

apindustria confirmiverona

ECONOMIA

veronese

ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 3 - Anno 18 - settembre 2019 - Editore Alpenrizzi S.r.l. - Verona, via Albare 21/C - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% C/SVR - DL 333/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. comma 1 CC3 VERONA - € 2,50

profili • Aircomp • ITC • Steril Verona • Coltro

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 3
settembre 2019

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialunga

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

REDAZIONE
c/o APINDUSTRIA Verona
Via Albere, 21 - 37138 Verona
Tel 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
Tommasi
Dolomiti Energia
Hinowa
Atempo
Albrigi
Arena broker
Aircomp
Cassa Rurale Vallagarina
Transecò
Gruppo Argenta
A.L.m.a. Service
Perlini
Euler Hermes
Zava Meccanica
Qcom
Team E-Commerce
C.M. Coraini
Edenred
Cattolica Assicurazioni

5 editoriale

profili

- 6 Aircomp
- 10 ITC
- 14 Steril Verona
- 18 Coltro

apidonne

- 22 L'unione delle imprenditrici
fa la forza

categoria alimentare

- 24 Nell'innovazione la leva
per far crescere le Pmi

categoria digitale

- 26 Italian Digital SME Alliance

categoria meccanica

- 28 Il credito d'imposta per
attività di ricerca e sviluppo

fidinord

- 30 Classificazione dell'impresa
in default per le banche

Focus

- 32 Export italiano
competizione e nuovi mercati

anniversario

- 36 35° Savim

news

- 38 Ricordo di Emilio Giustacchini

import | export

- 40 Export digitale: funziona?

terza pagina

- 44 L'ombrello e la ragnatela
l'architettura secondo
Cecchini

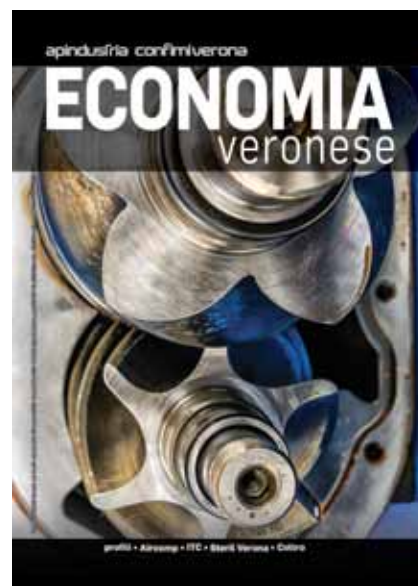


foto di copertina:
Aircomp S.r.l.

finanza

- 50 La direttiva PSD2
Il nuovo mondo dei pagamenti

fiscale

- 52 Si completa il 1° ottobre
lo scenario della fatturazione
elettronica

ambiente | sicurezza

- 55 La formazione esperienziale
come strumento per la sicurezza

previdenza

- 58 Salario minimo

qualità & management

- 60 Produzione ed erogazione
dei servizi

legale

- 62 Garanzia per vizi nel contratto
di compravendita
- 65 Start Up innovativa

500 milioni alle aziende con crediti verso la P.A.



*Meno ritardi e più liquidità: un programma di acquisto
dei crediti commerciali vantati dalle aziende nei confronti
della Pubblica Amministrazione*



BANCA VALSABBINA

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



Renato Della Bella

Il primo semestre del 2019 è stato per l'economia un periodo di sostanziale tenuta rispetto a quanto registrato nell'anno precedente. Le Piccole e Medie Imprese veronesi hanno trovato nell'export o nel ricorso alla digitalizzazione importanti leve per la competitività. Tuttavia, guardando le prospettive future, si evidenzia una crescente preoccupazione per la seconda metà dell'anno: le certezze – si veda anche il fronte della politica nazionale – sono poche. Il Paese e le PMI, con dinamiche che sono differenti nei vari settori merceologici, vivono in un clima segnato dal dubbio e dall'insicurezza.

Tra le aziende scaligere, quelle impegnate nel settore della meccanica, seppure non in maniera omogenea, hanno confermato i volumi del 2018. Le realtà legate all'automotive hanno sofferto maggiormente, mentre i migliori risultati sono stati ottenuti da chi ha accettato la sfida di investire nei processi di digitalizzazione legati all'industria 4.0.

A continuare a crescere è stato il settore alimentare, soprattutto grazie all'aumento dell'export, poiché, a livello nazionale, i consumi si sono confermati stabili. Si registra, in particolare, una tensione commerciale legata all'ingresso di Aldi nella distribuzione italiana, con la conseguente "guerra di posizione" tra i maggiori players della GDO, che ribaltano sulle aziende produttrici una continua richiesta di riduzione dei prezzi. Il settore, comunque, sano e performante, secondo in Italia per indici di crescita, sta investendo molto in tecnologia e si prepara alle sfide del prossimo futuro per il quale non si prevedono, tuttavia, cambiamenti significativi nella seconda metà dell'anno in corso.

I comparti maggiormente sofferenti sono stati, invece, quelli dell'edilizia, del marmo, del legno e della chimica: come già negli anni passati, a livello di mercato nazionale, i volumi prodotti rimangono scarsi. Le cause? Stallo dei cantieri (soprattutto pubblici), tensioni finanziarie legate anche al continuo credit crunch messo in atto dal sistema bancario, costo elevato della manodopera, burocrazia asfissiante. In questo panorama, le aziende con le migliori performance sono ancora una volta quelle che riescono a esportare o che hanno investito in tecnologie innovative.

Per quanto riguarda, infine, il settore digitale, l'introduzione della fatturazione elettronica, di scontrini telematici e GDPR ha portato, mediamente, a un aumento di fatturato per le aziende. Una volta terminati, però, questi investimenti "imposti", ed esauriti i budget destinati a nuovi software, si prevede che le aziende, nella seconda parte del 2019, tireranno i remi in barca, con conseguente contrazione dei fatturati.

Se questa è la fotografia della situazione economica italiana, per cercare di essere protagonisti di un auspicato miglioramento, le PMI devono assolutamente essere consapevoli del ruolo che rivestono in questo scenario economico nazionale e del fatto che solo venendo percepite come categoria coesa e determinata possono sperare di riuscire a influenzare le scelte di una politica disattenta o, peggio, disinteressata al loro futuro.

Con questi obiettivi, APINDUSTRIA CONFIMI Verona si sta preparando alla propria Assemblea annuale, nella quale, il prossimo 29 ottobre 2019 presso la sala Verdi della Fiera di Verona, grazie anche al contributo di relatori di livello internazionale come il prof. Umberto Galimberti e il dott. Gherardo Colombo, si cercherà di infondere tra i nostri imprenditori la consapevolezza del loro ruolo di assoluti protagonisti nella determinazione del futuro, non solo delle loro aziende, ma anche della nostra società e del nostro territorio.●



Aircomp

Lo specialista dell'aria compressa

Quando intuito, competenza e passione diventano business. È questa la sintesi del percorso compiuto da **Cristian Madè** che, dopo un'esperienza come dipendente, previsti gli sviluppi del mercato, ha realizzato il suo progetto imprenditoriale creando **Aircomp**, un'azienda che in pochi anni si è imposta tra i nomi di spicco delle realtà che operano nel campo degli impianti pneumatici di produzione, distribuzione, essiccazione, filtrazione e trattamento di aria compressa, azoto, gas, condense oleose e dei chiller di raffreddamento.

Un percorso iniziato nel 2004 (a Garda) che ha conosciuto una crescita costante come testimoniano indicatori quali il nuovo sito di 5.000 mq a Rivoli Veronese, una sede commerciale a Rovereto, una clientela altamente fidelizzata nelle province di Verona, Trento, Mantova, Brescia, Vicenza, Udine e un fatturato ormai prossimo ai quattro milioni di euro.

L'aria, come i gas di cui è composta, non ha una forma propria, può essere compressa e diventare una vera e propria fonte di energia – autoprodotta ed ecologica –, fondamentale per le industrie. L'aria compressa ha una pressione superiore a quella atmosferica e le sue applicazioni sono innumerevoli e insostituibili sia in ambito civile che industriale. Non c'è, infatti, comparto produttivo che non sia dotato di macchinari, attrezzature, utensili, sistemi, automatismi

Professionalità
e qualità
nella fornitura
e manutenzione
di centrali ad aria
compressa, filtrazione
e trattamento aria
e gas, refrigerazione
industriale, impianti
di autoproduzione
azoto e di distribuzione
aria, gas e fluidi



profili

e componenti pneumatici che la utilizzano per gli indubbi vantaggi che offre perché è illimitata, pulita, sicura, immagazzinabile e trasferibile.

*«Produzione, trattamento, filtrazione e distribuzione dell'aria compressa – spiega **Madè**, amministratore unico – sono mercati in continua evoluzione, sensibili alle tecnologie innovative più avanzate. L'esperienza nel settore e le moderne tecniche di misurazione – continua l'imprenditore – ci consentono di progettare ed eseguire direttamente al nostro interno, nel pieno rispetto delle norme vigenti, qualsiasi impianto utilizzato nei più svariati settori e ambiti applicativi, che vanno dal tessile, alla meccanica di precisione, dall'automotive, alla farmaceutica, all'alimentare... Per questo scegliamo esclusivamente partner qualificati (CompAir, Gardner Denver, Parker, Hanwha Power System) le cui macchine operatrici e i cui ricambi rispondono ai massimi requisiti tecnici e di affidabilità per garantire una lunga durata delle stazioni di produzione e delle linee di distribuzione da noi realizzate ed installate e per assicurare l'ottimizzazione dei costi di gestione».* Per ampliare la propria strategia, per migliorare il presente, per preparare il futuro, Aircomp può contare su un know how collaudato, su un importante programma formativo e su collaboratori preparati e motivati. Oggi più che mai il suo vantaggio competitivo è determinato dalla capacità di rispondere alle specifiche richieste del





committente, sviluppando e realizzando progetti innovativi e fornendo un servizio che non è solo accurato, ma personalizzato e unico, per soddisfare le esigenze di aziende sia di grandi che di piccole e medie dimensioni. Tra gli impianti del processo produttivo, quello per la produzione ad aria compressa è il più diffuso ed è costituito da diversi componenti: macchine di compressione, serbatoio, sistema di trattamento dell'aria, rete di distribuzione e terminali.

Chi si affida ad Aircomp sa di poter dialogare con un interlocutore che, oltre alla realizzazione e vendita di impianti nuovi o usati (ricondizionati con garanzia di qualità) e al noleggio a breve e lungo termine, dispone di un ampio magazzino di ricambi originali di tutte le marche di compressori utilizzati per le diverse installazioni (a pistoni, a vite, a palette, alternativi, rotativi, centrifughi, radiali, ermetici, silenziati, fissi, con inverter, a giri va-



riabili, a portata variabile, lubrificati, a secco, oil-free, alta pressione e moto-compressori per l'edilizia).

Un servizio di supporto tecnico eccellente è importante tanto quanto quello della fornitura di prodotti di qualità. La

ricerca della soddisfazione del cliente è una delle chiavi del successo di questa azienda: chi sceglie un impianto a marchio Aircomp sa che può avvalersi in ogni momento del servizio assistenza post-vendita diretto, a distanza o in remoto, scegliendo o la formula di manutenzione a prezzi fissi – che comprende ispezione, visita diagnostica, revisione completa dell'impianto e delle attrezzature ausiliarie – o la manutenzione preventiva che copre tutte le operazioni manutentive consigliate dalla casa madre.

«Siamo operativi 24 ore su 24 e 365 giorni l'anno – sottolinea Madè – per essere pronti a risolvere qualunque problema si possa verificare al processo di produzione. Il nostro personale, costantemente aggiornato presso le aziende produttrici dei componenti da noi trattati, è impegnato





procedimento di compressione, ma anche dall'ambiente dove viene ubicato il compressore che altro non fa che comprimere l'aria che aspira.

Aircomp accompagna l'azienda anche in un percorso di analisi e di miglioramento delle prestazioni energetiche dei sistemi di produzione di aria compressa e pompaggio fluidi (acqua, ecc.) con audit energetici e qualitativi che consentono di ridurre significativamente i costi di gestione e ottenere un ritorno dell'investimento in breve tempo.

«Disponiamo di apparecchiature elettroniche – spiega l'imprenditore – con le quali è possibile rilevare il consumo d'aria compressa (nell'arco di 24 ore e per l'intera settimana) di una rete aria che alimenta i servizi di uno stabilimento e i dati così raccolti ci consentono di ottimizzare l'esercizio

della centrale esaminata. Effettuiamo controlli diagnostici anche su cuscinetti, vibrazioni e rumorosità delle macchine. Apparecchi di raffreddamento industriale (chiller), condizionatori ed essiccatori d'aria sono inoltre soggetti al Regolamento Europeo n. 2037/2000 che, per limitare gli effetti inquinanti (riduzione dello strato di ozono) derivanti della dispersione in ambiente di refrigeranti CFC contenuti all'interno di questi impianti, impone periodici e rigorosi controlli delle fughe: in linea con questa disposizione Aircomp effettua anche tali verifiche, ed essendo certificata F-GAS, rilascia e aggiorna il relativo libretto». Versatilità e affidabilità sono tra i principali punti di forza di questa brillante realtà imprenditoriale veronese, sempre più impegnata ad attuare una serie di provvedimenti nella direzione dell'ecosostenibilità e del risparmio energetico.●

a mantenere in funzione le diverse apparecchiature e a ridurre al minimo i fermi macchina, grazie anche ai compressori sostitutivi di cui disponiamo. Nell'officina di riparazione interna, tecnologicamente avanzata e certificata, vengono svolte, attraverso procedure computerizzate, le revisioni generali dei compressori e inoltre i nostri tecnici effettuano l'operazione exchange che consiste nella sostituzione periodica dei pezzi, già revisionati e testati in fabbrica dalla casa madre. In questo modo assicuriamo una doppia garanzia. Inoltre, per gli interventi ordinari o straordinari e urgenti da effettuare direttamente presso la sede del cliente, ci siamo dotati di automezzi allestiti a officina mobile e forniti delle più moderne attrezzature».

L'aria compressa, per poter essere utilizzata, deve essere purificata da elementi solidi (polveri) o liquidi (acqua e olio) per evitare possibili danni agli utensili, alle tubazioni e al processo produttivo. Il suo trattamento è determinante in quanto è contaminata da elementi prodotti non solo dal



RAGIONE SOCIALE
AIRCOMP S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via dell'Industria, 21
37010 Rivoli Veronese (Verona)
Tel. +39 0457270612
Fax +39 0456239603

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Impianti di produzione, distribuzione, essiccazione, filtrazione e trattamento dei gas (aria compressa, azoto, condense oleose)

ANNO DI FONDAZIONE
2004

TITOLARE
Cristian Madè

FATTURATO 2018
3 milioni e 800mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 5.000 mq
Coperta: 2.500 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 15
Addetti alla produzione: 8
Impiegati: 7

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



ITC DECLINA IL FUTURO DEI TRASPORTI

Quando, nel 2004, **ITC** fece il suo ingresso nell'affollato panorama del trasporto su strada grazie alla determinazione di cinque intraprendenti professionisti del settore, i più credevano di trovarsi solo davanti ad un'altra realtà imprenditoriale con cui confrontarsi e competere. Ma non era affatto così.

Sin dall'inizio, infatti, come racconta **Claudio Simone**, attuale amministratore unico, i soci avevano ben chiara l'identità culturale-aziendale da imprimere alla loro impresa che doveva saper esprimere i valori cardine su cui poggiava non tanto, o meglio non solo, per essere conosciuta o per sopravvivere in un mercato globale sempre più selvaggio e competitivo, ma per essere ri-conosciuta e differenziata rispetto ai competitor. Una filosofia operativa e gestionale che, basandosi su una squadra di scelti e volitivi collaboratori, aveva (ed ha) come obiettivo primario l'impegno a costruire un rapporto 'speciale' con i clienti, fornendo loro la più ampia gamma di servizi per affiancarli e consigliarli sul più adeguato, sicuro, rapido ed economico sistema di trasferimento delle merci, dimensionato alle loro specifiche esigenze.

Trasporti internazionali su strada, intermodali, marittimi e aerei, un network consolidato e sedi dislocate in hub europei e asiatici.

Obiettivi raggiunti:
oltre 125 spedizioni giornaliere,
21.500 annue, 125 mila tonnellate trasportate per più di 1.000 clienti e l'avvio di una nuova rete di impresa



Prende così il via il lungo 'viaggio' di ITC che dapprima sbarca sul mercato inglese e tedesco, ben presto estende il suo raggio d'azione verso altre destinazioni come Spagna, Francia, Scandinavia, Belgio, Olanda e raggiunge, infine, anche il resto d'Europa.

che contribuisce alla creazione del valore di un'azienda. Questo comporta la scelta di investire in un'attività di formazione continua e multifunzionale di tutto lo staff, che doveva acquisire nuovi metodi di comunicazione per poter interagire tempestivamente con la clientela. La gestione strategica delle relazioni con il cliente è, infatti, fondamentale per costruire un rapporto di fiducia sul lungo periodo».

Una crescita operativa che segna il passaggio da fornitore monocliente a quello di trasportatore per nuovi clienti dei diversi settori industriali.

«L'ampliamento portafoglio, che richiedeva una continuativa profilazione dei clienti, ci ha offerto – evidenzia **Massimo Guida**, responsabile commerciale – un ulteriore asset per potenziare gli investimenti destinati alla crescita delle risorse umane, perché il "capitale intellettuale" è il patrimonio insostituibile

In quest'ottica sono stati effettuati, dai vertici aziendali, la messa a punto delle attività di consulenza (ottimizzazione dei costi, tipologia di spedizione, miglioramento delle tempistiche di trasporto e delle frequenze, aggiornamento sull'avanzamento della spedizione, assicurazioni ad hoc...), lo snellimento del pacchetto societario e l'apertura di sedi ITC operanti in aree

ritenute strategiche per la crescita: in Germania (8), Romania (5), Russia, Kazakhstan, Francia e, naturalmente in Italia (2 oltre Verona).

Il 2018, come rimarca Claudio Simone, segna un nuovo upgrade per questa realtà. Il dinamismo e la volontà di rinnovarsi l'hanno spinto a costituire una nuova società (con maggioranza detenuta da ITC). Nasce ITC Benelux con lo scopo di rafforzare la presenza sul mercato belga e olandese: una sede in quell'area consente, infatti, di sfruttare al meglio i servizi intermodali di cui l'Europa centrale rappresenta il cuore nevralgico e, inoltre, consente di avere un accesso diretto ai più importanti porti commerciali europei.

Un 2018 davvero d'oro, come confermano le oltre 125 spedizioni giornaliere, le 21.500 spedizioni annue, le 125 mila tonnellate trasportate, i 1.000 e più clienti, il fatturato che ha toccato i 14 milioni di euro (la previsione per il 2019 di 18 milioni).

«I trasporti su strada, sia per quanto riguarda le esportazioni che le importazioni – racconta **Claudio Simone** –, sono il nostro punto di forza. Abbiamo messo a punto una serie di servizi specifici che vanno dalla presa in carico, alla verifica delle tempistiche, fino alla consegna. Disponiamo di un fornito parco circolante che comprende veicoli standard (telonati o furgonati), mega-trailer, motrici con pianale di 7 m., camion frigoriferi dotati di un sistema di gestione della temperatura per garantirne il controllo (da -30° fino a +30) a seconda della tipologia di merce





«Guidiamo da anni aziende di medie dimensioni, conosciamo bene i mercati, per i quali ci poniamo tra gli operatori di riferimento del territorio, e sappiamo bene – sottolineano Simone e Guida – che la strada futura da percorrere per poter competere passa attraverso la messa in rete dei servizi. Questa consapevolezza ci ha spinti a dar vita, come soci fondatori, alla rete d'impresa **ABC**, una nuova forma di aggregazione tra imprenditori con un progetto condiviso che intendono esercitare in comune una o più attività economiche allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato. Si

tratta di un format innovativo, che fino ad oggi nessuno in Italia aveva ancora attuato, che consiste nell'aver unito aziende di piccole e medie dimensioni accomunate dalla stessa filosofia lavorativa, creando rapporti di partnership tra loro e connessioni con i clienti. Il nostro fine è quello di mettere insieme le varie eccellenze presenti sul territorio sotto il brand **ABC** per proporci come fornitori tanto ai clienti italiani, quanto ai grandi gruppi internazionali, fornendo un ventaglio di servizi analoghi a quelli delle multinazionali, ma che si differenziano sotto alcuni aspetti come flessibilità e personalizzazione».

da trasportare. Effettuiamo trasporti multisettoriali (automotive, alimentari, cosmetici, enologia, editoria...) e, inoltre, in ogni paese di destinazione, possiamo contare su corrispondenti di consolidata affidabilità che ci assicurano, in loco, assistenza ed eventuali servizi personalizzati.

Accanto al trasporto su gomma (Spagna, Germania, Francia e Gran Bretagna – quest'ultima direttrice assorbe il 35% degli ordini giornalieri) siamo impegnati anche nel trasporto marittimo, verso Emirati, Australia e Sud America, in quello intermodale, efficace risposta all'ecosostenibilità, e in quello aereo, dove ci affidiamo a selezionati vettori internazionali».

Gli obiettivi raggiunti non hanno però frenato il dinamismo di questi imprenditori impegnati a non farsi trovare impreparati di fronte ai cambiamenti che, in un mondo sempre più globalizzato, anche il settore dei trasporti è destinato a vivere, e non solo per una questione di sostenibilità ecologica.



RAGIONE SOCIALE
ITC S.r.l

SEDE AMMINISTRATIVA
Via E. Torricelli, 59/61
37136 Verona
Tel. +39 0458620872
Fax +39 0458626079

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Spedizioni internazionali e logistica

ANNO DI FONDAZIONE
2004

TITOLARI
Claudio Simone
Peter Korth

RESPONSABILE PRODUZIONE
Claudio Simone

RESPONSABILE COMMERCIALE
Massimo Guida

RESPONSABILE QUALITÀ
Massimo Guida

RESPONSABILE ESPORTAZIONE
Marco Mascagno

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Sonia Portinari

FATTURATO 2018
13 milioni e 500mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 6.000 mq
Coperta: 3.000 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 16
Impiegati: 16

SITO INTERNET / E-MAIL
www.itc-verona.com
info@itc-verona.com

confimiindustria
Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

Allianz 

Fare impresa
e crescere
in sicurezza

Welfare e Rischi Aziendali

Convenzione CONFIMI INDUSTRIA e Allianz

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.



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  



STERIL VERONA

Partner ideale per l'industria biomedicale

Ci sono aziende che, pur essendo in gran parte poco note al grande pubblico, toccano quasi ogni giorno, da vicino, molti di noi. Si tratta di imprese, generalmente di medie e piccole dimensioni, che hanno costruito silenziosamente il loro successo e che si sono sviluppate progressivamente raggiungendo una posizione di leadership nei rispettivi settori di riferimento, andando a presidiare nicchie di mercato altamente specializzate. È questo il caso di **Steril Verona**, che non solo rappresenta uno dei gioielli tecnologici del 'sistema imprenditoriale Verona', ma che offre anche interessanti spunti di riflessione su come sia possibile ricostruire la propria carriera lavorativa.

Molti anni di vita alle spalle, competenze e professionalità acquisite e consolidate svolgendo il lavoro – perso per circostanze svantaggiose – come dipendenti e un bel pezzetto di futuro da inventarsi.

Questo è quanto è accaduto a **Ottavio De Santi** e **Giovanni Menini** che, senza perdersi d'animo e rimessisi in gioco, hanno costituito, nel 1997, Steril Verona, impresa innovativa dedicata alla sterilizzazione per il comparto biomedicale.

Consapevoli delle caratteristiche di unicità del servizio che intendevano proporre, i due soci hanno strutturato l'azienda creando un assetto organizzativo efficace e fin da subito hanno posto l'accento sull'innovazione tecnologica e sulla messa a punto di pro-

Specializzata nella sterilizzazione di dispositivi medici con ossido di etilene, l'azienda opera oggi in tre sedi – Erbè, Nogara, Trevenzuolo – e tratta oltre 290 pallet al giorno

cessi produttivi all'avanguardia.

«Nel 1999 abbiamo aperto la nostra prima centrale, che ha una capacità operativa pari a 200mc/giorno, equivalenti a 110 pallet, a Erbè – racconta **Ottavio De Santi**, attuale presidente del CdA –, ritenendo la posizione strategica in quanto facilmente raggiungibile dalla nostra clientela, costituita in gran parte da aziende che operano nella zona nord della provincia modenese, uno dei più importanti distretti biomedicali al mondo. Quello della sterilizzazione, in questo specifico ambito, è un processo di fondamentale importanza, perché consente di distruggere ogni forma microbica e quindi di eliminare tutti i microrganismi».

La sterilizzazione con l'ossido di etilene praticata dall'azienda, basata su un ciclo in depressione con bassi residui di gas (monitorati da sistemi di allarme visivi, rilevatori di gas, telecamere, collocati in vari punti), è – come ci spiega **Lorenzo De Santi**, responsabile qualità, amministrazione e finanza – efficace, in grado di garantire il massimo rispetto dell'ambiente e la sicurezza degli operatori in conformità alle normative internazionali.

La sterilizzazione è un "processo speciale" per la quale si devono attuare tutti i controlli prescritti dalle diverse direttive e si deve attestare che i valori parametrici sono stati osservati e registrati. «La nostra consolidata procedura operativa – prosegue Lorenzo De Santi – ci ha consentito di ottenere la certificazione UNI EN ISO 9001 (sistemi di gestione della qualità), la ISO 11135 (sterilizzazione prodotti sanitari), la ISO 13485 (sistemi di gestione per la qualità dispositivi medici), l'accreditamento alla FDA statunitense, che puntualmente effettua controlli dei nostri impianti, la certificazione del Ministero della Sanità giapponese, e la qualifica di fornitore GMP di Health Canada indispensabile per dispositivi commercializzati all'estero».

La sterilizzazione ad ossido di etilene (EtO) viene utilizzata principalmente per dispositivi medici e confezionamenti farmaceutici come, ad esempio, articoli che includono componenti elettronici, imballaggi di plastica o contenitori di plastica, e consiste nell'immettere il gas nell'imballaggio e nei prodotti stessi per eliminare i microrganismi rimasti in seguito ai processi di produzione e durante le fasi di imballaggio.

Per effettuare questa operazione Steril Verona, che tratta un'ampia gamma di prodotti – che si distinguono per requisiti di dosaggio, densità, dimensioni delle confezioni –, si è dotata di autoclavi quadrate, tutte di grandi dimensioni, dove sono collocati direttamente i pallet in arrivo dalle aziende produttrici, chiusi e sigillati contenenti in prevalenza accessori e dispositivi 'usa e getta'. Il fatto che i bancali trattati **non subiscano alcuna manipolazione è importante** perché così si evita che il contenuto subisca danneggiamenti e si scongiura il verificarsi di errori dovuti alla mescolanza tra prodotti con codici o lotti diversi.



I consistenti investimenti effettuati per il potenziamento degli impianti (circa il 20% del fatturato), per la formazione continua dei collaboratori e per le innovazioni di processo hanno permesso all'azienda veronese di perseguire l'industrializzazione e ottenere incrementi di produttività tali che, per fronteggiare la crescente mole di lavoro, si è resa necessaria, **nel 2013, l'apertura di una seconda centrale a Nogara** (dove vengono trattati fino a 110 pallet/giorno), **seguita, nel 2017, dall'inaugurazione di una terza sede, a Trevenzuolo**, in una moderna e funzionale costruzione dove tutte le funzioni di processo (preiscaldamento, sterilizzazione e degassaggio) sono comandate da un sistema automatico gestito da un software di gestione personalizzato e appositamente sviluppato, che consente di garantire un servizio di sterilizzazione sempre più flessibile e versatile.

«L'alto grado di affidabilità delle autoclavi computerizzate non significa sempre e comunque una apparecchiatura sicura – precisa **Nicolò De Santi**, responsabile delle sedi di Nogara e Trevenzuolo (la sede di Erbè è guidata da **Marco Menini**) –. Ogni singolo ciclo, anche se completamente



ci mostra davvero un bell'esempio di imprenditoria sana, dinamica e vincente capace di coniugare l'organiz-

zazione manageriale con il carattere familiare e sempre pronta a cogliere le opportunità offerte dal mercato. ●



automatico, anche se gestito da sofisticati computer, è pertanto sempre convalidato da personale competente prima che il materiale possa essere considerato "sterile" e quindi avviato al deposito e alla distribuzione». «La dimensione raggiunta dalla nostra azienda che rappresenta una delle 5 imprese attive in Italia in questo settore – continua l'imprenditore– è frutto della qualità del lavoro svolto in oltre vent'anni e della gamma dei servizi erogati come consulenza, analisi microbiologiche e chimiche, validazioni. Trattiamo complessivamente oltre 290 pallet al giorno e, su richiesta, i nostri magazzini sono strutturati per effettuare anche attività di logistica, con una capacità di stoccaggio che si attesta intorno ai 3.300 pallet (Erbè: 300 pallet; Nogara: 1.000 pallet; Trevenzuolo: 2.000 pallet)».

Steril Verona, con un fatturato che tocca i 4 milioni di euro (fatturato che dal 2013 ha registrato una crescita media-superiore al 19% anno)



RAGIONE SOCIALE
STERIL VERONA S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via San Giuseppe, 31
37060 Erbè (Verona)
Tel. +39 0456670006

ANNO DI FONDAZIONE
1997

TITOLARI
Ottavio De Santi
Niccolò De Santi
Lorenzo De Santi
Marco Menini
Nicola Menini

RESPONSABILI PRODUZIONE
Marco Menini
Niccolò De Santi

RESPONSABILE COMMERCIALE
Ottavio De Santi

RESPONSABILE QUALITÀ
Lorenzo De Santi

RESPONSABILE ESPORTAZIONE
Ottavio De Santi

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Lorenzo De Santi

FATTURATO 2018
3 milioni e 85mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Coperta: 9.400 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 18
Addetti alla produzione: 11
Impiegati: 7

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



TOMMASI · FAMILY · ESTATES

Trilogia di Emozioni



Casisano Brunello di Montalcino docg | Tommasi Amarone della Valpolicella Classico docg | Paternoster Don Anselmo Aglianico del Vulture doc



COLTRO

La forza dell'esperienza e della professionalità

Per parlare dell'attività della ditta **Coltro** di Bovolone bisogna, prima di tutto, conoscere il suo titolare-fondatore: **Franco Coltro**. Un uomo che ha la concretezza, l'energia, il carisma e la lucidità dell'imprenditore che ha creato dal nulla, grazie al suo lavoro e a ciò che è riuscito a produrre con l'impegno personale, la propria posizione economica e sociale. Ascoltarlo mentre racconta la sua storia è rivivere un percorso straordinario e al tempo stesso emblematico di un'intera generazione.

*«Il mio percorso lavorativo, prima, e imprenditoriale poi – racconta **Franco Coltro** –, ha avuto inizio quasi per caso. Ero alla ricerca di un lavoro per essere economicamente autosufficiente e, provenendo da una famiglia di contadini ho trovato lavoro in un'azienda agricola dove oltre che lavorare come dipendente ho cominciato a fare delle ordinarie manutenzioni poi, vista la necessità, mi sono offerto per costruire delle tettoie».*

Queste prime esperienze non solo hanno contribuito alla formazione professionale di Coltro, ma sono state la molla che ha fatto scattare in lui il de-

L'azienda, specializzata in lavorazioni di carpenteria metallica nel campo delle costruzioni edili, propone soluzioni innovative e all'avanguardia per i più diversi settori in ambito civile e industriale



siderio di mettersi ulteriormente alla prova e di misurarsi, proprio nel comparto della carpenteria metallica, con una sua attività.

Una decisione che prende forma nel 1967, quando, sondate le esigenze di un mercato dove la domanda era in costante evoluzione, 'apre le porte' della sede della sua azienda, impegnandosi nel settore della carpenteria civile e industriale per proporre strutture metalliche moderne e funzionali, incentrando l'attività nella realizzazione di capannoni industriali, per l'agricoltura, per l'allevamento e in quella per uffici prefabbricati.

I capannoni industriali, nati per rispondere alle esigenze produttive delle aziende, sono strutture con particolari caratteristiche edilizie, strutturali e tecniche che devono rispondere a molteplici requisiti: l'adeguato insediamento di macchinari e persone, la sicurezza, la circolazione delle attrezzature, il contenimento dei consumi ecc. Oggi, inoltre, queste strutture sono molto flessibili, per coniugare le esigenze lavorative con quelle di rappresentanza, per cui è richiesto anche un valore estetico.

«Proprio in questo comparto – sottolinea Franco Coltro –, grazie ad uno staff di collaboratori di comprovata esperienza, abbiamo raggiunto ottimi livelli di affidabilità che ci hanno anche consentito di diventare partner privilegiato di importanti imprese. Operiamo su commessa e creiamo strutture con impianti tecnologicamente avanzati, assicurando progettazione, analisi tecnico-climatica, business



plan dell'installazione e realizzazione del prodotto finale – chiavi in mano – con un rapporto qualità-prezzo altamente competitivo. A dirigere le fasi di posa in opera è mio figlio Gianni che ha in capo la gestione logistica dei mezzi impiegati e delle risorse umane necessarie e lavora in stretta sinergia con i nostri partner di fiducia».

Quali gli altri punti di forza di questa impresa?

Sicuramente gli investimenti indirizzati a risorse umane e tecnologia per mantenere elevati gli standard di produzione e garantire sempre la cura artigianale dei prodotti (Coltro S.r.l. è certificata ISO 1090, qualifica che la abilita



alla costruzione di prefabbricati a uso civile con marchio CE), ma anche la scelta di mantenere ben saldo il rapporto con il territorio, continuando a produrre in loco.

Una delle capacità di Coltro, infatti, è l'aver saputo coinvolgere nella propria attività aziende terze e una rete di subfornitori specializzati e l'utilizzare con regolarità i loro prodotti e la loro componentistica, generando così un circolo virtuoso con buoni risultati economici e positive ricadute occupazionali, non solo nel comprensorio bovolonese, ma anche in molte altre zone della bassa veronese.



grandi luci, agricoli o destinati alle attività allevatorie, produciamo tettoie, pensiline, scale esterne, rivestimenti metallici, cancellate e recinzioni, coperture in materiali misti per edifici sportivi, elementi architettonici e di arredamento. Una capacità che ci ha consentito di vincere anche appal-

ti pubblici per l'aggiornamento delle strutture (ricordo ad esempio il Teatro Camploy in Verona)».

Nata come realtà locale, Coltro, che oggi si avvale di una squadra di 14 dipendenti e ha toccato i 2 milioni di euro di fatturato, ha sviluppato nel tempo la sua presenza, oltre che nel territorio veronese, anche in altre province, soprattutto in quelle di Padova, Bolzano, Mantova, Rovigo.

Un'azienda a gestione familiare, flessibile e ben organizzata, tipica espressione di quel tessuto di piccole-medie imprese che stanno alla base del sistema produttivo italiano.●

Se, infatti, nella sede aziendale si procede, sulla base delle esigenze e delle indicazioni del cliente, al disegno della struttura e al suo successivo sviluppo, corredato dall'analisi dei costi, e si effettua l'attività di saldatura, Coltro si rivolge all'esterno per l'acquisto di prelaborati su misura, di manufatti per le tamponature laterali (sia metalliche che in cemento prefabbricato) e di tutto il materiale grezzo necessario, che è assemblato all'interno e di cui si effettua il più rigoroso dei controlli.

«Durante i cinquantadue anni di attività – sottolinea l'imprenditore – non sono mancate le sfide, ma abbiamo giocato la carta della trasversalità servendo più segmenti del mercato. Oltre alla nostra attività principale, sempre incentrata sulla realizzazione di capannoni industriali, capannoni a



RAGIONE SOCIALE
COLTRO S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via J.F. Kennedy, 1
37051 Bovolone (Verona)
Tel. +39 0457100494
Fax +39 0456900301

ANNO DI FONDAZIONE
1967

TITOLARE
Franco Coltro

RESPONSABILE PRODUZIONE
Gianni Coltro

RESPONSABILE COMMERCIALE
Nadia Galantini

RESPONSABILE QUALITÀ
Per. Ind. Manuel Piccolo

RESPONSABILE UFFICIO TECNICO
Ing. Daniele Rizzoli

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Santina Coltro

FATTURATO 2018
2 milioni di euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 20.000 mq
Coperta: 2.000 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 14
Addetti alla produzione: 10
Impiegati: 4

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



PUROLED

Una **scelta illuminata**,
per te e per l'ambiente

La soluzione di Dolomiti Energia per dare **nuova luce alla tua azienda** sostituendo l'attuale impianto al neon con led di ultima generazione



Abbattimento dei costi
di illuminazione



L'impianto
si ripaga da sè



Made in Italy
garantito **8 anni**



Nessun costo di
manutenzione



Dilazione di pagamento
da 4 a 8 anni nella fattura
di energia elettrica



Impianto
chiavi in mano

L'UNIONE DELLE IMPRENDITRICI FA LA FORZA... E AIUTA A GUADAGNARE!

Le associazioni di imprenditrici sono luoghi di confronto, di crescita professionale e di creazione di proficue relazioni lavorative

Federica Mirandola *Apidonne*

In una realtà lavorativa femminile quanto mai necessitante di un deciso superamento del gender gap, formare al meglio le nuove generazioni di imprenditrici e potenziare le conoscenze e le abilità di chi già opera nel settore è di primaria importanza.

Nella cosiddetta C-Suite, le posizioni ai vertici aziendali, la presenza femminile è ancora ridotta: solo un'azienda su cinque in Italia è guidata da una donna.

Lo stato dell'arte della situazione imprenditoriale femminile in Italia, e nel mondo, non è dei più rosei, e la strada per la parità di genere è ancora lontana tanto che il **Global Gender Gap Report 2018 del World Economic Forum** ha stimato che serviranno ancora 108 anni per raggiungerla.

È innegabile che parte dell'assenza delle donne nei vertici imprenditoriali sia dovuta a motivi facilmente riconducibili a tutti quegli stereotipi che imperversano dalla notte dei tempi: la donna è emotiva, più brava nella sfera domestica in quanto "angelo del focolare", senza contare affermazioni più forti che definiscono senza tanti mezzi termini la donna come inferiore per intelletto all'uomo e quindi incapace di ricoprire

ruoli di potere.

Citando Charlotte Elizabeth Whitton, politica e femminista canadese: "Le donne devono fare qualunque cosa due volte meglio degli uomini per essere giudicate brave la metà. Per fortuna non è difficile."

Ciò nonostante si assiste in Italia ad un lento ma costante incremento del numero delle start-up a conduzione femminile. Secondo i dati elaborati dall'Osservatorio **per l'Imprenditorialità Femminile di Unioncamere e Infocamere** in un arco di appena dodici mesi tra il 2017 e il 2018 sono nate ben 6.000 imprese con donne al comando.

ManagerItalia evidenzia che un terzo delle dirigenti aziendali è costituito da imprenditrici under 35, operanti prevalentemente nei settori turistico e dei servizi alla persona.

Numeri confortanti, ma non si deve scordare che nella realtà aziendale italiana la rappresentanza femminile è ancora esigua.

Secondo il **Registro delle Camere** solo il 21,93% delle Aziende registrate ha una donna al vertice.

Tra gli ostacoli che scoraggiano le donne italiane a dedicar-



Nella foto l'evento del 4 settembre sul tema: cosa significa far parte di un network. All'Top, ApiDonne e Federmanager a confronto.

si alla gestione delle imprese troviamo un income gap quasi al 51% (Global Gender Gap Report 2018 del World Economic Forum) e una società non in grado di supportare con infrastrutture efficienti le donne in carriera con figli.

Un altro fattore che rema contro l'imprenditorialità femminile è l'ancora poca propensione delle donne ad intraprendere studi scientifici ed acquisire le STEM necessarie a farsi strada nel mondo aziendale.

Tuttavia quello che veramente manca è la promozione di role models imprenditoriali femminili di successo, donne in cui le nuove generazioni possano trovare un esempio a cui ispirarsi e da seguire. Bisogna crescere le bambine e le ragazze a credere di poter un giorno ricoprire ruoli di potere!

La nascita di associazioni di imprenditrici potrebbe essere la giusta risposta al problema sopracitato:

la fondazione di associazioni a maggioranza di soci e partecipanti donne, desiderose di far sentire la propria voce è un fenomeno in costante crescita.

Sentendo il termine "associazioni femminili" la mente di molti italiani è ancora vittima di stereotipi e preconcetti di genere: si pensa ai circoli di cucito, di lettura e ad altre attività considerate ad appannaggio del gentil sesso. Alcuni potrebbero pensare a qualche associazione contro la violenza di genere.

Pochi penserebbero, per esempio, ad Associazioni composte da donne imprenditrici!

E come dare loro torto se lo stesso Google Search, digitando "associazioni di imprenditrici," suggerisce come correzione "associazioni di imprenditori"?



Queste associazioni non sono salotti dove chiacchierare del più e del meno ma luoghi che mettono in contatto imprenditrici con altre imprenditrici che condividono stessi o simili obiettivi professionali e relative difficoltà dando un esempio quanto mai virtuoso della massima "L'unione fa la forza".

Durante le riunioni ogni socia porta il suo personale contributo condividendo idee, esperienze di vita e problemi con altre imprenditrici chiedendo consigli e trovando soluzioni insieme.

Avere gruppi composti solo da donne favorisce anche la discussione di quei problemi legati al mobbing di genere che molte donne subiscono sul luogo di lavoro, difficili da condividere alla presenza di uomini

Molte Associazioni si impegnano concretamente ad ampliare le conoscenze e le competenze delle socie organizzando attività formative, conveniente non solo a livello di crescita professionale ma anche a livello economico in quanto tutto ciò ha dei costi ridotti rispetto ad attività svolte da privati.

Promuovere l'incontro tra imprenditrici risulta anche remunerativo grazie alla formazione di networking professionali che sono una rete di relazioni professionali basate sulla fiducia reciproca.

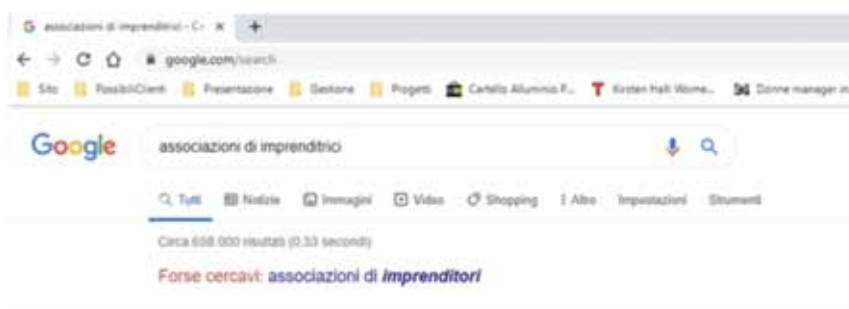
Le associate, tramite la condivisione delle proprie conoscenze ed esperienze di vita lavorativa e non, creano rela-

zioni di fiducia che possono trasformarsi in relazioni professionali di successo. Le imprenditrici aumentano il numero di conoscenze nei propri settori, trasformandole in clienti o fornitori instaurando un rapporto che trascende l'Associazione e si inserisce nella loro realtà lavorativa, creando profitto e promuovendo al contempo la crescita della realtà imprenditoriali femminili.

Per realizzare tutto ciò bisogna però partecipare con generosità: niente in questi gruppi è più dannoso delle prime donne! Le perfette imprenditrici socie sono lavoratrici che vogliono migliorare la loro professionalità, ampliare la visione del loro ruolo sia nel lavoro che nella società, donne che vogliono affrontare e superare i loro limiti e magari anche insegnare alle altre associate qualche "trucco del mestiere".

Ascoltare i consigli di persone che affrontano le stesse sfide quotidiane ma anche confrontarsi con persone che hanno idee diverse! Ma, soprattutto, sono donne con responsabilità aziendali in grado di cogliere le opportunità lavorative dovunque esse si presentino, manager in grado di fiutare un affare vantaggioso per la propria azienda, sapendo al tempo stesso trasformare il suo guadagno in un guadagno per una o più partecipanti del gruppo.

Coltivare una rete professionale richiede l'impegno, la competenza, la costanza e la dedizione di tutte le partecipanti. E a coloro che ancora non credono nelle capacità femminili rispondiamo citando il poeta polacco Stanislaw Jerzy Lec: "Ci saranno sempre degli Eschimesi pronti a dettar norme su come devono comportarsi gli abitanti del Congo durante la calura".●



Nell'innovazione la leva per far crescere le Pmi

È in atto una rivoluzione che ha ancora molte potenzialità da sfruttare. Il punto della situazione di Apindustria Confimi Verona e Confimi Industria Alimentare. Con un caso portato ad esempio, quello di "Blockchain Plaza": progetto a garanzia di origine e originalità delle produzioni Made in Italy

È in crescita il settore agroalimentare italiano: è riuscito a conquistare buona parte delle quote del mercato mondiale. Un andamento lento, ma continuo, in controtendenza rispetto al comparto manifatturiero. Grazie anche alle nuove tecnologie: al rinnovamento, definito Impresa 4.0, che ha permesso alle Pmi di acquisire competitività. Con molte potenzialità che restano ancora da sfruttare.

«Oggi l'agroalimentare italiano conta circa 140 miliardi di fatturato (dati 2018). Le Pmi sono vitali per capacità produttive, con un'incidenza di circa l'80%. Il 32% del nostro prodotto interno agroalimentare è destinato all'export. C'è una stabilità nelle produzioni interne, ma la crescita più incredibile registrata negli ultimi anni è l'esportazione che interessa i diversi continenti», ha evidenziato **Pietro Marcato**, presidente di Confimi Industria Alimentare, all'incontro "Innovation: le tecnologie amiche delle Pmi per crescere in uno scenario sempre più competitivo" che si è tenuto il 21 giugno nella sede di Apindustria Confimi Verona. Secondo momento di confronto, il primo si è tenuto a Torino, organizzato nell'ambito del progetto ideato da Confimi Industria Alimentare con le partnership di **Schneider Electric, Tempor Spa e CSQA Certificazioni**.

«Verona e il Veneto sono, in questo momento, contenitori di prodotti di alta nicchia nel rispetto delle tradizioni agroalimentari venete e veronesi, che ancora di più manifestano questa tendenza. Il capoluogo scaligero in particolare nel settore dolciario, degli insaccati e della pasta ha performance che continuano a essere importanti», ha aggiunto. In questo panorama s'inserisce l'apporto che le tecnologie

possono dare alle Piccole e Medie Imprese: una leva per mantenere capacità produttiva, qualità del prodotto, controllo della filiera. «*Sicuramente Impresa 4.0 ha dato benefici fiscali alle aziende* – ha rimarcato il referente di Confimi Industria Agroalimentare –. *Ora abbiamo bisogno di qualcosa di più: di un Governo che sia veramente vicino alle esigenze dell'agroalimentare italiano*».

Tra gli esempi di innovazione riportati c'è Blockchain Plaza: progetto ideato per condividere esperienze, idee, proposte sulle tematiche della blockchain nel comparto agroalimentare. «*Vogliamo arrivare a garantire, oltre all'origine, l'originalità delle nostre produzioni e dare al consumatore finale tutte quelle garanzie che chiede il Made in Italy*», ha chiarito **Michele Zema**, direttore commerciale di CSQA Certificazioni.

Il modello Blockchain Plaza è aperto e destinato a prendere piede, come successo negli anni Novanta con Internet, ha concluso: «*È una tecnologia che farà parte sempre più della nostra vita. La finalità è collegare consumatore finale all'azienda di produzione e accorciare, in maniera virtuale, i passaggi della filiera*». Una rivoluzione che vede il consumatore diventare soggetto attivo, non più passivo: collegandosi con lo smartphone alla



blockchain, fornirà infatti ritorni diretti alle varie aziende.

Ai saluti di Fabio Ramaioli, direttore di Confimi Industria, sono seguiti focus su aziende che hanno intuito e sfruttato il potenziale di Impresa 4.0. A partire da Schneider Electric: Andrea Calabrese, direttore commerciale Nord-Est Clienti finali, e Francesco Mettifofo, Ecostruxure Technology advisor, hanno illustrato le opportunità offerte agli imprenditori dalla digitalizzazione.

Tra i vari casi di successo quelli raccontati da Cristina Furini, System&Architecture Engineer di Schneider Electric, e da Flavio Lorenzini, presidente di Apindustria Confimi Vicenza. Infine Sebastiano Maurizio Messina, professore ordinario di Diritto tributario dell'ateneo scaligero, ha descritto quali benefici fiscali e incentivi possono essere sfruttati dagli imprenditori per l'adozione di tecnologie avanzate. ●



Iperammortamento 2019 al 270% per le Piattaforme Aeree Hinowa



Entra nel mondo dell'innovazione Industria 4.0 con Noi!

Le Piattaforme Aeree Hinowa rientrano nei beni nuovi finalizzati a favorire i processi di trasformazione tecnologica/digitale secondo il modello "Industria 4.0".



▶ **CONTATTATECI PER MAGGIORI INFORMAZIONI**
al numero **0442 539100 int. 2**
il nostro ufficio commerciale Italia sarà a vostra
disposizione per ogni chiarimento

HINOWA S.p.A.
www.hinowa.com - info@hinowa.com
Via Fontana • 37054 Nogara • Verona • ITALY
Tel. +39 0442 539100 • Fax +39 0442 539075

Italian Digital SME Alliance



Il 3 luglio 2019 è stata costituita la Coalizione Italian DIGITAL SME Alliance che promuove la cultura, lo sviluppo e l'adozione di soluzioni digitali per le PMI

Mirko Seghetti - Domenico Galia

Domenico Galia, presidente di Confimi Digitale con delega all'Innovazione, **Clay Audino** vice presidente vicario, e **Sergio Ventricelli** vicepresidente, hanno partecipato all'evento costitutivo della Coalizione Italian DIGITAL SME Alliance, svoltosi il 3 luglio nelle sede italiana del Parlamento Europeo di Palazzo delle Stelline in Milano. Il Consiglio Generale della Coalizione, che ha tra i suoi componenti, Domenico Galia, Clay Audino e Sergio Ventricelli, ha eletto i sei componenti la Giunta di Presidenza della Coalizione e tra questi il presidente, Fabio Massimo, e il vice presidente vicario, Domenico Galia.

La Coalizione italiana, della quale Confimi Digitale è socia fondatrice, nata su impulso dell'associazione European DIGITAL SME Alliance (<https://www.digitalsme.eu/>), si propone di favorire la diffusione della cultura, dello sviluppo e dell'adozione di soluzioni digitali nelle PMI ponendo al centro le principali direttrici per la digitalizzazione e per la formazione di competenze digitali specifiche riguardo le nuove tecnologie come: Internet of Things, Big Data, Cybersecurity, Artificial Intelligence e Blockchain.

I soci fondatori della Italian Digital SME Alliance si sono poi recati a Torino presso l'Open Lab di TIM dove, insieme a TIM e altri partner, la Coalizione ha organizzato la prima tappa italiana dell'ETSI Technology Awareness Roadshow for SMEs.

ETSI è l'ente europeo per gli Standard nelle Telecomunicazioni, un organismo internazionale e senza fini di lucro che ha prodotto i principali standard nel campo delle telecomunicazioni, quali il GSM, 3G e 4G. L'ETSI Technology Awareness Roadshow for SMEs è un'iniziativa mirata a organizzare dimostrazioni e workshop per le PMI sulle nuove tecnologie rese disponibili attraverso standard come l'IoT, il 5G e la cybersecurity. L'Italia è stata scelta come paese pilota per questo progetto. L'evento di Torino è stato per le PMI e per i professionisti un'occasione per conoscere da vicino le possibilità offerte dalle nuove tecnologie quali l'IoT e il 5G, basate su standard ETSI.

Le opportunità messe a disposizione dall'Europa non riguar-



dano solo il settore digitale ma tutte le categorie produttive pertanto, con tale operazione, Confimi Digitale si propone di diventare l'antenna europea per l'intera Confederazione.●

Rinnovato il consiglio direttivo Apindustria Confimi Digitale Verona

Nella riunione del 3 settembre, la categoria Digitale Apindustria Confimi Verona ha rinnovato il consiglio direttivo che risulta così composto:

Presidente: **Giovanni Pizzoli** - titolare Alturas Sistemi Srl
Vicepresidente: **Domenico Galia** - Adawen Srl
Consigliere: **Mirko Seghetti** - Tek Service Srl
Consigliere: **Teresita Tolin** - Ninfea Sas
Consigliere: **Paolo Zanelli** - Tecnosoft Srl

Domenico Galia riconfermato presidente di Confimi Industria Digitale

Il Consiglio Generale di Confimi Industria Digitale, che rappresenta 620 imprese per 8.000 addetti sul territorio nazionale, ha riconfermato alla presidenza per il triennio 2019-2022 **Domenico Galia**. Della nuova Giunta di Presidenza fa parte anche **Mirko Seghetti**, past-president della territoriale di Verona.

Confimi Industria Digitale intende favorire l'evoluzione della manifattura tradizionale in una manifattura "4.0", promuovendo azioni mirate a diffondere la cultura della digitalizzazione per accrescere la consapevolezza degli

imprenditori e per riqualificare professionalmente il personale, al fine di salvaguardare il più possibile gli attuali posti di lavoro. L'Associazione vuole inoltre promuovere la costituzione di un Gruppo di Lavoro per lo studio di un innovativo CCNL orientato a dare più spazio alla centralità della persona e che tenga conto delle mutate modalità di organizzazione del lavoro, dovute all'impiego sempre più pervasivo delle tecnologie digitali, anche in ambito manifatturiero, tecnologie che necessitano di nuove professionalità e competenze costantemente aggiornate.

Help Desk Digitale

Help Desk Digitale è un servizio gratuito che Apindustria Confimi Verona propone agli associati grazie all'impegno delle aziende appartenenti alla categoria Digitale.

In un settore sempre più pervasivo, complesso ed in continua evoluzione, lo scopo dell'Associazione è quello di mettere a disposizione un pool di esperti con i quali potersi confrontare e dai quali ottenere un parere su varie tematiche relative al mondo del digitale.

Il servizio, attivo dal 2015, nel corso degli anni ha affrontato un significativo numero di richieste quali, ad esempio, il supporto per la scelta di un nuovo gestionale, per la costruzione di un sito di e-commerce, per la scelta della nuova infrastruttura hardware e sistemistica, consulenze nell'ambito dell'industria 4.0, fatturazione elettronica, web-marketing, bandi ecc.

Dopo un primo incontro di approfondimento, Help Desk Digitale fornisce una relazione con i consigli sulle strade da intraprendere al fine di aiutare le decisioni degli associati.

Le macro aree di intervento sono:

- **Server, pc, periferiche, stampanti**
- **Storage, backup, archiviazione dati, soluzione di continuità operativa**
- **Infrastrutture di rete, gruppi di continuità**



- **Fonia dati, soluzioni di connettività**
- **Sistemi operativi Windows , Mac, Unix, virtualizzazione**
- **Gestionale, crm, business intelligence, gestione documentale, rfid**
- **Cad, cam, pdm**
- **Web, e-commerce, app, mobile**
- **Cloud**
- **Servizi di marketing operativo e customer care**
- **Finanziamenti e contributi per innovazione tecnologica,**

formazione e consulenza

- **Contrattualistica it**
- **Industria 4.0**



Il credito d'imposta per attività di ricerca e sviluppo

Corrado Smaila *Consigliere*

Con la legge 145/2018, il legislatore italiano ha prorogato al corrente periodo di imposta le agevolazioni fiscali previste fino al 31.12.2020 dalla legge 145/2013 per le imprese che svolgono attività di ricerca e sviluppo.

La legge del 2013 (e successive proroghe) si inserisce nel filone normativo attraverso il quale il Governo ha inteso facilitare, con forme di incentivazione fiscale, le imprese "virtuose" che (verrebbe da sottolineare potendoselo permettere) investono risorse in attività di ricerca e sviluppo dei loro prodotti, pro-

cessi produttivi, servizi.

Ancora una volta (dopo le varie "Tremonti", "Industria 4.0" e quant'altro), le imprese si trovano in presenza di una legislazione sorta per incentivare la stagnante economia italiana, prevedendo meccanismi di "sconto fiscale" a fronte di investimenti che si intendano effettuare.

Rovescio della medaglia di tali agevolazioni è rappresentato dal fatto che, proprio per le facilitazioni ivi previste, questo tipo di normativa induce talvolta comportamenti fraudolenti da parte di

soggetti economici che intendano godere del beneficio senza in realtà averne diritto.

Ciò spesso comporta un atteggiamento particolarmente fiscale da parte degli organi preposti al controllo (nel nostro caso l'Agenzia delle Entrate), e quindi, per le imprese "sane", la necessità di porre la massima attenzione alle operazioni che si intendono svolgere, e per le quali presentino domanda di agevolazione.

Venendo alla legge 145/2013, l'art. 3 prevede un credito d'imposta (a secon-



da dei casi del 25% o del 50%), a favore delle imprese che, in qualsiasi settore, sotto qualsiasi forma giuridica e a prescindere dal regime contabile adottato, <<effettuano investimenti in attività di ricerca e sviluppo>>.

Il credito d'imposta viene calcolato sull'ammontare delle spese sostenute in eccedenza rispetto alla media degli analoghi investimenti eseguiti nei tre periodi di imposta precedenti (o dalla costituzione dell'impresa se in attività da meno di tre periodi di imposta).

Con le predette limitazioni, il legislatore riconosce un credito d'imposta massimo di dieci milioni di euro per ciascun beneficiario, a condizioni che le spese effettuate per attività e ricerca ammontino ad almeno trentamila euro.

Il quarto comma dell'art. 3 della legge 145/2013 indica le attività per le quali viene attribuito il credito d'imposta.

Nell'elenco si trovano, tra l'altro:

- attività di ricerca finalizzata alla messa a punto di nuovi prodotti, processi o servizi, o al miglioramento di quelli esistenti;
- acquisizione, strutturazione, combinazione, utilizzo di conoscenze scientifiche, tecniche e commerciali già esistenti, al fine di pianificare, progettare, disegnare nuovi prodotti, processi o servizi, o al fine di migliorarli;
- produzione e collaudo di prodotti, processi o servizi.

Non rientrano, nelle attività per le quali è previsto il credito d'imposta, le modifiche ordinarie o periodiche di prodotti, processi o servizi già esistenti, anche se apportanti miglioramenti. Per quanto riguarda le spese da considerare al fine di calcolare il credito d'imposta, la legge 145/2013 elenca:

- i costi del personale dipendente impiegato nell'attività di ricerca e sviluppo, nella misura del 50% dell'eccedenza descritta all'inizio;
- i costi per i contratti stipulati con università o altri enti accreditati, per lo svolgimento delle attività di ricerca e sviluppo, nella misura del 50% dell'eccedenza descritta all'inizio;
- le quote di ammortamento delle spese sostenute per acquisire o utilizzare strumenti e attrezzature di laboratorio, nella misura del 25% dell'eccedenza descritta all'inizio;
- i costi dei contratti stipulati con altre imprese e direttamente finalizzati all'attività di ricerca e sviluppo, a condizione che le predette imprese non facciano parte del medesimo gruppo della committente, o siano riconducibili al medesimo gruppo familiare per le persone fisiche, nella misura del 25% dell'eccedenza descritta all'inizio;
- i costi per materiali o prodotti direttamente impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo, nella misura del 25% dell'eccedenza descritta all'inizio.

Ulteriore agevolazione deriva dalla previsione che il credito d'imposta, come sopra calcolato, non deve essere indicato nella dichiarazione dei redditi, né concorre alla formazione del reddito, né della base imponibile per il calcolo dell'imposta regionale sulle attività produttive.

Ai fini dell'ottenimento del credito d'imposta, l'impresa deve predisporre una relazione tecnica illustrante le finalità, i contenuti e i risultati delle attività di ricerca e sviluppo, redatta dal responsabile aziendale dell'attività di ricerca e sviluppo



e controfirmata dal legale rappresentante. Nel caso in cui l'attività di ricerca e sviluppo sia stata commissionata a soggetti terzi, questi ultimi dovranno redigere e rilasciare alla committente la relazione di cui sopra.

La relazione, comprensibilmente, è finalizzata alla "fotografia" dell'attività generante i costi considerati ai sensi della legge 145/2013, in modo tale da rappresentare un termine di raffronto in caso di controlli che l'Agenzia delle Entrate intenda effettuare circa il rispetto della normativa sul credito d'imposta. Per tale motivo, particolare attenzione andrà prestata alla completezza e correttezza del relativo contenuto, per la predisposizione del quale all'impresa converrà avvalersi della consulenza di uno specialista.

L'effettivo sostenimento dei costi indicati, e la loro corrispondenza alla documentazione contabile predisposta dall'impresa, infine, dovrà essere certificata in una relazione predisposta da un soggetto incaricato della revisione legale dei conti, o a ciò abilitato qualora l'impresa non sia soggetta all'obbligo di avvalersi del revisore. Per inciso, il costo sostenuto per tale certificazione rientra nel novero delle spese da considerare ai fini del credito d'imposta.

Dalla descrizione, emerge che la legge 143/2015 rappresenta un'opportunità per quelle imprese che, intendendo sviluppare nuovi prodotti, processi produttivi, servizi, hanno la possibilità di trasformare in credito d'imposta il 50% dei relativi costi, o il 25% a seconda dei casi, con ciò concretizzando un apprezzabile risparmio.

Per converso, a maggior ragione trattandosi di normativa che riconosce una facilitazione dal punto di vista fiscale, occorre prestare particolare attenzione alla riconducibilità delle attività e dei relativi costi nell'elenco previsto dall'art. 3 della legge 145/2013.

A tal proposito, la genericità delle indicazioni legislative, pericolosa in caso di contestazioni da parte dell'Agenzia delle Entrate, suggerisce una particolare prudenza da parte delle imprese, alle quali converrà avvalersi di esperti, formando personale interno o ricorrendo a consulenze di professionisti, che possano seguire il progetto di ricerca e sviluppo dalla sua ideazione, alla realizzazione, alla predisposizione della relazione e della certificazione previste dall'art. 3 della legge 145/2013. ●



Classificazione dell'impresa in default per le banche Le nuove regole europee

Dal 1° gennaio 2021 entreranno in vigore le nuove regole europee in materia di classificazione dei debitori in default da parte delle banche e degli Intermediari finanziari. L'impatto sulle imprese italiane potrebbe essere rilevante poiché le nuove regole saranno più stringenti rispetto a quelle attualmente adottate dalle banche e potrebbero trascinare molti crediti con presenza di irregolarità anche lievi in una condizione di definitivo default, anche senza che siano rilevati particolari cambiamenti nell'attuale situazione debitoria in capo all'Impresa. Per le Imprese è dunque fondamentale conoscere le nuove regole e rispettare con puntualità le scadenze di pagamento previste contrattualmente, al fine di non risultare in arretrato nel rimborso dei propri debiti verso le banche e le società di leasing anche per importi di modesta entità.

Gli obiettivi della riforma

Armonizzare gli approcci di applicazione della definizione di default e di individuazione delle condizioni di improbabile adempimento tra le istituzioni finanziarie e le diverse giurisdizioni dei Paesi dell'UE.

Le nuove regole: da chi devono essere applicate

Le nuove regole in materia di classificazione a default saranno applicate non solo dalle banche soggette a vigilanza diretta della BCE (cioè quelle con rilevanza europea come, ad esempio, Gruppo Unicredit, Gruppo Intesa ecc.), ma anche da tutti gli Intermediari finanziari non bancari che concedono finanziamenti sotto qualsiasi forma (ad esempio società di leasing).

I tempi di applicazione

Le banche e gli intermediari finanzia-

ri che concedono prestiti o finanziamenti, possono iniziare ad applicare le nuove regole a partire dal mese di giugno 2019 e comunque entro il termine del 1° gennaio 2021.

Le vecchie regole

Le regole attualmente vigenti prevedono l'automatica classificazione in default delle Imprese che presentano arretrati di pagamento (sconfinamenti rispetto ai fidi accordati e/o rate non pagate di mutui e leasing) di importo superiore al 5% dell'esposizione complessiva dell'impresa nei confronti della banca, per oltre 90 giorni consecutivi.

Le nuove regole

La novità principale delle nuove regole sul default risiede nella definizione più rigorosa della soglia di rilevanza, ovvero l'importo degli eventuali ar-

retrati che fanno scattare lo stato di insolvenza. Rimangono invece invariati i termini temporali di permanenza degli arretrati, riconfermati in 90 giorni consecutivi.

Con le nuove regole, per arretrato di pagamento rilevante si intende un ammontare superiore a 500 euro (relativo a uno o più finanziamenti), che rappresenti più dell'1% del totale delle esposizioni dell'impresa verso la banca. Per le persone fisiche e le mPMI (micro, piccole e medie imprese) con esposizioni nei confronti della Banca di ammontare complessivamente inferiore a 1 milione di euro, l'importo dei 500 euro si riduce a 100 euro.

Per le banche italiane di minore dimensione che non hanno rilevanza europea, la Banca d'Italia ha avviato una consultazione pubblica per recepire nella disciplina nazionale le nuove regole europee. In particolare, con riferimento alla componente relativa della citata soglia di rilevanza pari all'1% dell'esposizione, potrebbe essere introdotta una percentuale più

favorevole compresa in un intervallo tra 0 e 2,5%.

Il calcolo dei giorni di arretrato

I giorni di arretrato si calcolano a partire dal giorno successivo alla data in cui gli importi dovuti per capitale, interessi e commissioni non siano stati corrisposti e abbiano superato le soglie di rilevanza previste dalle nuove regole. Nel caso in cui i pagamenti definiti nel contratto di credito originario siano stati sospesi e le scadenze siano state modificate, previo specifico accordo con la Banca, il conteggio dei giorni di arretrato segue il nuovo piano di rimborso.

La compensazione degli importi scaduti con altre linee di credito non utilizzate dal debitore

La banca sarà tenuta a classificare l'impresa in default anche nel caso in cui questa abbia linee di credito ancora disponibili con la stessa banca che potrebbero essere utilizzate al fine di compensare gli inadempimenti in

essere ed evitare la classificazione a default. Con le vecchie regole ciò era possibile.

Uscire dallo stato di default

Per uscire dal default, devono trascorrere almeno tre mesi dal momento in cui non sussistono più le condizioni di default. Durante tale periodo, la banca valuta il comportamento e la situazione finanziaria dell'impresa e, trascorsi i tre mesi, se ritiene che il miglioramento della qualità creditizia di quest'ultima sia effettivo e permanente, può riclassificare l'impresa in uno stato di non default.

Le misure di tolleranza (forborne)

Le misure di tolleranza (ovvero le modifiche dei termini e delle condizioni contrattuali e il rifinanziamento totale o parziale del debito), possono essere concesse dalle banche a imprese che si trovano o sono in procinto di trovarsi in difficoltà a rispettare le proprie obbligazioni finanziarie nei confronti della banca stessa.●



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

**Il profilo
su misura
per te**

Atempo, l'Atelier del lavoro

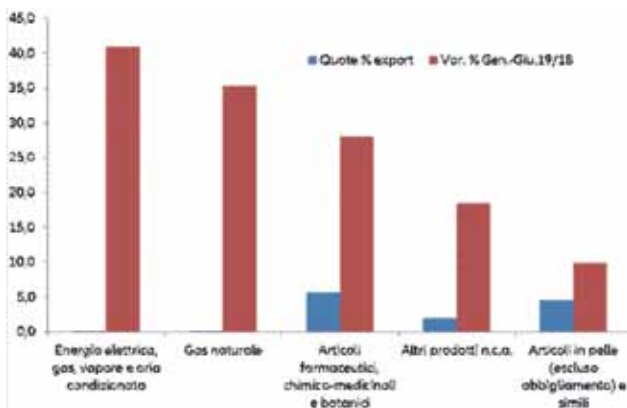


Export italiano competizione e nuovi mercati

Arturo Barbato *Hermes Italia Ufficio Studi Euler*

Con il suo aggiornamento trimestrale l'ISTAT ha recentemente certificato che l'economia italiana sta attraversando una fase di stagnazione, con una crescita congiunturale attesa nel 2019 pari a zero. Questa situazione è frutto di consumi e investimenti al palo, che vengono per fortuna compensati da un discreto andamento delle esportazioni.

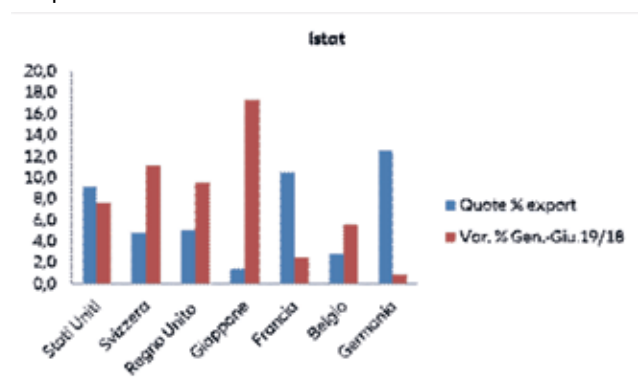
Nei primi sei mesi del 2019, infatti, l'aumento su base annua dell'**export** italiano è stato tutto sommato positivo (+2,7%) e determinato principalmente dalle vendite di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (+28,0%), prodotti tessili e dell'abbigliamento, pelli e accessori (+7,3%), prodotti alimentari, bevande e tabacco (+6,9%).



Le ottime performance della manifattura farmaceutica italiana sui mercati internazionali seguono lo sviluppo dell'industria farmaceutica globale che ha raggiunto livelli senza

precedenti nel 2018, essendo stimata in un sorprendente \$ 1,11 trilioni. Entro il 2020, questa cifra dovrebbe salire a \$ 1,43 trilioni (miliardo di miliardi). Sebbene la quota di mercato degli USA nell'**industria farmaceutica globale** valga oltre 341,1 miliardi di dollari (quindi 1/3 del totale mondiale), i mercati cinese, sud-est asiatico, dell'Europa orientale e sudamericana stanno iniziando a emergere. Ad esempio, il mercato cinese è ricco di farmaci preclinici ed è un nucleo crescente dell'attività biotecnologica. In Europa l'Italia ha superato la Germania ed è attualmente n. 1 nell'Unione europea per valore della produzione farmaceutica (€ 31,2 miliardi, contro € 30,5 miliardi per la Germania) di cui il 71% volto all'export.

Per quanto riguarda le destinazioni, nel primo semestre il maggior contributo all'export italiano è venuto dagli **Stati Uniti**, grazie alla quota rilevante e a una percentuale di incremento consistente (+7,7% di cui +95,8% per gli articoli farmaceutici) che riesce ad assorbire il calo dei mezzi di trasporto.





Tra le altre destinazioni dell'export italiano nel primo semestre bene anche **Svizzera** (anche qui l'industria chimica e farmaceutica rappresenta quasi la metà del valore delle esportazioni svizzere), **Regno Unito** e, dal lato degli incrementi, soprattutto il **Giappone**, spinto dall'accordo di libero scambio con la Ue e dal PIL che cresce più del previsto.

Questa dinamicità dell'export italiano ha determinato un avanzo commerciale che ha raggiunto +22 miliardi di euro nei primi sei mesi dell'anno (+42 al netto dei prodotti energetici), e si stima di arrivare alla fine dell'anno intorno ai 40 miliardi di euro (più o meno come nel 2018), sempre che non si accentuino i venti di **recessione** in una guerra commerciale fra Stati Uniti e Cina che non sembra avere ancora una via di uscita. Gli USA accusano la Cina di manipolare i tassi di cambio nell'ambito di una guerra commerciale e valutaria allo stesso tempo. Pechino infatti usa lo yuan come arma di svalutazione competitiva spingendolo ai minimi dal 2008. Il calo dei flussi fra i due colossi viene compensato solo in parte da affari con altri Paesi. Molti grandi produttori stranieri hanno già trasferito o pensano di trasferire fasi produttive in altri Paesi come Vietnam e Messico per evitare le tariffe americane contro Pechino. Il fenomeno di **rilocalizzazione** dalla Cina coinvolge sia beni di largo consumo sia beni strumentali.

L'**Europa** rischia di essere la grande perdente nello scontro commerciale tra i due giganti per cui sta predisponendo

nuovi stimoli come un ribasso dei tassi e forse un nuovo Quantitative Easing. Ma i tassi bassi o negativi sono una zavorra sugli utili delle banche e allo stesso linfa per possibili bolle creditizie.

Ma la lista dei possibili rischi che spaventano il commercio mondiale è più lunga dello scontro fra le due superpotenze, ed include la *Hard Brexit* e le tensioni fra USA e Iran e fra Cina e Hong Kong ai primi posti.

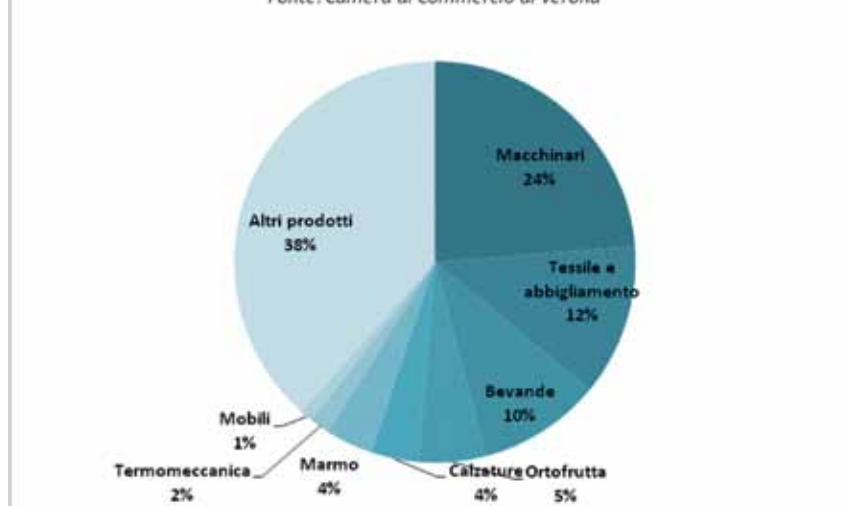
La maggiore economia continentale, quella **tedesca**, sta sfiorando la recessione – cosa impensabile fino a pochi mesi fa – per cause strutturali e per la crisi di settori come **auto** e **chimica**. Il Paese fa i conti con l'invecchiamento della popolazione e con investimenti in R&S più lenti della concorrenza cinese e Usa. In questa fase di peggioramento della bilancia commerciale (comunque sempre in *surplus*) un aumento degli investimenti beneficerebbe la domanda interna e, quindi, anche i Paesi periferici tra cui l'Italia, che sembra altrimenti avviata verso crescita zero. Berlino dovrebbe spendere almeno una sessantina di miliardi di euro nell'arco di quattro anni.

In questa situazione l'**economia veronese** presenta dati migliori rispetto a Italia e Veneto. Dopo un inizio d'anno cauto, nel secondo trimestre l'economia locale ha accelerato e ripreso slancio allungando a cinque gli anni di crescita. Il fatto, però, che la provincia

abbia rapporti commerciali intensi con la Germania induce qualche timore soprattutto per il turismo e per le esportazioni agro-alimentari, nonostante l'elevata forza produttiva e commerciale e le caratteristiche anticicliche del settore. I **Vini** attualmente rappresentano un'eccellenza legata sempre più ad una serie di eventi (collegati al settore turistico) che ne esaltano le grandi qualità potenziali anche attraverso i nuovi canali distributivi (come Internet). L'effetto clima sulla vendemmia sta però producendo un calo della raccolta fino al 30%, anche se di qualità migliore, con inevitabili riflessi sui prezzi. Stessa situazione per il distretto di **dolci e pasta** trainato da Germania, Stati Uniti e Australia mentre la produzione **ortofrutticola** sta risentendo pesantemente dell'attacco delle cimici asiatiche. In frenata anche il settore del **marmo** e dei **mobili artigianali**. Dopo la crescita record degli ultimi anni la **meccanica** (inclusa la termomeccanica), che rappresenta ca. 1/5 delle vendite estere scaligere, sta tentando di riprendere competitività specie nei mercati emergenti che stanno subendo i maggiori contraccolpi dalla guerra commerciale. In decisa frenata, invece, il distretto della **calzatura**. Le aziende di fascia media soffrono la concorrenza dei produttori asiatici mentre cresce l'export di alta gamma dove investono anche i francesi. ●

Export veronese nel 2018 per settori in %

Fonte: Camera di Commercio di Verona





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

Savim

Bellezza, sostenibilità e famiglia i segreti del suo successo

“Trentacinque anni di bellezza, sostenibilità e famiglia in sintonia con il sistema”.

Lo slogan scelto per festeggiare il traguardo raggiunto quest'anno dalla società **Savim** riassume quelli che sono stati fin dalle origini i cardini dell'azienda veronese, con sede ad Arbizzano, specializzata nella realizzazione di impianti industriali di verniciatura.

Segreti di un successo scaturito dall'intuizione di **Renzo Scavini** con la moglie **Lauretta**, poi fatti propri dai figli – **Marina, Francesco e Nicoletta** – che hanno proseguito la storia imprenditoriale nel solco tracciato dal fondatore e presidente onorario.

Dal 1984 Savim si occupa della progettazione e produzione di impianti completi, sia manuali che automatici, di verniciatura delle superfici. Risultato, frutto di un know-how acquisito nel tempo, che oggi trova espressione in uno staff specializzato nello sviluppare progetti personalizzati in base alle esigenze di ciascun cliente. La cura dei dettagli è stato, del resto, il sottile filo rosso che ha accompagnato la crescita dell'azienda dalla dimensione nazionale a quella internazionale, con la nascita di **Savim Europe**. Una filosofia operativa che, a partire dalle richieste della clientela, continua a rispondere, con professionalità e attenzione all'evoluzione delle moderne tecnologie, alle diverse necessità produttive. Dai piccoli impianti per le realtà dell'artigianato, la produzione si è infatti ampliata alle linee complete, anche robotizzate nell'ottica dell'industria 4.0, per il pretrattamento e la verniciatura sia a liquido che con l'utilizzo di polveri.

Qualità del prodotto e operatività rendono la Savim una *“smart company”* la cui leva continua tuttora a essere quella della ricerca, in particolare nella direzione della sicurezza e del risparmio di gestio-



ne degli impianti. Nuovi materiali e componenti della meccanica e dell'elettronica sono usati per semplificare e migliorare la costruzione dei macchinari; l'adozione di componenti avanzati (dai bruciatori modulanti in vena d'aria ai programmatori di temperatura fino a inverter e PLC di gestione con assistenza da remoto) è l'esempio concreto di un modello vincente basato sull'avanzamento tecnologico finalizzato al miglioramento delle esigenze produttive e logistiche del cliente. Quello attuale è un panorama molto diverso rispetto agli anni Ottanta, quando Renzo Scavini avviò la sua attività di imprenditore, macinando chilometri in automobile dal Nord al Sud dell'Italia a bordo di una Fiat 127 per guadagnarsi nicchie di mercato.

Fu tra i primi a dedicarsi agli impianti per i compositi, forni e cabine, per esempio


Anniversario speciale per l'azienda veronese, con sede ad Arbizzano specializzata nella realizzazione di impianti industriali di verniciatura.

Trentacinque anni di storia nel settore dell'imprenditoria veronese a partire dall'intuizione del fondatore, Renzo Scavini

per verniciare carrozze e motori delle ferrovie. Fu pioniere di quella che ora chiamano *“sostenibilità”*, scegliendo di adottare soluzioni utili alla riduzione dei costi energetici; la minuziosa selezione dei materiali ha avuto, come naturale trasformazione, la messa a punto di impianti a basso impatto ambientale, efficienti dal punto di vista della tecnologia e del risparmio energetico.

Tutte caratteristiche che compongono il Dna di una società a conduzione familiare, solida e apprezzata nel mondo, che guarda al futuro con la consapevolezza che quella del miglioramento continuo è una delle coordinate da seguire per mantenere salda la rotta del successo. ●





SPECIALISTI IN

CYBER INSURANCE

VALUTAZIONE DELLA SICUREZZA
DEI TUOI SISTEMI INFORMATIVI
ASSESSMENTS MIRATI
ESCLUSIVE CONVENZIONI CON LE MIGLIORI
COMPAGNIE SPECIALIZZATE
GESTIONE DELLE EMERGENZE E DEI RISCATTI

UN TEAM DEDICATO PER LE TUE

FIDEIUSSIONI

QUOTAZIONI RAPIDE E GRATUITE
EMISSIONE DIRETTA DI POLIZZE FIDEIUSSORIE
SPECIALIZZATI IN EDILIZIA RESIDENZIALE (LEGGE 210/04 ESTESA AL RECENTE
D.LGS. 14/2019), RIMBORSI IVA, GARANZIE ALL'ESTERO,
GARANZIE DOGANALI, APPALTI

ASCOLTACI.
LA CONSULENZA È GRATUITA.

A VERONA DA 30 ANNI
AL TUO SERVIZIO

 ARENA BROKER

Telefono: 045 8185411
E-mail: info@arenabroker.it
Sito web: www.arenabroker.it

Ricordo di Emilio Giustacchini Imprenditore, storico presidente di Apindustria Verona

Per diversi anni vicepresidente di Apindustria Verona, quindi presidente dal 1992 al 1997, ha lasciato un'impronta indelebile nell'Associazione che riunisce le Pmi scaligere. A Grezzana, negli anni Sessanta, fondò l'azienda di mobili Armo

Un imprenditore del Dopoguerra che ha creato dal nulla un'attività di successo grazie alla forza delle sue idee e all'insossidabile tenacia e che si è impegnato per le piccole e medie imprese, come storico presidente di Apindustria Verona.

Si è spento la mattina del 4 luglio, all'età di 91 anni, Emilio Giustacchini. Ancora lucido nel pensiero, ma debilitato nel fisico dopo l'incidente di cui era stato vittima poco più di un anno fa. Lascia i figli Bruno, Daniela, Paola ed Elisabetta.

Forte era il legame che lo univa alla Valpantena, dove trascorse cinquant'anni della sua vita professionale.

«Erano gli anni Sessanta quando, a Grezzana, fondò l'azienda di mobili Armo. Era un imprenditore esemplare, attento alle richieste dei suoi dipendenti, come testimoniano i diversi messaggi di affetto che abbiamo ricevuto alla notizia della sua scomparsa», ricorda Bruno Giustacchini tracciando un breve profilo del padre.

«Viaggiava spesso per il mondo, era un acuto osservatore ed è stato un pioniere delle tecnologie applicate all'industria tanto da portare l'azienda da un'iniziale produzione di tipo artigianale a un modello di automazione nella produzione in serie di complementi d'arredo in kit di montaggio», spiega. «È rimasto al timone della ditta fino alla sua chiusura, avvenuta nel 2005. Era un uomo che affrontava le situazioni di petto e che ha sempre creduto nell'importanza del creare sinergie tra imprenditori», prosegue.



Emilio Giustacchini è stato per diversi anni vicepresidente di Apindustria Verona, quindi presidente dal 1992 al 1997, lasciando un'impronta indelebile nell'Associazione che riunisce le piccole e medie imprese scaligere.

«Molti ricordano ancora le sue assemblee infervorate. Era una persona determinata. Un grandissimo sostenitore dell'autonomia del territorio, che ha difeso gli interessi delle Pmi dalle grandi aziende che ne volevano assorbire le risorse», rimarca Luciano Veronesi, già direttore di Apindustria.

Fu sotto la guida di Emilio Giustacchini che la sede associativa fu trasferita da via Cesare Battisti a quella attuale, in via Albere. Inoltre, come presidente, fu promotore di incontri sul territorio per mantenere il dialogo tra gli imprenditori. ●

Aircomp Italia



**Gardner
Denver**

 **CompAir**
A Gardner Denver Product

Parker
DISTRIBUTOR
Compressori ed Attrezzature

 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



Export digitale: funziona?

Le principali novità del Decreto Crescita

Francesco D'Antonio *Consulente Import Export*

L'esportazione è un'attività che deve essere sviluppata con differenti strumenti e modalità, in relazione ai mercati esteri nei quali si desidera sviluppare o consolidare la propria quota di fatturato export. È un fatto che le modalità di promozione e commercializzazione di prodotti e servizi siano rapidamente evolute, utilizzando strumenti molto differenti rispetto a quelli tradizionali, soprattutto in alcuni mercati.

La crescita dell'impiego dei canali commerciali digitali, appare fortemente diversificata nelle diverse aree del mondo, ma ad oggi è evidente come in differenti mercati esteri, di primaria importanza, lo sviluppo di questa modalità di promozione e vendita di prodotti e servizi, stia crescendo notevolmente.

L'esportazione Made in Italy di prodotti di consumo impiegando canali commerciali digitali è cresciuta anche nel 2018, raggiungendo un valore indicativo di 10 miliardi di euro, con un incremento rispetto all'anno precedente, del +12%.

Nonostante il segno positivo dell'esportazione tricolore, all'interno di questo dato le esportazioni digitali rappresentano però una quota minima del totale, pari ad appena il 7% dell'export di beni di consumo (144 miliardi di euro circa) e a poco più del 2% se si considera l'export totale (463 miliardi circa).

Quali i settori che oggi guidano "l'export.com"?

Il settore trainante delle esportazioni in rete, è decisamente quello della Moda (abbigliamento e accessori),



che pesa per il 65% delle esportazioni online, ovvero circa 7 miliardi di euro, (il 12,7% dell'export totale di settore). Secondo posto per il settore Agroalimentare e Bevande, le cui "esportazioni digitali" pesano il 12% del mercato (poco più di un miliardo di euro), e infine terza posizione per il settore Arredo, che con circa il 9% raggiunge quasi un miliardo di euro di vendite oltre confine. Le modalità di commercio elettronico stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante nell'accesso ai mercati esteri, ma l'Italia non ha ancora ottimizzato l'utilizzo di questa modalità di esportazione. Per comprendere la potenzialità del commercio elettronico applicato all'esportazione, è utile sapere che il mercato mondiale nel 2018 è cresciuto del 20% e ha raggiunto un valore di 2.500 miliardi di euro. L'area di mercato europea e in



Nord America, che rappresentano rispettivamente un mercato di circa 600 e 620 miliardi di euro e una crescita in linea con quella del mercato italiano (+12%), sono destinazioni rispettivamente della metà e del 25% del nostro export digitale. Punto debole dell'export.com italiano, è la scarsa presenza nei mercati in maggiore espansione, come la Cina (1.000 miliardi, +20% dell'anno 2018) e negli altri mercati emergenti.

Parte di questa scarsa presenza, si giustifica ovviamente anche con i costi connessi a tale attività; per vendere on-line in Cina è necessario investire e sostenere costi di una certa rilevanza, per entrare bisogna attivare una presenza sulle piattaforme di e-commerce di riferimento, occorre inoltre che la produzione proposta attraverso le piattaforme digitali, sia di elevato valore aggiunto e con un livello di servizio adeguato.

L'esportazione verso le imprese: quando la filiera si fa digitale

L'esportazione digitale verso le imprese, cresce molto più lentamente delle esportazioni di beni di consumo, definendo un incremento del +1,5% nel 2018 che a valore significa circa di 130 miliardi di euro. Tuttavia, anche se la crescita è più tranquilla, è interessante considerare che l'incidenza delle esportazioni online, è molto più elevata rispetto al totale delle esportazioni online e off line, raggiungendo quota 28,5%.

Non tutte le filiere di fornitura hanno lo stesso livello di apertura al commercio on line; prima posizione per la filiera del settore automotive, che raggiunge una quota del 26% dell'export digitale business to business, a valore circa 34 miliardi di euro, seconda posizione per il settore tessile e abbigliamento, con un peso del 14% e un valore di 19 miliardi, infine la meccanica che vale circa l'11% delle esportazioni digitali B2b (15 miliardi, il 18% del totale di settore).

Lo strumento principale nell'esportazione digitale: il market place

Il settore dei Marketplace, ovvero degli spazi virtuali ac-

cessibili da indirizzi web, dove si compra e vende tra differenti mercati del mondo, appare abbastanza concentrato; ogni mercato estero, presenta mediamente pochi operatori di grande dimensione ma molto importanti per l'ingresso in quello specifico mercato di esportazione. Oltre ad Amazon e Alibaba, le piattaforme più rilevanti a livello internazionale sono Flipkart, leader in India, Qoo10, che ha sede a Singapore, Rakuten, che opera in Giappone e USA, GittyGidiyor, attivo sul mercato turco, e Jet.com, posseduta da Walmart, negli Stati Uniti. Circa la metà dei principali Marketplace, presenti sul mercato come punto di riferimento, è attiva a livello globale mentre la parte rimanente è focalizzata su un paese di riferimento o su un'area geografica particolare (Allegro in Polonia, Jumia in Africa o Mercado Libre in Sudamerica). Di questi Marketplace, una metà opera in un settore specifico (Marketplace verticali, come Joor per il fashion), l'altra è composta da piattaforme che operano trasversalmente in più settori (ad esempio Tmall nel B2c o ThomasNet nel B2B).

Cina.com

Nel 2018 ha raggiunto in termini di transazioni commerciali 'business to consumer' (vendita al cliente finale) il valore stratosferico di 1.000 miliardi di euro. Il mercato cinese, si presenta come un mercato ad elevata concentrazione (gestito da pochi operatori molto grandi). I primi tre operatori sono: Tmall (la piattaforma B2c di Alibaba) e JD.com (Gruppo Tencent) e Suning, che insieme coprono circa il 90% delle vendite online.

Vendere in Cina può comportare costi e investimenti elevati, indipendentemente dalla piattaforma e dal settore considerato. Sarà necessario nello specifico investire in attività di marketing e sviluppare adeguatamente le competenze digitali specifiche per il mercato cinese.

Come iniziare ad esportare attraverso i canali digitali

È bene ricordarsi sempre e comunque, che prima di valutare quale o quali Marketplace impiegare, è necessario ottenere conferma che il vostro prodotto e/o lavorazione, abbia una domanda nel mercato estero a cui pensate di rivolgervi per esportare. Cercate inoltre, di dare priorità ai Marketplace specializzati per prodotto-settore e/o che abbiano aree specializzate qualificate. In secondo luogo, sarà necessario analizzare bene le formule di servizio, proposte dai Marketplace presenti sui singoli mercati esteri di interesse, verificando bene i contenuti di queste proposte, i metodi per misurare l'efficacia in termini di visibilità del prodotto. Aspetto di ulteriore importanza, sarà quello di verificare bene le modalità di controllo delle richieste di ordine provenienti dal Marketplace e non ultimo verificare con attenzione il contenuto degli impegni assunti nell'utilizzo del Marketplace, anche se al posto di firmare un contratto, verrà proposta la compilazione e sottoscrizione di un "form" (cioè un modulo) online, anche se assunto in modalità online, un impegno contrattuale rimane un impegno. ●

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
- Eurotecnica
- Girardi e Associati
- Linea Ufficio Service
- Nexive
- SEA
- Verpul
- Zostan Sace
- Gruppo Centro Paghe
- Lightfull
- Edenred

RICERCA PERSONALE

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

CONSULENZA AZIENDALE

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

MONDO AUTO

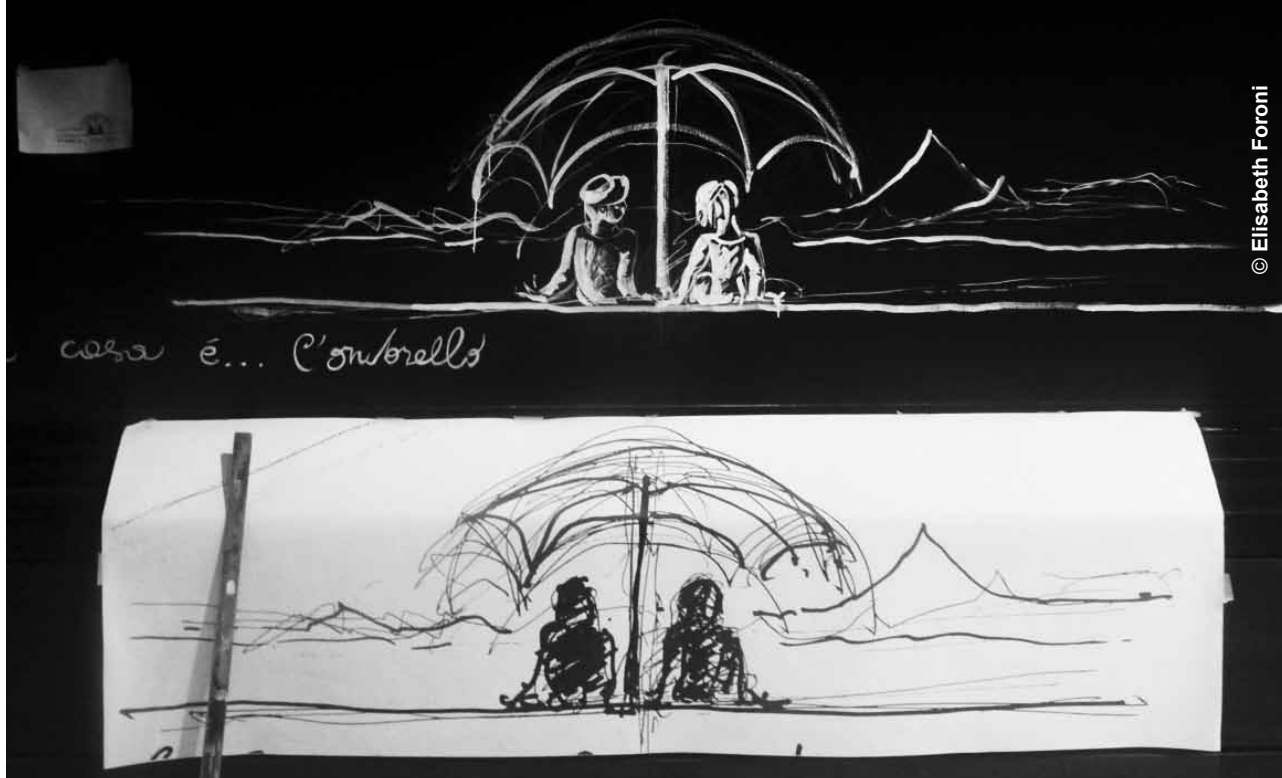
- Eni
- FCA Italy
- Masiero Gomme
- Nordest Group
- Viani Assicurazioni

SALUTE

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

RISTORAZIONE

- Gruppo Argenta
- Villa Ormaneto
- Food & Sweet
- Tommasi Family



© Elisabeth Foroni

L'OMBRELLO E LA RAGNATELA

L'architettura secondo CECCHINI

Conversazione con il progettista veronese Libero Cecchini, cent'anni di vita e architettura

Elisabeth Foroni *Architetto*

Beatrice Paglialonga *Direttore Rivista*

«Lo spazio dell'architettura esiste in natura e sta all'architettura delinearne il profilo».

«Come l'ombrello crea un luogo protetto dalle intemperie, ma sempre aperto verso il contesto, così l'architettura definisce ambienti a protezione dello spazio vitale delle persone [n.d.r. in ogni ambito: abitativo, lavorativo, del tempo libero], ma non isolati dal paesaggio circostante, con cui intrattengono un dialogo costante».

«La ragnatela è un tessuto perfetto continuo. Una buona architettura si inserisce nella ragnatela del paesaggio urbano/naturale senza fratture, senza interrompere il disegno della stessa, ma integrandolo con continuità. L'architetto rispetta e valorizza il passato attraverso un progetto rivolto al futuro, prendendo in mano il filo della ragnatela e seguendo a tessera, in una continuità in cui ogni intervento, pur riconoscibile, è armonico e in equilibrio».



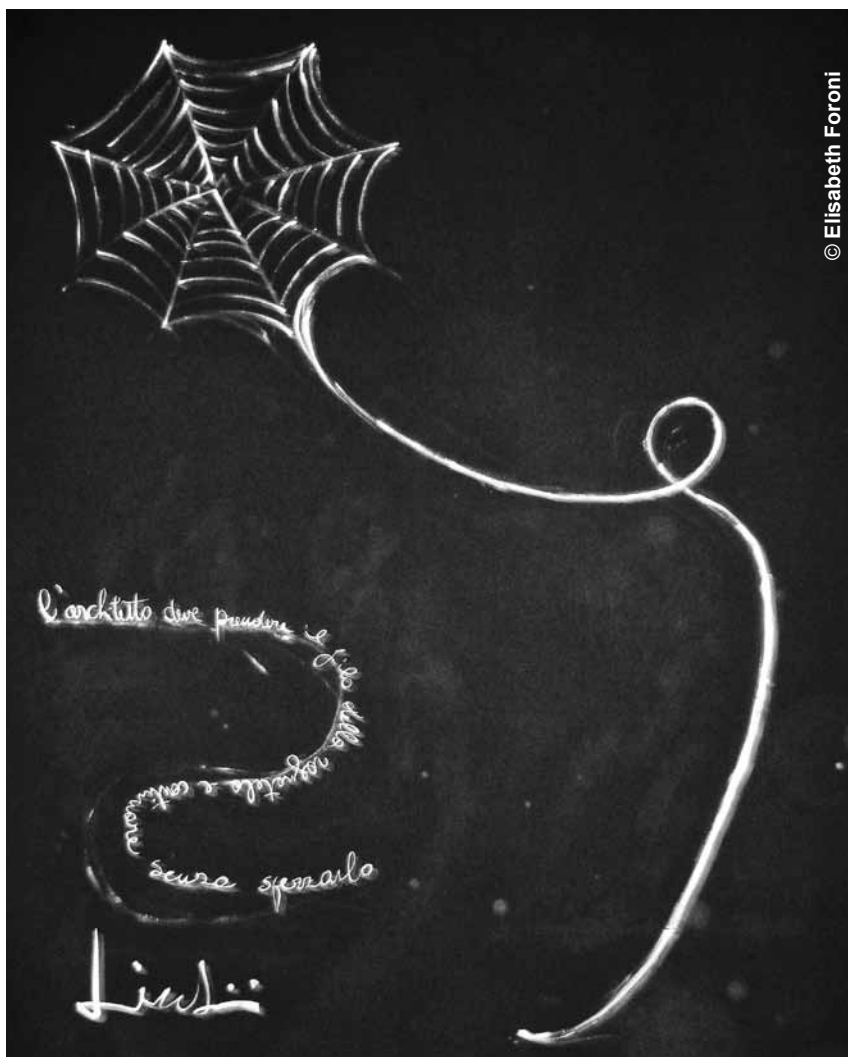
© Elisabeth Foroni

Dalla ricostruzione di Ponte Pietra e del Ponte di Castelvecchio, ai restauri di San Zeno e San Procolo, degli Scavi Scaligeri, di Porta Leona e di Palazzo Forti, alle importanti realizzazioni di edilizia pubblica e privata: con la sua opera Cecchini ha 'plasmato' Verona e il suo territorio, innamorato della sua città e di una «professione meravigliosa e impossibile»

Essenzialità e funzionalità, rispetto dell'esistente, competenza tecnica legata a doppio filo alla conoscenza storica. Sono questi, secondo **Libero Cecchini**, il decano degli architetti veronesi, classe 1919, i principi che dovrebbero sempre guidare il fare architettura, una disciplina/arte a cui si

è dedicato per una vita intera, per un secolo, trascorso a studiarla, praticarla, teorizzarla, insegnarla, raccontarla, principalmente (ma non solo) nella sua città natale.

Figlio d'arte (il padre e il nonno erano artigiani del marmo), dopo aver frequentato la Scuola Paolo Brenzoni e



degli anni Quaranta a oggi, è ripercorrere una fase cruciale della progettazione urbanistica veronese, caratterizzata da importanti recuperi di elementi/edifici storici e da significativi interventi di edilizia pubblica rappresentativa, popolare, scolastica e sociale-assistenziale.

Alla sua collaborazione con l'architetto Piero Gazzola, dal 1941 al 1973 Soprintendente ai Monumenti del Veneto occidentale, si devono i fondamentali interventi di ricostruzione che hanno interessato Verona nel secondo dopoguerra, e che riguardano, in particolare, i ponti distrutti durante la ritirata tedesca dal nord Italia: il Ponte di Castelvecchio (riedificato tra il 1945 e il 1951) e Ponte Pietra (1957-1959).

«L'architettura che più mi appartiene e che più incarna il mio modo di operare è sicuramente quella della ricostruzione di Ponte Pietra – svela Cecchini –. I lavori non furono affidati a un'impresa: riuscimmo ad organizzare un gruppo di lavoro che vedeva uniti in un dialogo costruttivo e formativo operai e consulenti di alto livello (storici, archeologi, in-



il liceo artistico, Cecchini completa la sua formazione al Politecnico di Milano (l'influenza della scuola razionalista

milanese permeerà tutta la sua opera), conseguendo la laurea in architettura. Ripercorrere la sua carriera, dalla metà



gegneri, docenti universitari). Ciascun punto di vista aveva valore: il punto di vista pratico dell'operaio, il punto di vista scientifico del professore, il punto di vista di coordinatore del direttore dei lavori concorsero, insieme, alla definizione del metodo e alla realizzazione dell'opera. Si scelse di ricostruire il ponte dov'era e com'era, riutilizzando il più possibile il materiale originario recuperato dal greto del fiume. Il ponte fu creato, pietra dopo pietra, come fosse una scultura che cresceva, blocco per blocco, seguendo un'idea unitaria, generale. Si è trattato di un'esperienza unica, non solo per il risultato ottenuto, ma soprattutto per le collaborazioni instauratesi e per il bagaglio culturale e pratico che queste collaborazioni hanno prodotto. Gli studi fatti per la ricostruzione sono stati molteplici, ma è il legame diretto con la materia, con l'operaio, con la statica, con la storia, con la fisica, con la chimica, con l'architettura che ha portato alla formazione completa, in una visione globale, dell'opera».

A partire dalla metà degli anni Sessanta, Cecchini intensifica l'attività come libero professionista. Risalgono a quest'epoca la realizzazione della sede della Camera di Commercio e del complesso degli Uffici Finanziari.

Il monolitico edificio in stile razionalista che ospita la Camera di Commercio fu originariamente progettato da Cecchini come edificio residenziale. Completato al grezzo, venne acquistato dalla Camera di Commercio di Verona e furono necessarie alcune modifiche per il cambio d'uso del fabbricato e per ospitare, in particolare, la Borsa Merci e la sala conferenze (interrata; si scavò per due piani nel cortile). Il confronto con la vicina Porta Nuova di Michele Sanmicheli fu risolto optando per una

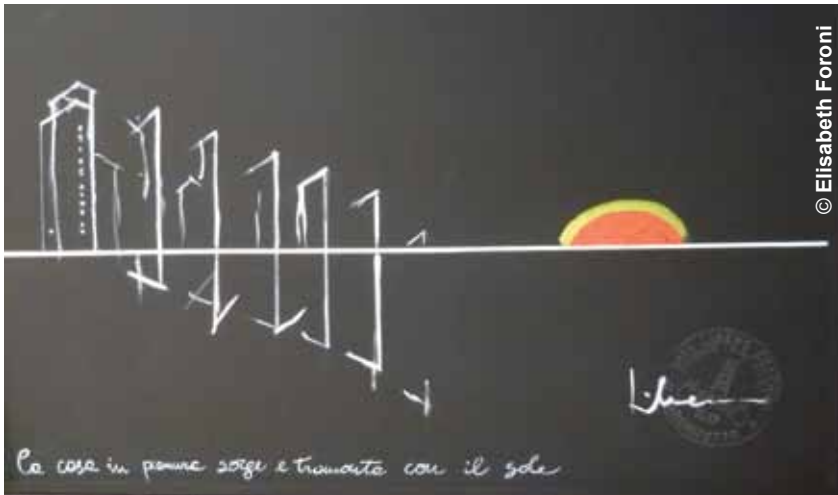


facciata dalle linee pulite e moderne e con l'utilizzo del marmo (Verona come sede della grande industria lapidea). Per gli Uffici Finanziari – quattro edifici in cemento armato di cinque piani collegati da una galleria pedonale sopraelevata, con una sequenza di cortili, volumi e spazi aperti –, l'idea nacque

da uno studio storico dell'area, nella quale, in epoca romana, si trovavano un edificio per esercitazioni sportive e militari e un porto fluviale con un deposito di anfore. In passato inoltre l'Adige era da qui connesso, per mezzo di un piccolo canale, l'Adigetto, all'altra ansa presso Castelvecchio, di cui il complesso degli Uffici Finanziari risulta così, da un punto di vista simbolico, un contrappeso: il progetto va a dare compattezza e continuità nel tessuto storico della città.

I Settanta e gli Ottanta sono gli anni dei grandi progetti di restauro: Porta Leoni, Palazzo Forti, Scavi Scaligeri, Basilica di San Zeno. Il progetto di recupero e valorizzazione degli Scavi Scaligeri partì da una meticolosa operazione di scavo archeologico. Gli elementi più significativi – strada romana con fognatura, domus romana con pavimenti a mosaico, abside di chiesa del V secolo – vennero preservati; l'ambiente venne adibito a spazio espositivo interrato e furono costruiti degli oblò per renderlo





visibile dall'esterno.

«L'intervento di San Zeno – spiega Cecchini – è durato ben 20 anni, con continui scavi e ricerche. Che insegnamento ne ho tratto? Essere elastico nella progettazione. Quando l'architettura incontra l'archeologia il progetto è in continua evoluzione, di pari passo con lo scavo. Il rapporto tra archeologia e architettura del recupero è per certi versi contrastante perché la prima vuole ricercare tutti i possibili dati che si possono ricavare da uno scavo archeologico, mentre l'altra vuole conservare la stratificazione così come affiora dallo scavo, senza demolizioni e perdite di frammenti storici. Bisogna trovare il giusto compromesso».

I lavori in San Zeno seguirono la campagna di scavi condotti dall'archeologo inglese Peter Hudson. Cecchini restaurò il chiostro duecentesco, San

Procolo, la Torre merlata e il Palazzo Abbaziale e ricostruì la Libreria del monastero.

«In San Zeno – prosegue Cecchini –, nel suo alternarsi di ambienti, nella partitura definita dalle sue colonne (nella navata, nel chiostro, nella cripta), colgo fortemente il legame dell'architettura con la musica. L'architettura è affine alla musica nei suoi rapporti ritmici di pieni e di vuoti, di elementi architettonici decorativi, ma anche spaziali. Ma bisogna avere la giusta sensibilità per 'sentire' queste sinfonie».

Dalla metà degli anni Novanta, Libero Cecchini lavora con il figlio Vittorio (Studio Libero e Vittorio Cecchini Architetti Associati). Partecipa a numerose competizioni nazionali e internazionali, pratica la scultura, è protagonista del dibattito architettonico-urbanistico su Verona.



Che ruolo ha l'architettura nella nostra vita?

«L'architettura ha un ruolo centrale nella vita dell'uomo: lo spazio in cui un individuo nasce, cresce, vive è fortemente connotato dall'architettura, che accompagna letteralmente ogni fase dell'esistenza umana, dalla casa al cimitero. Questo accade oggi come accadeva ieri, ma le mutate esigenze del vivere e dell'abitare hanno reso certi ambienti non più necessari e ne hanno richiesti di nuovi. Ogni nuova epoca, storica e architettonica, necessita di un nuovo linguaggio. I modelli sono destinati a diventare obsoleti perché segnano una moda che per definizione è temporanea».

Un consiglio per chi comincia a praticare la professione dell'architetto?

«Disegnare con il libro della storia sul tavolo da disegno. Ciò che ci precede deve essere conservato e integrato con un linguaggio architettonico contemporaneo, rispettoso però di quanto giunto sino a noi. Il luogo in cui si opera – paesaggio o ambiente urbano – è il primo spazio architettonico con cui l'architetto deve dialogare. Personalmente, nella progettazione, individuo sempre dei





La Sirenetta del Lago - Lazise, settembre 2018

punti di riferimento che 'mi guidano': in un contesto paesistico la morfologia, gli elementi naturali, la materia, i coni prospettici, in uno urbano l'archeologia, la stratificazione, il tessuto cittadino. Ci si deve inserire nel contesto mitigandosi con esso, oppure, se l'architettura emerge, deve essere qualcosa di particolare, che valorizza l'insieme attraverso una continuità di skyline e non provoca un'interruzione».

Un progetto che rimpiange di non aver realizzato?

«Mi dispiace non aver potuto lavorare a una nuova sede per l'Accademia Cignaroli ai Magazzini Generali, un progetto che mi avrebbe appassionato non soltanto per la parte architettonica, ma perché entravano qui in gioco anche l'altra mia grande passione, quella artistica, e il mio legame con l'Accademia e con i giovani artisti. La spazialità ampia e libera dei Magazzini Generali è senza dubbio adatta all'atelier dell'artista che in un simile ambiente può esprimersi al meglio».



A quale nuovo progetto le piacerebbe lavorare?

«La città è oggi fortemente disgregata, frammentata, risente di una progettazione in pezzi a sé stanti in cui si è perso il filo della ragnatela. Senza limiti, senza studi urbani chiari e funzionali, si sono persi i riferimenti chiave che consentivano una lettura del centro storico, della periferia, delle zone industriali, della campagna. La città del futuro è costruita in maniera unitaria, sulla stratificazione storica e su un rapporto equilibrato tra le aree urbanizzate e le aree verdi. Penso ad un'architettura che recuperi l'immagine e l'unità della città e il rapporto umano con la stessa».

Le doti di un architetto?

«Osservare, percepire, ascoltare».

Architetti si nasce o si diventa?

«Si nasce». ●

Libero Cecchini nasce a Pol di Pastrengo (Verona) il 28 settembre 1919. Discende da una famiglia di marmisti. Frequenta la Scuola d'Arte Paolo Brenzoni a Sant'Ambrogio di Valpolicella e il liceo artistico a Verona. Su suggerimento dell'architetto Ettore Fagioli, suo professore, si iscrive alla Facoltà di Architettura del Politecnico di Milano. Si laurea nel 1944 e nel 1945 si iscrive all'Ordine degli Architetti di Verona al n. 17. A Milano conosce l'architetto Piero Gazzola, Soprintendente ai Monumenti di Verona, Mantova e Cremona, che lo coinvolge nella ricostruzione dei ponti veronesi distrutti nel conflitto bellico. La collaborazione con la Soprintendenza proseguirà fino al 1966 e vedrà Cecchini impegnato nel restauro di edifici pubblici e privati. Partecipa a concorsi nazionali di edilizia pubblica e popolare, si dedica all'urbanistica e all'attività didattica: diviene docente e poi direttore della Scuola del Marmo di Sant'Ambrogio, fonda la scuola di formazione all'edilizia Edilscuola, diviene socio dell'Accademia di Belle Arti Cignaroli (qui ricoprirà per 25 anni la carica di vicepresidente per l'indirizzo artistico).

Dal 1966 pratica la libera professione; nello stesso anno diviene presidente (per un decennio) dell'A.G.E.C.-Azienda Gestione Edifici Comunali. Negli anni Settanta e Ottanta è direttore tecnico di progetti di riqualificazione nel centro storico di Verona (Via Cattaneo, Via Adua) e coordina cantieri di restauro (San Zeno, San Procolo, Porta Leoni, Palazzo Forti, Scavi Scaligeri). Ottiene la cattedra di "Complementi di architettura tecnica" alla Facoltà di Ingegneria dell'Università di Udine.

Nel 1996 fonda con il figlio Vittorio lo Studio Libero e Vittorio Cecchini Architetti Associati e avvia una intensa attività concorsuale.

Nel tempo libero, Cecchini ha sempre amato praticare la scultura, realizzando opere in marmo, legno e bronzo, e lavorare la ceramica. Ancora oggi si reca in studio dove coltiva le proprie passioni artistiche.

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



**CASSA RURALE
VALLAGARINA**
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

SOSTENIAMO
I TUOI
PROGETTI

FINANZIAMO
I TUOI
INVESTIMENTI

LEASING

CASH
MANAGEMENT

m smart
POS

Il leasing
per ogni
tuo progetto.

Siamo presenti in Provincia di Verona a:

- RIVALTA VERONESE
- SANT'ANNA D'ALFAEDO
- BOSCO CHIESANUOVA
- CAPRINO VERONESE
filiale completamente rinnovata con Area Self
- CERRO VERONESE
- ROVERÉ VERONESE
- VELO VERONESE
nuova Area Self

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

LA DIRETTIVA PSD2

Il nuovo mondo dei pagamenti

Luca Bortolazzi *Consulente aziendale*

Il 14 settembre 2019 è diventata operativa la nuova normativa europea riguardante i pagamenti online: la cosiddetta PSD2 (payment services directive) che, di fatto, ridisegna tutto il mercato europeo dei pagamenti, oltre a tracciare una linea di discontinuità con il passato, favorendo un nuovo panorama competitivo con nuove regole tra cui anche l'ingresso a nuovi attori **non bancari**.

L'evoluzione normativa porterà un nuovo modo di fare banca, più aperto, più accessibile, più semplificato sia per i clienti che per le imprese: tale cambiamento è stato soprannominato "open banking".

La direttiva PSD2, in sostanza, ha aggiornato quella originaria, ovvero la PSD1, approvata nel 2007 con l'obiettivo di incrementare la competizione nel mercato dei pagamenti in Europa e di rafforzare i diritti del consumatore applicando lo stesso gruppo di regole valido per tutta l'Unione Europea. Purtroppo, i risultati non sono stati incoraggianti e il livello di competitività è rimasto basso. Inoltre, a causa dei rapidi e continui cambiamenti tecnologici, nel 2015 la struttura della PSD1 non era più in grado di coprire e regolamentare i nuovi player che stavano facendo il loro ingresso nel mercato dei pagamenti online. Perciò, il 25 novembre 2015, il Consiglio dell'Unione europea ha approvato la direttiva PSD2, con l'obiettivo di consentire pagamenti più sicuri e innovativi.

Gli obiettivi della nuova direttiva sono quelli di apportare nuovi importanti miglioramenti nel settore finanziario quali l'"open banking", nuovi sistemi di sicurezza, miglioramenti nell'esperienza customer online, semplificare la gestione dei propri conti correnti, ridurre notevolmente i costi per i consumatori.

1. Open Banking

Si tratta del miglioramento più importante e innovativo della direttiva cioè la volontà di creare un sistema bancario aperto. Le banche dovranno condividere i dati dei pro-



pri clienti con terze parti (TTP) rendendo il mercato finanziario maggiormente competitivo e moderno sia tra banche e sia tra banche e nuovi operatori non bancari. Questo comporterà un beneficio diretto da parte dei clienti che potranno gestire le proprie finanze e avviare pagamenti in tempi minori utilizzando le applicazioni messe a disposizione dalle TTP.

2. Maggiore sicurezza

La PSD2 ha totalmente innovato la sicurezza dei pagamenti on line, per far fronte all'aumento dei rischi e delle truffe per i consumatori introducendo il concetto di "Autenticazione forte del cliente" o SCA (dati biometrici, OTP tramite devices personali, riconoscimento facciale, ecc.) e migliorando il sistema di sicurezza 3D Secure già in essere con la normativa precedente. La normativa prevede inoltre che il prestatore di servizi a pagamento dovrà necessariamente utilizzare il sistema di autenticazione forte nel caso il pagatore a) accede al suo conto di pagamento on line, b) effettua qualsiasi azione tramite canale a distanza, c) ordina una disposizione di pagamento elettronico.

3. Customer experience online completa

Uno dei cambiamenti più evidenti riguarda lo shopping online. Con la condivisione di informazioni verso terze parti autorizzate, i

negozi online potranno implementare nelle proprie pagine web procedure di pagamento complete. Infatti, come precedentemente esposto, la normativa europea apre le porte a nuovi protagonisti del settore finanziario: società FinTech e colossi e-commerce quali Amazon o Apple potranno gestire in modo completo i processi di pagamento dei propri utenti. La PSD2 consentirà quindi al settore e-commerce di ottimizzare l'esperienza consumer offrendo un servizio completo senza intermediari.

4. Gestione della propria tesoreria

Grazie alla PSD2, all'Open Banking e alle terze parti che svolgono servizi di informazione sui conti, denominati in gergo tecnico AISP, sarà possibile visualizzare i propri conti all'interno di un unico cruscotto. Attualmente non è, infatti, possibile visualizzare i dati relativi al proprio conto se si possiedono due conti in Istituti separati. Con l'arrivo dell'Open Banking e dei servizi AISP sarà possibile analizzare le informazioni da un unico canale implementando i propri dati con nuovi strumenti in grado di analizzare il comportamento di spesa o le tendenze commerciali. Gli AISP mettono, infatti, a disposizione dei clienti nuove funzionalità con lo scopo di ottimizzare i propri finanziamenti e migliorare la gestione dei conti online. In altre parole, un vero e proprio strumento di

gestione della tesoreria sia privata che di impresa.

5. Riduzione dei costi per i consumatori

Con la nuova normativa le commissioni interbancarie non potranno superare lo 0,2% del valore complessivo dell'operazione stessa per i pagamenti con carte di debito e lo 0,3% per i pagamenti con le carte di credito.

Sono inoltre ridotte da 150 a 50 euro le franchigie del consumatore per il risarcimento relativo alle spese non riconosciute eseguite fraudolentemente prima della denuncia di furto e conseguente furto della carta di credito.

I consumatori europei potranno quindi trarre evidenti vantaggi economici dalla nuova normativa PSD2 e ridurre le proprie responsabilità in caso di pagamenti non autorizzati.

TPP

(Third Party Payment Services Provider)

Alla luce di quanto esposto nei paragrafi precedenti andiamo a definire meglio le terze parti.

I soggetti che possono prestare servizi di accesso ai conti vengono definiti terze parti (TPP-Third Party Payment Services Provider). Tali soggetti si dividono in:

- soggetti atti a fornire servizi di pagamento (payment initiation) che vengono identificati con il nome inglese di Payment Initiator Service Provider (PISP);

- soggetti autorizzati alla prestazione di servizi di informazione sui conti (account information) che vengono identificati come Account Information Services Provider (AISP). I Payment Initiator Service Provider (PISP) consentono di eseguire un pagamento dal proprio conto ad un venditore, attraverso l'utilizzo di un software "ponte" tra i due account. Una volta inserite le informazioni necessarie per il trasferimento dell'importo e informato il commerciante dell'inizio della transazione, il pagamento avviene senza l'utilizzo della carta di credito. Un esempio molto pubblicizzato in Italia in questi giorni è Satispay.

Gli Account Information Services Provider

(AISP) possono invece collegarsi ai conti correnti bancari per recuperare informazioni di cui si ha necessità. Possono diventare degli strumenti importanti della gestione della tesoreria personale ma anche aziendale vista la possibilità di raggruppare in un unico strumento di analisi anche decine di conti correnti.

Questo permetterà anche di monitorare gli investimenti, fare budgeting e pianificazione finanziaria.

I provider dovranno ottenere da Banca d'Italia un'autorizzazione specifica tramite un percorso simile a quello per ottenere la licenza di istituto di pagamento. I TPP saranno quindi degli istituti di pagamento autorizzati alla prestazione di servizi di accesso ai conti senza però poter svolgere attività di intermediazione di fondi. Dovranno possedere un'assicurazione per la responsabilità civile professionale e dovranno fornire adeguata informativa all'utilizzatore dei servizi.



Transeco per le aziende

yes,
we can

STOCCAGGIO
Raccolta
SMALTIMENTO
Analisi



Si completa il 1° ottobre lo scenario della fatturazione elettronica



Viviana Grippo *Dottore Commercialista e Revisore Legale*

Il 1° ottobre 2019 rappresenterà per i contribuenti mensili la data da cui cesseranno le disposizioni transitorie per effetto delle quali tali soggetti possono emettere la fattura elettronica, senza applicazioni di sanzioni, entro la data di liquidazione periodica dell'IVA relativa all'operazione

conclusa.

Si tratta del compimento di un *iter* che ha visto il subentro dei termini a regime già per i contribuenti trimestrali che dallo scorso 1° luglio non operano più in deroga. Lo stesso destino, ma con uno spostamento temporale, toccherà anche ai mensili che dallo scorso 1°

gennaio e fino al prossimo 30 settembre hanno emesso/emetteranno la fattura elettronica entro il termine stabilito per la liquidazione IVA.

In realtà non va dimenticato l'ulteriore vantaggio dell'emissione oltre il termine della liquidazione successiva con applicazione della riduzione dell'80%



delle sanzioni previste e sempre se l'emissione rispetterà la scadenza della liquidazione iva del secondo mese successivo.

Le deroghe di cui fin ora si è parlato hanno rappresentato e rappresentano la salvezza per molte categorie, si pensi per esempio ai professionisti che dovrebbero emettere fattura in data pagamento del servizio quando questa data avesse corrisposto ai periodi di ferie. Le novità introdotte al 1° ottobre cambieranno quindi l'approccio che il contribuente mensile ha fino ad ora utilizzato in fase di fatturazione.

Con l'arrivo delle norme a regime una operazione effettuata il 15 settembre 2019 potrà ancora vedere trasmessa la relativa fattura elettronica entro il 16 ottobre 2019 (data versamento dell'imposta) e sempre senza sanzioni. Al contrario l'invio successivo al 16 ottobre ma entro il 16 novembre 2019 si considererà sempre valido ma con applicazione

delle sanzioni ridotte come sopra esplicitate.

Ma cosa accadrà quindi dal 1° ottobre?

Il contribuente mensile che potrà in essere un'operazione in data 1° ottobre 2019 dovrà emettere e trasmettere la fattura elettronica entro e non oltre il 13 ottobre 2019 in quanto si applicherà la norma a regime che pone il limite di emissione/trasmisione delle fatture elettroniche entro e non oltre il dodicesimo giorno dall'effettuazione della operazione (e non più entro il più ampio termine della liquidazione dell'iva del mese di riferimento).

Tornando al nostro professionista che dovrebbe fatturare l'operazione al momento dell'incasso, per effetto della formulazione normativa, si potrebbe incorrere nel seguente paradosso.

Prestazione eseguita in data 5 novembre 2019, pagamento ricevuto in data 7 novembre, verifica presso istituto di

credito il 20 novembre 2019, l'emissione/trasmisione della fattura effettuata in data 20 novembre sarà sanzionata. Quanto su detto fa, chiaramente, riferimento al solo caso della fattura immediata e non della fattura differita che, come si sa, permette l'emissione della fattura di tutte le operazioni compiute nel mese solare verso il medesimo cliente entro il giorno 15 del mese successivo. Si tratta, se vogliamo, della possibilità di estendere il periodo di fatturazione almeno per le operazioni compiute a inizio mese.

È chiaro che per le operazioni per le quali si voglia usufruire della fatturazione differita occorrerà dotarsi di DDT o altro documento idoneo a stabilire tra quali soggetti e quando l'operazione è stata effettivamente effettuata.

Quindi tornando all'esempio di cui prima l'operazione effettuata il giorno 5 novembre potrà essere fatturata al 15 dicembre con "raddoppio" del termine di emissione stabilito per legge.●

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

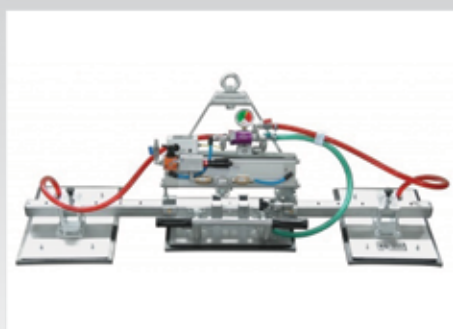


www.ilgustocolsorriso.it

ARGENTA
IL GUSTO COL SORRISO

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 formazione esperienziale come strumento per la sicurezza

*“Le persone possono dimenticare ciò che hai detto,
le persone possono dimenticare ciò che hai fatto,
ma le persone non dimenticheranno mai come le hai fatte sentire”.*
Maya Angelou

Francesco Menegalli *consulente e Formatore*

Nel mondo contemporaneo, in cui siamo sempre connessi, bombardati costantemente da informazioni da valutare e analizzare, di situazioni in cui dobbiamo prendere decisioni veloci e in cui la comunicazione è diretta e immediata, anche i metodi di insegnamento e formazione devono adeguarsi.

Nel mondo dinamico della società in cui viviamo, i metodi di formazione tradizionali, quali l'insegnamento attraverso lezioni frontali, in cui chi impara è seduto su una sedia ad ascoltare passivamente un insegnante, non sono più attuali e non riescono a soddisfare le esigenze di chi deve apprendere dei nuovi contenuti.

Oggi chi deve apprendere si aspetta coinvolgimento, creatività, partecipazione attiva e immedesimazione nei concetti di cui si tratta. Per questo motivo, la formazione esperienziale risulta essere uno dei metodi formativi che meglio risponde a questi criteri e più si adatta alle necessità di partecipazione ed efficacia oggi richieste, trasformando il soggetto passivo che impara in un soggetto attivo

che sperimenta, elabora, apprende e condivide. In questo modo l'insegnamento si arricchisce di un valore aggiunto che è l'esperienza vissuta, che viene poi compresa, analizzata, elaborata sotto la guida di un esperto che aiuta a dare un senso e un significato alle emozioni e dinamiche di gruppo sperimentate.

Questo metodo di formazione innovativo è utile anche nel contesto della formazione in ambito di salute e sicurezza dei luoghi di lavoro, perché facilita anche l'acquisizione di competenze trasversali, anche dette **Non-Technical Skills** (NTS). Competenze quali la percezione del rischio, il problem-solving e la gestione delle situazioni di emergenza, la comunicazione assertiva e la capacità di lavorare in gruppo (team-working) sono abilità fondamentali all'interno delle nostre organizzazioni. Inoltre, questo tipo di formazione, in cui il soggetto sperimenta delle situazioni, pone particolare importanza al perché è importante imparare, e non solo sul cosa imparare, lasciando uno spazio alla creazione di consapevolezza, necessaria per plasmare una cultura propedeutica alla realizzazione di ambiente di lavoro sicuro.

Una delle principali basi teoriche su cui poggia la formazione esperienziale è la **teoria dell'apprendimento esperienziale** (ELT: Experiential Learning Theory), **sviluppata da David Kolb**.

Il modello di Kolb definisce l'apprendimento esperienziale con un andamento ciclico, o meglio a spirale (di crescita continua), in quanto l'apprendimento può iniziare da uno qualsiasi dei quattro punti. In ogni caso, esso spesso parte da un soggetto che fa una determinata azione, vive un'esperienza concreta [1] e osserva l'effetto che ha provocato in quella particolare situazione [2]. L'osservazione degli effetti del proprio comportamento consente di sviluppare l'abilità di creare connessioni fra l'azione e gli effetti in quelle particolari condizioni, in modo da comprendere i principi generali sottostanti al rapporto causale [3]. Quando i principi generali sono stati compresi, l'ultimo step è la loro applicazione, all'interno di nuove azioni e circostanze [4]. A questo punto il ciclo ricomincia, da una nuova esperienza



nascono delle riflessioni sulle esperienze passate, vengono ri-concettualizzati i principi generali e verranno nuovamente sperimentati in nuove situazioni.

La formazione esperienziale quindi consente di sperimentare situazioni quotidiane all'interno di contesti diversi, esterni all'azienda, in modo da rivalutare eventi che regolarmente accadono in azienda, (ad esempio near-miss, non conformità, nuove problematiche etc.), e di osservarli, in modo da poter creare nuove riflessioni che generano nuovi paradigmi applicabili alle situazioni quotidiane.

Un esempio di questo tipo di formazione esperienziale può essere rivisto in una giornata di formazione sulla comunicazione efficace, il team-working e il problem-solving in Escape Room.

Il programma si articola in una prima sessione di Escape Room, in cui i partecipanti devono risolvere degli enigmi cooperando tra di loro per poter uscire dalla stanza (step 1: esperienza concreta); un'ora di debriefing in aula con un formatore (step 2: osservazione riflessiva e step 3 concettualizzazione astratta): osservazione dell'esperienza, analisi dei diversi eventi, riflessione sulle proprie azioni e sugli effetti prodotti, generalizzazione di questi effetti con seguente comprensione del nesso causa effetto (se urlo contro un mio sottoposto, genero rabbia e resistenza e chiusura all'ascolto); infine, una seconda sessione di Escape Room, nel

corso della quale prestare particolare attenzione alle riflessioni precedenti e mettendo in atto nuove strategie (step 4: sperimentazione attiva).

Il D.Lgs. 81/08 e successivi Accordi Stato-Regioni, individuano ad esempio per la formazione generale e specifica, e per aggiornamenti obbligatori di tale formazione, argomenti e durata minima, ma lasciano libertà a Datori di Lavoro e formatori riguardo ai metodi.

Ciò considerato, si può certamente considerare la metodologia della formazione esperienziale per formare Dirigenti e Preposti, ma anche per aggiornare la formazione dei lavoratori. La metodologia della formazione esperienziale infatti può consentire di affrontare argomenti di tipo operativo lavorando contemporaneamente sulle competenze trasversali, consentendo quindi di ottimizzare i costi per ottenere risultati su più fronti. Allo stesso tempo questa metodologia, se ben calibrata, può consentire di eliminare la percezione, diffusa tra molti lavoratori, che la formazione in ambito sicurezza sia "noiosa" o peggio "inutile", mettendo il soggetto al centro di un cambio di percezione sul tema della sicurezza, dei comportamenti organizzativi, della percezione del rischio, in grado di modificare positivamente la sua scala di valori e quindi, in maniera duratura, anche i suoi comportamenti●

PERLINI

ABBIGLIAMENTO da LAVORO & ANTINFORTUNISTICA

SICUREZZA SUL LAVORO

- Dispositivi di Protezione Individuale D.P.I.
- Scarpe antinfortunistiche
- Abbigliamento da lavoro - alta visibilità
- Protezione vista, udito e vie respiratorie
- Anticaduta
- Cassette e valigette per il pronto soccorso
- Personalizzazioni con ricamo o stampa



Via Roveggia 2a, - 37136 Verona (VR)

Tel. +39 045 500759

info@perliniworkwear.it

PARCHEGGIO RISERVATO AI CLIENTI

PERLINIWORKWEAR.IT

workwear



NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Le nostre soluzioni per supportare il business dei nostri clienti, in Italia e all'estero:

- Assicurazione credito a breve e medio termine
- Cauzioni
- Recupero crediti

eulerhermes.it

 **EULER HERMES**
A company of **Allianz** 

Agenzia Generale Euler Hermes Italia di Verona
Via Ca' di Cozzi, 41 - 37124, Verona
Telefono: 045 8104810 - 560992 - Fax: 045 565240
E-mail: ag_gen_verona@eulerhermes.com

Salario minimo

Stop and go nel dibattito parlamentare

Luca G. Quinzan *Consulente del lavoro*

Se non fosse che la politica vive le sue liturgiche contraddizioni il mese di settembre poteva essere quello in cui il dibattito parlamentare avrebbe affrontato il tema sul **salario minimo**.

L'atteso confronto, al momento congelato per dare alla politica il tempo di ritrovare sè stessa dopo la provocata crisi estiva, era stato annunciato come imminente nello scorso mese di giugno dallo stesso ministro del lavoro il quale annunciava che "presto" il salario minimo sarebbe diventato legge. Pare che così non sarà, ciò nondimeno il dibattito è tutt'oggi vivo e vivace e gli operatori del diritto si interrogano sugli effetti che tale legge potrebbe avere nel mondo e nel mercato del lavoro.

Un confronto, che avrebbe preso corpo dal dibattito sui due disegni di legge presentati, il primo, il 12 luglio 2018 per iniziativa della maggioranza parlamentare (disegno di legge n. 658); il secondo, presentato l'11 marzo 2019, proposto dalla "minoranza" (disegno di legge n. 1132).

Due disegni che hanno un denominatore comune: **l'introduzione di un salario minimo**.

Più articolato il disegno di legge dell'opposizione, più semplice quello della maggioranza politica. Quest'ultimo infatti stabilisce che il trattamento economico complessivo deve essere comunque non inferiore a **9 euro all'ora** al lordo degli oneri contributivi e previdenziali.

Senonché l'importo individuato nel valore di 9 euro lordi apre una serie di

contraddizioni.

Un primo problema riguarda il parametro da prendere a riferimento per valutare la congruità dell'importo dei contratti collettivi.

Per meglio comprendere, si consideri la retribuzione del CCNL Industria metalmeccanica che prevede una retribuzione mensile che, rapportata alla paga oraria, è inferiore a 9 euro per i primi tre livelli.

Per parlare di salario minimo orario è quindi fondamentale intendersi sulla sua definizione. La tabella che segue evidenzia la differenza di paga sulla base di parametri contrattuali diversi: nella prima colonna il riferimento è alla retribuzione convenzionale mensile rapportata a ore; nella seconda colonna la retribuzione oraria è comprensiva dei ratei di 13ma e 14ma (laddove sia prevista) mensilità.

Per tornare al caso della Metalmeccanica, al **1° livello** (il più basso, in

tale CCNL) il valore orario risultante dall'applicazione del divisore (173) alla retribuzione mensile è di 7,58 euro/ora. Se consideriamo invece la retribuzione annua comprensiva delle mensilità aggiuntive e la rapportiamo alle ore retribuite (convenzionalmente individuate nel numero di 2.080) il valore sale a 8,19 euro/ora (+8,1%). La retribuzione annua con l'aggiunta dei ratei delle mensilità aggiuntive rapportata alle ore lavorative (1.724) porta ad un valore orario di 9,88 euro. La retribuzione omnicomprensiva per ora lavorata, ottenuta includendo nella retribuzione annua anche il TFR raggiunge i 10,62 euro lordi, quindi ben oltre la soglia dei 9 euro. Tale valore orario è del +40,1% superiore a quello ottenuto rapportando la retribuzione mensile al divisore orario (7,58 euro/ora).

Vi è poi un secondo problema che riguarda la congruità della retribuzione rispetto al salario minimo le-

Valori di retribuzione oraria contrattuale lorda secondo il divisore orario mensile e secondo le ore retribuite per il livello di inquadramento più basso*

	Retribuzione oraria convenzionale (Minimo mensile/Divisore CCNL)	Retribuzione per ora retribuita inclusi ratei 13a/14a
Credito - ABI	11,50	12,34
Chimici - Industria	8,80	10,20
---	8,80	10,51
---	8,36	9,15
Sanità - Pers. non medico	9,17	9,93
Attività ferroviarie	8,56	10,25
Metalmeccanica - Industria	7,58	8,19
Scuola pubblica - ATA	8,30	11,56
Terziario - Confcommercio	7,64	8,64
Pubblici esercizi	7,28	8,43
Multiservizi	6,52	7,59
Vigilanza privata (settore)	6,20	7,07

* Fonte: Fondazione Giuseppe Di Vittorio, "Il punto sul salario minimo orario" - giugno 2019



gale per i contratti di apprendistato i quali, in forza del D.Lgs. 81/2015 prevedono la possibilità di inquadrare il lavoratore fino a due livelli inferiori rispetto a quello stabilito dal CCNL o, in alternativa, di calcolare la retribuzione dell'apprendista in misura percentuale a quella ordinaria. Probabilmente dunque, il contratto di lavoro dell'apprendistato nasce fisiologicamente con retribuzioni inferiori al limite legale.

Non va inoltre dimenticato, **ed è questo un terzo problema**, che i contratti collettivi prevedono erogazioni economiche corrisposte a titoli e per finalità diverse. Tali importi, costituiscono un unicum per la determinazione del costo della contrattazione, che viene valutato tenendo conto della somma dei valori degli importi e dei beni e servizi offerti, sia con riferimento a ciò che attiene alla retribuzione globale di fatto, ma anche per ciò che viene erogato a titolo di *flexible benefit*, assistenza sanitaria, bilateralità e quant'altro appartiene al mondo del welfare.

Torna dunque il problema della comprensione della definizione di salario minimo in quanto, nella proposta di legge è scritto: si considera retribuzione complessiva proporzionata e

sufficiente ai sensi dell'art. 36 Cost. *“il trattamento economico complessivo, proporzionato alla quantità e qualità del lavoro prestato (...)”*.

Per un verso la norma richiama implicitamente e doverosamente la definizione del termine **retribuzione** che, se tale è, non può che essere inteso secondo quanto stabilito dall'art. 51, comma 1, del TUIR e cioè *“il reddito costituito da tutte le somme e i valori in genere, a qualunque titolo percepiti nel periodo d'imposta”*; invero, la definizione proposta va oltre a quella legale ed è di considerare retribuzione *“il trattamento economico complessivo”*.

Si può dunque interpretare che esso sia comprensivo di qualsiasi valore corrisposto anche quando non rientri nella definizione di reddito da lavoro dipendente?

Questo dubbio non emerge dalla lettura dell'altro disegno di legge, poiché esso prevede che il salario minimo coincida con il **trattamento minimo tabellare stabilito dal CCNL**. Ed in ogni caso, per le attività non coperte dai contratti collettivi, il salario minimo di garanzia è istituito secondo gli importi e le modalità determinati da apposita commissione.

Il disegno di legge di iniziativa della (ormai ex) maggioranza parlamentare non ha trovato ampio consenso tra le parti sociali, che hanno rilanciato con una proposta di efficacia erga omnes dei contratti collettivi affinché a tutti i lavoratori siano garantiti i minimi salariali stabiliti dalla contrattazione nazionale.

Ma il tema del salario minimo garantito chi tutela effettivamente?

La quota che sta fuori dal salario minimo legale è indicata sia dall'Inps che dall'Istat nella percentuale compresa tra il 20% e il 22% dei lavoratori privati. Sulla base di questa analisi, secondo le organizzazioni sindacali l'intervento andrebbe rivolto sui part-time involontari e sul lavoro discontinuo perché è lì che si annida il lavoro più povero.

Va anche detto che un'altra ragione di criticità sul salario minimo riguarda il timore di dover cedere quote di potere sindacale all'autorità centrale, allo Stato, che in tal modo andrebbe ad occupare lo spazio del sindacato sostituendosi alla sua funzione ontologica.

Tuttavia, ad oggi, la questione del salario minimo di garanzia resta confinata al dibattito accademico tra gli operatori del diritto. ●

ISO 9001:2015

Produzione ed erogazione dei servizi

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Continuiamo l'analisi dei requisiti ISO 9001:2015 relativi ai processi primari od operativi, cioè quelli diretti a soddisfare i requisiti dei prodotti e servizi offerti dall'azienda, ad attuare le azioni per affrontare i rischi e le opportunità e, infine, a conseguire gli obiettivi per la Qualità. Ci siamo concentrati in precedenza su: il processo commerciale, il processo di progettazione e sviluppo e il processo di approvvigionamento. Siamo pertanto pronti ad esplorare quanto previsto dallo standard ISO 9001:2015 con riferimento al processo diretto alla realizzazione dei prodotti e dei servizi o, per usare il linguaggio della norma, alla produzione ed erogazione dei servizi (ISO 9001:2015, par. 8.5). Al primo capoverso del sottoparagrafo 8.5.1 dello standard si trovano le parole chiave per comprendere la portata del requisito: *"l'organizzazione delle attività di produzione e l'erogazione dei servizi in condizioni controllate"*.

Cosa significa condizioni controllate?

Questi termini fanno riferimento ai principi e alle metodologie della Qualità per cui un processo, nello specifico il processo produttivo, è in stato di controllo, e pertanto raggiunge le prestazioni attese, quando su di esso agiscono solo fattori casuali di errore mentre sono assenti fattori sistematici di deviazione dai risultati desiderati.

I fattori casuali di errore, infatti, sono appunto casuali, determinati da un'infinità di cause non controllabili, ma il cui effetto è prevedibile e tale da compensare i micro-spostamenti dalle specifiche da essi causati, in modo da restare sempre all'interno delle tolleranze ammesse. In questo senso essi sono trascurabili, non è necessario preoccuparsene. I fattori sistematici invece, nome omen, sono quelli che sistematicamente fanno deviare le prestazioni del processo al di fuori delle tolleranze ammesse, in eccesso o in difetto, ragione per la quale devono essere attentamente individuati e rimossi, al fine di riportare il processo sotto l'influenza dei soli errori casuali, per definizione irrilevanti.

I fattori sistematici sono in genere legati al complesso delle condizioni chimiche, fisiche, biologiche e ambientali in cui si svolgono le attività produttive (temperatura, umidità, pressione, ...), alle forze che agiscono sui macchinari impiegati (rotazione, pressione, piegature, ...), alle caratteristiche dei materiali messi in lavorazione (resistenza, resilienza, du-



rezza, ...), alle misure che essi devono rispettare (dimensioni, massa, specifiche, tolleranze, ...), etc.

Come garantire le condizioni controllate, richieste non tanto dalla norma ma dalla necessità di assicurare durvolmente la conformità dei prodotti ai loro requisiti?

Il sottoparagrafo 8.5.1 citato elenca una serie di elementi che, attuati contemporaneamente, possono assicurare lo stato di controllo del processo produttivo:

- informazioni documentate che definiscano le specifiche dei prodotti e dei servizi da realizzare e delle attività produttive da svolgere
- esecuzione di pertinenti prove, controlli e collaudi in produzione (monitoraggi), mediante specifiche risorse di monitoraggio e misurazione, per assicurare che siano rispettati i requisiti e i criteri di accettazione dei processi e dei loro risultati
- utilizzo di adeguate infrastrutture produttive, di un idoneo ambiente di lavoro e di personale qualificato, addestrato e competente
- impiego di azioni dirette a prevenire gli errori umani, e di formali attività di rilascio, consegna e post-consegna
- validazione dei processi i cui risultati non si possono verificare con successivi monitoraggi.

Ugualmente è necessario garantire l'identificazione e la rin-

tracciabilità di materiali, componenti, semilavorati e prodotti finiti lungo l'intero processo produttivo, quando applicabile, oltre a identificare il loro stato (conforme o non conforme) a fronte delle prove, controlli e collaudi in process e finali (par. 8.5.2).

Spesso la produzione si svolge impiegando materiali o infrastrutture di proprietà del cliente: ad es. quando si lavorano materiali in c/terzi, oppure quando l'attività si svolge in cantieri del cliente. In tali casi è necessario garantire la cura e la protezione di tali proprietà, quando sono sotto il controllo della nostra Azienda, provvedendo ad informare il cliente a fronte di eventuali perdite, danni o altre situazioni che ne rendono impraticabile l'impiego (par. 8.5.3).

Analoga cura si dovrà prestare a tutte le attività di movimentazione, trasporto, stoccaggio, conservazione dei prodotti, dei semilavorati e dei materiali impiegati, per garantirne la persistente conformità.

Talvolta la produzione deve discostarsi dalle specifiche standard dei prodotti e dei servizi, per venire incontro a esigenze particolari del cliente: in tali casi occorre riesaminare e tenere sotto controllo le modifiche richieste, per assicurare la continua conformità dei prodotti e dei servizi. Il riesame è l'analisi preventiva della necessità di apportare le modifiche: tale analisi deve avvenire in modo documentato per registrarne i risultati, compresi l'identificazione del

responsabile interno che ha autorizzato le modifiche e le azioni predisposte per darvi attuazione.

L'attività di produzione si conclude con il rilascio dei prodotti e dei servizi: è l'autorizzazione a consegnare i prodotti al cliente, o a inoltrarli alle fasi produttive successive in caso di rilascio intermedio. Il par. 8.6 della norma ISO 9001:2015 richiede che il rilascio avvenga solo dopo che quanto previsto per la produzione sia stato ultimato in modo soddisfacente e i criteri di accettabilità e di conformità siano stati rispettati. Occorre conservare la registrazione documentata della conformità ai criteri di accettazione e della persona che ha autorizzato il rilascio.

La produzione e l'erogazione dei servizi sono considerati dallo standard ISO 9001:2015 in modo estensivo, in quanto vi sono ricomprese anche le attività post-consegna, quali gli interventi in garanzia, le manutenzioni, l'assistenza post-vendita, lo smaltimento finale, i ricambi, etc. Tali attività devono considerare la natura, l'utilizzo e la vita attesa dei prodotti e le potenziali conseguenze indesiderate ad essi associate; inoltre dovranno soddisfare, oltre ai requisiti dei prodotti, anche eventuali obblighi di legge (es. il codice del consumo).

Ultimata l'analisi del processo di produzione ci dedicheremo, nel prossimo articolo, alla gestione delle non conformità. ●

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



Garanzia per vizi nel contratto di compravendita

Con la rivoluzionaria sentenza n.18672 dell'11 luglio 2019, le Sezioni Unite della Corte di Cassazione hanno ridefinito e modificato, in maniera del tutto innovativa, la rilevante questione riguardante l'istituto della garanzia per vizi nel contratto di compravendita.

Era stato chiesto alla Corte di chiarire se fossero configurabili atti idonei interruttivi della prescrizione, prevista dall'art.1495 del Codice Civile, diversi dalla proposizione dell'azione giudiziaria.



Esistevano, infatti, due orientamenti giurisprudenziali contrastanti: il primo sosteneva che fosse sufficiente la mera manifestazione stragiudiziale del compratore per interrompere la prescrizione della garanzia per vizi, mentre, una seconda interpretazione riteneva che fosse esclusivamente la domanda giudiziale ad interrompere il termine di prescrizione per l'esercizio di tale azione.

Le Sezioni Unite hanno, pertanto, ritenuto di risolvere questa impasse sostenendo la seconda interpretazione, ovvero che la prescrizione della garanzia per vizi venga interrotta dalla comunicazione al venditore della volontà del compratore stesso ad esercitarla, pur riservandosi la scelta del tipo di tutela da utilizzare in un momento successivo.

Ricordiamo che, quando si avvale della garanzia, il compratore fa valere l'inadempimento di una deter-

minata obbligazione da parte del venditore che, lo ripetiamo, ha "l'obbligo di garantire il compratore dai vizi della cosa", ovvero di "garantire che la cosa venduta sia immune da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore".

Il vizio di cui al Codice Civile ricorre nelle ipotesi in cui la cosa consegnata al compratore "presenti imperfezioni concernenti il processo di produzione o di fabbricazione che la rendano inidonea all'uso cui dovrebbe essere destinata o ne diminuiscano in maniera il valore, ovvero appartenga ad un tipo diverso o ad una specie diversa da quella pattuita".

L'interpretazione adottata dalla Corte sarebbe una soluzione "economica", in quanto permetterebbe al venditore di poter risolvere il problema,

ponendo rimedio ai vizi, prima che venga attivata la macchina processuale da parte del compratore, così favorendo o quantomeno facilitando una risoluzione extra giudiziale preventiva dell'eventuale controversia.

Sarebbe, quindi, sufficiente, per l'interruzione della prescrizione annuale, una semplice comunicazione entro l'anno di consegna del bene, per far decorrere un nuovo anno di tempo e così via.

Non sono però da sottovalutare le conseguenze, viste dalla parte del venditore, dell'incertezza della posizione di colui che, seppur colpevole di aver venduto un oggetto viziato, o presunto tale, si ritrova con la spada di Damocle di una causa o comunque di un'ipotesi di ricorso alle vie giudiziarie pressoché infinita. •

La tua rete aziendale è sicura?



un-usual.it



Quella dei nostri Clienti sì
e non perdono neanche un'ora di lavoro.

Proteggi la tua rete, passa a Qcom.

SCOPRI COME



qcom.it/sicurezza

Numero Verde
800 121 997

Qcom
YOUR QUALITY IT PARTNER

qcom.it

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 

Start Up innovativa

cenni di diversità con la PMI innovativa

Pierluigi Fadel *Avvocato*

La disciplina normativa di riferimento è contenuta nella Legge n. 221 del 19 dicembre 2012, nella quale sono elencati i requisiti e le regole per l'iscrizione alla sezione speciale del Registro delle Imprese. La legge rivolge alle imprese riconosciute come startup innovative particolari agevolazioni e semplificazioni fiscali, con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo, l'innovazione e la crescita del Paese.

Le startup innovative si caratterizzano per determinati requisiti, definiti da un team di esperti che hanno messo a punto il Decreto Crescita 2.0, nel quale sono individuate tutte le regole e le agevolazioni fiscali rivolte a questa tipologia di impresa, senza limiti, legati all'età dell'imprenditore o settore d'attività.

Il MISE (Ministero dello Sviluppo Economico) ha stabilito cosa sono le startup innovative e quali sono le misure di vantaggio e gli strumenti rivolti all'intero ciclo di vita dell'azienda, all'avvio, alle fasi di crescita, sviluppo e maturazione. Alle start up innovative costituite in forma di società a responsabilità limitata è stato consentito di ricorrere a istituti giuridici prima di allora riservati alle società per azioni, come la possibilità di creare categorie di quote fornite di diritti diversi, anche con riferimento all'esclusione, o alla modulazione, del diritto di voto, di attrarre investimenti tramite l'offerta al pubblico di quote, mediante portali online (il c.d. equity crowdfunding), di compiere operazioni sulle proprie quote, a condizione che siano poste in essere a servizio di iniziative di work for equity, e di emettere strumenti finanziari partecipativi. E a tutte le start up innovative, che



siano S.p.a. o S.r.l., è stato consentito di beneficiare di un esercizio sociale in più per tentare di ricondurre le perdite al di sotto di un terzo del capitale prima di dovere deliberare le necessarie operazioni di intervento sullo stesso.

Con il Decreto Investment Compact – D.L. 3/2015, convertito in legge dalla L. 33/2015 – è stata introdotta la figura delle PMI innovative, che, a differenza delle start up innovative, non possono essere società di nuova costituzione, e a cui sono state estese tutte le deroghe al diritto societario elaborate per le start up innovative.

Con la legge di bilancio 2017, è stato consentito a tutte le PMI, indipendentemente dal loro carattere innovativo, di

raccogliere capitale tramite i portali online e, infine, con la manovra correttiva 2017 – D.L. 50/2017, convertito in legge dalla L. 96/2017 – è stato esteso a tutte le PMI le altre deroghe al diritto societario inizialmente concepite per le start up innovative, ad eccezione, per le PMI in forma di S.r.l., della possibilità di emettere strumenti finanziari partecipativi e, per tutte le PMI, della possibilità di usufruire di un anno in più per ridurre le perdite al di sotto di un terzo del capitale.

E dunque per le PMI innovative sono stati indicati sia i requisiti per rientrarvi (ammontare del fatturato, e personale dipendente che non deve superare il numero di 250).

Il contenuto innovativo dell'impresa viene

identificato con l'avere almeno due dei seguenti requisiti:

- a) volume di spesa in ricerca, sviluppo ed innovazione pari ad almeno il 3% del maggiore tra costi e valore della produzione;
- b) impiego di almeno 1/5 dell'intera forza lavoro di dottorandi, dottori di ricerca, laureati e ricercatori, in alternativa una quota di almeno 1/3 del personale in laurea magistrale;
- c) essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale attinente all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

Come si può capire l'istituzione delle PMI innovative è volta a stimolare la diffusione di innovazioni di tipo tecnologico in tutti i settori produttivi così da rilanciare la produttività e la competitività dell'industria manifatturiera del nostro Paese.

Questa la ragione per la quale la data di costituzione della società non rileva (a differenza delle start up innovative).

Essere PMI innovativa comporterà il godere dei vantaggi sopra indicati e nel caso esse volessero intraprendere un processo di internazionalizzazione riceveranno il supporto delle agenzie ICE.

A ciò si aggiungeranno agevolazioni fiscali di varia natura, proroga del termine per il ripianamento delle perdite ed esonerazione dall'imposta di bollo. Per ottenere il titolo di azienda innovativa sarà necessario aggiornare entro il 30 giugno di ogni anno le informazioni presentate per l'iscrizione al Registro del-

le Imprese e presentare il bilancio entro 30 gg. dall'approvazione dello stesso. La mancanza di adempimento agli obblighi porterà alla sospensione momentanea di tutti i benefici e a delle multe pecuniarie in capo al legale rappresentante della società. Da osservare che l'impresa Start-up innovativa che, pur perdendo i requisiti necessari per l'iscrizione nella sezione speciale start-up innovativa, mantiene i requisiti per accedere alla sezione speciale delle PMI innovative, può richiedere la cancellazione dalla sezione speciale dedicata alle start up innovative e contestualmente presentare istanza di iscrizione nella sezione speciale riservata alle PMI innovative, in modo tale che il passaggio avvenga senza interruzioni e in continuità assoluta.

Investire nel capitale start up e PMI innovative consente ai finanziatori di usufruire di agevolazioni fiscali.

Per le persone fisiche, si tratta di una detrazione dall'imposta lorda sui redditi, mentre le persone giuridiche godono di una deduzione dal reddito imponibile. L'incentivo si applica sia a investimenti diretti nel capitale di rischio delle imprese che a investimenti indiretti tramite organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR), fondi di venture capital e altre società che investono prevalentemente in start up e PMI innovative, uno dei canali attraverso il quale effettuare un investimento di capitale è l'equity crowdfunding. •



TAGLIO LASER
COSTRUZIONI MECCANICHE IN GENERE
LAVORAZIONI CARPENTERIA LEGGERA CONTO TERZI

Ticket
Restaurant **Edenred**

ALWAYS ON.

Siamo sempre attenti ai cambiamenti e alle nuove tendenze, sempre pronti a innovare con soluzioni avanzate.

Per questo puoi avere **Ticket Restaurant**® sempre con te sul tuo smartphone: così li usi a pranzo o al supermercato con un semplice tap. Questo è il nostro modo di essere.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI: antonio.bonollo@edenred.com



**LE POZZANGHERE NON SONO
FATTE PER ESSERE EVITATE.**

Cattolica Assicurazioni ha una soluzione per tutto ciò che riguarda la tua vita. Perché la vita è fatta per essere vissuta.

PRONTI ALLA VITA.

| cattolica.it

| scarica l'app



CATTOLICA
ASSICURAZIONI

DAL 1896