ali, perché se davvero fosse servita una intera serata per partorire tanta acuzie, ci sarebbe davvero da dubitare della dotazione intellettuale di que-



sti pedagogisti che hanno in mano i figli delle nostre case. E quali sarebbero le buone feste, tra le quali campeggia la Grande? Pasqua, Pentecoste, l'Assunta, i Santi? Eh no ovviamente, perché sarebbe ancora una forma di imposizione confessionale. E quali dunque? Dirottiamo sulla Festa della Liberazione, quella della Repubblica, delle Forze Armate? Ma che cavolo hanno queste feste da spartire con culture dove la libertà conta come il due di coppe, quando briscola è denari? Dove al posto della Repubblica funzionano quasi sempre dittature tribali, giustificate da balorde impostazioni teologiche? Dove il potere militare

è quasi sempre una corazza impenetrabile dietro la quale si nascondono privilegi, corruzione e mancanza di rispetto per le libertà altrui?

Ci chiediamo se non sia venuto in mente alla preside, nella speranza che in lei sopravviva un barlume di superstite saggezza, che avere il coraggio di chiamare il Natale col suo nome, magari andando alla figura storica e rivoluzionaria di un certo Gesù, sarebbe stata una strada maestra per educare le nuove generazioni a quei principi di democrazia e di valore della persona, cui dovrebbe ispirarsi qualsiasi civiltà contemporanea?

Dire Natale in modo serio, non è chiedere un atto di

fede, ma scoprire la portata rivoluzionaria che sta al fondamento della memoria che celebra. Non solo in termini religiosi. Pensiamo al valore antropologico della persona, in tutte le sue articolazioni, maschio, femmina, bambino e adulto, povero e ricco, indigeno e straniero. E da questo valore insopprimibile, la conseguente libertà di coscienza, che fa dei primi cristiani gli antesignani degli obiettori di coscienza, pronti al martirio pur di rispettare le proprie convinzioni, anche disobbedendo all'imperatore. La dignità della persona che viene prima di qualsiasi sabato, inteso come pratica religiosa, ma anche prima di qualsiasi legge, perché non è l'uomo fatto per il sabato ma viceversa. E di conseguenza una libertà di coscienza che dovrebbe stare a fondamento delle moderne convivenze sociali e politiche.

Dirci Buon Natale è molto più di un recupero delle nostre radici. È soprattutto un progetto di civiltà al cui banchetto dovremmo invitare tutti i popoli. ●

Tse Tse

Nuova Golf.



**Scopri Nuova Golf 1.6 TDI Business
a € 185 al mese, per 24 mesi e 30.000 km totali.**

Il canone di noleggio comprende:

- Coperture assicurative RCA
- Assicurazione Furto e Incendio
- Assistenza stradale 24h/24h
- Manutenzione ordinaria e straordinaria
- Polizza antinfortunistica sul conducente



Volkswagen

Vicentini

Via Gardesane, 49 - Verona

Tel. 0452085111

www.vicentini.it

Nuova Golf 1.6 TDI Business BlueMotion Technology da 85 kW/115 CV. Il canone comprende: Coperture assicurative RCA massimale € 26.000.000 senza franchige - Assicurazione incendio/furto con penale del 10% inv. € 250 - copertura Danni, Atti vandalici ed Eventi naturali con penale a € 1.000 - Polizza antinfortunistica sul conducente con massimale di € 38.000 - Tassa di proprietà - Infortuni/lesione e infortuni su strada - Manutenzione ordinaria e straordinaria presso tutta la rete Ufficiale del gruppo Volkswagen - Soccorso stradale e tirato 24/24h in Italia ed Europa - Indipendentemente dalle dimensioni dell'Arenda, accesso al portale dedicato ai nostri Clienti per maggiori informazioni visita il nostro sito www.volkswagenleasing.it. Anticipo di € 2.500. I prezzi sono da intendere IVA esclusa. Noleggio di 24 mesi e 30.000 km totali, salvo approvazione Volkswagen Leasing GmbH. Offerta valida salvo variazione di listino e sino al 31.12.2017. Per informazioni sul SOLUTION applicato ad altri modelli, contatta il Numero Verde 800.06.00.00. La vendita raffigurata è puramente indicativa.
Valori massimi: consumi di carburante ciclo comb. 5,3 l/100 km - CO₂ 122 g/km.



vefim
SISTEMI DI FILTRAZIONE

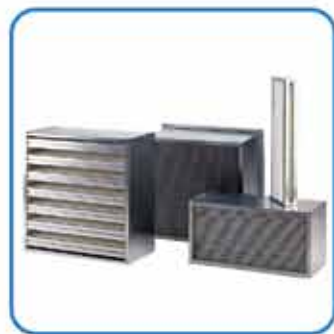
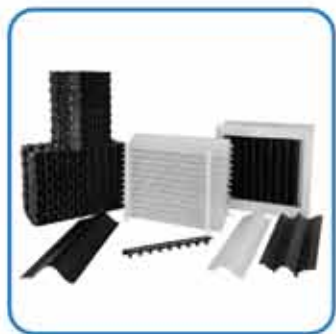
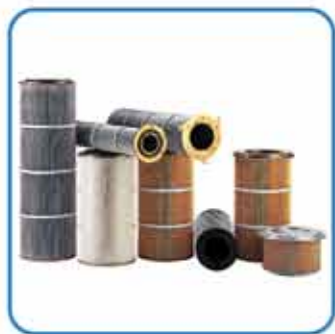
GRUPPO ITALIANO
G.I.F.I.
FILTRAZIONE INDUSTRIALE

ASSOCIATO
INDUSTRIA

DAL 1984 FILTRI PER VERNICIATURA, CONDIZIONAMENTO E DEPURAZIONE ARIA



Clean Air!
with passion



Ufficio Vendite Italia 37135 Verona - Italy Via Francia 5/c Tel. +39 045.820.22.79 - Int.1 Fax. +39 045.827.64.95 venditeitalia@vefim.it

www.vefim.it

 Siamo a Verona (Z.A.I.)
Stabilimento Produzione
vicino al casello di Verona Sud