

apindustria confirmiverona

ECONOMIA veronese



ECONOMIA VERONESE trimestrale n.2 - Anno 18 - giugno 2019 - Editore Apiservizi S.r.l. - Verona, via Albere 21/D - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 7096/015 VR - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004, n. 46) art. comma 1) DCB VERONA - € 2,50

profili • Riseria Ferron • C.M. Coraini
• Fotosmile Pegaso • Fumaneri Autotrasporti

WWW.ITALGREENPOWER.IT

Via Crivellin 7/c - Affi (VR) - 045 7238056 - info@italgreenpower.it

FINOTTIGROUP
la forza del gruppo

Realizziamo impianti fotovoltaici
con sistemi di accumulo, personalizzati
per ogni esigenza, civile e industriale.

CHI SCEGLIE IL FOTOVOLTAICO AMA LA NATURA



italgreenpower

IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Panasonic  CELLS solar  edge SMA  TESLA  LG Chem

Anno 18 - Numero 2
giugno 2019

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialonga

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

REDAZIONE
c/o APINDUSTRIA Verona
Via Albere, 21 - 37138 Verona
Tel 0458102001
Fax 0458101988
economieveronese@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

inserzionisti

Finotti Group
Banca Valsabbina
Viani Assicurazioni
Qcom
Arena broker
Hinowa
Albrigi
Team E-Commerce
Aircomp
Atempo
A.I.m.a. Service
Gruppo Centro Paghe
Gruppo Argenta
Traneco
Cassa Rurale Vallagarina
Zava Meccanica
Cattolica Assicurazioni
Dolomiti Energia

5 editoriale

profili

- 6 Riseria Ferron
- 10 C.M. Coraini
- 14 Fotosmile Pegaso
- 18 Fumaneri Autotrasporti

apidonne

- 22 PMI e digitale

apigiovani

- 26 Premio Verona Giovani 2019

categoria digitale

- 29 Scegliere un nuovo software gestionale

categoria meccanica

- 32 Meccanica razionale

news

- 36 Confimi Industria Multiservizi
Vincenza Frasca riconfermata
alla presidenza
- 38 RIS
Rete Innovazione Sostenibile
- 40 I nuovi Maestri del Lavoro

Focus

- 42 Lo stato di salute dell'economia
italiana ed europea

fidinorddest

- 44 Agevolazioni per le imprese

import | export

- 46 Esportazioni tricolori



foto di copertina:
Riseria Ferron S.r.l.

finanza

- 50 Nuovi standard contabili
per le banche

fiscale

- 52 Il credito in ricerca e sviluppo

ambiente | sicurezza

- 54 La digitalizzazione dei sistemi
di gestione della sicurezza
- 57 La "sporca dozzina"
della sicurezza

qualità & management

- 60 Gli approvvigionamenti

legale

- 62 L'obbligo del rilascio della
fidejussione e della polizza
assicurativa all'acquirente
dell'immobile
- 65 Fake news

La nostra consulenza su misura

PRIVATE BANKING

Fai crescere il tuo portafoglio e tutela il tuo patrimonio. Affidati alla nostra nuova consulenza finanziaria avanzata.



BANCA VALSABBINA

Proteggiti con la polizza assicurativa che noi cediamo all'istituto per maggiori informazioni, visita il sito o chiamaci al 800 20201.



Renato Della Bella

Attenzione alla legalità, al ruolo strategico delle infrastrutture per riaffermare la centralità di Verona nel sistema economico sia italiano che internazionale. Attenzione alla scuola e alla formazione delle giovani generazioni affinché possano diventare una forza-lavoro sempre più qualificata da inserire nelle nostre aziende.

Avendo chiari questi obiettivi, che sono anche non facili sfide da affrontare, ci prepariamo in vista dell'autunno che coincide quest'anno con il rinnovo ai vertici della nostra Associazione.

Apindustria Confimi Verona è oggi un'Associazione viva, in equilibrio, presente e dinamica: ha tutte le caratteristiche e le opportunità per continuare ad esercitare il proprio ruolo a tutela delle Piccole e Medie Imprese scaligere, operando in sinergia con la confederazione nazionale Confimi.

In quale maniera?

A partire da queste tematiche specifiche, che sono di stretta attualità, vogliamo siano gli imprenditori, assieme agli amministratori locali, a far emergere proposte da attuare, criticità da risolvere, prospettive e idee da concretizzare. Per questo abbiamo deciso, tra la fine di maggio e nel mese di giugno, di organizzare una serie di incontri sul territorio e per il territorio coinvolgendo imprenditori che siano "uniti e consapevoli" del ruolo che hanno e soprattutto di quello che potranno avere per continuare ad essere l'asse portante dell'economia italiana.

Infatti, in risposta alla crisi, una delle prerogative di Apindustria Verona è cercare di anticipare i problemi ed essere da stimolo per le sfide che le imprese devono affrontare: dall'industria 4.0 all'assistenza al nuovo linguaggio finanziario richiesto dal sistema bancario, che comporta un'analisi approfondita delle nostre realtà aziendali.

In prospettiva, un altro argomento importante riguarda la legalità e nasce dall'esigenza di difendere il Veronese dalle infiltrazioni malavitose, imparando innanzitutto a riconoscere quei segnali che utilizzano le mafie per avvicinare le aziende sane. Ci concentreremo poi sul ruolo di Verona in uno scenario economico, sia nazionale che internazionale, legato allo sviluppo infrastrutturale: non parleremo soltanto di Tav, ma di Alta Velocità ed Alta Capacità, di infrastrutture informatiche e logistica, del polo intermodale da affiancare al Quadrante Europa. Opere strategiche, solo grazie alle quali avremo assicurato un futuro.

La terza partita è culturale e tecnica: si gioca con la formazione dei nostri futuri dipendenti. Mancano tecnici preparati a causa di un retaggio che vede le scuole professionali relegate a un'importanza marginale. Noi abbiamo bisogno di ragazzi preparati e formati che abbiano la volontà di iniziare, insieme a noi, un percorso lavorativo.

Questa è una sfida culturale che, come associazione di imprenditori, dobbiamo vincere insieme. Per il futuro delle nostre aziende.●



RISERIA FERRON

Messaggera della risicoltura scaligera

Il suggestivo paesaggio risicolo del Basso Veronese è frutto di articolate interazioni fra elementi naturali, duro lavoro di generazioni e scelte lungimiranti. A partire dal XV secolo la risicoltura ha trovato nella pianura veronese, grazie all'abbondante presenza di risorgive, alle caratteristiche del terreno e all'illuminato operato dei patrizi veneti, le condizioni più favorevoli al suo insediamento. Simultanea la costruzione delle pile, delle quali rimane significativa testimonianza con la "Pila Vecia", situata a Passolongo, frazione di Isola della Scala. La sua origine, come si evince dai documenti conservati nell'Archivio di Stato di Venezia, risale alla metà del secolo XVII e la richiesta per costruirla fu inoltrata alla Serenissima il 26 aprile 1644 dall'illuminato latifondiere Domenico Cristato. Gelosa custode e proprietaria di questo storico monumento è la famiglia **Ferron**, che ne gestisce il funzionamento dal 1650: quella dei Ferron è una vera e propria 'dinastia' di piloti che vede oggi all'opera la quinta generazione. Nel secolo scorso **Lionello Ferron**, forte della competenza antica dei pilatori locali, gettò le basi dell'odierna Riseria Ferron e seppe trasmettere agli eredi un sapere che è diventato parte integrante di tradizioni e identità di un territorio,

Questa realtà è l'espressione della tenacia e della determinazione di un tessuto sociale che ha saputo fare del riso e dei risotti una insostituibile risorsa economica e occupazionale oltre che un accreditato testimone della cucina d'eccellenza



bacino di un volano di imprese perfettamente integrate tra loro.

Alessio Ferron – responsabile produzione – racconta come in Italia siano sempre state costanti la ricerca scientifica e l'attenzione rivolta all'ampliamento e al miglioramento varietale della risicoltura nazionale. Si deve, ad esempio, all'agronomo-risicoltore pavese Ettore De Vecchi la varietà Carnaroli, ottenuta dall'incrocio tra il Vialone e il Lencino (partendo dal seme della omonima specie japónica), mentre risale agli anni Trenta, quando si iniziò a parlare di incroci per ibridazione, l'origine del Vialone Nano, che ha trovato nelle risaie del basso veronese un ambiente particolarmente favorevole, tanto che dal 1° luglio 1996 la Comunità Europea ha riconosciuto il riso Vialone Nano veronese a Indicazione Geografica Protetta (I.G.P.) con il nome di Nano Vialone veronese.

*«In questo contesto di effervescente dinamismo – ricorda **Alessio Ferron** – si colloca la nostra riseria, guidata, allora, dai fratelli Maurizio e Gabriele che, intuendo le tante opportunità che si andavano dischiudendo all'attività della coltivazione e commercializzazione del riso e puntando su significativi piani di investimento e diversificazione, hanno saputo interpretare*





il cambiamento e pianificare un percorso mirato a garantire ai consumatori elevati livelli qualitativi dei nostri prodotti, costituiti in prevalenza dalle varietà Carnaroli, Venere, Vialone Nano, (oggi rappresenta il 70% del commercializzato), affiancate in tempi più recenti dall'Ermes, un riso italiano, integrale, aromatico, dal chicco rosso e completamente naturale».

Cavalcando l'interesse e il crescente successo che il prodotto della risicoltura scaligera andava riscuotendo a livello nazionale e internazionale sui più importanti mercati, **Maurizio e Gabriele Ferron** (siamo alla quarta generazione) si sono sempre più impegnati nel miglioramento continuo delle performance aziendali sia nella fase della coltivazione (risaie) che in quelle del ciclo lavorativo (sbramatura, sbiancatura, separazione dei chicchi rotti, selezione dei chicchi di diverso colore, confezionamento), effettuato in modo meccanico e non chimico, cioè, senza aggiunta di sostanze né prima, né durante, né dopo la pilatura.

«Sfruttando le sinergie di un comprensorio in cui l'arte culinaria è un 'ensemble' tra l'originale ricettario della vicina provin-

cia mantovana e la versatile gastronomia scaligera, mio padre Gabriele – continua Alessio –, sull'onda della sua passione per la cucina, rinvigorita dagli incontri con i più rinomati chef veronesi e non, oltre a diventare attivo organizzatore e promotore della Fiera del Riso di Isola della Scala, l'importante kermesse mondiale di risotti, si è trasformato in ambasciatore non solo del riso, ma soprattutto del risotto, elaborazione tipicamente italiana, con i suoi caratteristici e innovativi condimenti (tastasal, bruscandoli, radicchio rosso, funghi...), fra cui, in primis, proprio il 'risotto all'isolana' patrimonio inalienabile del territorio isolano la cui ricetta fu resa ufficiale nel 1985».

In questa veste di ambasciatore-cuoco-gastronomo, Gabriele Ferron percorre le più importanti 'piazze' dei 5 continenti: da quelle europee (Belgio, Rep. Ceca, Germania, Russia, ...), a quelle dell'Oceania (Australia, Tasmania, Nuova Zelanda), del Nord America (Stati Uniti, Canada), dell'Africa (Egitto) e dell'Asia (Corea, Giappone, Dubai, Singapore, Cina dove è il primo risottaro a cucinare sulla Gran-



de Muraglia), dove getta le basi di quella grande cultura risottiera che è parte integrante della cucina italiana.

Gli inarrestabili Ferron, con il contributo di **Alessio, Diego, Mirco e Denis**, esponenti della quinta generazione, decidono di diversificare la loro attività e si aprono a nuove frontiere, impegnandosi nel campo della ristorazione (con i ristoranti *La Pila Vecia* e *La Torre* e, recentemente, con il banqueting e il catering) e in quello della didattica, con iniziative teorico-pratiche, concordate con le scuole di

ogni ordine e grado, per far conoscere alle giovani generazioni, direttamente "sul campo", il riso che è alla base dell'alimentazione del Veneto e che è protagonista di molte delle ricette tradizionali sia dolci che salate. Per gli studenti degli Istituti Professionali Agrari e Alberghieri è prevista anche una lezione teorica, focalizzata, tra l'altro, sul corretto utilizzo del Vialone Nano (nell'ultimo triennio questa iniziativa ha coinvolto oltre 11.000 studenti).

«Particolare – interviste Gabriele – è



l'attenzione che prestiamo all'organizzazione delle visite guidate per far conoscere la filosofia aziendale e le tecniche di produzione. Il tour comprende la visita alla risorgiva, alle risaie e all'Antica Pila Vecia, tuttora operante, la cui produzione, di certificata qualità, è destinata alle gastronomie e alle rivendite di prodotti d'alta gamma. Un'altra tappa prevede la sosta al Ristorante Pila Vecia, dove, grazie alla cucina a vista, è possibile seguire la preparazione dei piatti; teniamo qui anche i nostri corsi di Cooking Team

Building (nell'ultimo triennio abbiamo contato 300 gruppi per un totale di oltre 9.000 professionisti), durante i quali i partecipanti sono coinvolti direttamente nella preparazione delle ricette».

Una 'piramide' di attività che ha portato questa storica impresa ad operare da protagonista su oltre 50 mercati e a raggiungere un fatturato di 5 milioni di euro, per il 15% realizzato all'estero, a conferma della bontà delle scelte strategiche e delle politiche commerciali adottate.

Per fronteggiare con serietà la domanda dei mercati – come ricorda Alessio Ferron –, la riseria non solo si è dotata di attrezzature all'avanguardia (selezionatrici ottiche, metal detector e confezionamento in atmosfera protettiva ...), ma ha attivato sistemi di controllo personalizzati, come HACCP, e certificazioni come IGP e BRC (indispensabile per la GDO), garantendo

così, oltre che la qualità, anche la sicurezza di un prodotto testato e tracciabile. La passione per il proprio lavoro si protrae con la stessa forza, determinazione e dinamismo, oggi come ieri: grazie a ricerca e innovazione continue, i Ferron hanno ampliato il ventaglio della loro offerta presentando una vasta gamma di prodotti acquistabili anche online. Accanto alle diverse varietà di riso (Carnaroli, Vialone Nano, Venere, Ermes), si possono trovare grissini, tartine, surgelati, piatti pronti, lasagne, dolci, biscotti senza glutine, torte, farine che hanno sempre come protagonista questo cereale pulito e sostenibile. Il riso è, infatti, uno dei cereali a minor impatto ambientale poiché, oltre al riso lavorato, prodotto per l'alimentazione umana, vengono recuperati e ri-utilizzati tutti i suoi sottoprodotti, quali rotture, grani verdi, pula e lolla. ●



RAGIONE SOCIALE
Ferron Gabriele e Maurizio S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Torre Scaligera, 9
37063 Isola della Scala (Verona)
Tel. +39 0457301022
Fax +39 0456631271

SEDE STORICA
Via Saccovener, 6
37063 Isola della Scala (Verona)
Tel. +39 0456630642
Fax +39 0457301989

ANNO DI FONDAZIONE
1650

TITOLARI
Fam. Ferron

RESPONSABILE PRODUZIONE
Alessio Ferron

RESPONSABILE COMMERCIALE
Alberto Arzenton

RESPONSABILE QUALITÀ
Mirco Ferron

RESPONSABILE ESPORTAZIONE
Gabriele Ferron

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Gabriella Masini

FATTURATO 2018
5 milioni di euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Coperta: 1.255 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 50
Addetti alla produzione: 8
Impiegati: 11
Ristorazione: 21

SITO INTERNET / E-MAIL
www.risoferron.it
latorre@risoferron.it
pilavecia@risoferron.it

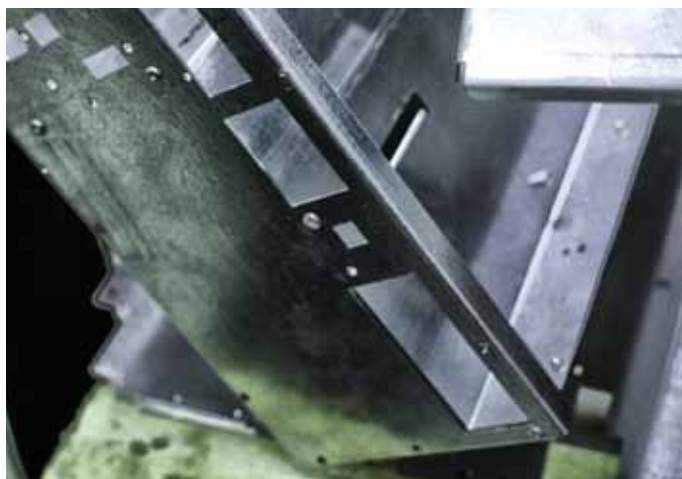


C.M. CORAINI

Quando la materia prende forma

La presenza di attività produttive svolte sulla base di rapporti di contoterzismo è largamente attestata nel veronese in tutti i settori manifatturieri nei quali le produzioni si caratterizzano per il contenuto di beni la cui realizzazione richiede l'impiego, spesso combinato, di una molteplicità di tecnologie. Ad alimentare il mercato generato da tale domanda concorrono, soprattutto, le aziende che dispongono di capacità produttive e di competenze specializzate nel campo della lavorazione dei metalli, della carpenteria leggera, della meccanica in genere.

Tra queste imprese ad elevato grado di specializzazione nell'attività di trasformazione e nelle lavorazioni meccaniche si colloca



Tecnologia d'avanguardia, rigorosi criteri produttivi ed elevata esperienza assicurano lavorazioni di taglio laser, tranciatura, piegatura, saldatura, puntatura e assemblaggio con caratteristiche tecnico/produttive personalizzate per i più svariati campi di applicazione



prodotto a cominciare dalla scelta del metallo in relazione ai bisogni strutturali, alla resistenza alle altissime temperature (310S), alla resistenza in ambienti difficili come mare o piscine (316) o in quelli termici (321)...».

Il cliente che si affida a CM Coraini non trova quindi solo un fornitore, ma un partner strategico che sa di poter coinvolgere sia nella fase iniziale di progettazione, quando ad interessare sono gli aspetti qualitativi, operativi ed economici, sia nella fase successiva alla messa in produzione, con un'attività dedicata di customer service e con l'obiettivo di portare continui miglioramenti. Un partner, certificato ISO 9001:2015, che non si limita ad ascoltare le indicazioni del committente, ma che assicura una flessibilità operativa e di pensiero, attraverso la quale portare nuove idee e consigli, non limitandosi alla semplice segnalazione di eventuali problematiche, ma proponendo sempre una soluzione grazie alla sua esperienza.

*«Se ci guardiamo intorno, difficilmente troveremo un'ambiente dove non sia presente qualche elemento di carpenteria – fa notare il responsabile commerciale, **Fabio Coraini** –. Le richieste di un mercato in continua evoluzione per l'elevato numero di manufatti realizzabili – sottolinea – trovano adeguata risposta con la progettazione CAD-3D e con la digitalizzazione, essenziali per l'interazione uomo/macchina, che hanno portato un radicale cambiamento nel modo di operare. Grazie alla programmazione della gestione informatizzata, all'impiego di tecnologie avanzate e al nostro personale qualificato, ci siamo sempre più specializzati nella trasformazione della lamiera sottile e medio sottile, per realizzazioni quali carenature, scatolati per il settore elettronico, alimentare, condizionamento, riscaldamento, agricolo e trasporti».*

Grazie al contenuto tecnologico dei macchinari installati (piegatrici, pannelatrice, presse, saldatrici, frese, buratti, schiumatrici) e ai sistemi computerizzati completamente integrati, l'azienda

C.M. Coraini Srl, un'azienda dinamica e moderna, strutturata su un'area di 10.000 mq (3.500 quelli coperti) nella zona industriale di Bevilacqua, nata su iniziativa di **Rinaldo Coraini**, con una lunga esperienza nel settore delle macchine industriali, che ha saputo trasmettere ai figli Matteo e Fabio, oltre alla passione, anche la consapevolezza di cosa significhi fare impresa. CM Coraini, attiva dal 1997 nel campo della lavorazione della lamiera e di laminati metallici, si propone come partner specializzato per costruzioni meccaniche, lavorazioni di carpenteria leggera e taglio laser di lamiere di differenti metalli (ferro, inox, leghe di alluminio...), anche in formati di grandi dimensioni e di sva-

riati spessori.

*«La tecnologia laser applicata alle operazioni di taglio dei metalli – spiega **Matteo Coraini** responsabile produzione – consente di raggiungere un ottimo rapporto tra qualità del prodotto e ottimizzazione dei tempi di esecuzione. Il taglio, inoltre, risulta netto e preciso ed il metodo viene sempre più impiegato in contesti in cui sono richieste la massima accuratezza e precisione, sia in termini di dimensioni che di assenza di sbavature, per fornire componenti per macchinari che devono assicurare un assemblaggio ottimale. Questo è un settore strategico che sa riconoscere le aziende che vantano esperienza, professionalità e che garantiscono il*

profili

nacia e spirito innovativo hanno portato CM Coraini ad affermarsi come un'azienda tra le più significative del proprio settore – l'ultimo fatturato, realizzato per oltre l'80% con lavorazioni conto terzi per una consolidata clientela, ha superato i tre milioni di euro. Si sa che il futuro non si aspetta, ma si prepara e l'obiettivo, per questi due imprenditori, è quello di puntare al miglioramento continuo delle lavorazioni, all'investimento in macchinari ed attrezzature, ma soprattutto all'ampliamento dello spazio adibito alla produzione per soddisfare la sempre crescente esigenza produttiva richiesta dal mercato. ●



veronese è in grado di produrre i componenti più complessi e di effettuare lavorazioni di altissima precisione anche per grandi ordinativi. Le macchine sono collocate in base alla sequenza delle operazioni e il reparto di produzione è suddiviso in aree ben distinte, in ognuna delle quali ci si occupa di un processo specifico: l'area di taglio; di trinciatura (adatta per grandi quantitativi); di piegatura (che nasconde delle difficoltà legate alla natura stessa del materiale impiegato); l'area di saldatura; di schiumatura (per l'isolamento in poliuretano espanso delle attrezzature utilizzate nel settore della refrigerazione) ed infine l'area di assemblaggio. Questo servizio prevede l'assemblaggio di tutte le componenti meccaniche che hanno subito i necessari trattamenti e controlli dimensionali al fine di comporre il prodotto finale.

Visione strategica, determinazione, te-



RAGIONE SOCIALE C.M. CORAINI S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via E. Mattei, 689
37040 ZAI Bevilacqua (Verona)
Tel. +39 0442 648214
Fax +39 0442 647070

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Lavorazioni carpenteria leggera.
Taglio laser, piegatura, saldatura robotizzata

ANNO DI FONDAZIONE
1997

TITOLARI
Fabio Coraini
Matteo Coraini
Rinaldo Coraini

PRESIDENTE
Rinaldo Coraini

RESPONSABILE PRODUZIONE
Matteo Coraini

RESPONSABILE COMMERCIALE
Fabio Coraini

RESPONSABILE QUALITÀ
Matteo Coraini

**RESPONSABILE AMMINISTRATIVO/
CONTABILE**
Samantha Contin
Raffaella Lunardon

FATTURATO 2018
3 milioni e 200 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 10.000 mq
Coperta: 3.500 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 18
Addetti alla produzione: 14
Impiegati: 4

SITO INTERNET / E-MAIL
www.cmcoraini.it
info@cmcoraini.it

confimiindustria

Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

Allianz 

Fare impresa
e crescere
in sicurezza

Confimi Industria ha siglato un'importante convenzione con Allianz, il primo Gruppo assicurativo al mondo

Questo accordo ha come punto di riferimento il **Dott. Massimo Viani**, dell'agenzia **Allianz Verona Arena**, professionista che vanta un'esperienza trentennale nel settore assicurativo, con un particolare attenzione rivolta al mondo delle **PMI**.

Con questa Convenzione gli associati potranno accedere ad un'offerta assicurativa molto vantaggiosa, sviluppata da Allianz appositamente per gli imprenditori ed in grado di rispondere alle loro reali esigenze e a quelle delle aziende.

E' a disposizione un servizio esclusivo di consulenza per la valutazione dei rischi aziendali e per la creazione di pacchetti welfare dedicati ad amministratori e dipendenti.

In questo accordo Allianz mette a disposizione un rilevante servizio di liquidazione sinistri ed un pacchetto di altri servizi per l'imprenditore e l'impresa.

Allianz 

SCOPRI DI PIÙ NEI
NOSTRI NUOVI UFFICI

VIANI
ASSICURAZIONI

Via Albere, 10
37138 Verona
tel. +39 0458103331
fax +39 0458101822
e-mail: info@vianiassicura.it

Via Garofoli, 159
37057 San Giovanni Lupatoto
tel. +39 0459251488
e-mail: 040.verona@ageallianz.it

www.vianiassicura.it  

Fotosmile Pegaso Control System

Regala ai visitatori un ricordo videofotografico



Le grandi idee muovono il mondo, è vero, ma non bisogna scordare che alla base di queste idee, a formularle, prima, e realizzarle, poi, ci sono sempre persone perseveranti e geniali.

Mirko Martinelli è senza dubbio una di queste persone. Ha costruito, passo dopo passo, **Fotosmile-Pegaso**, una moderna industria ad elevata specializzazione il cui core-business è rappresentato dal settore videofotografico per l'amusement e l'intrattenimento.

Tante le trasformazioni e le tappe percorse da questa impresa, a partire dalla fondazione, che risale al 1994, quando Martinelli ebbe la brillante intuizione di coniugare la sua competenza elettronica con la messa a punto del primo sistema foto on-ride analogico, un sistema altamente tecnologico costituito da telecamere, flash, sensori... per scattare foto sulle attrazioni di qualsiasi tipologia e dotato di computer, monitor, TV, stampanti per riprodurre quanto ripreso.

Il 1998 segna l'inizio del processo di ingegnerizzazione aziendale con

Ricerca, sviluppo e ingegnerizzazione del prodotto sono i valori che hanno fatto diventare questa realtà uno dei maggiori player a livello mondiale nel settore dell'amusement, con sedi in Australia, UK, Spagna e Las Vegas

la produzione della prima cabina Fotosmart – facile da installare e adatta per qualunque ubicazione – a cui segue il passaggio dal sistema analogico ai video digitali registrati da telecamere montate lungo le piste, sulle diverse attrazioni, in modo simile alle fotocamere digitali. Nel 2002 l'azienda rivoluziona il settore della fotografia on-ride, implementa il sistema digitale e realizza Digismile che consente di immortalare, anche sulle attrazioni estreme e ad alta velocità, il momento più emozionante del percorso, ottenendo in pochi secondi una fotografia ad alta definizione, personalizzabile con cornici, loghi e decorazioni grafiche.

«*Digismile – racconta **Mirco Martinelli** – ci ha dato lo spunto per proporre anche la tecnologia Digismile Self una nuova soluzione che mette insieme la potenzialità con la praticità di utilizzo dei dispositivi self-service. Inoltre, tramite un totem automatico, gli ospiti possono acquistare direttamente le loro foto. Viviamo in un mondo dinamico e le persone amano condividere sempre più i migliori momenti della loro vita. In questo modo la gratificazione è immediata e se un messaggio non riesce ad essere comunicato in maniera rapida e influente, è perduto*».

Per un parco divertimenti è sempre più importante dare, a chi ama l'avventura e non vuole rinunciare a giostre ed attrazioni ad alto tasso di adrenalina, la possibilità di divulgare la propria immagine attraverso video che poi si potranno condividere e veicolare mediante i mezzi di comunicazione oggi disponibili. A questo ha saputo rispondere adeguatamente Martinelli che, con la sua squadra di sedici collaboratori, ha messo a punto Moviesmile, sistema on-ride video funzionante al 100%, realizzato secondo canoni professionali e dotato di ulteriori applicazioni quali l'app FOTOSMILE (che consente di scaricare il proprio video direttamente sul cellulare, sia in versione completa che in versione trailer) e USB (con custodia esclusiva per acquistare un prodotto completo).

«*Sempre alta – prosegue l'imprenditore – è l'attenzione che poniamo anche alle tematizzazioni delle cabine fotografiche, esteticamente curate, completamente automatiche, interattive, dotate di sistema di condizionamento e ventilazione e di guida video e audio in più lingue, per ritratti e fotomontaggi. Grazie al prodotto reward i visitatori vengono coinvolti nell'atmosfera a tema del parco, disponibile in varie versioni (western, pirata, adventure, horror...). Ma non è tutto: con il monitor installato all'esterno della cabina stessa, si garantisce la promozione del prodotto e il coinvolgimento del pubblico. Inoltre, con il sistema di gestione on-line assicuriamo al responsabile del parco la possibilità di disporre di report quotidiani delle vendite e di effettuare un doppio controllo dei guadagni*».

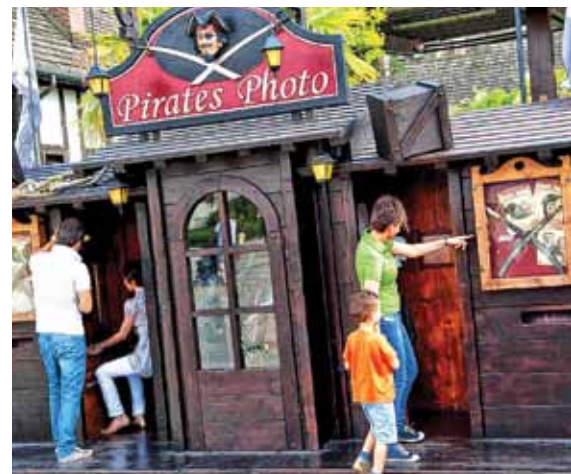
Qualificata è anche l'attività di foto studio che viene pensata ed eseguita secondo le richieste di ogni cliente e che comprende la realizzazione di immagini da qualsiasi supporto digitale, gestite dall'acquisizione fino alla stampa finale, o su canvans, o in grandi formati, o in ambientazioni che, grazie anche a preziosi abiti d'epoca, rievocano i tempi passati.





profili

è proiettata in percorsi di innovazione tecnologica e diversificazione dei propri prodotti e/o servizi, con l'obiettivo di accrescere la quota di mercato o di penetrare in nuovi mercati. La sua nuova missione è aiutare il settore culturale, paesaggistico e museale a innovarsi. «Virtuali e interattivi: i musei devono diventare sempre più luoghi dove stupirsi con effetti speciali, scenografici, emozionanti, divertenti – sottolinea Martinelli –. Si deve entrare al museo per immergersi in un mondo di cultura, scienza e innovazione, con filmati interattivi che facciano rivivere atmosfere passate. Un itinerario culturale ma che inglobi anche tecnologia e innovazione».



Una solida realtà imprenditoriale, basata sulla ricerca, sull'innovazione, su una vasta gamma di soluzioni personalizzate e su un'organizzazione efficace, che l'hanno portata a conquistare un posto di tutto rilievo nel settore del divertimento, ad espandersi in Europa e ad aprire sedi in Australia, UK, a Las Vegas e in Spagna. Il 70% del suo fatturato (2 milioni e 300 mila euro) è realizzato all'estero; creazioni Fotosmile sono installate nei Parchi come Europa-Park, Portaventura, Ferrari-land, e nei musei come Museo Juventus, Museo di Maranello... o in località turistiche: prossima l'apertura del punto vendita di Skywalk nel Grand Canyon in Arizona.

Fotosmile, che con Tatiana può già contare sulla seconda generazione,



ragione sociale

Fotosmile Pegaso Control System S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA

Via Alexander Fleming, 4/A
37036 S. Martino B.A. (Verona)
Tel. +39 045994499
Fax +39 045995133

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Sviluppo di tecnologie digitali.
Foto e video per l'intrattenimento turistico e culturale

ANNO DI FONDAZIONE

1994

PRESIDENTE

Mirco Martinelli

RESPONSABILE PRODUZIONE

Sandro Bonaiuti

RESPONSABILE COMMERCIALE

Tatiana Martinelli

RESPONSABILE ESPORTAZIONE

Germana Zilli

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Paola Baldo

FATTURATO 2018

2 milioni e 300 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 2.200 mq
Coperta: 2.000 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti: 16
Addetti alla produzione: 8
Impiegati: 8

SITO INTERNET / E-MAIL

www.fotosmile.com
europe-info@fotosmile.com

Servizi IT di qualità



93%
clienti
che ritengono
i nostri servizi
di altissima
qualità*

92%
clienti
che si
ritengono
pienamente
soddisfatti*

*Indagine DOXA 2014

Mettetevi comodi!

Una Client Unit si prenderà cura esclusivamente di voi.



ALL IN ONE



TELEFONIA



CONNETTIVITÀ



DATACENTER



WEB



SICUREZZA



YOUR QUALITY IT PARTNER

Numero Verde
800 121 997

qcom.it



FUMANERI AUTOTRASPORTI

La specializzazione come chiave per crescere e competere

Il modello famiglia-impresa fa innegabilmente parte dell'identità dell'imprenditoria veneta e la prosecuzione delle aziende è spesso una scelta naturale, un'eredità che non può essere dispersa per l'importante ruolo che queste realtà rivestono nell'economia regionale e nazionale. È questo il caso di **Fumaneri Autotrasporti** alla cui guida ci sono, oggi, Roberto e Stefania, esponenti della seconda generazione.

Siamo a Domegliara di Sant'Ambrogio di Valpolicella e qui, nel 1978, Fiorenzo Fumaneri, forte della sua capacità ed esperienza, decise di mettersi in proprio ed iniziare il suo percorso di autotrasportatore (per prodotti destinati all'agricoltura e agli zuccherifici *in primis*...), coinvolgendo ben presto nella nuova avventura anche i due giovani figli. In seguito alla si-

gnificativa contrazione della domanda dell'industria saccarifera, Fumaneri ha saputo interpretare prontamente i cambiamenti in atto e, analizzate le opportunità offerte dalla fiorente economia del comprensorio, ha iniziato a dedicarsi all'attività di carico-scarico di lastre e blocchi di marmo per gli operatori locali e non solo.

*«La strategia di concentrarci su un trasporto di nicchia, quello del materiale lapideo – raccontano **Roberto e Stefania Fumaneri** –, adottata in base al fattore geografico, ad un target che puntava a soddisfare una clientela caratterizzata da particolari bisogni e in base ad un prodotto la cui movimentazione richiedeva specifiche competenze, si è dimostrata quella giusta. Affidabilità, disponibilità, flessibilità sono i principi*

Elevati standard di servizio nel trasporto del marmo. Qualità, affidabilità ed efficienza logistica per la movimentazione di beni e merci su strada

fondamentali su cui si è basato da sempre il nostro lavoro, tanto da essere considerati dai nostri clienti sempre meno come un fornitore e sempre più come un partner sul quale poter contare in qualunque momento e con il quale poter crescere insieme».

L'interconnessione tra processo produttivo e trasporto sta, in questi anni, con l'evoluzione tecnologica diventando via via più stretta, nel senso che automezzi, imballaggi, attrezzature di movimentazione, organizzazione e, talvolta, automatizzazione sono ormai in molti casi progettati e gestiti in perfetta corrispondenza con il processo produttivo, in modo da assumere gli stessi ritmi.



«Il trasporto – spiega Roberto Fumaneri – ha assunto una funzione fondamentale nella logistica della supply chain: è infatti importante per i tempi di percorrenza, per la scelta e la tipologia dei carichi, per la loro sicurezza, per le funzioni logistiche; rappresenta la componente chiave che lega tutte le attività (magazzini di materie prime e semilavorati, stabilimenti, depositi centrali, depositi periferici, etc...) e raccorda l'azienda ai suoi fornitori e ai suoi clienti».

L'evoluzione, sempre rispettosa della continuità col passato, ha fatto di Fumaneri Trasporti, che opera su un'area di 10.000 mq scoperti (e oltre 1.000 coperti), un'entità ben caratterizzata nel panorama del trasporto e della logistica veronese. Grazie all'alta professionalità raggiunta dal suo team, ai continui investimenti in aggiornamento e formazione, l'azienda (trasformata in Srl nel 1998, e cer-

tificata UNI ISO 45001:2018 Sistemi Gestione Sicurezza sul Lavoro) si è consolidata negli anni fino a diventare un importante operatore logistico capace di fornire servizi su misura ad alto valore aggiunto. Inoltre, l'ampia e articolata gamma dell'offerta le ha consentito di proporsi come unico interlocutore in grado di soddisfare le richieste di Consorzi e di industrie di qualsiasi dimensione, dalla più piccola a quella più grande, di diversi settori (civili e industriali), avvalendosi, laddove ve ne fosse la necessità, anche di una rete di collaboratori esterni di comprovata affidabilità.

«Disponiamo – continua l'imprenditrice – di automezzi moderni ed efficienti con cui assicuriamo un servizio tempestivo e puntuale e grazie ai quali abbiamo potuto estendere il ventaglio delle offerte e garantire supporto alle spe-



cifiche necessità di aziende e realtà industriali che operano nel comparto del marmo nelle zone della Valpantena, della Lessinia, della Valpolicella, del vicentino e non solo. Il know how raggiunto ci consente di impegnarci in un'attività alquanto articolata che comprende trasporti eccezionali, con e senza gru, trasporto di macchinari, stoccaggio, carico e scarico di container, movimentazione di materiale edile e di marmi molto pregiati. Effettuiamo qualsiasi tipo di carico (completo, parziale, groupage, espresso), ma, come spesso richiesto, facciamo anche carichi multi-step: in questo caso con il materiale affidatoci effettuiamo più scarichi e carichi (in quelle aziende dove avvengono diverse lavorazioni: segagione, lucidatura, taglio...) prima che il materiale lavorato sia imballato e infine immagazzinato o spedito».

Costante è per l'azienda di Domegliara il perseguimento dell'efficientamento per quanto riguarda l'organizzazione, la pianificazione, l'utilizzo delle risorse, ma fondamentale è l'ammmodernamento del parco circolante che è parte integrante del processo per ottenere una gestione sempre più efficiente. Per questo, e nel pieno rispetto di una politica green, Fumaneri si è dotata di una flotta composta da

oltre 15 automezzi classe Euro5 e Euro6, rispondenti agli standard più aggiornati in fatto di ecosostenibilità e qualità, dotati dei più moderni equipaggiamenti.

Una clientela altamente fidelizzata, un organico di 16 dipendenti, un fatturato che ha toccato 1 milione e settecentomila euro, un deposito, 2 carriponti, un magazzino con servizio di logistica e deposito conto terzi... questo il presente.



RAZIONE SOCIALE
FUMANERI S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via A. De Gasperi, 32
37015 Domegliara Sant'Ambrogio di Valpolicella (Verona)
Tel. +39 0456862134
Fax +39 0456886378

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Autotrasporti. Logistica

ANNO DI FONDAZIONE
1998

TITOLARI
Roberto Fumaneri
Stefania Fumaneri
Luca Righetti
Nicoletta Pellegrini

E quali le previsioni per il futuro?

«Per essere competitivi – continuano Roberto e Stefania – occorre puntare sempre più su una logistica smart, efficace, capace di reagire ai cambiamenti e offrire un supporto concreto alle imprese che intendono affidare la gestione dei propri prodotti a un partner strutturato e specializzato. Intendiamo inoltre implementare l'attività di consulenza con servizi sempre più personalizzati».

RESPONSABILE ATTIVITÀ
Roberto Fumaneri
Luca Righetti

RESPONSABILE COMMERCIALE
Roberto Fumaneri
Luca Righetti

RESPONSABILI AMMINISTRAZIONE
Stefania Fumaneri
Nicoletta Pellegrini

FATTURATO 2018
1 milione e 700 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 10.000 mq
Coperta: 1.000 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 16
Impiegati: 4

SITO INTERNET / E-MAIL
www.fumanerisrl.com
info@fumanerisrl.it

YESTERDAY



YESTERDAY

NAVIGA HOME RICERCA

24 ORE
TECNOLOGIA

ABBONATI ACCEDI

ECONOMIA DIGITALE FINTECH STARTUP CYBERSICUREZZA PRODOTTI GAMES SCIENZA GUIDE INFODATA NOVA100

RAPPORTO DEL WORLD ECONOMIC FORUM

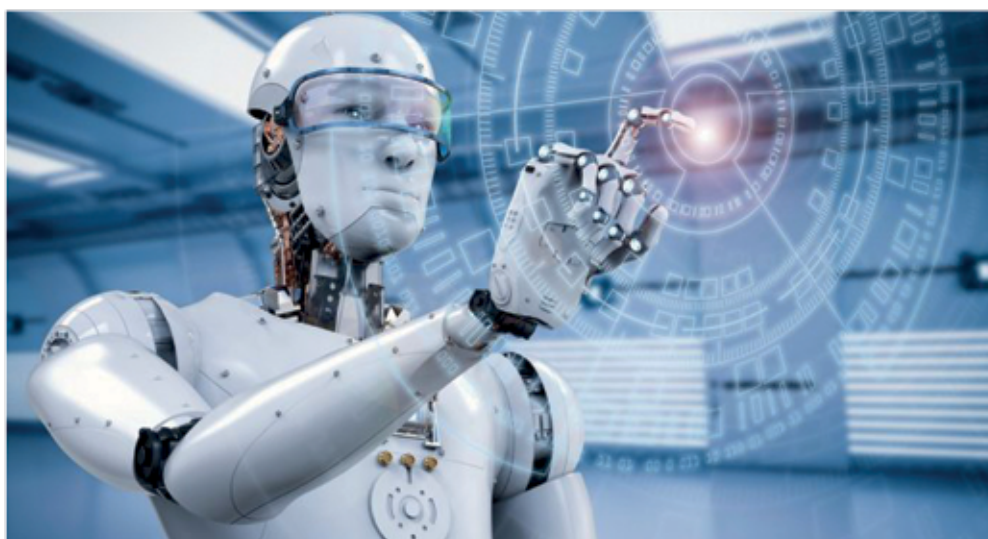
Cyberattacchi, la minaccia più grave per il business

TODAY



TODAY

TOMORROW



TOMORROW

ARENA BROKER

SOLUZIONI ASSICURATIVE PER LA TUA AZIENDA CHE EVOLVE

ARENA BROKER S.r.l.

Direzione Generale: Via Pancaldo, 70 – 37138 Verona

Tel. 045 8185411 – Fax 045 8185911

www.arenabroker.it - e-mail: info@arenabroker.it

PMI e digitale: non è un'opzione ma un cambio di passo necessario

Apidonne in prima linea nel diffondere la cultura della digitalizzazione

Teresita Tolin *Consigliera Apidonne*

Digital disruption, digital transformation, neuro marketing, data science, data analysis, machine learning, AI, ...: la rivoluzione digitale sta cambiando tutto, in tanti settori, in maniera radicale, ad una velocità impressionante. **E le PMI? Come si stanno adeguando al mondo digitale?**

A questa domanda molti imprenditori rispondono menzionando la pagina web aziendale, ricordando la presenza dei loro prodotti in vendita in qualche noto marketplace, parlando di campagne pubblicitarie online e web banner, ...

Dal 20 marzo scorso, fino a febbraio 2020, un ciclo di incontri di approfondimento organizzato in collaborazione con il Dipartimento di Informatica dell'Università di Verona vedrà impegnate le imprenditrici di Apindustria



Ma non è tutto. Studi recenti – diffusi dal Master in Digital Transformation per il Made in Italy di Talent Garden – rivelano che il quadro è assai più articolato: la cultura in materia sta registrando una crescita, aumentano gli investimenti in applicazioni di tecnologia digitale e aumenta pure il ritorno economico generato. Considerato un campione di 500 aziende con meno di 50 addetti e un fatturato fino a 10 milioni di euro, la spesa media in nuovi strumenti digitali va dall'1 al 10% del fatturato. Le macroaree coinvolte sono: marketing (63%), vendite e customer care (37%), ricerca (32%), produzione (28% - che si concentra su 'controllo e qualità'). Logistica e supply chain sono coadiuvate da programmi per l'analisi delle performance, per il controllo delle infrazioni e per la coordinazione nel trasporto intermodale. In particolare, nella lean production, si preferisce puntare su IoT (22%) e machine learning (17%), in crescita a velocità doppia, su base annua, rispetto alle altre tecnologie digitali. Gli investimenti possono essere finanziati da fondi europei, nazionali e regionali per un importo che arriva fino al 65% del capitale necessario all'allineamento con le aziende estere concorrenti.

Il digitale non va più visto come un'opzione, ma come scelta irrinunciabile, se si considera anche, ad esempio, l'importanza che può rivestire nel processo di fidelizzazione del cliente che, in un mercato ormai globale, predilige l'accesso al controllo del proprio prodotto o servizio, anche in outsourcing. Ben il 43% delle aziende denuncia ancora carenza di competenze interne nel comparto, motivo per cui i tecnici, i programmatori informatici e le altre figure professionali operanti nel settore ICT sono oggi molto richieste nel mercato del lavoro e trovano facilmente occupazione.

La trasformazione digitale è molto rapida e dagli effetti dirompenti: si tratta di un cambiamento epocale, ed è per questo che lo scenario attuale, vivace e stimolante, e le prospettive future, sono diventati oggetto di un ciclo di incontri e iniziative itineranti, **"Donne in network**



nella sfida digitale", promosso da associazioni di professioniste e imprenditrici veronesi in collaborazione con il Dipartimento di Informatica dell'Università di Verona. Professoressa universitaria, studentessa, manager e imprenditrici, appunto, sono state chiamate a confrontarsi, per aiutare, con la loro esperienza, a dare delle risposte e a stimolare la riflessione su punti essenziali quali il ruolo della donna in un mondo

sempre più digitale, le sfide tecnologiche-organizzative da affrontare e la necessità di formazione lungo l'intero arco di vita al fine di essere attrici del cambiamento. Apidonne partecipa attivamente al progetto – che si snoderà in una serie di appuntamenti, in programma fino a febbraio 2020 – in rappresentanza del mondo digitale delle PMI. All'evento inaugurale dello scorso 20 marzo sono stata invitata a tenere una



relazione sul tema “Cross-functionality - cultura trasversale” ed ho avuto modo di esporre parte del mio studio sull’efficienza della cross-functionality, ovvero della capacità di pensare fuori dagli schemi e attingere da competenze di altri settori, al di là dei propri riferimenti, grazie al quale ho potuto accedere alla certificazione mondiale di Manager Innovatore (IXL-center) dal prestigioso ente GIMI.

In realtà, nel mondo ‘digital’ le figure femminili sono ancora ‘mosche bian-

che’. A conferma di quanto rilevato nella stessa Università di Verona e cioè dell’accesso limitato, da parte delle donne, alle cosiddette materie STEM (scienza, tecnologia, ingegneria, matematica), stanno le cifre diffuse da AlmaLaurea: le studentesse di queste discipline costituiscono il 15,4% del totale degli allievi, mentre in altre facoltà la quota ‘rosa’ tra gli alunni va dal 48 al 54%. Anche le imprenditrici nel settore ICT sono una minoranza: delle aziende di settore il 19% è guidato da una don-

na. Se si indaga sui motivi della disaffezione femminile a queste tematiche, si scopre che le studentesse ritengono gli ambienti di lavoro IT non adatti alle donne, e che, peggio, si sentono inadeguate a una carriera in questo ambito. E non è una problematica squisitamente italiana. Uno studio dell’Università dell’Illinois pubblicato su Science ha evidenziato come alla base della distribuzione di genere nelle discipline accademiche stiano credenze e stereotipi: spesso le ragazze non si considerano adatte alle facoltà scientifiche, che enfatizzano l’importanza di un talento innato, una sorta di componente di genialità, come requisito principale per avere successo, poiché ritengono di non possedere un tale requisito, anche se i risultati scolastici dicono il contrario. Nell’ambito del progetto “**Donne in network nella sfida digitale**” Apindustria Confimi Verona ribadisce il suo ruolo di punto di riferimento per le imprese e di partner di fiducia anche nell’affrontare questa nuova sfida dell’innovazione digitale. Nel corso del secondo incontro del programma (14 maggio), **Federica Mirandola**, presidente Apidonne, ha presentato i dati statistici relativi all’introduzione di strumenti digitali nelle PMI e le tendenze attuali e ha altresì illustrato gli strumenti – di formazione in primis – che l’Associazione mette a disposizione di imprenditori e manager che vogliono prepararsi a una prossima digital transformation o misurarsi con quella in atto in maniera preparata e consapevole.●

Italian Digital SME Alliance per lo sviluppo digitale delle PMI

Lo scorso 16 aprile è stata presentata a Milano, a Palazzo delle Stelline, sede italiana del Parlamento europeo, **Italian Digital SME Alliance**, la nuova coalizione di aziende e associazioni di categoria che promuove sviluppo e adozione di soluzioni digitali per le PMI, formazione, acquisizione di competenze digitali per le PMI e i professionisti. Nata su impulso dell’associazione continentale European Digital SME Alliance (www.digitalsme.eu), e per operare in coordinamento con la stessa garantendo la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale, l’Italian Digital SME Alliance annovera tra i soci fondatori anche Confimi

Industria Digitale.

Domenico Galia, presidente di Confimi Industria Digitale e delegato all’Innovazione, che ha contribuito alla costituzione della coalizione, evidenzia come al centro del nuovo progetto vi sono le opportunità offerte dall’Europa per la digitalizzazione e per l’acquisizione di competenze digitali per le PMI su nuove tecnologie – sempre più necessarie – come Internet of Things, Big Data, Cybersecurity, Artificial Intelligence e Blockchain.

Apindustria Verona offrirà alle PMI associate un programma di convegni e corsi di alta formazione sulle nuove tecnologie finanziati dai bandi pubblici.



Impegno, costanza e innovazione, la base della realizzazione delle macchine Hinowa

Innovazione, spirito di intraprendenza e grande professionalità, da oltre trent'anni, sono alla base della filosofia di Hinowa nella realizzazione di macchine per operazioni in altezza e movimento terra.

Fondata nel 1987 a Nogara, in provincia di Verona, i suoi prodotti sono frutto di una lunga tradizione familiare di meccanizzazione e **produzione di macchine su cingoli**, portata avanti tramite lo sviluppo di attrezzature compatte e performanti, adatte al lavoro quotidiano, in alternativa agli ingombranti mezzi tradizionali, inadatti per luoghi difficili da raggiungere.

La gamma Hinowa include:

- **Piattaforme Aeree**
- **Minidumpers**
- **Transpallet**
- **Sottocarri**

L'azienda, in costante evoluzione, ha dimostrato qualità che hanno portato il marchio ed i prodotti Hinowa ad essere apprezzati sia in Italia che all'estero.



Hinowa S.p.A.

Via Fontana • 37054 Nogara (VR)
Tel. +39 0442 539100 • Fax +39 0442 539075
info@hinowa.com • www.hinowa.com



A Thomas Ambrosi il Premio Verona Giovani 2019

È la sostenibilità il focus dell'undicesima edizione del Premio, assegnato il 23 maggio scorso all'imprenditore veronese **Thomas Ambrosi** che ha saputo integrare i principi dello sviluppo sostenibile nella propria strategia d'impresa. Ambrosi si è distinto grazie alla sua "agricoltura verticale", attenta al consumo di suolo, acqua ed energia, e per l'impulso dato all'espansione dell'azienda di famiglia, portata al 390° posto tra le mille aziende europee segnalate dal Financial Times per la rapidità di crescita.

«Quest'anno il Premio Verona Giovani si è concentrato sul tema della sostenibilità intesa come equilibrio tra priorità economiche, sociali e ambientali», ha evidenziato il presidente di Apigiovani Confimi Verona, **Michele Ghibellini**, dopo aver consegnato al vincitore il riconoscimento, una scultura realizzata dal maestro del ferro artistico Marco Bonamini. «Fare impresa significa conciliare i risultati economici con il benessere delle persone e una gestione responsabile delle risorse, nel rispetto delle generazioni future. Non si può realizzare sostenibilità se pensiamo, analizziamo o, peggio, sviluppiamo un tema singolarmente».

Thomas Ambrosi, amministratore delegato di Ono Exponential Farming e Tor.Mec Ambrosi Srl ha fatto della sostenibilità al tempo stesso un mezzo e un obiettivo per lo sviluppo dell'azienda. «Non voglio che questo successo sia visto come un riconoscimento soltanto alla mia persona: è un premio che va a tutta l'organizzazione, ai soci, ai collaboratori e, soprattutto,



alle nostre famiglie. Tutti hanno contribuito, in questi anni, a convertire le opportunità nella crescita che siamo stati capaci di generare. Nel clima di positività e ininterrotta sfida per l'impossibile, siamo risultati essere una squadra vincente e dinamica che vede collaboratori giovanissimi ed esperti orientati al miglioramento dei prodotti e dell'impatto che essi hanno sull'ambiente. La sostenibilità è la visione dell'azienda declinata nella parte economica, nella strategia di marketing e di prodotto», ha commentato Ambrosi.

Ono Exponential Farming è una start up, con sede a San Giovanni Lupatoto, che ha scommesso su un innovativo modello di agricoltura verticale, altamente automatizzata, per ridurre drasticamente i consumi di acqua ed energia e l'impatto sull'utilizzo del suolo. La realizzazione di moduli di scaffalatu-



re metalliche verticali Made in Italy permette di sviluppare un nuovo modello agricoltura intensiva, che garantisce un utilizzo ottimale di risorse all'interno di edifici realizzati ad hoc. Inoltre, la riduzione drastica degli effetti di condizioni atmosferiche negative e il contenimento dei rischi di diffusione di malattie delle piante e di parassiti permettono di ottimizzare la produzione.

La start up, al primo round di aumento di capitale, ha raccolto 1 milione di euro con una valorizzazione di oltre 20 milioni e si prepara a nuovi traguardi.

L'imprenditore scaligero è stato inoltre in grado di sviluppare e far crescere l'azienda di famiglia, la Tor.Mec Ambrosi Srl, portandola al 390° posto della FT1000, la speciale classifica annuale elaborata dal Financial Times che include le mille società europee che hanno raggiunto il più alto tasso di crescita annuo composto tra il 2014 e il 2017 (ultimo bilancio pubblico depositato - Tor.Mec Ambrosi ha registrato una crescita del 420%). L'azienda, a proprietà completamente italiana, è leader nelle lavorazioni meccaniche di precisione per molteplici settori. È all'avanguardia nella produzione di componentistica per macchine automatiche per la produzione di jeans e abiti da lavoro, collabora con le più grandi multinazionali - da Brother, a Mitsubishi, a Seiko - con una divisione che realizza e commercializza magazzini automatici modulari, si occupa di metrologia per l'automotive e, recentemente, ha implementato una divisione di sviluppo IT ed elettronico a supporto di tutte le attività aziendali.

SOSTENIBILITÀ

Molteplici connotazioni per un equilibrio responsabile

In occasione della premiazione, tenutasi nella sede della Fucina Culturale Machiavelli, **Mario Puliero**, direttore di Telearena, ha moderato una tavola rotonda incentrata sulle diverse connotazioni della sostenibilità: non solo ambientale ed energetica, ma anche imprenditoriale, economica e sociale. Sono intervenuti Stefania Toaldo, consulente di fundraising, comunicazione e marketing sociale; **Silvia Cantele**, docente di Economia Aziendale dell'ateneo scaligero; **Norbert Lantschner**, ideatore e promotore del sistema CasaClima; **Ezio Orzes**, assessore all'Ambiente del Comune di Ponte nelle Alpi. A trarre le conclusioni del dibattito è stato infine **Marco Rossato**, presidente

dell'associazione sportiva I Timonieri Sbandati. Sono emersi i diversi aspetti dell'importanza di una cultura incentrata sulla responsabilità nei confronti dell'ambiente in cui viviamo: «*Possiamo e dobbiamo apportare il nostro piccolo contributo come singoli, ma dobbiamo impegnarci ancor di più a fare la differenza in quanto imprenditori, e cioè in quanto elementi trainanti del sistema economico di cui facciamo parte*», afferma **Ghibellini**. «*Mancano undici anni al cosiddetto "punto di non ritorno", entro cui abbiamo la possibilità di contenere l'aumento della temperatura media globale al di sotto dei 2°C – ricorda -. È davvero tempo di agire, responsabilmente*». •



IL PREMIO VERONA GIOVANI

Una storia di attenzione
alle eccellenze del nostro territorio

Nelle precedenti edizioni il riconoscimento dei Giovani Imprenditori di Apindustria Confimi è stato attribuito all'azienda *Exor International* (2018) per l'attenzione all'etica e alla tecnologia; all'*Università degli Studi di Verona* (2017) per la qualità dell'insegnamento; alla *Ronda della carità* (2016), per le attività a sostegno dei senza fissa dimora; all'imprenditore *Christian Oddono* (2014), ambasciatore con la sua impresa alimentare del Made in Italy nel mondo. A Luigi Fresco, presidente e allenatore della *Virtus Vecomp* (2013); all'atleta e fondista paralimpica *Francesca Porcellato* (2012), al direttore d'orchestra *Andrea Battistoni* (2011), al regista *Gaetano Morbioli* (2010); ai ricercatori *Francesco Bifari e Ilaria Decimo* (2009) del laboratorio di ricerca sulle cellule staminali della sezione di Ematologia e Farmacologia del *Policlinico di Borgo Roma* e a *Flavio Tosi* (2008), già sindaco di Verona.





Scegliere un nuovo software gestionale

Istruzioni per l'uso

Mirko Seghetti *Help Desk Digitale*

Introdurre un nuovo software gestionale è spesso un processo delicato: il software gestionale o ERP coinvolge tutte le aree aziendali e la maggior parte dei processi, quindi il cambiamento è potenzialmente traumatico per l'azienda. Ecco qualche consiglio su alcuni degli aspetti più importanti da considerare per arrivare ad una scelta consapevole e ridurre al minimo le possibilità di errore.

Da dove partiamo?

Un buon punto di partenza è un'analisi interna della vostra azienda. Perché avete l'esigenza di cambiare software? Quali sono le aree critiche e i processi / risorse che dovranno essere coinvolti? Quale sarà il budget a disposizione?

Quali sono le esigenze attuali e, soprattutto, quali potranno essere gli sviluppi futuri? Affrontare la ricerca di un nuovo software gestionale o ERP senza aver chiaro questi passaggi può essere molto dispendioso e poco efficace. Quindi il consiglio è quello di analizzare la vostra realtà e ricordate che si sono professionisti che possono affiancarvi in questa fase.

La "software selection"

È utile individuare una lista di potenziali fornitori tra cui scegliere; questa lista dovrebbe essere composta da un numero limitato di aziende / software (diciamo 3 – 5 max). Dove trovare questi potenziali fornitori? La rete ci viene in aiuto,



con siti specializzati nel fornire la comparazione tra i vari software (si veda, ad esempio, www.erpselection.it). Poi ci sono sempre i “consigli degli amici” che forse parleranno molto bene del loro software visto che magari hanno speso un sacco di soldi, ci sono i software che usano i concorrenti e ci sarà sempre il nuovo software del fornitore storico. Quindi oltre alla rete, valutate anche soluzioni alternative.

Come fare una “software selection”

Abbiamo individuato una lista di potenziali partner, ora gestiamo la fase di selezione vera e propria. Qualche consiglio:

- Durante gli incontri, fate parlare il potenziale fornitore... ma soprattutto chiedete di vedere l'applicativo per

poterne valutare inizialmente la semplicità d'uso, la completezza della soluzione, la conoscenza del prodotto da parte del fornitore.

- Evidenziate le criticità che l'analisi interna ha rilevato. È importante che capiate in quale percentuale il software soddisfa le vostre esigenze ed è importante che valutate la capacità del fornitore di proporvi soluzioni alternative e/o implementare eventuali personalizzazioni al sistema per adattarlo alle vostre esigenze. Il software perfetto non esiste ma ci sono software che più si avvicinano alle vostre esigenze. Non limitate le vostre richieste allo stato attuale, considerate anche gli sviluppi futuri. Se le problematiche sono importanti, questa fase non si può risolvere in poche ore di “demo”

del prodotto: se il fornitore lo chiede, valutate la possibilità di investire una somma ragionevole di denaro per richiede un “prototipo” o, almeno, una “demo” personalizzata sui vostri dati in modo da approfondire i vari processi.

- Richiedete referenze di settore: oggi probabilmente tutti i software ERP sono “generalisti”, ci sono però software e aziende che hanno, nel tempo, maturato esperienze in settori come il vostro o simili al vostro. Richiedere un elenco di referenze permette di capire la “conoscenza del settore” da parte del potenziale fornitore e, magari, consente anche di chiedere a qualche azienda presente nell'elenco, il livello di completezza del software e il grado di soddisfazione generale.

- Richiedete un'offerta economica



minare il rapporto con il fornitore.

- Nel momento in cui avete individuato il fornitore, è fondamentale che venga concordata e redatta una schedulazione delle attività di progetto, che vi permetterà di ridurre le possibilità di ritardo dello startup e l'eventuale sfioramento dei costi di formazione nel caso questi siano conteggiati "a consuntivo".

- Valutate anche la possibilità di migrare i dati dal software attuale. Tutti i software gestionali possono importare dati da altri software, non tutti però possono importare tutti i dati. Se per voi è importante recuperare lo storico dei movimenti, gli ordini aperti, le scadenze aperte, ecc., affrontate con il potenziale fornitore questo argomento.

Quali altri aspetti valutare?

- Open Source: oggi il mondo dell'open source è popolato da software di ogni tipo, quindi la scelta non è semplice. Nella valutazione di questa tipologia di software occorre tenere presente almeno questi aspetti: garanzie sull'evoluzione del software in linea con le disposizioni di legge e con l'evoluzione del mercato; capire la diffusione del software e la possibilità di passare ad un'altra azienda salvaguardando l'investimento fatto nel caso di chiusura dell'azienda del fornitore o altri aspetti. Cercare di capire la capacità di evoluzione del software e dell'azienda, non limitiamoci alla situazione attuale.

- Acquisto o noleggio? Cloud o rete? Ognuno di questi aspetti ha una serie di pro e una serie di contro, non esiste di fatto una "soluzione ideale"; se per il primo aspetto, la soluzione potrebbe essere anche solo finanziaria, la risposta alla seconda domanda è molto legata al software che sceglierete. Valutate alcuni aspetti come l'utilizzo in mobilità, la vostra infrastruttura hardware e sistemistica, ecc.

- Valutate la struttura del potenziale fornitore, non solo in funzione dei numeri (fatturato e numero dei dipendenti) ma, soprattutto, in funzione del grado di conoscenza e delle referenze che il fornitore può vantare sul software che vi sta proponendo. Ancora

oggi ci sono situazioni in cui un progetto ERP fallisce o non decolla non tanto a causa del prodotto quanto a causa della scarsa conoscenza da parte del fornitore. Cercate di valutare le modalità di assistenza e il supporto post vendita, la capacità di sviluppare eventuali personalizzazioni, la capacità di proporvi soluzioni anche prima che nasca esigenza da parte vostra. Ricordate che non sempre affidarsi a una grossa azienda è garanzia di avere un buon prodotto e, soprattutto, un buon servizio post vendita.

- Valutate la capacità di "crescita" del software in funzione della crescita della vostra azienda. Se paragoniamo il software ad un abito, oggi giorno non ha senso prendere un software "un paio di taglie in più, non si sa mai...". Occorre scegliere un software che soddisfi le esigenze attuali ma essere certi che questo possa crescere con voi, magari aggiungendo moduli o modificando le configurazioni. Dobbiamo cercare di evitare che il software scelto porti poi a frasi del tipo "questo non lo possiamo fare, dobbiamo passare ad un software diverso."

- State attenti ai costi. Sappiamo che il suggerimento può apparire scontato ma in realtà non lo è. Spesso il costo di acquisto del software non arriva nemmeno al 50% del costo totale dell'investimento. Capita a volte che qualche fornitore tenti di minimizzare il costo relativo allo startup (installazione, configurazione, formazione, piccole modifiche, ...) "nascondendolo" dietro frasi del tipo "il software è semplice, imparerete in fretta". Certo ci sono software semplici e software meno semplici, ma ricordate che se le problematiche sono complesse, l'incidenza dei costi di startup può tranquillamente arrivare a pareggiare o superare i costi di acquisto. Quindi fate attenzione e approfondite questo aspetto.

Data la vastità dell'argomento, non possiamo considerare questa analisi come "esaustiva", ma crediamo possa essere una buona base di partenza per aiutarvi ad evitare errori comuni e portarvi ad una scelta consapevole.●

che evidenzi in modo chiaro i costi di acquisto, della formazione / startup, degli eventuali canoni di assistenza / manutenzione annuale, di eventuali licenze di terze parti (es database). Approfondite l'offerta facendovi specificare cosa è incluso e cosa no, come sono gestiti gli aggiornamenti di legge, come sono gestite le versioni migliorative, se potete continuare a utilizzare il software anche se non avete un canone di assistenza / manutenzione, ecc. Fatevi spiegare quale sarà il costo di eventuali licenze aggiuntive e se i costi degli anni successivi saranno diversi rispetto a quelli del primo anno. Dedicate insomma il giusto tempo a leggere l'offerta / contratto e chiedete che l'offerta sia dettagliata, al fine di evitare incomprensioni che possano

Meccanica razionale

quando la produttività incontra la flessibilità

Barbara Volpe *Consigliere categoria meccanica*

In un contesto lavorativo difficile per il comparto meccanico, sempre più sofferente per la mancanza di lavoratori qualificati e specializzati, per cercare soluzioni, bisogna saper andare oltre gli stereotipi e oltre il concetto di lavoro in fabbrica caratterizzato da luoghi e orari di lavoro fissi e lavoratori subordinati, a tempo indeterminato, che ricordano un passato industriale vestito di grigio.

Il concetto rispecchia un mondo imprenditoriale, legato a logiche di gerarchie e controllo, che potrebbe essere allentato dalla flessibilità e superato mediante la tecnologia.

Nella fase di transizione, da un modello industriale rigido, standardizzato e lineare, ad uno molto più complesso, dinamico, flessibile, com'è quello della manifattura digitale, le parti sociali hanno un ruolo fondamentale.

Le istituzioni non sono capaci di lanciare spunti quanto coloro che respirano i cambiamenti in atto perché più vicini alla vita quotidiana delle imprese. La tecnologia sta creando un'economia in grado di fornire, in ogni ambito e in tutto il mondo, i mezzi per lavorare al massimo della produttività.

Nell'azienda del futuro, il lavoro è possibile solo se flessibile! Perché?

"Il lavoro flessibile fa crescere il business, aumenta la competitività e la produttività dell'azienda ed aiuta ad attrarre i migliori talenti."

I lavoratori sono già consapevoli di questa rivoluzione, in particolare i Millennials, nativi digitali, risorse preziose del futuro produttivo-consumistico.

Si possono distinguere tre tipi di flessibilità che la manifattura digitale permette di realizzare:

1. La flessibilità dell'orario di lavoro

Le nuove tecnologie, la rete e un sistema interconnesso, consentono di gestire la produzione in tempo reale lungo tutto il flusso di fornitura. Conseguenza: il declino dei prodotti standardizzati, delle tempistiche predefinite e costanti necessarie per la realizzazione dei lotti. Ciò favorisce ed incontra l'esigenza dei lavoratori, che non concepiscono la vita quotidiana come una netta distinzione tra lavoro e tempo libero, ma desidererebbero maggiore autonomia e responsabilizzazione nella gestione del tempo, delle decisioni e delle carriere.

2. La flessibilità del luogo di lavoro

Sempre meno allineato con il perimetro fisico delle fabbriche, si trova dove il lavoratore può utilizzare il proprio pc, ancor meglio il proprio tablet o smartphone.

È tuttavia una flessibilità difficile da concedere ai lavoratori di produzione delle industrie pesanti e che vedrà più interessato il mondo impiegatizio.

3. La flessibilità nella definizione di "lavoratore dipendente"



Retaggio di un mondo di produzione di massa, standardizzato, nel quale il lavoratore si "sposava" a tempo indeterminato, con una forte logica di subordinazione, in funzione dell'organizzazione (come produttore e consumatore, nonostante il modello di business e di produzione non è più attuale da almeno trent'anni,) è rimasto vivo nella regolamentazione del lavoro e nella contrattazione collettiva nazionale.

Tre valutazioni che possono sembrare strumenti di deresponsabilizzazione a vantaggio dell'impresa ma sorprende, non poco, considerare che provengono da un settore come quello meccanico, in cui l'impresa di tipo padronale è ancora dominante.

Spunti, condivisi anche dagli organi sindacali metalmeccanici, sulle sfide della digitalizzazione del lavoro, ove si sottolinea come sia importante rivolgere l'attenzione ai rischi occupazionali, di stress e invasività degli strumenti di controllo. Queste idee rendono possibile il confronto tra le parti, non solo in occasione di rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro metalmeccanico ma, trattandosi di relazioni prettamente industriali, spingono le istituzioni a costruire un quadro di regolamentazione chiaro entro il quale muoversi. Parlando di flessibilità, abbiamo perso di vista l'altro aspetto, se vogliamo, più importante: la produttività. Certo, le diverse forme di flessibilità mirano a far risparmiare sui costi diretti e indiretti del personale e degli spazi ma, considerata la competitività internazionale sempre più forte e in aumento e la difficoltà di immaginare scenari di accordi tra le parti, soluzioni a breve termine non porteranno molto lontano. Riuscire ad impostare queste piccole rivoluzioni sull'aumento della produttività del lavoro, con benefici conseguenti sui salari dei lavoratori e la diminuzione di un clima conflittuale in azienda, vorrebbe dire che il 4.0 non è solo rivoluzione tecnologica ma anche un passo avanti nelle relazioni industriali e soprattutto verso un'idea di lavoro di cui tutti abbiamo oggi immensamente bisogno, compresi i nostri collaboratori che, da dipendenti, diventeranno sempre più intraprendenti.

Il bravo imprenditore sa mantenere efficiente la propria azienda!

Quando una produzione è efficiente?

Si raggiunge la l'efficienza produttiva, in senso economico, quando un processo riesce a minimizzare i costi di produzione.

Come aumentare la produttività e l'efficienza di una azienda a parità di personale e macchine?

Ogni azienda ha le proprie caratteristiche organizzative e di mercato. che devono essere analizzate nello specifico.

Le aziende manifatturiere, che vogliono mantenersi competitive e organizzare i propri processi con efficienza, devono considerare alcuni elementi chiave, trasversali a tutte. Ne elenchiamo alcuni:

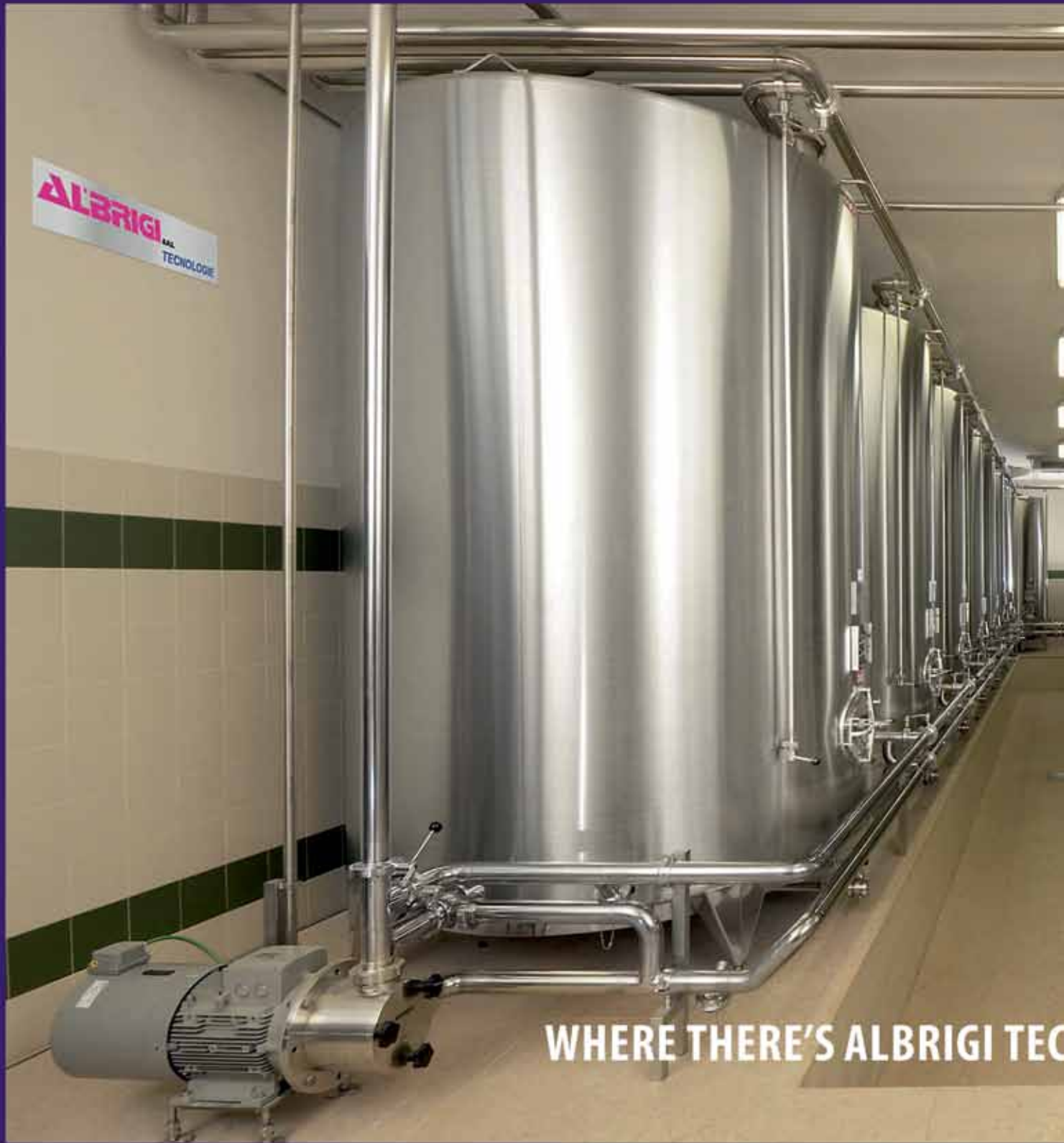
- Analizzare il processo produttivo, verificando se è efficace e se i risultati e gli obiettivi corrispondono
- Dotare gli operatori di strumenti facili per la consultazione delle proprie attività
- Analizzare i motivi, non solo la quantità, dei prodotti scartati
- Confrontare i costi preventivati con i costi effettivi delle commesse prodotte
- Chiarezza nell'impartire disposizioni e attività agli operatori
- Monitorare costantemente l'avanzamento degli ordini di produzione
- Rilevare ed analizzare i dati macchina e/o operatore delle attività di produzione
- Rilevare ed analizzare ANCHE le attività improduttive, se non possono essere eliminate.
- Implementare tecnologie e collegare macchine che favoriscono e aiutano la produzione
- Informazioni tecniche e disegni in forma digitale, eliminando più possibile il supporto cartaceo
- Diffondere la cultura dell'efficienza e guidare le persone ai risultati
- Utilizzare software per controllo e gestione della produzione.●

Imprenditori, scuola e agenzie per il lavoro la sinergia che dà occupazione

Dai banchi di scuola, direttamente in azienda. Passaggio agevolato grazie al corso di formazione per operatore addetto alla conduzione di macchine utensili a controllo numerico che Apindustria Confimi Verona distretto di Legnago, in collaborazione con l'agenzia del lavoro Manpower, ha promosso presso l'istituto professionale statale per l'industria e l'artigianato "G. Giorgi" di Bovolone. «Il corso, per un totale di 80 ore, ha coinvolto una dozzina di studenti iscritti al quinto anno. È stata una formazione di tipo intensivo, teorico e pratico. Ha richiesto un particolare impegno da parte dei ragazzi, che hanno trascorso in aula diversi pomeriggi da novembre allo scorso marzo», spiega la dirigente scolastica **Maria Paola Ceccato**. L'attivazione del corso è stata una risposta alle esigenze del territorio. «Questa esperienza rappresenta per noi un caso unico e al tempo stesso un inizio. Le risorse del Fondo Formatemp sono utilizzate in genere per i lavoratori in somministrazione o per i candidati che si inseriscono nel mondo lavorativo», chiarisce **Letizia Segantin**, regional candidate manager di Manpower Triveneto. «In questo caso abbiamo scelto di puntare sulle nuove generazioni. Ascoltate le esigenze della scuola, abbiamo utilizzato i fondi a vantaggio degli studenti in un'ottica di accompagnamento nel percorso professionale, a partire proprio dai banchi di scuola», prosegue. Tra imprese e scuola il dialogo deve rimanere aperto. «Noi imprenditori siamo alla continua ricerca di personale specializzato. Avere la possibilità di formare i collaboratori come vogliamo è un valore aggiunto di assoluta importanza», evidenzia **Claudio Cioetto**, presidente del distretto di Legnago di Apindustria. Il corso era finalizzato a formare operatori addetti al tornio a controllo numerico, con la possibilità per i frequentanti di acquisire competenze da utilizzare anche su altre tipologie di macchine a CNC, in particolare centri di fresatura e rettificazione. «Si tratta di professionalità molto richieste nell'ambito metalmeccanico, ma pochi giovani scelgono la formazione professionale a vantaggio di altri istituti scolastici», aggiunge. In realtà, la preparazione professionale e tecnica, sottolinea Cioetto, è una garanzia per chi desidera inserirsi nel mondo del lavoro: i ragazzi che arrivano al diploma sia professionale o di istituto tecnico statisticamente, entro il tempo massimo di un mese o due, hanno un regolare contratto di lavoro. «Questa è un'esperienza formativa che cercheremo di replicare il prossimo anno – conclude il referente di Apindustria –. Non solo per gli studenti ma, per quanto possibile, ampliandola al territorio per riqualificare persone che hanno perso il posto di lavoro e vogliono ottenere nuove competenze nel settore della metalmeccanica che ha offerto sempre sicura occupazione». È stata ricreata la filiera perfetta che unisce scuola e agenzie per il lavoro, imprese e territorio. E soprattutto che dà occupazione.●

Si è concluso il corso di formazione per operatore addetto alla conduzione di macchine a controllo numerico promosso da Apindustria Confimi Verona distretto di Legnago, in collaborazione con Manpower, all'istituto "G. Giorgi" di Bovolone





WHERE THERE'S ALBRIGI TEC



Stainless steel
low-speed pump



Stainless steel piping



Stainless steel
three-way butterfly valves



Stainless steel upper
manways with vent valve



TECNOLOGIE, THERE'S A GREAT SYSTEM



Sight glass



Inside view of stainless steel racking decanting arm



Outside view of stainless steel racking decanting arm



Wireless remote control

Confimi Industria Multiservizi

Vincenza Frasca riconfermata alla presidenza

Confimi Industria Multiservizi ha rinnovato le cariche di presidenza e giunta riconfermando alla guida l'imprenditrice Vincenza Frasca che ne sarà la presidente per il triennio 2019-2021.

La categoria sarà rappresentata da una giunta composta dalla vice presidente vicario Angiolina Bompieri della Moronica Servizi (Mantova); da Manuela Aloisi del Santa Marta Hotels Bistrot Kilo con delega al turismo (Lecce – Brindisi - Taranto); da Nicola Caloni della Caloni Trasporti con delega ai trasporti (Monza Brianza); da Leonardo Leodari della Leodari Pubblicità (Vicenza) e da Francesco Padovani della Puliedisal (Verona).

«*Orgogliosa e onorata di poter rappresentare a livello nazionale la mia categoria per il prossimo triennio* – ha ricordato nel suo intervento la presidente **Vincenza Frasca** – *certa dell'impegno*

e della passione della giunta che mi affiancherà».

Tra le attività in agenda ha presentato il progetto dell'applicazione di Confimi Industria: «*A breve presenteremo l'APP Confimi che metterà in rete tra loro le aziende iscritte alla nostra confederazione. Il futuro è sviluppare relazioni e oggi con il digitale diventa più facile. Questo strumento velocizzerà i contatti tra le aziende associate e creerà un network di referenze che potrà aumentare esponenzialmente le possibilità di business».*

Vincenza Frasca è dal 1990 inserita nell'azienda di famiglia, oggi giunta alla terza generazione: l'impresa di Pulizie Sanificazione Salus Srl, leader nel settore multiservizi a livello nazionale. Attualmente è responsabile amministrazione finanza e controllo. La società gestisce in appalto per enti pubblici, privati e religiosi business services quali



pulizie industriali, ristorazione, portierato, lavanderia e guardaroba, servizi di infermeria, fisioterapia, animazione, assistenza alla persona, trasporto disabili. In possesso delle certificazioni ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, SA 8000 l'azienda occupa circa 500 dipendenti diretti e in consorzio.●

L'impresa in una APP

Il futuro è fare rete e sviluppare relazioni: oggi con il digitale diventa più facile

Sfruttare la digital transformation per velocizzare i contatti tra le aziende associate e creare una rete di referenze che possa aumentare esponenzialmente le possibilità di business: questa in sintesi la filosofia dell'APP che Confimi Industria lancerà a breve e che è stata presentata in un incontro tenutosi all'Apindustria di Mantova.

«*Siamo davvero contenti che Mantova faccia parte di questo progetto pilota di Confimi e sono convinta che si tratta di una rivoluzione per il nostro mondo di piccole e medie industrie* – ha sottolineato **Elisa Govi**, presidente di Apindustria Confimi Mantova aprendo i lavori – *noi imprenditori infatti siamo sempre alla ricerca di opportunità e confronti: questa APP agevola i contatti tra gli associati e ci consente di sviluppare relazioni vantaggiose per tutti».*

L'APP di Confimi è stata sviluppata dall'azienda Betacom di Torino e nasce da un'idea di Confimi Multiservizi, la verticale che raggruppa le aziende del settore servizi, guidata dalla pre-

sidente **Vincenza Frasca** della territoriale di Verona.

«*Parto da un esempio banale: un'azienda ha bisogno di carta per fotocopiatrici o di servizi di pulizia e di regola chiede referenze oppure guarda su Google* – racconta la presidente Vincenza Frasca – *perché allora non dare prima una possibilità ad un'altra azienda associata offrendo una app che consente di individuare possibili opportunità di business suddivise per territorio e per categorie? La nostra APP trasforma quello che un tempo era la piazza reale in piazza virtuale, agevolando i contatti ma senza togliere l'aspetto umano che è indispensabile».*

Il progetto di Confimi nasce con l'obiettivo di creare una sorta di spazio dove gli associati si possano conoscere e possano scambiarsi contatti, referenze e soprattutto sviluppare business. È l'anello mancante di un mondo che è fatto di Associazioni che rappresentano gli interessi delle aziende e di società di servizi che operano sul mercato per risolvere i problemi degli associati: la APP mette in rete tra di loro le imprese Confimi per creare un mercato senza intermediari e favorire la conoscenza e le opportunità di sviluppo delle aziende associate.

A breve è previsto un periodo di test per poi lanciare la APP sulle aziende aderenti a Confimi.

IL COMMERCIO ELETTRONICO È SERVITO!



Ti interessa l'e-commerce ma non sai da dove iniziare?

Siediti tranquillo in poltrona, continua a fare il tuo lavoro; a tutto il resto **pensiamo noi**.

Rilassati, sarà come avere un tuo reparto specializzato in e-commerce con tanti professionisti al tuo servizio.

Penseremo a tutto noi:

analisi, realizzazione del sito web, fatturazione, DDT, logistica, help desk... addirittura magazzino in caso di bisogno.

**E-COMMERCE IN
"FULL OUTSOURCING"**

**PENSA AL TUO BUSINESS,
A VENDERE CI PENSIAMO NOI!**



☎ 035 4491296

WWW.TEAMECOMMERCE.COM 

RIS

Rete Innovazione Sostenibile

Il nuovo network per la sostenibilità del territorio

Quello della sostenibilità è un tema che il 92% degli abitanti del Nord-Est, incluso il Veneto, ritiene molto importante, secondo rilevazioni Ipsos riferite al secondo semestre del 2018.

I Veneti sono in larghissima parte soddisfatti della qualità della vita nel loro territorio, come afferma l'81% (contro una media nazionale che si attesta al 65%), tuttavia non mancano alcune

preoccupazioni rispetto all'ambiente: il 39% dei Veneti si dichiara preoccupato per l'inquinamento dell'aria e il 32% per quello dell'acqua.

Per cercare di contribuire allo sviluppo sostenibile del territorio, nel 2018 è nata una nuova realtà, **RIS** - Rete Innovazione Sostenibile -, formata da un gruppo di soggetti con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento nel Veneto occidentale per lo sviluppo della cultura della sostenibilità e



API E RIS INSIEME
PER LO SVILUPPO
DELLA CULTURA
DELLA SOSTENIBILITÀ





LA TUA AZIENDA CONOSCE
GLI OBIETTIVI DI SVILUPPO
SOSTENIBILE DELLE
NAZIONI UNITE?

APINDUSTRIA
confimi verona

RIS
Rete Innovazione
Sostenibile

della CSR (Corporate Social Responsibility). La Rete è stata costituita nel rispetto del Codice Civile e della normativa in materia dell'Ente del Terzo Settore, come Associazione di Promozione Sociale non riconosciuta, apartitica e aconfessionale che agisce nei limiti del Decreto Legislativo 3 luglio 2017 n. 117 e delle relative norme di attuazione. La particolarità della RIS rispetto alle altre reti che si occupano della diffusione della sostenibilità (in Italia ci sono altre 11 reti locali), è la presenza di un Comitato Scientifico, che coinvolge l'Università di Verona, composto da sette docenti del Dipartimento di Economia Aziendale, coordinati dalla Vice Presidente RIS, professoressa Silvia Cantele, che ne gestisce le relazioni con l'Organo di Amministrazione.

La RIS nasce per volontà del suo presidente, dott. **Lorenzo Orlandi** che, a seguito delle edizioni tenutesi a Verona del Salone della CSR e Innovazione Sociale (il più importante evento in Italia dedicato alla sostenibilità),

ha coinvolto i soggetti interessati alla CSR fino a creare, assieme ad un Comitato Direttivo, un'Associazione che avesse un'identità giuridica adatta a rappresentare il gruppo dei soggetti coinvolti. La RIS ha inizio proprio come eredità dell'organizzazione della tappa di Verona del Salone, che nel 2019 è giunta alla terza edizione e viene localmente gestita da RIS in collaborazione con il Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università di Verona, con il patrocinio della Commissione di Sostenibilità di Ateneo. Il salone Nazionale si tiene a Milano l'1 e il 2 ottobre, mentre durante l'anno vengono effettuate 12 tappe di avvicinamento in tutta Italia: «*Nel giro d'Italia della CSR non poteva mancare Verona dove da pochi mesi si è costituita una rete di imprese responsabili* – spiega **Rossella Sobrero**, del Gruppo promotore del Salone CSR –. *Lo sviluppo di Reti territoriali che aggregano progetti, organizzazioni, energie attorno ai temi della sostenibilità stimola la collaborazione tra gli*

attori sociali del territorio e facilita la diffusione di esperienze spesso replicabili e scalabili. Queste reti contribuiscono inoltre alla diffusione della cultura della sostenibilità e al raggiungimento dei 17 obiettivi dell'Agenda 2030».

La tappa di Verona ha ospitato le testimonianze di organizzazioni del territorio impegnate in progetti sostenibili: Gore & Associati Italia, Cielo e Terra, LIDL Italia, Sonda Società Cooperativa Sociale onlus, ForGreen, Consorzio Sol.Co. Verona, Cattolica Assicurazioni, e Ambiente. La RIS ha poi proposto incontri di approfondimento con imprese e professionisti su alcuni strumenti e soluzioni per la sostenibilità: strumenti di finanza sostenibile come leva per l'economia circolare del territorio; il Bilancio del Bene Comune come strumento di rendicontazione non finanziaria per imprese. RIS intende approfondire quale sia in Veneto l'impegno di imprese, istituzioni, mondo accademico, per la sostenibilità, nella cornice degli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda 2030.

Per contribuire alla conoscenza della CSR è in programma a Verona un incontro con Marco Frey presidente della Fondazione Global Compact Italia, organismo delle Nazioni Unite che promuove gli *Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs)* finalizzato a condividere l'esperienza del Global Compact in Italia, mentre, con Apindustria Confimi Verona è iniziata una partnership per promuovere la conoscenza degli SDGs.

La Rete è aperta a tutti e iscrivendosi si potrà partecipare agli incontri di informazione sui temi della sostenibilità organizzati durante l'anno. ●

Per ulteriori informazioni consultare il sito o seguire i canali social:
www.reteinnovazione Sostenibile.it
<https://www.facebook.com/ReteInnovazioneSostenibile/>
https://www.instagram.com/rete_innovazione_sostenibile/

14 nuovi Maestri del Lavoro

Quattordici lavoratori veronesi il 1° maggio hanno ricevuto a Mestre, al Teatro Toniolo, alla presenza delle massime autorità civili regionali la "Stella al merito del Lavoro" fregiandosi così del titolo di Maestro del Lavoro. Complessivamente i lavoratori veneti insigniti dell'onorificenza firmata dal Presidente della Repubblica

ca **Sergio Mattarella** sono stati 71 e mille quelli a livello nazionale.

Il "brevetto" è proposto dal Ministro del Lavoro per i lavoratori dipendenti da imprese private che si siano particolarmente distinti per perizia, laboriosità e moralità, dopo aver compiuto una significativa carriera aziendale con almeno 25 anni di anzianità e cinquanta di età anagrafica.



Contemporaneamente a Roma, al Quirinale, nel corso della Festa del Lavoro, il Presidente Sergio Mattarella ha consegnato alla signora **Lucia Fellini**, vedova del lavoratore **Alberto Pedon**, morto sul lavoro a soli 56 anni, presso l'officina SAIMA di Castelnuovo del Garda, la "Stella al merito del Lavoro alla Memoria", quale segno di particolare distinzione a chi è caduto nel com-



Gianni Dal Maso - Officine Storti



Giovanni Campagnola - Radiatori Masolini



Paolo Scappini - Officine Airaghi

I Maestri del Lavoro 2019

Paolo Brun	Sierra Spa (Isola della Scala)
Giovanni Campagnola	Fabbrica Radiatori Auto Masolini Sas (Minerbe)
Stefano Capuano	VRB Srl (Verona)
Gianni Dal Maso	Storti Spa (Belfiore)
Alberto Ferrazza	Fast Spa (Montagnana)
Carlo Giarretta	Sierra Spa (Isola della Scala)
Paolo Miotti	Pedrollo Spa (San Bonifacio)
Nicola Giovanni Mori	Aermec Spa (Bevilacqua)
Emanuele Rolli	Atimar Sas (Verona)
Luciano Ruffato	Scattolini Spa (Valeggio sul Mincio)
Danilo Santi	Gardaland Spa (Castelnuovo del Garda)
Paolo Scappini	Officine Airaghi Srl (San Giovanni Lupatoto)
Vinicio Tregnago	Pedrollo Spa (San Bonifacio)
Vanni Zelada	Banco BPM Spa (Verona)

pimento del proprio dovere lavorativo. Ne vengono consegnate solamente due a livello nazionale nel corso della Festa del Lavoro del 1° maggio di ogni anno.

«È questa la seconda Stella alla Memoria assegnata alla nostra provincia - ricorda il Console dei Maestri del Lavoro **Paolo Menapace** - e, seppur nel dolore, gratifica una famiglia colpita così profondamente negli affetti, nonché il mondo del lavoro veronese che è sovente gravato da infortuni e morti sul lavoro».●

Aircomp Italia



**Gardner
Denver**

 **CompAir**
A Gardner Denver Product

Parker
DISTRIBUTOR
Compressori per l'Industria

 Hanwha Power Systems

COMPRESSORI LUBRIFICATI, OIL FREE, VOLUMETRICI E CENTRIFUGHI

TRATTAMENTO E FILTRAZIONE ARIA COMPRESSA

REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE

GENERATORI DI AZOTO E GAS TECNICI

VENDITA, NOLEGGIO E ASSISTENZA TECNICA

CERTIFICAZIONI INAIL E F-GAS



Sede Amministrativa e Magazzino:

Via dell'Industria, 21 - 37010 Rivoli Veronese (VR)

Tel 045 727 06 12 - Fax 045623 96 03

www.aircompitalia.it - info@aircompitalia.it



Lo stato di salute dell'economia italiana ed europea

Arturo Barbato Hermes Italia *Ufficio Studi Euler*

La crescita del PIL mondiale nel 2019 rallenta a causa della guerra dei dazi e la minaccia di un livello di debito troppo elevato.

A fronte di una situazione globale poco favorevole e di una persistente incertezza, l'economia europea tiene, soprattutto grazie al settore dei servizi.

Nel primo trimestre del 2019 l'**Eurozona** è cresciuta infatti più del previsto, attestandosi a +0,4, con un'accelerazione del +0,2 nel quarto trimestre del 2018 in parte attribuibile alla costituzione di scorte superiori al previsto; un potenziale aumento delle scorte nel primo trimestre però rischia di comportare un aggiustamento negativo nei trimestri successivi nel caso in cui la domanda dovesse risultare più debole delle aspettative. La domanda esterna resta poco intensa rispetto a quella interna che subisce un'accelerazione soprattutto per quanto riguarda la spesa dei consumatori, come è stato messo in evidenza dai dati sulle vendite al det-

taglio di gennaio e febbraio del 2018. Per il futuro ci si attendono dei miglioramenti nell'Eurozona dettati da fattori quali la crescita resiliente dei salari reali, un impulso fiscale positivo e una politica monetaria ancora molto accomodante. Nel secondo semestre inoltre una maggiore domanda da parte della Cina indica che gli stimoli fiscali programmati dal governo cinese cominciano a dare i loro frutti, insieme a una maggiore fiducia economica data dalla mancata concretizzazione dei rischi chiave (escalation della controversia commerciale tra Stati Uniti e Cina, tariffe sulle importazioni di automobili statunitensi e una Brexit non impegnativa).

L'**economia italiana** è tra le più vulnerabili a causa dell'alto debito, degli investimenti in calo e dei consumi deboli; ciò nonostante è caratterizzata da un'elevata resilienza dovuta ad alcuni fattori come il costante attivo della bilancia commerciale.

Sotto il profilo prettamente tecnico,

nella seconda metà del 2018 l'Italia è entrata in recessione con una leggera riduzione del PIL, nonostante un +1,4% e un +1,6% negli ultimi due trimestri dato dalla componente servizi.

Nel primo trimestre del 2019 si è interrotta questa fase negativa con un aumento congiunturale del PIL pari a +0,2%, secondo la stima preliminare corretta per gli effetti di calendario (+0,1 % il tendenziale annuo). Tale inversione di tendenza è stata guidata dalla produzione industriale che, malgrado il calo del 0,9% a marzo, ha chiuso il primo trimestre con una crescita dell'+1% rispetto all'ultimo trimestre del 2018, a fronte di una domanda interna ancora debole (0,2%, in valore e in volume, rispetto ai tre mesi precedenti, per il commercio al dettaglio).

La crescita tendenziale della domanda estera (export) invece, nei primi due mesi del 2019 è stata pari a +3,2%, spinta soprattutto da macchinari (+4,1%), e prodotti tessili e abiti



gliamento.

Anche l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni è aumentato del +3,4% rispetto al mese di gennaio (+7,8% su un anno); questo è accaduto dopo il debole incremento del 2018 (+0,9%) che ha superato di poco quello del 2017 (+0,6%).

La riduzione della disoccupazione del 10,2% (-0,4% su febbraio) non deve far dimenticare che siamo ancora lontani dai livelli registrati nell'area euro (7,7%) e in Italia nel 2009: lo scorso anno infatti più di 2,7 milioni di persone erano in cerca di lavoro a fronte del 1,9 milioni nel 2009 e la disoccupazione giovanile nel sud del nostro paese rimane tra le più alte d'Europa.

Sullo sfondo di questa situazione, l'inflazione al consumo registra incrementi marginali (ad aprile +0,2% su marzo per l'indice NIC e +1,1% in un anno), con un'intensità più contenuta rispetto alla media dell'area dell'euro (+1,7%).

La presenza di prezzi di produzione praticamente stabili sul mercato in-

terno (0,0% contro -0,1% dell'area euro e +2,9% su anno) conferma che il clima deflazionistico non aiuta e costringe ad aggiustamenti della produzione e delle vendite (interne ed estere) dal punto di vista dei volumi.

I rischi e le previsioni

Nel febbraio del 2019, a dieci anni dalla grande crisi, le sofferenze bancarie lorde si sono fermate a 100,18 miliardi (erano a 163 miliardi un anno prima), accompagnate da un calo a velocità decrescente delle procedure concorsuali che hanno raggiunto il minimo negli ultimi 7 anni (-7% nel 2018).

A questi dati positivi, effetto del trascinarsi del precedente periodo di moderata espansione economica, si contrappongono alcune problematiche che segnalano un'inversione di tendenza: nei primi mesi del 2019 le liquidazioni volontarie d'impresa e le procedure consensuali sono in aumento e i mancati pagamenti tra imprese hanno registrato nel 2018 un incremento sostenuto sul mercato

interno ed esterno, sia per il numero che per gli importi (+30% ca. in media).

Ad aprile, il clima di fiducia dei consumatori è diminuito per il terzo mese consecutivo, anche se l'indicatore anticipatore ha registrato una flessione meno marcata rispetto ai mesi precedenti, mostrando un calo più contenuto rispetto alle attese; malgrado ciò, i recenti shock geopolitici come la guerra dei dazi e la Brexit continuano a generare incertezza. I dati statistici infatti, mostrano che sono solo le esportazioni a trainare la nostra economia mentre la domanda interna langue.

In questo contesto, secondo le nostre previsioni, alla fine dell'anno, l'Italia si confermerà fanalino di coda tra i 28 Stati Ue sia per crescita che per occupazione e investimenti, col il PIL a +0,2% che minaccia i conti pubblici del nostro Paese, che risente di un ingente debito pubblico e di una crescita debole. ●

Agevolazioni per le imprese

Le principali novità del Decreto Crescita



Sono molte le novità in arrivo contenute nel Decreto Crescita (D.L. 34/2019 pubblicato in G.U. n. 100 del 30 aprile 2019), in vigore dal 1° maggio 2019 il cui obiettivo è quello di accompagnare il Documento di Economia e Finanza per incentivare gli investimenti da parte di Imprese e Privati Cittadini.

Di seguito è riportata la sintesi delle principali novità agevolative per le Imprese.

INVESTIMENTI

Superammortamento

Reintrodotto dal 1° aprile 2019 il superammortamento al 130% per l'acquisto di beni strumentali nuovi fino a 2,5 milioni di euro.

Per i soggetti titolari di reddito d'impresa e per gli esercenti arti e professioni che effettuano investimenti, anche in leasing, in beni materiali strumentali nuovi, esclusi i veicoli e gli altri mezzi di trasporto, il costo di acquisto è pertanto maggiorato del 30%.

La maggiorazione del costo si applica:

- per gli investimenti effettuati dal 01 aprile 2019 al 31 dicembre 2019;
- per gli investimenti effettuati entro il 30 giugno 2020 a condizione che, entro la data del 31 dicembre 2019, il relativo ordine di acquisto risulti accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti in misura almeno pari al 20% del costo di acquisto, con esclusivo riferimento alla determinazione delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria.

Il superammortamento non si applica sulla quota parte di investimenti complessivi eccedente il limite massimo di 2,5 milioni di euro.

Investimenti Strumentali – Nuova Sabatini

Per l'agevolazione "Investimenti Strumentali - Nuova Sabatini" è previsto:

- aumento da 2 a 4 milioni di euro del tetto di spesa per singola impresa;
- per finanziamenti fino a € 100.000 erogazione del contributo in un'unica soluzione anziché in 6 rate;
- semplificazione dell'iter burocratico di richiesta del contributo, tramite autodichiarazione da parte dell'Impresa beneficiaria che certifica la realizzazione dell'investimento agevolato.

Ampliamento del Piano Industria 4.0 – “Smart & Start” e “Digital Transformation”

Per la trasformazione digitale dei processi produttivi delle mPMI, sono previste agevolazioni finanziarie (da definire nel dettaglio con successivo decreto ministeriale) nella misura massima del 50% dei costi ammissibili, dirette a sostenere la realizzazione di progetti di investimento - pari almeno a € 200.000 – per l'implementazione delle tecnologie abilitanti individuate nel Piano Industria 4.0 (advanced manufacturing solutions, additive manufacturing, realtà aumentata, simulation, integrazione orizzontale e verticale, industrial internet, cloud, cybersecurity, big data e analytics)

RICERCA & SVILUPPO

Credito di imposta R&S con aliquota unica

La misura agevolativa per le attività di ricerca e sviluppo è prorogata fino al 31.12.2023 con un'unica aliquota del 25% per tutte le tipologie di spesa ammissibili. L'aspetto di maggior impatto consiste nella previsione di una nuova media di riferimento per il calcolo della quota incrementale dei costi agevolabile (triennio 2016-2018).

Sostegno a progetti di R&S per la riconversione dei processi produttivi nell'ambito dell'economia circolare

È introdotta una nuova forma di incentivo a progetti di R&S per Imprese e centri di ricerca che favoriscono la transizione delle attività economiche verso un modello di economia circolare (sistema economico pianificato per riutilizzare i materiali in successivi cicli produttivi riducendo al massimo gli sprechi), finalizzata alla riconversione produttiva del tessuto industriale.

I progetti di R&S, di durata compresa fra 12 e 36 mesi, devono prevedere spese e costi ammissibili compresi fra 500.000 e 2 milioni di euro. Sono previste 2 modalità di concessione dell'agevolazione:

- a) finanziamento agevolato pari al 50% dei costi ammissibili del progetto;
- b) contributo diretto alla spesa fino al 20% dei costi ammissibili del progetto.



INTERNAZIONALIZZAZIONE E TUTELA DEL MADE IN ITALY

Credito d'imposta per le fiere all'estero

Viene introdotto un incentivo sotto forma di credito d'imposta utilizzabile esclusivamente in compensazione, pari al 30% delle spese sostenute dalle mPMI per la partecipazione a fiere internazionali che si svolgono all'estero.

Il credito d'imposta è riconosciuto fino ad un massimo di € 18.000 ed è ripartito in 3 quote annuali di pari importo (€ 6.000 all'anno).

Contrasto all'italian sounding e incentivi al deposito di marchi e brevetti

Al fine di tutelare l'originalità dei prodotti italiani, ivi compresi quelli agroalimentari, venduti all'estero, è concessa un'agevolazione pari al 50% delle spese sostenute per la tutela legale dei propri prodotti colpiti dal fenomeno dell'italian sounding (attribuzione ad un prodotto di un marchio il cui "suono" evoca un'origine italiana allo scopo di ingannare i consumatori facendo ritenere che si tratti di un prodotto italiano).

L'agevolazione è concessa fino ad un importo massimo annuale di € 30.000 per singola Impresa.

CAPITALIZZAZIONE DELLE PMI

Sostegno alla capitalizzazione delle mPMI

È introdotta una nuova forma di incentivo riconosciuta alle mPMI costituite in forma societaria impegnate in processi di capitalizzazione, che intendono realizzare un programma di investimento.

Ricorrendo allo schema già collaudato della "Nuova Sabatini", il contributo è concesso alle Imprese a fronte dell'impegno dei soci a sottoscrivere un aumento di capitale sociale, da versare in più quote in corrispondenza delle scadenze del piano di ammortamento del finanziamento correlato al programma di investimento.

I contributi ottenibili sono pari agli interessi calcolati, in via convenzionale, sul finanziamento, applicando il tasso del 5% per le micro e piccole imprese e del 3,575% per le medie imprese. ●

*Per informazioni: Fidi Nordest
tel. 04441838600 - credito@fidinordest.it.*



Esportazioni tricolore uno scenario in costante evoluzione

Francesco D'Antonio *Consulente Import Export*

Analizzando i dati Sace-Simest, le esportazioni italiane confermano un andamento positivo delle vendite oltre confine, sia nel 2018 che nei primi mesi del 2019; nello specifico l'area UE ha prodotto una crescita delle vendite italiane estere, per un +3,1%, mentre nell'area di mercato esterna alla UE, le nostre vendite sono cresciute del +1,7%. Un quadro nella sostanza, non così diverso, dallo scenario storico delle esportazioni italiane, da sempre saldamente legate all'andamento degli ordini di origine europea.

Tuttavia, in questo quadro che parrebbe conforme l'andamento delle nostre esportazioni, emerge in primo luogo il caso Germania, dove il calo della produzione di quasi il 4%, non trova nella proiezione della crescita del mercato tedesco soluzioni di breve periodo per le nostre esportazioni, in considerazione che la stessa crescita si attesta in termini previsionali ad un esiguo +1% nel 2019, contro un 1,8% dell'anno precedente. Questo aspetto, non è indifferente, per i produttori italia-

ni, visto che gli ordini tedeschi valgono complessivamente circa 60 miliardi di euro l'anno (quasi un quarto delle nostre vendite in esportazione). In ogni caso le nostre vendite oltre confine vedono anche aree di mercato dove le nostre esportazioni, negli anni 2019-2021, godranno di evoluzioni positive, come ad esempio, il mercato brasiliano che dovrebbe registrare una crescita del +5,7%, l'India con un +6,7% previsto, l'area UAE con previsione di un + 5,8% e l'area dell'afrika sub-sahariana, dove le nostre vendite in esportazione, dovrebbero crescere del +5,5%.

Ulteriore orizzonte oltre-confine per le vendite italiane, sono rappresentate, dalle aree di mercato, dove sono presenti specifici accordi commerciali; in questo caso, vale la pena di citare, in primo luogo il Canada, da poco tempo definito, che contiene un potenziale nei termini di maggiori esportazioni italiane, di circa 3 miliardi di euro (ovvero una quota di quasi il 20% sulle nostre esportazioni complessive), tutto da valutare ancora nei termini di incremento delle vendite estere italiane, il neonato ac-



cordo con il Giappone e ciò che comporterà l'accordo in via di definizione con il Messico.

Altre trattative in corso, porteranno facilitazione negli scambi commerciali tra Italia e Cile, Nuova Zelanda, Mercosur, Asean, India, Australia, USA. L'esigenza per le nostre imprese, di continuare a ragionare "nuovi mercati" e "nuove rotte" per l'esportazione, è legata oltre che dall'opportunità di vendere di più, anche dall'esigenza altrettanto prioritaria (soprattutto per le imprese già esportatrici), di definire valide alternative di sbocco commerciale, rispetto ai mercati che nel mercato globale, stanno vivendo fasi non positive, per l'incremento delle vendite in esportazione italiane, come ad esempio un previsto termine per la fine della fase espansiva per il mercato americano ed europeo.

Per le imprese italiane, questo aspetto diventa di massima priorità poiché come si diceva prima, vedono ancora nel mercato europeo, il cuore delle proprie esportazioni. Oltre a questo fondamentale aspetto, la spinta a ragionare di mercati e sbocchi commerciali alternativi, trova un altro sicuro stimolo, nell'azione protezionistica, sviluppata seppur con fasi e "convinzione a corrente alternata" da parte di Stati Uniti e Cina, che inevitabilmente producono e produrranno variazioni sulle esportazioni di prodotti finiti ma anche prodotti intermedi, che sono destinati a determinate filiere di fornitura internazionali.

Sempre vivo rimane anche il dubbio, sugli effetti e anche sulla effettiva temporalità, 'dell'effetto Brexit', sulle nostre vendite oltre confine, che sembra vivere una fase di rinvio infinito. Non ultime per importanza la fase di crisi, che si è affacciata su mercati come Turchia e Argentina oltre all'effetto costantemente in evoluzione, delle sanzioni da e per il mercato russo e le sanzioni per il mercato iraniano. Quello che è certo, al di là di dichiarazioni e polemiche, è che per gli imprenditori, lo sviluppo del proprio business, è e rimarrà legato a valutazioni connesse alle proprie azioni di esportazione; una oggettiva dimostrazione di quanto appena detto, è il confronto tra le diverse componenti che contribuiscono allo sviluppo del PIL Italiano. Se consumi privati e spesa pubblica, sono voci che contribuiscono per uno 'zero virgola' al nostro prodotto interno lordo, e le voci di investimento ed import, sono componenti con segno negativo (vale a dire non contribuiscono, oggi, alla crescita del PIL), l'esportazione per quanto se ne dica 'tanto bene-tanto male', pesa per un 7% nel contributo al benessere complessivo del nostro Paese e di conseguenza delle nostre imprese. Volendo poi considerare alcuni casi 'settore', vale la pena di indicare che



per il settore meccanica strumentale mercati interessanti, saranno India e Messico e seppur con una rischiosità più elevata, anche Brasile e Algeria; per il settore tessile e abbigliamento ci sono dati positivi per i mercati della Repubblica Ceca e Francia, ma anche il mercato russo e greco si prevede avranno un ruolo interessante; buone opportunità invece per i prodotti in metallo nel mercato polacco, rumeno, algerino e turco infine, alimentari e bevande si prevede registreranno una buona crescita in Polonia, Giappone, Tunisia e Brasile.

Di fronte a questo scenario, così fluido e variabile, le imprese Italiane, devono e dovranno impegnare parte del loro prezioso e sempre scarso tempo, per valutare lo stato di evoluzione dello scenario delle esportazioni italiane, cercando di individuare mercati che compensino gli effetti restrittivi delle esportazione, per effetto di ciclo economico (contrazione economia del singolo paese, crisi, svalutazione moneta locale) o decisione dei governi dei singoli paesi (sanzioni, dazi etc.), per ridisegnare rispetto ai propri interessi, i mercati e le rotte di esportazione a loro più convenienti. In poche parole; il mercato impone nell'agenda degli imprenditori, di occuparsi di export tutto l'anno come priorità. ●

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
- Dolomiti Energia
- Ecobas
- Ekostar
- Eurotecnica
- Girardi e Associati
- Linea Ufficio Service
- Nexive
- SEA
- Verpul
- Zostan Sace
- Gruppo Centro Paghe
- Lightfull

RICERCA PERSONALE

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

MONDO AUTO

- Eni
- FCA Italy
- Masiero Gomme
- Nordest Group
- Viani Assicurazioni

CONSULENZA AZIENDALE

- Green School
- M&P Ingegneria
- Target Salute
- CDi Manager
- Transaldi
- Allianz
- Arena Broker
- Qcom

SALUTE

- Casa di cura S. Francesco
- Sporting club Arbizzano
- Centro Bernstein

RISTORAZIONE

- Gruppo Argenta
- Villa Ormaneto
- Food & Sweet

NUOVI STANDARD CONTABILI PER LE BANCHE

Le possibili ricadute sulle imprese

Luca Bortolazzi *Consulente aziendale*

Il nuovo principio contabile IFRS9

La grande crisi finanziaria del 2008 ha spinto lo IASB (organismo internazionale responsabile dell'emanazione dei principi contabili internazionali) a rivedere il principio contabile di rilevazione degli strumenti finanziari, tra cui la valutazione dei crediti, nella convinzione che le precedenti regole contabili, con un utilizzo eccessivo del fair value (valore di mercato), avessero contribuito all'aggravamento della crisi economica. Infatti in un mercato in recessione, i valori di mercato sono soggetti a continue fluttuazioni che rendono gli stessi valori poco attendibili ma, allo stesso tempo, l'adozione della contabilità a fair value impone continue svalutazioni che pesano sul conto economico e di riflesso sul patrimonio.

Questo è uno dei motivi per cui, durante la crisi del 2008, le banche hanno messo a dura prova i bilanci con continui accantonamenti e svalutazioni dei crediti, generando perdite ingenti che hanno impattato sul patrimonio e conseguentemente costretto ad adottare politiche creditizie restrittive, accelerando la crisi, soprattutto nei settori in fase recessiva, generando il cosiddetto

effetto pro-ciclico.

Con il nuovo standard contabile internazionale (IFRS 9), è stato individuato un nuovo modello di valutazione dei crediti (impairment), nell'ottica di fornire informazioni più utili sulle perdite di crediti attese e ridurre l'effetto pro-ciclico. Questo nuovo modello si basa su un insieme di azioni di sicurezza preventive, utilizzando degli indicatori (early warning indicator) con l'obiettivo di individuare i crediti o i soggetti in difficoltà prima che una situazione di tensione economico – finanziaria, sfoci in una più grave situazione di crisi conclamata o di fallimento. Questo approccio “costringe” le banche ad accantonare patrimonio gradualmente anticipando la crisi in modo da limitare al massimo l'effetto pro-ciclico.

Il nuovo modello prevede una classificazione dei crediti in tre livelli (Stages), a cui corrispondono distinte metodologie di calcolo delle perdite da rilevare, nonché differenti modalità di calcolo degli interessi.

La classificazione dei crediti

1. Performing

È un livello di basso rischio o assenza di peggioramento. L'importo da accan-

tonare a bilancio (perdita attesa) viene calcolato su un orizzonte temporale di 12 mesi.

2. Underperforming

In questo livello rientrano tutti i crediti che hanno avuto un significativo incremento del rischio rispetto alla rilevazione iniziale. La perdita attesa in questo caso viene calcolata sull'intera vita del credito (lifetime). Indipendentemente da come viene valutato l'aumento significativo del rischio, comunque, in questa categoria finiscono tutti i pagamenti scaduti oltre 30 giorni.

3. Non performing

In questo caso la banca è costretta a ridurre direttamente il valore contabile lordo dell'attività finanziaria quando non ha ragionevoli aspettative di recuperarla integralmente o parzialmente. L'eliminazione costituisce un caso di eliminazione contabile. L'accantonamento è analitico. Tale livello si distingue in 3 sottolivelli che sono:

a. **Sofferenze** nel caso di stato di insolvenza del cliente accertato giudizialmente o in situazioni equiparabili.

b. **Inadempienze probabili** per le quali non ci sono le condizioni per essere classificato in sofferenza ma è altamente improbabile che si possa recuperare

il credito in assenza di azioni come l'escussione delle garanzie.

c. **Esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate** sono quelle posizioni scadute o sconfinanti da oltre 90 giorni e superano una prefissata soglia di materialità (5% dell'affidamento; nel caso di più affidamenti superare il 20% porta a considerarli tutti scaduti).

In un'ottica aziendale, il livello Underperforming deve essere considerato il livello a cui porre molta attenzione in quanto può comportare aumenti del costo del denaro preso a prestito, difficoltà di accesso al credito e nei casi più gravi anche richieste di rientro sulle linee di fido o mancanza di erogazione di ulteriore credito. All'interno di questo livello, sono stati individuati i principali indicatori che vanno ad intercettare i primi segnali di possibili tensioni economico finanziarie che potrebbero sfociare in una crisi.

Gli indicatori EWI (Early warning indicator)

Rating interno (raggiunte ultime 2 classi)	Emergency financing: ricorso al debito in situazioni di emergenza	Coinvolgimento in procedure concorsuali infragruppo
Past due > 30 gg (rilevante)	Forborne NPE: richieste di allungamento della durata originaria del finanziamento	Default delle esposizioni o scaduti oltre i 90 gg
Riduzione dei collateral > 30%	Peggioramento del valore di mercato dell'immobile su cui insiste un mutuo ipotecario (Loan to value)	PFN/Ebitda > 6%
Mancato mantenimento dei covenant (condizioni contrattuali dei finanziamenti)	Riduzione del patrimonio netto del 50% (o negativo)	Debiti verso l'erario o verso dipendenti scaduti
Riduzione di oltre il 30% del fatturato o perdita di un cliente importante (negativo)	DSCR (debt service coverage ratio) < 1,1 (negativo)	Cash Flows (riduzione del Mol > 20%)

In particolare gli indicatori in grassetto blu sono da considerarsi quelli più importanti e la presenza nei bilanci di un'impresa di uno o più di questi indicatori comporterebbe una situazione delicata con rischio di cadere nel livello 3 di non performing.●



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



Il credito in ricerca e sviluppo un'opportunità da cogliere

Viviana Grippo *Dottore Commercialista e Revisore Legale*

In data 29 luglio 2015 è stato pubblicato in G.U. il decreto n. 174/2015 con il quale è stato completato il quadro normativo che consente, per il quinquennio 2015-2020, la fruizione del credito di imposta da parte delle imprese che investono in attività di ricerca e sviluppo.

Del credito per ricerca e sviluppo possono beneficiare tutte le imprese indipendentemente dalla forma giuridica scelta. In merito l'Agenzia delle Entrate con circolare n. 5/E/2016 ha chiarito che rientrano tra i beneficiari della misura anche:

- i consorzi;
- le reti-soggetto;
- gli imprenditori agricoli;
- gli enti non commerciali con riferimento all'attività commerciale eventualmente esercitata.

Sono invece escluse le imprese soggette a procedure concorsuali non finalizzate alla continuazione dell'eser-

cizio dell'attività economica.

La Legge di Stabilità 2017 ha chiarito che il credito d'imposta può essere utilizzato anche dalle imprese residenti o dalle stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di soggetti non residenti nel caso di contratti stipulati con imprese residenti o localizzate in altri Stati membri dell'Unione Europea, negli Stati aderenti all'accordo sullo Spazio economico europeo ovvero in Stati inclusi nella lista degli Stati con i quali è attuabile lo scambio di informazioni ai sensi delle convenzioni per evitare le doppie imposizioni.

Il credito di imposta è riconosciuto con riferimento alle seguenti attività agevolabili:

- lavori sperimentali o teorici aventi come finalità principale l'acquisizione di nuove conoscenze sui fondamenti di fenomeni e fatti osservabili, senza la previsione di applicazioni pratiche-usi commerciali diretti;

- ricerca pianificata o indagini critiche dirette ad acquisire nuove conoscenze, da utilizzare al fine di mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi ovvero di migliorare prodotti, processi o servizi esistenti o la creazione di componenti di sistemi complessi, necessaria per la ricerca industriale;
- produzione e collaudo di prodotti, processi e servizi, purché non impiegati-trasformati in vista di applicazioni industriali o per finalità commerciali;
- acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo di conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica e commerciale al fine di produrre progetti, piani o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati o migliorati.

Nell'ambito delle attività sopra elencate sono agevolabili le spese per:

- personale altamente qualificato (retribuzione lorda);
- ammortamento di strumenti e attrezzature di laboratorio (anche leasing);

- contratti di ricerca, stipulati con università e/o enti di ricerca e/o organismi equiparati/altre imprese, comprese le start-up innovative;
- competenze tecniche e privative industriali relative a un'invenzione industriale o biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale anche acquisite da fonti esterne;
- spese sostenute per l'attività di certificazione contabile, nel limite massimo di 5.000 euro.

Per poter usufruire della agevolazione è necessario che:

- le spese sostenute per ciascun periodo d'imposta siano almeno pari a 30.000 euro;
- con esse si realizzi un incremento della spesa media annuale dei 3 periodi d'imposta precedenti a quello in corso al 31 dicembre 2015.

Al verificarsi delle due condizioni il credito è riconosciuto fino all'importo massimo annuo di 10.000.000 di euro. Il credito è rappresentato da una percentuale variabile secondo quanto si dirà in seguito, calcolata sull'incremento delle spese sostenute dall'azienda per l'attività di ricerca e sviluppo rispetto al triennio 2012-2014. Più in dettaglio la misura del credito d'imposta per ricerca e sviluppo è stabilita nella misura del 25% per tutte le spese con l'eccezione delle spese del personale titolare di un rapporto di lavoro subordinato direttamente impiegato in tali attività di ricerca e, nel caso di attività di ricerca e sviluppo commissionate a terzi, per i contratti stipulati con Università, enti e organismi di ricerca ovvero start-up e PMI innovative alle quali si applica la misura del 50%.

Un esempio potrà rendere maggiormente il peso dell'agevolazione assolutamente da cogliere.

Un'azienda attiva nel mondo farmaceutico studia nuovi prodotti non presenti sul mercato.

Lo studio avviene all'interno dell'azienda stessa che quindi utilizza solo personale interno.

Tenuto conto che l'attività è stata svol-

ta anche nel triennio di osservazione si determina (vedi tabelle) l'importo del credito a cui l'azienda ha diritto.

Il credito non concorre né alla determinazione del reddito tassabile ai fini Irpef/Ires né alla base imponibile Irap, non rileva inoltre ai fini del rapporto di

deducibilità degli interessi passivi ed è utilizzabile esclusivamente in compensazione a decorrere dal periodo d'imposta successivo a quello in cui i costi ammissibili sono stati sostenuti e solo dopo che il revisore li abbia certificati. ●

COSTO DIPENDENTI							
COGNOME NOME	ANNO	SALARIO LORDO	CONTRIB. PREV/ASS.	RATEO 14.MA E FERIE NON GODUTE	CONTRIB. INAIL	TFR ACCANT.	TOTALE COSTO
Caio	2012	34.197,44	9.261,94	2.575,90	223,26	2.496,80	48.755,34
Sempronio	2012	24.805,06	6.700,82	-	120,35	1.972,83	33.599,06
Tizio	2012	36.668,37	9.924,01	4.533,46	52,88	2.415,93	53.594,65
		95.670,87	25.886,77	7.109,36	396,49	6.885,56	135.949,05
Tizio	2013	38.533,33	10.536,82	3.215,20	252,71	2.863,22	55.401,28
Caio	2013	35.039,81	9.547,14	5.347,41	154,71	2.468,12	52.557,19
							107.958,47
TOTALE		73.573,14	20.083,96	8.562,61	407,42	5.331,34	117.912,53
Caio	2014	39.112,31	10.610,58	1.951,18	252,00	2.687,73	54.613,80
Sempronio	2014	42.422,05	11.300,47	4.199,21	252,09	2.921,87	61.095,69
							115.709,49
TOTALE TRIENNIO		250.778,37	67.881,78	21.822,36	1.308,00	17.826,50	359.617,01
MEDIA TRIENNIO							119.872,34

2018	
DIPENDENTI	COSTO AGEVOLABILE
Tizio	42.712,64
Caio	54.315,36
Sempronio	23.847,04
Colui	39.667,60
Colei	60.594,12
TOTALE	221.136,75
media del triennio	119.872,34
differenza	101.264,41
credito spettante	50.632,21

La digitalizzazione dei sistemi di gestione della sicurezza

Sergio Tommasi *Esperto sicurezza e ambiente*

Una problematica che tocca da vicino le diverse realtà aziendali presenti sul territorio italiano è sicuramente quella legata alla sicurezza sul lavoro. È stato il D.lgs. 9 aprile 2008, n.81 e s.m.i., noto anche come Testo Unico sulla Sicurezza sul Lavoro, a riunire tutta una serie di adempimenti che rendono estremamente gravoso l'impegno delle piccole e medie imprese, prendendo in considerazione tutti gli aspetti in materia di salute e sicurezza. Le problematiche sorte e le finalità che ognuno deve perseguire riguardano la messa in sicurezza delle attrezzature, la corretta manutenzione delle stesse, la formazione e l'addestramento del personale, la consegna e il corretto utilizzo dei Dispositivi di Protezione Individuale (DPI), la corretta gestione e utilizzo dei prodotti chimici, la sorveglianza sanitaria.

Nel corso degli anni sono aumentate anche le pesanti responsabilità del datore di lavoro e delle diverse figure della sicurezza in caso di infortuni gravi o mortali, incrementando la necessità e il desiderio delle aziende di migliorare la propria organizzazione, ottenendo di

conseguenza significativi miglioramenti, sia dal punto di vista organizzativo, che dal punto di vista produttivo. Diventa quindi un obiettivo fondamentale dell'azienda il pieno rispetto delle norme sulla sicurezza. L'unica vera garanzia di tenere realmente sotto controllo tutti gli adempimenti previsti dalla normativa vigente è l'implementazione di un sistema di gestione della sicurezza, finalizzato a garantire il raggiungimento degli obiettivi di salute e sicurezza che l'impresa si è data in una efficace prospettiva costi/benefici. La possibilità di adottare un sistema di gestione della salute e sicurezza sul lavoro certificato UNI ISO – 45001:2018 o di sistemi previsti da accordi INAIL e Parti Sociali diventa una importante opportunità, da un lato per accedere alle riduzioni previste dal modello OT24 dell'INAIL, dall'altro per garantire il totale controllo della globalità degli adempimenti previsti, con la certezza del rispetto di quanto previsto dall'art. 30 del D.lgs. 81/08, nell'ambito del D.lgs. 231/01.

La corretta gestione della sicurezza sul lavoro esce quindi dalla concezione di un puro rispetto di adem-





pimenti burocratici e diventa piuttosto un fondamentale strumento di miglioramento nell'organizzazione aziendale. Questo comporta la nascita e l'utilizzo di software dedicati all'implementazione di sistemi di gestione integrati qualità, ambiente e sicurezza, i quali diventano il metodo migliore per eliminare montagne di documenti, che ingessano la funzionalità degli uffici; inoltre consentono una reale applicazione della normativa nelle diverse attività aziendali e garantiscono il pieno rispetto della stessa. L'esperienza sul campo mi ha portato allo sviluppo di un software dedicato, costruito ad hoc sulla singola realtà azien-

dale di ogni comparto produttivo. Si tratta di un software che gestisce tutte le scadenze programmate in ambito prevenzione infortuni sul lavoro ed eventi imprevisti, la programmazione della formazione e dei documenti della sicurezza (DVR, DUVRI, SGS, Nomine delle figure della sicurezza, Procedure operative). In questo modo l'azienda rimane in stretto contatto con il proprio consulente della sicurezza, il quale in tempo reale può aggiornare i documenti, le scadenze dei corsi di formazione, la consegna dei Dispositivi di Protezione Individuale e verificare che le manutenzioni su macchine ed impianti

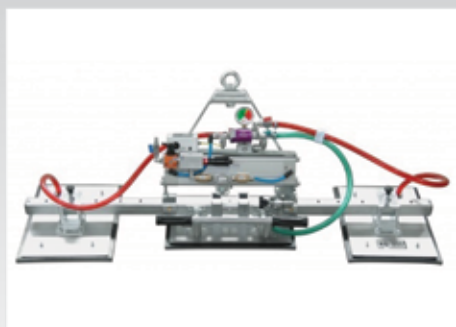
siano state realmente effettuate, provvedendo a contattare l'azienda nel caso vi siano delle problematiche o delle mancanze dal punto di vista sicurezza e salute sul lavoro. Un'applicazione dedicata consente la registrazione immediata di tutte le attività svolte.

L'implementazione del gestionale ha evidenziato un significativo miglioramento degli interventi in ambito di sicurezza sul lavoro, con un'altrettanta significativa diminuzione di risorse dedicate. Si ha quindi una maggiore efficienza lavorativa, in quanto chi sa lavorare in sicurezza è più efficace, più competente nello svolgere il proprio lavoro secondo prassi consolidate in termini di sicurezza, più affidabile verso i propri colleghi e verso i committenti presso cui svolge l'attività in caso di interventi in loco. La possibilità di mettere in rete le diverse informazioni permette di avere a portata di mano ed archiviati tutte le attività ed i documenti, e permette di integrare perfettamente nel sistema produttivo le problematiche legate all'ambiente ed alla sicurezza, garantendo un modello aziendale che non è soltanto mirato alla produttività, ma che si integra perfettamente al massimo rispetto di ambiente e sicurezza dei lavoratori. ●



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 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**
- **GENERATORI DI AZOTO**



Nuova sede Alma Service di Domegliara a Verona



ALMA Service S.r.l.

Via La Bella, n. 89 • 37015 - Domegliara • S. Ambrogio di Valpolicella - Verona • Tel: +39 0457701130

La “sporca dozzina” della sicurezza

*“Non bisogna organizzare i propri piani in base a ciò che il nemico potrebbe fare, ma alla propria preparazione.”
(Sun Tzu)*

Francesco Menegalli *Consulente e Formatore*

Si sa che molti infortuni dipendono da errori umani, i quali a loro volta sono dovuti a scarsa consapevolezza e cattiva organizzazione. Non è un caso che la maggior parte di infortuni gravi e mortali avvengano durante le operazioni non routinarie, come ad esempio le attività di manutenzione straordinaria. In questo caso, come in molti altri, è utile guardare a chi si è già trovato ad affrontare il problema ed è riuscito a gestirlo con successo: l'aviazione.

È infatti noto che l'aviazione civile, nonostante l'incremento esponenziale dei voli di linea negli ultimi decenni, sia riuscita a ridurre in maniera eccezionale il numero di incidenti rilevanti dovuti a problemi tecnici, che a loro volta, nella quasi totalità dei casi, sono dovuti a errori nelle fasi di manutenzione ordinaria e straordinaria.

Negli anni '80 e '90, sulla base dell'analisi di un numero elevato di incidenti aerei causati da errori umani in fase di manutenzione, ha identificato 12 fattori che riducono la capacità di agire in modo efficiente e sicuro.

The Dirty Dozen

1. Mancanza di comunicazione
2. Eccessiva fiducia
3. Mancanza di conoscenza
4. Distrazione
5. Mancanza di teamwork
6. Fatica
7. Mancanza di mezzi
8. Pressione psicologica
9. Mancanza di asserività
10. Stress
11. Scarsa consapevolezza
12. Norme inadeguate

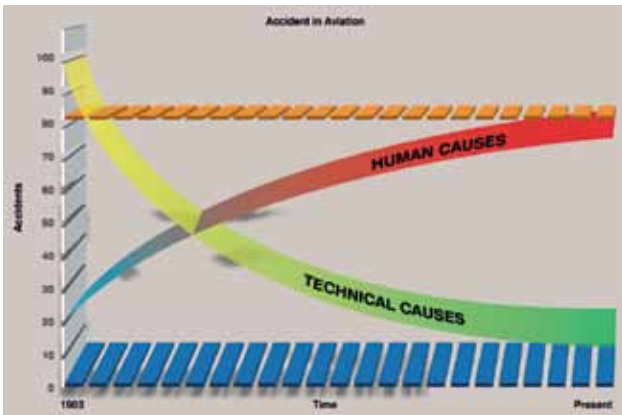


L'identificazione di questi dodici fattori, noti in inglese come “Dirty Dozen” (la sporca dozzina) è stata di decisiva importanza, perché ha in seguito portato alla definizione di strategie che possono mitigare tali rischi. Vediamoli insieme:

(1) La mancanza di comunicazione: riguarda la carenza di sistemi di comunicazione e la superficialità con la quale gli operatori passano informazioni fondamentali.

Strategie di mitigazione del rischio: l'uso di strumenti di





comunicazione strutturati (check-list, documentazione e gestionali), formazione agli operatori che devono imparare a non dare mai per scontato il buon esito della comunicazione emessa e ricevuta.

(2) L'eccessiva fiducia nel proprio operato e nella propria esperienza: può causare comportamenti pericolosi. Strategie di mitigazione del rischio: va seminata la "cultura dell'errore", ricordando che tutti possono sbagliare. Le persone vanno responsabilizzate a cercare gli errori propri ma anche altrui, in ottica di miglioramento continuo, senza colpevolizzare.

(3) La mancanza di competenze: è spesso connessa all'eccessiva fiducia: può causare errori catastrofici.

Strategie di mitigazione del rischio: è importante standardizzare tutte le operazioni e redigere procedure e istruzioni di facile e rapida consultazione. È inoltre necessario sensibilizzare gli operatori affinché si sentano sempre liberi di chiedere informazioni e spiegazioni riguardo alle attività sulle quali hanno dubbi.

(4) La distrazione: è connessa alle caratteristiche cognitive dell'essere umano e causa un grande numero di errori (si stima il 15%).

Strategie di mitigazione del rischio: quando si svolgono operazioni a rischio, l'operatore non deve essere disturbato, in modo da consentirgli di completare l'operazione prima di fare altro. Possono essere utili inoltre le check-list per assicurarsi di aver seguito tutti i passaggi chiave per tornare indietro se l'attenzione è calata.

(5) La mancanza di teamwork: può far sì che gli operatori compiano operazioni in contrasto tra loro o vicendevolmente pericolose.

Strategie di mitigazione del rischio: è sempre importante discutere in gruppo chi, quando e come deve svolgere un dato lavoro, osservarsi reciprocamente e darsi feedback quando necessario.

(6) La fatica: quando una persona è stanca le sue capacità cognitive, il processo decisionale, il tempo di reazione, la coordinazione, la velocità, la forza o l'equilibrio sono ridotti. Strategie di mitigazione del rischio: è utile pianificare le attività a rischio in momenti della giornata in cui si è meno stanchi ed è utile formare gli operatori sui sintomi

della fatica e sulle strategie per attenuarla (igiene del sonno, alimentazione adeguata, gestione delle pause).

(7) La mancanza di mezzi: può portare gli operatori a compiere azioni rischiose per ottimizzare o superare le carenze di strumenti adeguati. Strategie di mitigazione del rischio: assicurare la presenza e la manutenzione di adeguate attrezzature, formare gli operatori a controllare e preparare ciò che serve per l'attività prima di svolgerla.

(8) La pressione psicologica: è "normale" nei contesti produttivi, in quanto gli operatori sono spinti a compiere il proprio lavoro correttamente e rapidamente, ma spesso questa pressione ha risvolti negativi sul mantenimento degli standard di sicurezza.

Strategie di mitigazione del rischio: Gli operatori devono essere istruiti sul fatto che, se si sentono sotto pressione eccessiva, ne devono parlare con i superiori, mentre allo stesso modo l'organizzazione deve accettare tali segnalazioni e dare supporto ai lavoratori. È da notare come spesso la pressione sia in realtà auto-indotta dagli operatori stessi.

(9) La carenza di assertività: affinché la comunicazione interpersonale sia efficace, è necessario l'uso dell'assertività, ovvero la capacità di esprimere sentimenti, opinioni e bisogni in modo positivo e costruttivo.

Strategie di mitigazione del rischio: gli operatori devono essere formati alla comunicazione assertiva, a dare sempre feedback, mentre i Preposti devono essere formati all'ascolto attivo.

(10) Lo stress: il carico di lavoro, la sua complessità, le responsabilità e l'organizzazione sono alcune fonti rilevanti di stress per l'individuo, e lo stress eccessivo altera le prestazioni cognitive aumentando significativamente gli errori umani.

Strategie di mitigazione del rischio: i livelli di stress lavoro-correlato devono essere valutati e possibilmente mitigati con adeguate strategie, mentre gli operatori devono essere formati al riconoscimento dello stress e alla sua gestione.

(11) La scarsa consapevolezza: è l'incapacità di riconoscere i rischi e le conseguenze di un'azione: tale poca lungimiranza porta a commettere errori gravi senza rendersene conto. Strategie di mitigazione del rischio: il personale va addestrato a considerare sempre le conseguenze possibili di ciò che fa e a coinvolgere persone "terze" nella valutazione delle situazioni, ad esempio chiedendo l'opinione a un collega o a un responsabile.

(12) Regole inadeguate: molte regole sono "non scritte" e date per scontate nelle organizzazioni, ma ciò non significa che siano realmente sicure. Tali cattive prassi frequentemente generano infortuni.

Strategie di mitigazione del rischio: le procedure di lavoro devono essere documentate, supervisionate e migliorate continuamente, mentre gli operatori devono essere sensibilizzati a mantenere un atteggiamento di critica positiva per innalzare gli standard.●

CON L'OFFERTA
DI SOLUZIONI CENTRO PAGHE

RAGGIUNGI L'OBIETTIVO

PER IL TUO STUDIO.
PER LA TUA AZIENDA.

GESTIONE RISORSE UMANE

Una suite online di soluzioni per la gestione delle risorse umane: controllo accessi, rilevazione presenze, gestione formazione, visite mediche, consegna DPI e altro ancora per elaborare una gestione HR su misura.

IL GESTIONALE: CP AZIENDA

ERP completo ed indispensabile per la gestione aziendale in ogni suo processo: magazzino, produzione, contabilità, analytics, flusso documentale, e molto altro ancora.

FATTURAZIONE ELETTRONICA

La migliore soluzione per fatturazione elettronica verso B2B e PA in un portale online semplice e sempre consultabile, inclusa la conservazione sostitutiva a norma di legge.

ISO 9001:2015

Gli approvvigionamenti

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Proseguiamo con l'analisi dei requisiti ISO 9001:2015 relativi ai processi primari od operativi, necessari a: 1. soddisfare i requisiti dei prodotti e servizi offerti dall'azienda; 2. attuare le azioni per affrontare i rischi e le opportunità che impattano sulla realizzazione dei prodotti e servizi e sulla soddisfazione dei clienti; 3. conseguire gli obiettivi per la Qualità.

Dopo aver analizzato il *processo commerciale* e il *processo di progettazione e sviluppo*, ci concentriamo ora sul processo operativo diretto a procurare all'azienda ciò che non è in grado di realizzare da sé stessa, dal punto di vista sostanziale o semplicemente economico, cioè sul *processo di approvvigionamento* (norma UNI EN ISO 9001:2015, par. 8.4 Controllo dei processi, prodotti e servizi forniti dall'esterno).

L'importanza delle forniture esterne è evidente: circa il 60/70 % di ciò che si offre sul mercato è di fatto realizzato da terze parti: che si tratti di materie prime da destinare alle lavorazioni, di semilavorati o componenti da incorporare nei propri prodotti, di processi e/o lavorazioni (es. taglio e piega, saldatura, verniciatura, trattamenti termici, ...), di competenze e ser-

vizi specialistici (studi tecnici, consulenze, analisi e certificazioni, ...), o addirittura di prodotti finiti, il loro *impatto sulla Qualità* dei prodotti e servizi della nostra azienda è indiscutibile.

Gli approvvigionamenti e la gestione dei fornitori sono talmente importanti per la Qualità che la norma "ISO 9000:2015 Sistemi di Gestione per la Qualità – Fondamenti e vocabolario" dedica ad esso uno dei sette *principi per la Qualità* (cfr. par. 2.3.7 Gestione delle relazioni): infatti le organizzazioni che desiderino un *successo durevole* devono gestire adeguatamente le *relazioni con le parti interessate rilevanti* tra le quali, appunto, i *fornitori*. Il motivo è semplice: i fornitori, al pari delle altre parti interessate rilevanti, influenzano le prestazioni aziendali, per cui il successo durevole si consegue con maggiore probabilità quando l'azienda gestisce in modo efficace le relazioni con i fornitori, al fine di ottimizzarne l'impatto sulle proprie prestazioni.

I benefici della corretta gestione delle relazioni con i fornitori sono (cfr. ISO 9000:2015, par. 2.3.7.3):

- miglioramento delle prestazioni aziendali, per una più capace risposta alle oppor-

tunità di mercato

- condivisione e migliore comprensione reciproca degli obiettivi con i fornitori

- maggiore creazione di valore per i clienti e per i fornitori, grazie alla condivisione di risorse, competenze e rischi

- migliore gestione della catena di fornitura e stabilità del flusso di prodotti e servizi relativi.

Per conseguire questi benefici sono necessarie specifiche azioni (cfr. ISO 9000:2015, par. 2.3.7.3), ad es.:

- determinare i fornitori rilevanti, e dare priorità alle relazioni con essi

- impostare relazioni che bilancino benefici a breve termine con valutazioni di medio-lungo termine

- condividere con i fornitori informazioni, esperienze, risorse, competenze e rischi

- misurare le prestazioni dei fornitori e dare ad essi opportuno feed-back, per incentivarne le azioni di miglioramento, stabilendo specifiche modalità di sviluppo collaborativo e riconoscendo i progressi e i successi conseguiti. Garantire Qualità ai propri clienti significa dunque per l'azienda assicurare che i prodotti, i servizi e i processi acquisiti dall'esterno, cioè dai

fornitori, siano conformi ai propri requisiti.



Per tale motivo occorre definire i *controlli e i monitoraggi* da svolgere sui prodotti, servizi e processi acquisiti all'esterno, sia quando essi sono destinati ad esser *incorporati* nei propri prodotti e/o servizi, sia quando sono forniti direttamente al cliente sia quando, infine, consistono in *lavorazioni affidate all'esterno*.

A questo scopo l'azienda deve avvalersi di fornitori che essa ha *preventivamente scelto* in via *preferenziale* sulla base di specifici criteri di valutazione, selezione, qualificazione e monitoraggio continuo delle relative prestazioni, con adeguate documentazione e registrazioni a supporto della scelta.

L'azienda deve assicurare che i processi, i prodotti e i servizi acquistati all'esterno non abbiano impatto negativo sulla propria capacità di fornire regolarmente ai clienti prodotti e servizi conformi ai loro requisiti; ciò richiede di

- assicurare il controllo dei processi affidati all'esterno, quale parte integrante del pro-

prio Sistema di Gestione per la Qualità

- definire i controlli e le verifiche da eseguire sul fornitore esterno e sui prodotti e servizi da esso approvvigionati

- valutare adeguatamente l'influenza dei processi, prodotti e servizi forniti dall'esterno sulla propria capacità di rilasciare prodotti e servizi conformi ai requisiti dei clienti e a quelli cogenti, anche in considerazione dell'efficacia dei controlli e monitoraggi operati dai fornitori.

Elemento cruciale nel controllo delle forniture è la *gestione delle informazioni* relative all'approvvigionamento, ad es. l'*emissione degli ordini d'acquisto*: è in questo momento infatti che si comunicano al fornitore tutte le informazioni necessarie affinché egli svolga processi e lavorazioni, consegna prodotti ed eroghi servizi conformi ai requisiti attesi. A questo fine, analogamente a quanto previsto per la gestione delle commesse dei clienti, occorre che l'azienda *verifichi l'adeguatezza* dei requisiti specificati nell'ordine d'acquisto prima

che questo sia comunicato al fornitore.

La norma ISO 9001:2015 definisce il contenuto degli ordini di acquisto (par. 8.4.3), che devono comprendere, quando applicabili: 1. l'*identificazione* precisa dei prodotti, servizi e processi da fornire; 2. l'eventuale *approvazione* documentata di prodotti, servizi, processi, macchinari, metodi, apparecchiature, ... da impiegare per fornire quanto richiesto; 3. le *attività di rilascio* dei prodotti e servizi forniti; 4. Le eventuali *competenze e qualifiche* del personale impiegato; 5. le *modalità di interazione* tra fornitore e Azienda; 6. le *valutazioni e i monitoraggi* periodici dell'Azienda e/o dei suoi clienti sulle prestazioni del fornitore.

Assicurata la Qualità degli approvvigionamenti con le modalità sopra indicate, l'azienda potrà così concentrarsi sul proprio *processo di realizzazione dei prodotti ed erogazione dei servizi*, processo che sarà l'oggetto del nostro prossimo appuntamento.●

VOGLIA DI CAFFÈ
O DI SNACK?

A CASA O IN UFFICIO
Argenta è al tuo
servizio!



- ☑ *Distributori automatici*
- ☑ *Macchine da caffè in capsule Illy, Lavazza e Mitaca*
- ☑ *Micromarket aziendali*
- ☑ *Servizio Catering*

GODITI LA TUA PAUSA
COL SORRISO!



DISTRIBUTORI
AUTOMATICI



ESPRESSO
CASA UFFICIO



RETAIL



CATERING



www.ilgustocolsorriso.it

ARGENTA
IL GUSTO COL SORRISO

L'obbligo del rilascio della fideiussione e della polizza assicurativa all'acquirente dell'immobile

Pierluigi Fadel *Avvocato*

Il d.Lgs. 14/2019, recante il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza in attuazione della legge delega 19 ottobre 2017 n. 155, rappresenta la riforma organica delle procedure concorsuali che entrerà in vigore nel 2020, presenta alcune norme già entrate in vigore, tra le quali quella a tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire. Si stabilisce, difatti, l'obbligatorietà del costruttore di rilasciare una fideiussione che garantisca, nel caso in cui il costruttore incorra in una situazione di crisi, o nel caso di inadempimento all'obbligo assicurativo, la restituzione delle somme e del valore di ogni altro eventuale corrispettivo effettivamente riscossi e dei relativi interessi legali maturati fino al momento in cui la predetta situazione si è verificata.

La situazione di crisi si intende verificata nel caso: **a)** di trascrizione del pignoramento relativo all'immobile oggetto del contratto; **b)** di pubblicazione della sentenza dichiarativa del fallimento o del provvedimento di liquidazione coatta amministrativa; **c)** di presentazione della domanda di ammissione alla procedura di concordato preventivo; **d)** di pubblicazione della sentenza che dichiara lo stato di insolvenza o, se anteriore, del decreto che dispone la liquidazione coatta amministrativa o l'amministrazione straordinaria. In tali casi la fideiussione potrà essere



escussa: **a)** a decorrere dalla data in cui si è verificata la situazione di crisi di cui al comma 2 a condizione che, per l'ipotesi di cui alla lettera a) del medesimo comma, l'acquirente abbia comunicato al costruttore la propria volontà di recedere dal contratto e, per le ipotesi di cui alle lettere b), c) e d) del comma 2, il competente organo della procedura concorsuale non abbia comunicato la volontà di subentrare nel contratto preliminare; **b)** a decorrere

dalla data di attestazione del notaio di non aver ricevuto per la data dell'atto di trasferimento della proprietà la polizza assicurativa quando l'acquirente ha comunicato al costruttore la propria volontà di recedere dal contratto di cui all'articolo 6. La fideiussione dovrà poi prevedere la rinuncia al beneficio della preventiva escussione del debitore principale di cui all'articolo 1944, secondo comma, del codice civile e deve essere escutibile, verificatesi le condi-

zioni previste, a richiesta scritta dell'acquirente, corredata da idonea documentazione comprovante l'ammontare delle somme e il valore di ogni altro eventuale corrispettivo che complessivamente il costruttore ha riscosso, da inviarsi al domicilio indicato dal fideiussore a mezzo di lettera raccomandata con avviso di ricevimento. Importante sottolineare che il mancato pagamento del premio o della commissione non è opponibile all'acquirente. Il fideiussore sarà tenuto a pagare l'importo dovuto entro il termine di trenta giorni dalla data di ricevimento della richiesta. Qualora la restituzione degli importi oggetto di fideiussione non sia eseguita entro il suddetto termine, il fideiussore è tenuto a rimborsare all'acquirente le spese da quest'ultimo effettivamente sostenute e strettamente necessarie per conseguire la detta restituzione, oltre i relativi interessi. L'efficacia della fideiussione cessa nel momento in cui il fideiussore riceve dal costruttore o da un altro dei contraenti copia dell'atto di trasferimento della proprietà o di altro diritto reale di godimento sull'immobile o dell'atto definitivo di assegnazione il quale contenga la menzione degli estremi della polizza decennale e della sua conformità.

Viene così normativamente stabilito l'obbligo per il costruttore di consegnare all'acquirente all'atto del trasferimento della proprietà a pena di nullità del contratto una polizza

assicurativa indennitaria decennale a beneficio dell'acquirente. Si precisa che il contratto preliminare dovrà tra le altre contenere tutta una serie di previsioni contrattuali tra le quali, ad esempio gli estremi della fideiussione (ovviamente), i termini massimi di esecuzione delle opere, l'esistenza di vincoli pregiudizievoli, gli estremi del permesso di costruire o della sua richiesta se non ancora rilasciato, nonché di ogni altro titolo, denuncia o provvedimento abilitativo alla costruzione, il capitolato contenente le caratteristiche dei materiali da utilizzarsi, individuati anche solo per tipologie, caratteristiche e valori omogenei, nonché l'elenco delle rifiniture e degli accessori convenuti fra le parti, gli elaborati del progetto in base al quale è stato richiesto o rilasciato il permesso di costruire o l'ultima variazione al progetto originario, limitatamente alla rappresentazione grafica degli immobili oggetto del contratto, delle relative pertinenze esclusive e delle parti condominiali. Insomma come si può vedere il legislatore ha previsto tutta una serie di previsioni contrattuali a garanzia dell'esatto impegno negoziale delle parti che dovranno ricevere la massima tutela dall'impegno di compravendita che si andrà ad assumere.

Tali norme si applicano ai contratti che abbiano ad oggetto immobili da costruire per i quali il permesso di costruire sia stato richiesto o presentato dopo il 16/03/2019.●

ECOLOGISTIC SOLUTIONS transeco



WWW.TRANSECO.INFO

SMALTIMENTO E RECUPERO RIFIUTI SPECIALI

SERVIZIO CONTAINER SCARRABILI

**RACCOLTA, TRASPORTO E SMALTIMENTO
DI RIFIUTI PERICOLOSI E LIQUIDI**

**RECUPERO E LAVORAZIONE
MATERIE PLASTICHE/CARTA DA MACERO**

BONIFICA DI SITI INQUINATI

**CAMPIONAMENTO ED ANALISI
DI ACQUE E SUOLI**

via Ronchesana 56 - Zevio - VR

T. 045 7875330

P.IVA 02380030235

Numero REA: VR-235725



DAL 1898 CONTRIBUIAMO ALLO
SVILUPPO ECONOMICO, SOCIALE E CULTURALE
DELLE COMUNITÀ DOVE OPERIAMO



**Cassa Rurale
Vallagarina**

Banca di Credito Cooperativo

Progettiamo
CON TE
il tuo futuro



Siamo presenti in Provincia di Verona a:

- CAPRINO VERONESE
- BOSCO CHIESANUOVA
- RIVALTA VERONESE
- CERRO VERONESE
- SANT'ANNA D'ALFAEDO
- ROVERÉ VERONESE

Sede e Direzione: ALA (TRENTO)

WWW.CRVALLAGARINA.IT

*Facciamo parte di un gruppo bancario cooperativo
dove LA DIFFERENZA È VALORE e L'IDENTITÀ LOCALE UN PRINCIPIO*



GRUPPO CASSA CENTRALE
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

Fake news

i rischi per chi pubblica e condivide “bufale”

L'epoca in cui viviamo è caratterizzata da significativi cambiamenti causati dalla rivoluzione della information technology, dalla dilagante “socialità” e “virtualità” della comunicazione e delle relazioni interpersonali. Cambiamenti che hanno condizionato il nostro modus vivendi tanto da modificare radicalmente i costumi, le abitudini, le condizioni di vita e di lavoro, anche se non sempre in modo positivo, aprendo le porte a un'era telematica che consente tempi di trasmissione immediati e che, purtroppo, presta il fianco a nuove frontiere della criminalità, il che comporta un necessario adeguamento legislativo e repressivo. Da tempo, infatti, ci si sta occupando di quella branca della criminologia che studia e definisce le forme di reato legate alla tecnologia digitale il che richiede, oltre che la creazione di un capo autonomo del Codice di Diritto Penale, anche modalità operative e di accertamento dei reati del tutto nuove. Uno degli aspetti da considerare è l'utilizzo della posta elettronica: ogni giorno, nel “cyberspazio”, milioni di messaggi inviati attraverso la rete arrivano direttamente nei computer, nei cellulari e nei tablet dei destinatari. La praticità e la convenienza di tale sistema di comunicazione è evidente. Si riceve un messaggio che è subito condivisibile, con la possibilità di trasmettere, in allegato, anche documenti lunghi e corredati di immagini, suoni o video. Da un punto di vista giuridico, è bene ricordare che i messaggi che circolano via Internet tramite la posta elettronica, devono essere considerati come corrispondenza privata e, in quanto tali, non possono essere violati.

Infatti, l'art.5 della Legge 547/93 ha introdotto, nell'art.616 del Codice Penale, concernente la “violazione, sottrazione e soppressione di corrispondenza”, un quarto comma in base al quale “per corrispondenza si intende quella epistolare,



telegrafica, telefonica, informatica e telematica, ovvero quella effettuata con ogni altra forma di comunicazione a distanza”. Il contenuto di una email, quindi, deve rimanere di esclusiva del mittente e del destinatario e qualunque tipo di intromissione per la conoscenza, divulgazione e utilizzazione del contenuto costituisce reato.

Analoga equiparazione può essere effettuata per quanto riguarda il reato di ingiuria.

L'art.594 del Codice Penale recita testualmente: “Chiunque offende l'onore o il decoro di una persona presente è punito con la reclusione fino a sei mesi o con multa fino a un milione di lire”. Il secondo comma precisa che “Alla stessa pena soggiace chi commette il fatto mediante comunicazione telegrafica o telefonica, o con scritti o disegni diretti alla persona offesa”. Non sembra ci siano problemi, quindi, nell'ammettere che alla comunicazione con “scritti e disegni” sia equiparata quella telematica tramite posta elettronica.

Altra ipotesi di reato è quella della diffamazione.

L'utilizzo del servizio di posta elettronica, quindi, non pone limitazioni alla configurazione delle due fattispecie dell'ingiuria e della diffamazione, con l'assoluta parificazione della posta elettronica alla corrispondenza cartacea.

Per quanto riguarda, invece, le cosiddette fake news, il discorso si fa complesso. Non esiste una disciplina specifica che riguarda la creazione successiva condivisione su Internet di notizie false. Tuttavia, spesso, la notizia falsa è strumentale alla commissione di una serie di illeciti che sono, potenzialmente, infiniti. In sostanza, chi crea una falsa notizia diffamatoria, cioè diretta a offendere la reputazione altrui, rischia la reclusione fino a tre anni o la multa non inferiore a 516 euro. La persona offesa potrebbe rivolgersi sia alla giustizia civile che a quella penale, con riferimento all'art.595 del Codice Penale. Occorre valutare esattamente la fattispecie, sotto il profilo del dolo e della colpa e se il soggetto non si è limitato a

condividere una notizia che avrebbe potuto essere verosimile ma ha aggiunto, ad esempio, un proprio personale commento denigratorio potrebbe, in effetti, sussistere il reato di diffamazione: ma se l'autore del commento può, invece, dimostrare di essersi limitato ad esprimere una sua opinione sulla base di una notizia che, per l'appunto, appariva verosimile, anche se poi rivela falsa, non può essere chiamato a rispondere del reato di diffamazione. La questione delle fake news assume poi diverse sfaccettature: se pubblico, ad esempio, su Facebook che "c'è una bomba nello stadio", si ricade nell'ambito del procurato allarme ex art.658 del Codice Penale. Se diffondo informazioni non veritiere sul conto di un'altra persona oltre alla configurazione del reato di diffamazione posso essere civilmente condannato ad un risarcimento del danno provocato. Se si crea una notizia chiedendo di donare soldi per un falso caso di beneficenza, si configura il reato di truffa. Si precisa, tuttavia, che la mera falsità della notizia in sé non è tuttavia all'attenzione del diritto. Il fenomeno diventa meritevole di un'adeguata regolamentazione nel momento in cui cagioni ad altri un danno ingiusto, in base al principio generale dell'art.2043 del Codice Civile. Entra quindi in gioco l'elemento soggettivo e la presenza di dolo o colpa con la quale occorrerà valutare attentamente il grado di manipolazione artificiale della realtà mediante comunicazioni ad una massa indeterminata, con l'uso di un mezzo particolarmente idoneo a farlo, ai danni delle persone coinvolte nel contenuto.

In relazione al gestore di un social, mentre sembra essere pacifica la responsabilità di chi ha commesso il fatto, nulla si è detto in merito alla responsabilità del titolare o gestore della piattaforma attraverso la quale l'illecito è stato commesso. Sia Facebook che Twitter ed Instagram si esonerano contrattualmente da tutte le responsabilità che potrebbero scaturire da un uso inappropriato dei contenuti ma, in Germania, si sta discutendo una maxi sanzione di diversi milioni di euro nei confronti di gestori di social network in caso di accertata responsabilità per danni da fake news.

In Italia, in assenza di una normativa ad hoc, si discute in Parlamento del Decreto Garbaro, proposto in Senato il 17 febbraio 2017, che si occupa di dare una regolamentazione generale al fenomeno delle fake news, con imputazioni di responsabilità sia agli utenti che ai gestori.

Concludendo, la rivoluzione della comunicazione non è esente da grosse problematiche e dai rischi ad esse connessi. La possibilità, in fieri, data ad ognuno di noi di comunicare con tutti, può trasformare ogni individuo in un veicolo, consapevole o meno, di informazioni errate, fuorvianti o viziate che possono ricadere e danneggiare Stati, gruppi o singoli individui.

Mai come in questo caso è da sottolineare che "il progresso non è mai né buono né cattivo in sé. È l'utilizzo che ne fa l'uomo che può renderlo cattivo".

Mai come in questo caso è da sottolineare che ne fa l'uomo che può renderlo cattivo". •

ZAVA MECCANICA srl
MONTAGGI E MANUTENZIONI INDUSTRIALI
...dal 1989 la manutenzione meccanica a Verona

- MANUTENZIONE
- MONTAGGI MECCANICI
- PIPING E IMPIANTISTICA
- ATTREZZATURA E STRUMENTAZIONE



Via Risorta, 5
37060 Sona - VERONA



T +39 045 6081708 - F +39 045 6089796
www.zavameccanica.com | info@zavameccanica.com





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

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Prima della sottoscrizione leggere attentamente il set informativo disponibile sul sito www.cattolica.it e presso le agenzie Cattolica Assicurazioni.

CATTOLICA
ASSICURAZIONI
DAL 1896
www.cattolica.it



FORNITURA INTEGRATA ENERGIA E GAS

I vantaggi di un unico fornitore
per tutte le tue esigenze energetiche

Energia proveniente da **fonte rinnovabile con origine certificata**,
gas "**100% CO2 free**" dove l'anidride carbonica emessa dal suo utilizzo
è compensata con progetti ad hoc, servizi di efficienza energetica
per ridurre i consumi.



Dolomiti Energia ti da
tutta l'energia di cui hai bisogno,
per la **tua casa** e la **tua impresa**.