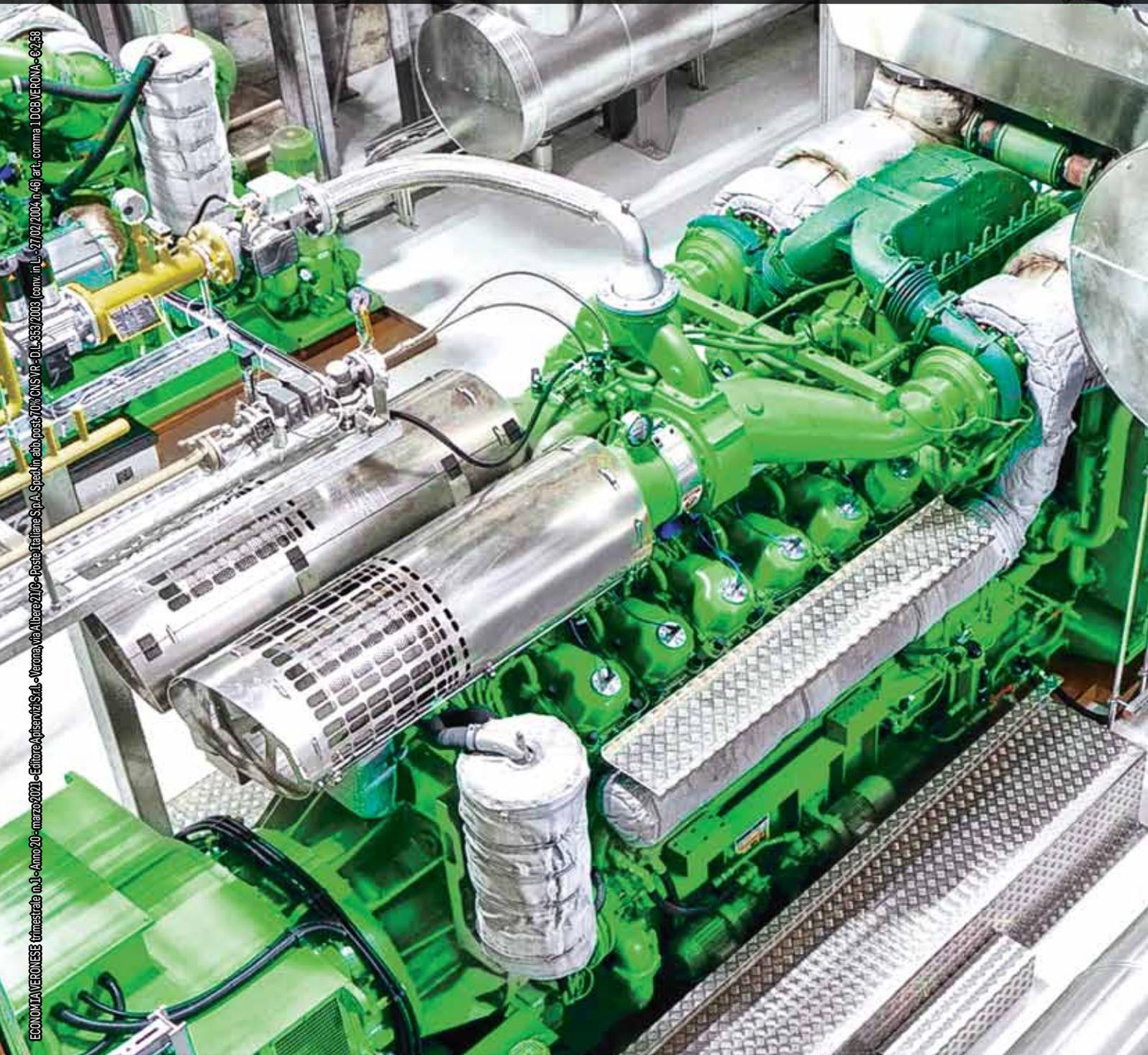


apindustria confirmiverona

ECONOMIA

veronese



**profili • Innio Jenbacher • Mazzi impianti
• Automation System • Infind Meccanica**



FOMET

Growing Equipment since 1973

*Al fianco
degli agricoltori
dal 1973*

www.fomet.it



Anno 20 - Numero 1
marzo 2021

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialonga

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

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

GRAFICA
Ilenia Cairo - Verona
www.studiocairo.cloud

STAMPA
Intergrafica Verona Srl - Verona
www.intergraficavr.com

FOTOGRAFIE
Archivio Apindustria

Registrazione Tribunale di Verona
n. 1393 del 22 marzo 2000
Poste italiane SpA
Spedizione in
abbonamento postale
D.L. 353/2003
(con. in L. 27/02/2004 n°46
art. 1, comma 1, DCB Verona)

Pubblicità raccolta in proprio

inserzionisti

Fomet
Banca Valsabbina
Dolomiti Energia
Viani Assicurazioni
F.lli Tabarelli
Banca Veronese
Eurodiesel
Vierre Group
Albrigi
A.l.m.a. Service
Eximag
SQDO
Aircomp
Pulimac
Perlini
Consultbank
Cassa Rurale Vallagarina
Officine Cioetto
Lokermann
Santo Passaia

5 editoriale

profili

- 6 Innio Jenbacher
- 10 Mazzimpianti
- 14 Automation System
- 18 Infid Meccanica

apidonne

- 22 Cara scrivania
- 23 Comitato per l'imprenditoria femminile

apigiovani

- 24 Apinext

settore alimentare

- 27 Etichetta nutrizionale

settore digitale

- 28 Wearable

settore lapideo

- 30 Parola d'ordine: rilancio

settore metalmeccanico

- 32 Costituito gruppo d'acquisto
- 32 Materie prime
- 33 PMI salute

settore tessile

- 36 Molte aziende rischiano di chiudere

focus

- 38 La rendicontazione sociale
- 39 Turismo: l'Europa guiderà la ripresa

news

- 40 Orientamento al lavoro
- 42 L'allarme della DIA
- 44 Da e-fattura a moneta digitale
- 45 Fondo nuove competenze

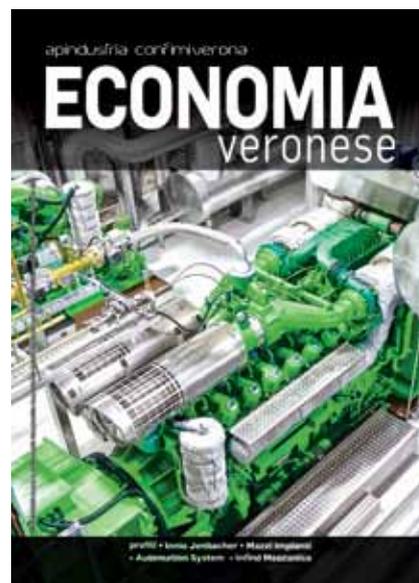


foto di copertina: Innio Jenbacher

import | export

- 48 L'export nel 2021

qualità & management

- 50 Crescita, strategia e organizzazione

ambiente | sicurezza

- 52 L'inserimento dei nuovi assunti

finanza

- 54 La nuova definizione di default

fiscale

- 56 Sanzionate le erronee utilizzazioni dei registratori di cassa

formazione

- 58 Formazione in azienda

legale

- 64 Il pignoramento della quota di S.r.l.

fidinordest

- 66 Bonus edilizi

Tu sei qui.



E anche noi.

Crediamo in questo territorio
e in un domani da costruire insieme.

Banca Valsabbina



Renato Della Bella

Il futuro di Verona serve un cambio di passo

Apindustria Confimi Verona s'inserisce nel dibattito sulle prospettive future di Aeroporto Catullo e Fiera di Verona per i quali, dopo le devastanti conseguenze della pandemia, si rende necessario un consistente aumento di capitale per garantirne la sopravvivenza e permettere i necessari investimenti in sviluppo.

Come rappresentanti delle PMI veronesi, **denunciamo un deficit di visione nella discussione sul futuro di queste infrastrutture strategiche. Deficit peraltro già riscontrato nella gestione di importanti realtà quali AGSM, Cattolica Assicurazioni, Banco Popolare.** Manca il confronto sulla gestione del recente passato per delinearne errori e positività, nell'ottica di definire nuovi progetti di sviluppo che vedano al centro l'interesse del territorio scaligero

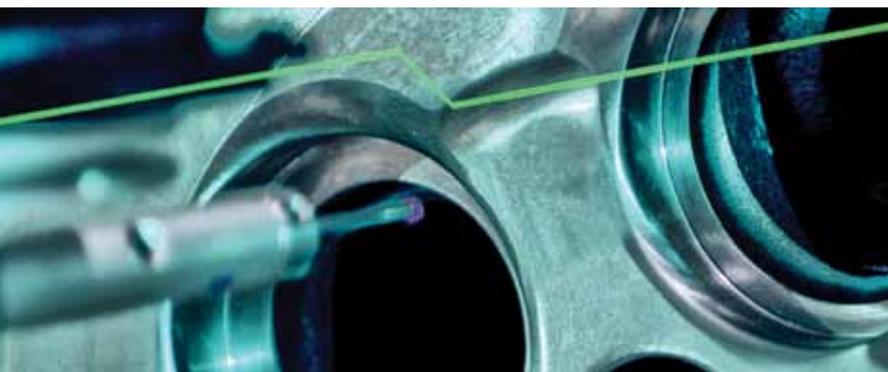
Ha poco senso polemizzare sulla convenienza o supremazia di una gestione pubblica rispetto a quella privata, sulla logica di "veronesità" o, peggio, trasferire la questione sulle persone anziché sul metodo. È oggettivo che, sia per l'Aeroporto che per la Fiera, il capitale sociale sia diviso tra soci pubblici e privati e che negli ultimi anni la gestione sia stata effettuata da privati. È oggettivo che questa gestione non sia stata brillante, sicuramente migliore per l'Ente Fiera rispetto al Catullo, ma per entrambi non in grado di soddisfare al meglio gli interessi del territorio. È chiaro che, da rappresentanti del mondo privato, **siamo convinti che la gestione debba essere la più manageriale possibile con l'eliminazione, una volta per tutte, della lottizzazione politica delle varie municipalizzate o partecipate.**

Serve un cambio di passo con **visione strategica** del contesto generale: è assolutamente necessario avviare un **trasparente dibattito sulle diverse visioni riguardo alla Verona di domani.** Solo dopo avere delineato il percorso che definisca i driver di sviluppo, crescita e opportunità sarà necessario decidere sulla *governance* di questi due asset strategici. Auspichiamo che i vari soci pubblici, presenti nel Catullo attraverso la società Aerogest e nell'Ente Fiera, decidano di confermare la loro quota per creare i presupposti per sedersi al tavolo con i soci privati e l'esclusivo fine di ridefinire le condizioni di gestione di un bene a maggioranza pubblica dato loro in gestione. Si tratta di fare esperienza di quanto non ha funzionato nel recente passato e sarà necessario implementare per riscrivere o prevedere ex novo dei patti parasociali che pongano chiaramente le regole del gioco nel legittimo interesse del socio privato, ma anche e soprattutto nell'interesse della collettività, vera socia di riferimento di queste realtà. ■

Il Presidente

INNIO JENBACHER

Partner ideale per generare energia sostenibile



Motori a gas affidabili, economici, ecologici e sostenibili, consegnati in oltre 100 Paesi. Una efficiente rete di assistenza, in grado di connettersi localmente e da remoto, assicura l'intero ciclo di vita del motore



Oltre 110 anni fa, a **Jenbach** (Austria), fu fondata Jenbacher, azienda depositaria di grande esperienza e competenze tecnologiche, divenuta, oggi, **uno dei leader industriali di livello internazionale nel settore della produzione e commercializzazione di motori a gas. Il gruppo INNIO ha consegnato 53.000 motori in oltre 100 Paesi**, sotto i brand Waukesha e Jenbacher e si avvale complessivamente di oltre 3.000 dipendenti. Jenbacher da sola ha consegnato 23.000 motori per un totale di oltre 32GW e nel corso degli anni ha via via potenziato l'attività e, **nel 1993, ha aperto anche una filiale italiana**, realtà che è diventata uno dei più grandi mercati per numero di motori installati in Europa. Nella nuova sede di Dossobuono, grazie a un'organizzazione ben strutturata, che conta su un management giovane, dinamico e di alto profilo, l'attività produttiva è pianificata in sintonia con le differenti necessità della clientela, sempre più numerosa e differenziata. Con collaudata professionalità e competenza, l'utilizzatore finale viene assistito nella scelta del prodotto (generatore) più adatto a seconda dell'applicazione; la soluzione fornita è la più affidabile e sostenibile, oltre che economicamente più adatta e conveniente.

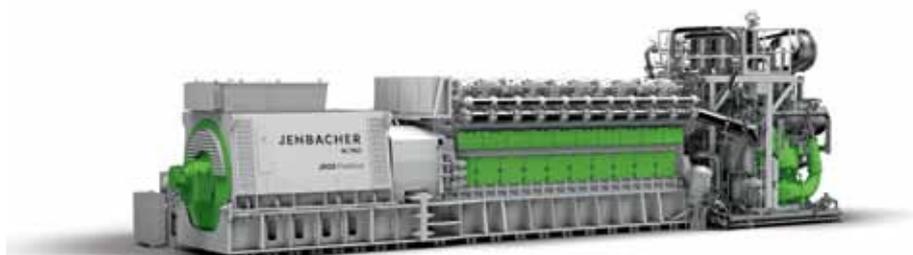
Un organico di 100 addetti e un'importante area uffici e produzione, dotata anche con un moderno centro attrezzature e un'officina di assistenza e riparazione, consentono alla filiale italiana



Ampio, qualificato e segmentato il portafoglio dei clienti, che spaziano da utenze operanti nel settore dell'agricoltura, dell'agroindustria, dell'industria alimentare, dell'acciaio, estrattiva, del comparto oil & gas, dell'automotive, alle imprese di depurazione e trattamento delle acque, agli ospedali, aeroporti, data center, edilizia commerciale, residenziale, industriale. Significativa l'installazione di motori Jenbacher nell'universo dell'agricoltura in serre, comparto nel quale la disponibilità di energia, di climatizzazione ed anidride carbonica con generatori non inquinanti è determinante per offrire un "piccolo" contributo al superamento dei mutamenti

di gestire in contemporanea diverse commesse, nel pieno rispetto degli impegni contrattuali e dei tempi d'intervento. Il centro servizi è specializzato in revisioni, aggiornamenti, riparazioni e ricondizionamento dei vari componenti e assicura assistenza continua, anche da remoto con sistemi digitali all'avanguardia.

«Gli obiettivi raggiunti, grazie ad un'attenta politica di sviluppo e di servizio, oltre ad una naturale predisposizione a sentirsi vicino ai clienti, fanno di Jenbacher un punto di riferimento fra i costruttori di motori a gas – racconta **Davide Bellagamba**, amministratore delegato della filiale italiana –. L'azienda ha sviluppato e potenziato la sua attività nella progettazione, costruzione, manutenzione, riparazione e commercializzazione di una vasta serie di motori alternativi a gas, di generatori di energia e/o calore (da 200 KW a 10 MW di potenza) con l'utilizzo di ogni tipo di combustibile gassoso (metano, biogas, gas naturale, di discarica e/o di depurazione, sintetici ed ora anche idrogeno) e di generatori di calore con sistema CHP (Combined Heat & Power: generazione combinata di calore ed elettricità) e finanche alla tri- e quadri-generazione, che consente risparmi di combustibile fino al 40%».





climatici determinati dagli elevati tassi di inquinamento. La gamma di soluzioni che INNIO Jenbacher è in grado di fornire è fortemente funzionale anche alle esigenze delle comunità in via di sviluppo, a quelle delle istituzioni governative, agli enti che gestiscono il pronto intervento in caso di calamità naturali, agli enti ospedalieri e/o alle RSA; in sostanza, per tutte quelle attività nelle quali la funzione di avvio rapido e la necessità di energia e/o calore a basso potere inquinante ottenibile in tempi ristretti sono condizioni irrinunciabili.

«Tra i mercati più dinamici – prosegue **Davide Bellagamba** – ci sono per noi comunque sempre **quelli europei, con la Germania e l'Italia nelle prime posizioni. Italia dove, fino ad oggi, abbiamo consegnato oltre 2.000 motori. Vorrei inoltre ricordare che il gruppo è presente in più di 100 Paesi dove abbiamo consegnato oltre 53.000 nostri generatori, pari a più di 54 GW di potenza installata. Risultato che consideriamo comunque un "punto di partenza" rispetto alle prossime grandi sfide future, come può essere l'idrogeno, e che spinge la nostra azione verso il raggiungimento di nuovi e più importanti traguardi.**

«Il miglioramento delle nostre performance – sottolinea **Bellagamba** – è strettamente collegato ai processi di innovazione dei singoli prodotti per aderire ai canoni universali dell'economia sostenibile, aiutando nell'abbassamento dell'inquinamento ambienta-

le (ossidi di azoto, anidride solforosa, anidride carbonica, particolato...) che il mondo intero sta portando avanti. **Una politica che è complementare all'accelerazione dell'attività commerciale, che ci vede in prima linea, con l'intera gamma, nella realizzazione di presidi produttivi non inquinanti e, soprattutto, in grado di recuperare "scarti" di produzione. Questo ci ha stimolati all'approntamento anche di soluzioni containerizzate, con peso ridotto e di facile movimentazione, funzionali a sopperire alle disponibilità energetiche emergenziali. Il miglioramento della qualità e le numerose prestazioni che offriamo, unitamente alla tempestiva erogazione, sono i cardini del servizio che ci vede impegnati nel campo della manutenzione, assistenza e riparazione. Attività che si coniuga all'affidabilità del nostro centro di distribuzione attrezzature e ricambi (operativo in Verona), che ci permette di fronteggiare ogni richiesta anche in tempi brevi: da sottolineare il livello del controllo, anche da remoto, dei motori installati, il cui grado di efficienza è superiore al 50% per la risoluzione dei problemi cui sono soggetti nel corso della loro operatività.**

INNIO, diventata autonoma nel 2018, è una realtà altamente competitiva e capace di fronteggiare ogni tipo di sfida, tecnica ed economica. Il Gruppo, oltre alla sede centrale di Jenbach, dispone di centri operativi anche in Canada (a Welland – Ontario) e negli Stati Uniti (a Waukesha – Wisconsin). ■



INNIO

RAGIONE SOCIALE
JENBACHER S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Staffali, 1
370062 Dossobuono di Villafranca
(Verona)
Tel. +39 045 6760211

ANNO DI FONDAZIONE
1993

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Vendita e manutenzione motori a gas

AMMINISTRATORE DELEGATO
Davide Bellagamba

RESPONSABILI VENDITE
Claudio Organtini - New Units
Alessandro Presti - Service

RISORSE UMANE
Totale addetti: 100
Addetti alla produzione: 60

SITO INTERNET / E-MAIL
www.innio.com/it
email.it@innio.com



SOSTENIBILE PER NATURA
SOSTENIBILE PER SCELTA



Vieni a scoprire le offerte di energia e gas che tutelano la natura,
il risparmio e le persone con progetti solidali.



www.dolomitienergia.it



MAZZIMPIANTI

Nel passato le solide radici del presente e del futuro

Una lunga storia tutta italiana, anzi veronese, quella di **Mazzimpianti** che affonda le radici nel **passato**: nel 1963 **Silvano Mazzi** dà il via ad una ditta individuale la cui un'attività si basa sulla realizzazione e installazione di impianti idrotermosanitari per l'edilizia civile e industriale. Negli anni l'azienda, che punta sulla garanzia di qualità, si espande e si rafforza: al **presente** è uno dei protagonisti indiscussi nel comparto degli impianti tecnologici ed è già proiettata verso il **futuro** grazie ai programmi espansionistici e ai continui investimenti in formazione, innovazione e attrezzature all'avanguardia.

Espansione che si evidenzia in una gamma produttiva tra le più complete che comprende un pacchetto di prestazioni integrate in grado di risolvere gli svariati tipi d'installazione **legati a impianti tecnologici di strutture, enti locali, industria, terziario** e che includono impianti di riscaldamento, centrali termiche, **impianti di condizionamento, aria compressa, trattamento delle acque**

Realizzazione di impianti tecnologici ad alto tasso di specializzazione (riscaldamento, centrali termiche, impianti di condizionamento, aria compressa, trattamento delle acque alimentari e industriali...), cabine MT\BT, cablaggi strutturati, allarmi e video sorveglianza, domotica e automation building, installati in strutture pubbliche e private



alimentari e industriali, fluidi medicali, impianti antincendio a secco, umido, manuali ed automatici, impianti industriali speciali, impianti a vapore alta e bassa pressione, distribuzioni in acciaio inox, impianti elettrici, cabine MT/BT, cablaggi strutturati, allarmi e video sorveglianza, domotica e automation building.

Lo sguardo di ogni imprenditore deve essere lungimirante: rivolto verso il futuro, con la chiara consapevolezza che ciò che si sta facendo oggi è fondamentale per l'impresa che vuole fare crescere la propria presenza sul mercato di riferimento. Fin dagli esordi **Silvano Mazzi** (classe 1939 ed ancora in attività) organizza una struttura alquanto specializzata, capace di fornire impianti e servizi di qualità e l'ingresso in azienda dei figli **Paola, Emanuela e Nicola** con il conseguente ampliamento degli orizzonti operativi, sollecitano la variazione in società di capitale. Nel 1984 **Mazzimpianti** si trasforma in S.r.l, consolidando e incrementando la sua presenza nel comparto sia a livello nazionale che europeo, grazie alla gamma produttiva e all'assistenza forniti ad una clientela sempre più vasta e fidelizzata.

«Per impianti tecnologici – spiega **Nicola Mazzi** – si intendono, oggi, tutti quegli impianti a servizio del benessere delle persone, dei prodotti e di produzione che possono essere sia meccanici che elettrici. Innumerevoli sono le trasformazioni apportate negli anni agli impianti: il progresso, le normative e le leggi vigenti, le componenti elettroniche inserite in tutti i sistemi, gli automatismi digitali, il controllo a distanza, la sicurezza...».

Gli spazi di attività di Mazzimpianti diventano sempre più ampi e diversificati e si consolidano progressivamente: la committenza, infatti, si estende dal settore civile a quello industriale, alimentare, commerciale, residenziale, manifatturiero... «La nostra filosofia aziendale – evidenzia, **Nicola Mazzi**, autorevole portavoce aziendale – è strutturalmente vocata all'offerta di un servizio completo "chiavi in mano". Scelta che ha determinato non solo un costante aggiornamento interno (dei tecnici e di tutto il personale addetto alle installazioni), del ciclo produttivo, di attrezzature aggiornate, ma, in primis, l'individuazione e l'adozione di soluzioni d'avanguardia e innovative che hanno contribuito a consolidare una leadership di oltre mezzo secolo e che ha contribuito a vederci tra gli autorevoli interpreti, per esempio, della realizzazione (a Verona - Borgo Trento) del più grande impianto solare-termico d'Europa di 2.000 mq.,



nate, ma, in primis, l'individuazione e l'adozione di soluzioni d'avanguardia e innovative che hanno contribuito a consolidare una leadership di oltre mezzo secolo e che ha contribuito a vederci tra gli autorevoli interpreti, per esempio, della realizzazione (a Verona - Borgo Trento) del più grande impianto solare-termico d'Europa di 2.000 mq.,





Mazzimpianti opera effettuando circa l'80% del lavoro nella sede di Villafranca (4.000 mq). Attività che sviluppa con una prima analisi in stretta relazione con i responsabili del committente del progetto e dei capitolati del lavoro, cui fanno seguito un'approfondita verifica degli stessi e la corretta elaborazione del preventivo. Percorso che trova la conclusione, oltre che con l'assegnazione del lavoro, con la regolare, collaudata, esecuzione e installazione dello stesso.

«L'affidabilità e l'autorevolezza operativa che garantiamo, e che si può riscontrare nei lavori già eseguiti – sottolinea **Nicola Mazzi** – è data dalle certificazioni che abbiamo progressivamente ottenuto e che contraddistinguono tutta la nostra operatività. Oggi Mazzimpianti tra le prime aziende nel Veneto, ad ottenere nel 2007 la certificazione SOA (per la partecipazione ai lavori pubblici) nella categoria OG11, OS28, ad oggi in classifica OGGI in classifica III-Bis e in IV rispettivamente, si fregia anche, tra le altre, delle certificazioni FGAS, UNI ISO 9001 (gestione qualità), SGQS (sistema di gestione sicurezza e salute sul luogo di lavoro), UNI ISO 45001. Inoltre, sull'onda del modello di gestione e controllo interno e in riferimento al D.Lgs 231/01 (prevenzione e assenza reati penali), si è attivata per il conseguimento della relativa certificazione». «Una quota significativa delle nostre risorse finanziarie – prosegue **Nicola Mazzi** – è destinata all'attività di aggiornamento continuo dello staff tecnico e al conseguente perfezionamento della divisione produttiva. Contestualmente, stiamo programmando il nostro

futuro, concentrandoci non solo su un graduale incremento dei livelli di fatturato (l'ultimo si è attestato sui 3 milioni e 500mila euro), ma anche sul nostro interesse verso nuovi mercati (Malta), oltre che sull'acquisizione di ulteriori certificazioni così da rendere il nostro ruolo di partner sempre più autorevole». ■

MAZZIMPIANTI

RAGIONE SOCIALE
MAZZIMPIANTI S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Pasubio, 39
37069 Villafranca (Verona)
Tel. +39 0457900522

ANNO DI FONDAZIONE
1984

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Impianti tecnologici meccanici ed elettrici

AMMINISTRATORE UNICO
Paola Mazzi

RESPONSABILE PRODUZIONE
Nicola Mazzi

RESPONSABILE VENDITE
Nicola Mazzi

RESPONSABILE QUALITÀ
Emanuela Mazzi

FATTURATO 2020
3 milioni e 500mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 4.000 mq
Coperta: 1.500 mq

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

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

integrativo della rete di teleriscaldamento della città».

Tra gli altri interventi dell'azienda veronese se ne possono ricordare alcuni tra i quali: le sottocentrali di teleriscaldamento PRU a Mantova, ultima una centrale ad acqua surriscaldata di 15 Mw; i lavori di adeguamento alla caserma Smiraglia a Bologna; la realizzazione di impianti al centro logistico LIDL a Sesto al Reghena (Pn); la progettazione ed esecuzione di impianti per Eurostamp Paris S.a.s stabilimento Citroen di Aulnay Sous (F) e per Magnetto Automotive S.a.s stabilimento Peugeot-Paris (F) e inoltre continua Mazzi «possiamo vantare al nostro attivo clienti come Barilla S.p.A, Tetrapak S.p.A, Marelli S.p.A».

La nostra squadra c'è sempre



30 consulenti per Voi

V **VIANI**
ASSICURAZIONI

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

www.vianiassicura.it  

AUTOMATION SYSTEM

L'efficienza nell'automazione industriale



Realizza sistemi integrati per l'automazione industriale e isole robotizzate. L'innovazione tecnologica è un fattore importante nella strategia competitiva: AutomationSystem personalizza soluzioni che puntano a migliorare le prestazioni del business

Fare impresa presuppone coraggio, ambizione, fiducia in sé stessi e nelle proprie possibilità, ma anche grande dedizione, disponibilità piena e convinta delle proprie risorse, tenacia, capacità di non arrendersi alle difficoltà. Il vero presupposto è, però, sempre, la passione, che è automotivante e contagiosa per i collaboratori, i clienti, i finanziatori e tutti gli "stakeholders" di una iniziativa imprenditoriale. Ed è proprio la passione che ha spinto **Massimo Urbani** a fare impresa. La sua avventura imprenditoriale inizia nel 1999 con un gruppo di tecnici informatici di comprovata professionalità che ha saputo coinvolgere per costituire **Automation System**, realtà che opera nel settore dell'automazione industriale, indirizzata da subito nella progettazione e realizzazione di hardware e software per la gestione di macchine e impianti. L'automazione identifica tutto ciò che è necessario per far funzionare una macchina (o un processo) in modo automatico, senza l'intervento dell'uomo, e **l'automazione industriale, in particolare, sfrutta tecnologie meccaniche, elettroniche ed informatiche per il controllo dei processi produttivi industriali, governando flussi di energia, di materiali e di informazioni.**

Un segmento di attività, questo, che ha consentito ad **Automation System** di diventare – grazie ad una struttura capace di analizzare le specifiche esigenze della committenza e di creare soluzioni rispondenti alle diverse necessità – un partner davve-



profili

esigenze del mercato, e aggiunge incentivi tecnico-commerciali, fornendo così un vantaggio competitivo ai clienti anche dal punto di vista intrinseco del prodotto stesso.

«La nostra area operativa attuale – prosegue il titolare – si concentra, prevalentemente, nel comprensorio industriale del Nord Italia, dove annoveriamo una clientela produttrice di tecnologie avanzate e con una consolidata vocazione all'export. Un dato che proietta anche la nostra attività verso più ampi orizzonti e i risultati del nostro lavoro (progettazione di quadri e impianti elettrici, sviluppo del software, messa in funzione e relativo collaudo dell'impianto) vanno, pertanto, al di là dei confini territoriali in cui operiamo».

Come ha ricordato **Massimo Urbani**, i partner-clienti di **Automation System** sono alcune tra le più note – anche a livello internazionale – realtà industriali. Una clientela che ha consentito a questa dinamica realtà di Veronella, che si avvale di 13 collaboratori con professionalità consolidate nei rispettivi ambiti di competenza, di crescere professionalmente e qualitativamente. Lo staff che presiede l'area tecnica costituisce il fulcro delle attività: progetta la parte hardware in conformità alle



ro qualificato.

*«Vantiamo un parco clienti – racconta **Massimo Urbani** – costituito da prestigiose imprese che spaziano dal settore alimentare al chimico, dal metalmeccanico al manifatturiero, da quelle produttrici di impianti di imbottigliamento per il comparto enologico, alle industrie costruttrici di strutture per la verniciatura industriale. **Ma non è***

tutto: recentemente abbiamo attivato, ottenendo un positivo riscontro, un nuovo fronte di intervento focalizzato sulla realizzazione di isole robotizzate per sistemi di palettizzazione».

La strategia di diversificazione, che ha l'obiettivo di sviluppare la presenza competitiva in una molteplicità di settori, arricchisce l'azienda, consentendo di rispondere a un maggior numero di

normative vigenti, sviluppa il software necessario per la gestione dei quadri elettrici tramite interfacce operative e di controllo, seleziona la componentistica, è responsabile della qualità, garantisce la migliore e più elevata produttività dell'impianto, effettua controlli in tutto il ciclo produttivo fino al cablaggio a bordo macchina e la fase di collaudo che consente la messa in



profili

attiva, sia con il servizio di manutenzione e/o riparazione effettuato con la presenza dei propri tecnici nelle sedi del cliente, sia con il servizio di teleassistenza e supporto da remoto per interventi di diagnostica, modificazione o implementazione delle funzionalità degli impianti. ■



recente aggiunto il certificato CMSE®- Certified Machinery Safety Expert (esperto in sicurezza delle macchine), qualifica riconosciuta a livello internazionale che evidenzia la costante attività che anima Automation System nell'ampliare la proposta di soluzioni che è in grado di offrire, garantendo una sempre più ampia e impegnativa collaborazione con il cliente. *«Le nostre scelte, l'impegno e il dinamismo della nostra organizzazione – sottolinea l'imprenditore – hanno contribuito a farci raggiungere un fatturato di 1,8 milioni di euro: un buon risultato, che, per noi, rappresenta una stimolante base per il raggiungimento di ulteriori e più positivi traguardi».*

Tra i compiti di un imprenditore c'è quello di far evolvere la propria azienda, di implementare e far nascere nuovi progetti, tenendo conto dei mutamenti della società e dell'inarrestabile evoluzione del mercato. **Massimo Urbani**, consapevole della necessità di avere a disposizione **strumenti nuovi e veloci**, è pronto ad affrontare le sfide che lo attendono per il futuro. Tra i suoi obiettivi occupano un posto di riguardo la formazione continua delle professionalità interne, l'implementazione del progetto "Industria 4.0", l'interconnessione dei sistemi informatici e macchina, l'incessante ricerca di sempre maggiori livelli di sicurezza delle macchine. Proprio su questo aspetto l'azienda è particolarmente

funzione dell'impianto stesso. La certificazione UL – assegnata da Underwriters Laboratories Inc. – attesta che gli impianti di automazione targati **Automation System**, testati, sono idonei agli standard applicabili in relazione ai loro potenziali rischi di incendio, shock elettrico e pericoli meccanici. Il Marchio UL è la prova più ampiamente riconosciuta, stimata e accettata della conformità di un prodotto ai requisiti di sicurezza USA e canadesi. **Un traguardo voluto e conseguito per operare, con le carte in regola, sul mercato globale e altamente competitivo, comunicando, al contempo, i valori fondamentali dell'azienda e gli elevati standard di qualità e sicurezza, caratteristiche che costituiscono un vero plus, tanto nei confronti della clientela quanto verso i consumatori.** A questa certificazione si è di



RAGIONE SOCIALE
Automation System S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Dell'artigianato, 5
370040 Veronella (Verona)
Tel. +39 0442 480711

ANNO DI FONDAZIONE
1999

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Soluzioni hardware e software
per l'automazione industriale

TITOLARI
Massimo Urbani
Bruna Tomba

RESPONSABILE PRODUZIONE
Marco Garbin

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Bruna Tomba

RESPONSABILE UFFICIO TECNICO
Simone Cabrini

FATTURATO 2020
1 milione e 800 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 700 mq
Coperta: 700 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 13
Addetti alla produzione: 7
Impiegati: 6

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

TABARELLI
HANDLE WITHOUT BARRIERS

material handling machines



Tabarelli S.p.A.
Via Carlo Alberto dalla Chiesa, 2
37060 Mozzecane (Vr) ITALY
Tel. +39 045 7930007 • Fax +39 045 7930214
info@tabarelli.com • www.tabarelli.com

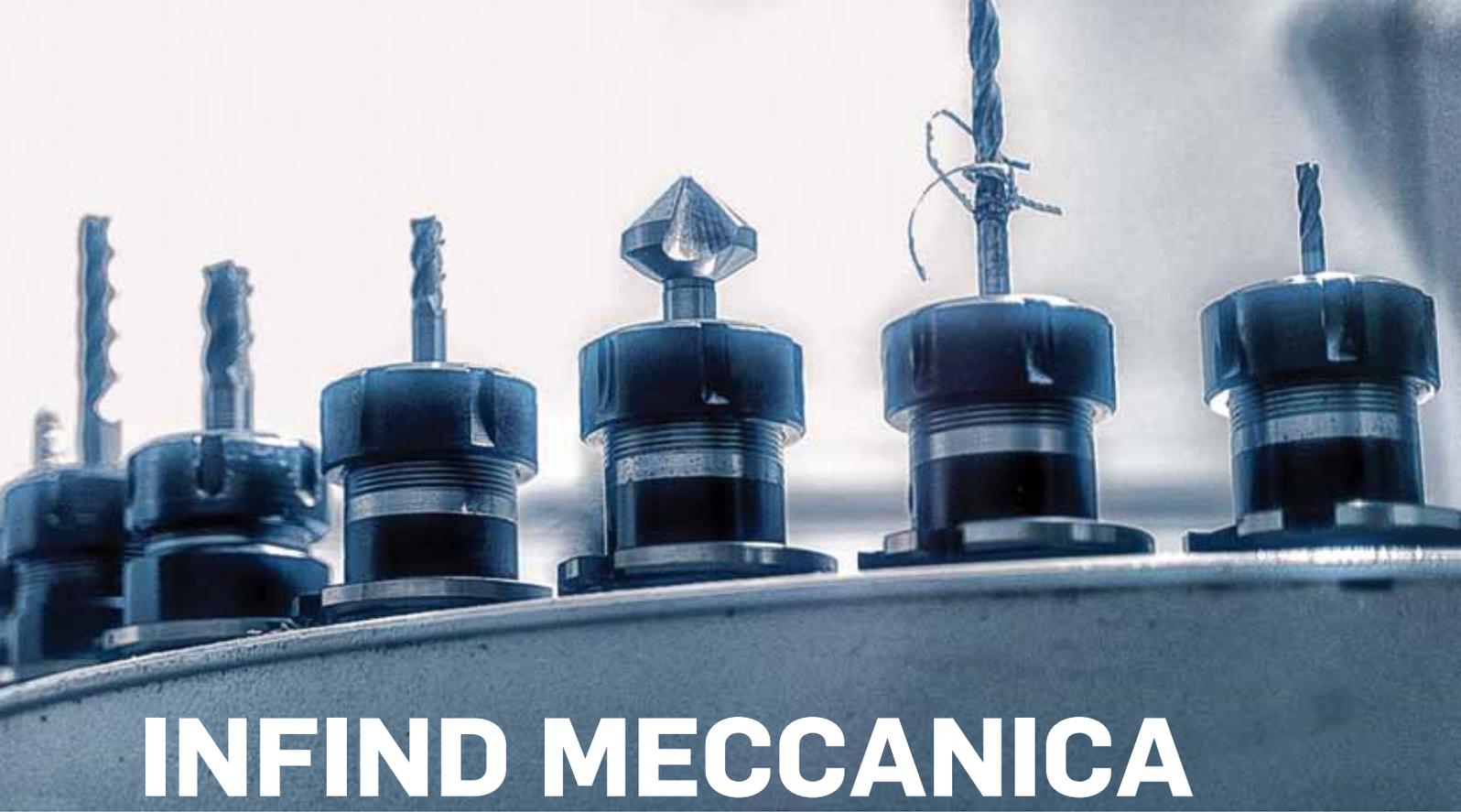
»»»»» A WINNING COMBINATION FOR EVERY RECYCLING APPLICATION! «««««

idromec
EXPRESSING PERFORMANCE

balers, shear-balers, multimaterial balers



Idromec S.p.A.
Via Roma 23
37060 Mozzecane (Vr) ITALY
Tel. +39 045 7930179 • Fax +39 045 7930600
info@idromecspa.com • www.idromecspa.com



INFIND MECCANICA

La diversificazione come opportunità

In uno scenario economico dinamico e complesso come quello attuale, caratterizzato da continui cambiamenti tecnologici e da una forte concorrenza sul mercato, è di grande importanza per un'azienda pianificare e sviluppare nuove strategie in grado di comunicare le peculiarità che la differenziano rispetto ai propri concorrenti, al fine di ottenere un vantaggio competitivo andando a coprire più segmenti di mercato possibile. È questa una scelta che può rivelarsi alquanto vantaggiosa tanto per una start up quanto per un'impresa già consolidata.

Questa strategia è stata adottata anche da **Antonio Vangi**, dinamico e consumato industriale, che ha saputo fare un'operazione che gli imprenditori più avveduti considerano una sorta di dovere professionale: ha ampliato e diversificato la sua già consolidata attività il cui **core business è costituito dalla progettazione e costruzione di banchi di assemblaggio e controllo per fanali di autoveicoli**.

A **Infind S.r.l.**, azienda certificata UNI EN ISO 9001:2015, che opera dal 1982, Antonio Vangi ha affiancato **Infind Meccanica** una realtà, con una nuova linea produttiva e con una serie di servizi pensati per coprire ulteriori e sempre più ampi segmenti di mercato.

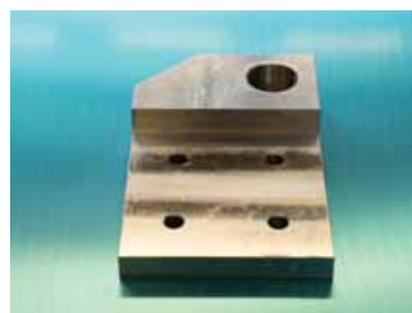
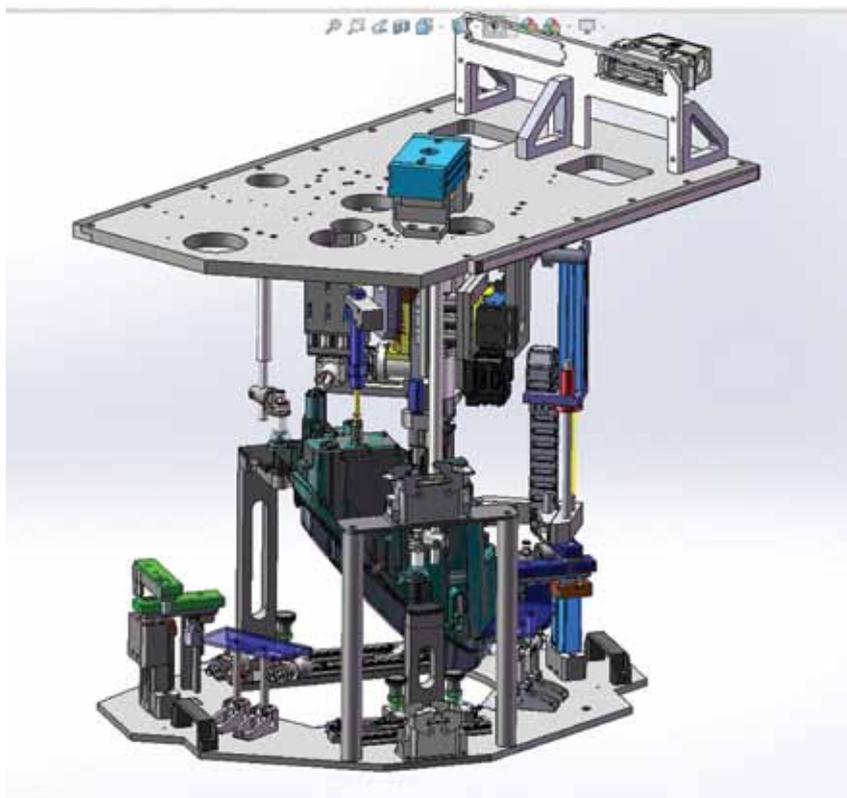
Cerchiamo di capire dall'imprenditore quali sono gli obiettivi di **Infind Meccanica** e

Lavorazioni meccaniche
CAD/CAM.

Stampa professionale
3D applicata
nella produzione
di componenti
difficilmente realizzabili
con le tecnologie
tradizionali.

Innovativo trattamento
delle superfici con
il metodo RILSAN





come questa realtà si pone nella filiera dei terzisti meccanici

«**Infind Meccanica nasce da una costola di Infind S.r.l., presente sul mercato da circa quaranta anni come fornitrice dei più grandi ed importanti costruttori di automobili del mondo. Abbiamo deciso di proporci anche nel settore dei terzisti meccanici** – spiega l'imprenditore – **quando constatato che la nostra officina meccanica grazie all'innovazione tecnologica, ad un ciclo produttivo altamente performante sempre sottoposto a severi controlli di qualità, poteva soddisfare richieste di lavorazioni complesse e aveva quindi capacità tali da "misurarsi" in un comparto certamente affollato, ma dove potevamo trovare un nostro spazio. Chi differenzia la propria offerta riesce ad entrare in relazione con un maggior numero di stakeholders: si crea un network di clienti, venditori, fornitori e partner che accrescono le risorse a disposizione rafforzando il business e consentendo di esercitare maggiore influenza sul mercato.**

Un team costituito da trenta qualifica-



profili

per ricoprire i tubi per il trasporto di acqua e per rivestire parti a contatto con gli alimenti. La rilsanizzazione è usata, ad esempio, per rivestire i cestelli delle lavastoviglie che operano in un ambiente veramente ostile ed è usato in alcuni componenti delle macchine per l'industria alimentare e nelle attrezzature ospedaliere. ■



RAGIONE SOCIALE

INFIND S.r.l.
INFIND MECCANICA

SEDE AMMINISTRATIVA

Via E. Fermi, 21
37026 Pescantina (Verona)

SEDE OPERATIVA

Automazione
Via Natta, 7/A
Meccanica
Via E. Fermi, 21
37026 Pescantina (Verona)
Tel. +39 045 4723383
Fax +39 045 4723384

ANNO DI FONDAZIONE

1982

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Lavorazioni meccaniche e costruzione banchi. Assemblaggio e test

TITOLARI

Antonio Vangi Marco Morandini
Fabio Venuto

RESPONSABILE PRODUZIONE

Tomas Scasserle

RESPONSABILE QUALITÀ

Fabio Venuto

RESPONSABILE ESPORTAZIONE

Luisa Bertoni

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Anna Sorgente

FATTURATO 2020

4 milioni e 500mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 2.000 mq
Coperta: 1.600 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti: 32
Addetti alla produzione: 27
Impiegati: 5

SITO INTERNET / E-MAIL

www.infindmeccanica.it
info@infindmeccanica.it

ti collaboratori sovrintende alle varie fasi dell'intero ciclo per la creazione di componenti meccanici ad alto grado di precisione e lavorazioni su stampi e pezzi dalle strutture complesse con centri di lavoro fino a 5 assi in continuo. Ogni processo inizia con la progettazione meccanica realizzata con software 3D di ultima generazione e con procedure tecnico-ingegneristiche per consentire la costruzione di attrezzature, dispositivi e componenti necessari al processo di automazione industriale. Tutte le lavorazioni, sia per piccole che per grandi serie, sono precedute da simulazione a PC ed effettuate su centri di lavoro garantendo un altissimo livello di precisione su diversi tipi di materiali ferrosi e non ferrosi, plastici, temprati, leghe e superleghe. Le operazioni di tornitura, effettuate su minuterie meccaniche vengono realizzate con torni a CNC che assicurano l'elevata qualità che si riscontra anche nelle lavorazioni CAD/CAM, nella stampa 3D, che consente di realizzare prototipi già pronti per l'utilizzo.

«**Siamo specializzati** – prosegue l'imprenditore – **nelle lavorazioni di superfici che eseguiamo con sistemi CAD/CAM e grazie al know-how raggiunto creiamo anche prototipi, pezzi forati e squadri in piccole serie, pezzi unici, componenti in plastica e metallo. L'aggiornamento continuo del nostro staff, la rapidità produttiva, la velocità e la puntualità nella gestione ed evasione degli ordini (anche entro 24 ore), l'analisi multidimensionale dei prezzi, il monitoraggio del grado di soddisfazione della clientela, ci consentono di essere competitivi nei confronti dei concorrenti**».

Altri traguardi per il futuro? E se sì, quali?

Per definire gli obiettivi aziendali è fondamentale conoscere le risorse

a disposizione dell'azienda e avere una chiara visione di ciò che si vuole raggiungere nel medio e lungo periodo. In **Infind Meccanica** grande è l'attenzione sul potenziamento delle attività destinate alle forniture per aziende esterne, sul consolidamento della stampa 3D e dei processi di rivestimento dei metalli con sistemi meccanici. «**Effettuiamo, infatti,** – sottolinea l'imprenditore – **anche un particolare sistema di rivestimento all'avanguardia che utilizziamo per i pezzi meccanici. Mi riferisco alla "rilsanizzazione" che consiste nell'applicare una pellicola di RILSAN (tra i 100 e 400 micron) a protezione del metallo. Un sistema innovativo, non inquinante e pertanto rispettoso dell'ambiente**». «**Possiamo fornire i pezzi metallici lavorati e rilsanizzati direttamente da noi nella nostra officina, ma possiamo anche effettuare solo il rivestimento di pezzi metallici forniti dal cliente. Questo processo** – continua **Vangi** – **può essere realizzato da Infind Meccanica nella nostra sede di Pescantina, con due processi distinti: applicazione a letto fluido ed applicazione a spruzzatura elettrostatica. Attualmente applichiamo questo processo a pezzi di piccola e media grandezza, in futuro prevediamo di poterlo effettuare anche su pezzi medio-grandi**».

RILSAN: applicazioni e proprietà

Il RILSAN è un prodotto naturale che deriva dalla pianta dell'olio di ricino, pertanto non è tossico, non inquina ed è la soluzione ideale per proteggere le parti metalliche. I rivestimenti in RILSAN, grazie alle eccellenti proprietà fisiche, all'ottima resistenza all'abrasione ed agli agenti atmosferici, sono utilizzati in tutto il mondo



BANCA VERONESE

CREDITO COOPERATIVO DI CONCAMARISE

GRUPPO BANCARIO COOPERATIVO ICCREA

BCC
CREDITO COOPERATIVO



SOSTENIAMO

le imprese del nostro Territorio con finanziamenti
adatti alle esigenze
di questo particolare periodo.

www.bancaveronese.it



Cara scrivania, ci eravamo tanto amati...

Smart-working: il lavoro 'da casa' da necessità a virtù?

Federica Mirandola *Presidente Apidonne*

La pandemia ha stravolto il nostro modo di vivere, obbligandoci ad adattare rapidamente ogni aspetto della nostra esistenza alla situazione di emergenza.

Espressioni come **smart-working** e **lavoro agile** sono divenute, anche per noi italiani, familiari e ricorrenti in notiziari e giornali dal momento che il lavoro 'a distanza' è diventato essenziale per favorire quel distanziamento sociale da subito individuato come misura efficace per contrastare la diffusione del coronavirus.

In realtà, utilizzare i due termini come sinonimi è errato poiché l'anglicismo *smart-working* indica una modalità di lavoro che utilizza tecnologie molto avanzate, *smart*, appunto, mentre il *lavoro agile*, definito dalla legge italiana 81/2017, pone l'accento sulla flessibilità organizzativa e sull'utilizzo di strumentazioni che consentano di lavorare da remoto.

Col lavoro agile, a cui, per comodità, continueremo a riferirci utilizzando il termine *smart-working*, l'esperienza lavorativa non è più legata alla presenza in ufficio: molti italiani hanno dimostrato la capacità di svolgere responsabilmente, ma con maggiore elasticità ed autonomia, le proprie mansioni anche tra le mura domestiche.

Questa prima 'prova' di lavoro da casa ha dato dei risultati decisamente positivi e ha rotto il ghiaccio in una realtà aziendale dalla mentalità ancora datata. **Lo smart-working ha coinvolto circa un terzo dei lavoratori** dipendenti italiani, ha salvato molte persone dalla disoccupazione e molte aziende dal fallimento, garantendo numerosi servizi essenziali anche durante il lockdown.

La rivoluzione che la pandemia ha portato nell'approcciarsi al mondo del lavoro potrebbe rivelarsi una soluzione innovativa per il futuro?

Molti lavoratori sostengono che, se ben attuato e regolamentato, **lo smart-working aiuterebbe a conciliare meglio l'attività lavorativa con quella familiare**, rendendo le persone più serene e motivate e garantendo, di conseguenza, un buon grado di produttività.

Con particolare attenzione al lavoro femminile, la possibilità per dipendenti e imprenditrici di gestire in maniera più autonoma orari e luoghi di lavoro potrebbe favorire quella conciliazione vita/lavoro che da decenni è tematica cruciale del welfare?

Lo smart-working **potrebbe davvero essere un supporto fondamentale per la carriera delle donne ma anche per la loro vita privata**: non le obbligherebbe a richiedere il part-time o ferie e permessi per esigenze familiari e permetterebbe alle aziende, nel contempo, di non rinunciare alle competenze e professionalità femminili, vitali per il successo delle imprese.

Il vantaggio sarebbe evidente anche sul piano sociale: la maternità non avrebbe più un impatto negativo sull'occupazione femminile ed è dimostrato che l'ingresso di più donne nel mercato del lavoro comporterebbe un incremento del PIL corrente.

Con il lavoro agile si richiedono alle dipendenti **grande disciplina personale e notevoli competenze trasversali come l'autonomia, la responsabilità, ottime capacità di gestione del tempo e di problem solving**, necessarie al raggiungimento degli obiettivi comuni aziendali.

Al contempo le imprenditrici dovranno imparare a fidarsi dei dipendenti, a delegare compiti e responsabilità e ad adottare tutta una serie di strumentazioni innovative che per-



metteranno loro di rimanere in contatto con i collaboratori e di monitorarne i risultati. Dovranno inoltre coltivare e implementare le proprie abilità comunicative e di *storytelling* per coinvolgere emotivamente il team e suscitare nella squadra un sentimento di lealtà e di condivisione. La distanza dall'azienda dovrà essere solo fisica, non mentale. Peter F. Drucker diceva: "Se i leader non sono in grado di rompere con il passato, di abbandonare le logiche di ieri, non saranno in grado di creare il domani".

Lo smart-working potrebbe anche aprire, per le giovani donne, nuovi sbocchi professionali in campi tradizionalmente considerati "maschili" come quelli tecnico-scientifici: è importante, in questo senso, un'adeguata formazione all'utilizzo delle nuove realtà digitali per incrementare il proprio vantaggio competitivo nel mercato del lavoro.

Certo, accanto ai pro ci sono, come sempre, alcuni contro. Nei mesi passati molte donne hanno sollevato anche diverse **perplexità sul lavoro agile**. Nella fase di lockdown – con le scuole chiuse e l'impossibilità di contare sul supporto della rete familiare allargata – le donne lavoratrici, senza più aiuti nella gestione della famiglia e della casa, hanno sperimentato un carico di impegni esagerato. In generale, se in famiglia più di un componente pratica lo smart-working, si deve affrontare anche un tema di organizzazione degli spazi domestici e/o di condivisione delle risorse.

È evidente che, oltre la fase di emergenza, con milioni di lavoratori dipendenti che continueranno a lavorare da remoto, **servirà una adeguata progettualità di modelli organizza-**

Comitato per l'imprenditorialità femminile

Roberta Girelli riconfermata alla presidenza del Comitato per l'imprenditorialità femminile della Camera di Commercio di Verona.

Marina Scavini nominata vicepresidente.

15 le componenti del Comitato rappresentative di tutti i settori dell'economia scaligera



Roberta Girelli, presidente di Terziario Donna Verona e Veneto e vicepresidente nazionale di ConfCommercio, è stata riconfermata per la terza volta alla presidenza del Comitato per l'imprenditorialità femminile della Camera di Commercio di Verona. Girelli, sarà affiancata dalla vicepresidente **Marina Scavini**, vicepresidente di **Apindustria Confimi Veneto** e consigliere di **ApiDonne**. Il Comitato ha il compito di favorire, supportare e incentivare il rilancio e la qualificazione dell'imprenditoria femminile locale nell'ambito dell'attività istituzionale della Camera di Commercio e in collaborazione con enti pubblici e privati, creando una rete di servizi a supporto delle imprenditrici, neo imprenditrici e aspiranti imprenditrici, promuovendone il coinvolgimento attivo e l'inserimento concreto nel mondo delle Istituzioni al fine di amplificare le azioni positive e sviluppare un network di relazioni nel territorio attraverso la realizzazione di progetti specifici e qualificanti.

I dati del 2019 dicono che c'è sempre stata un'importante presenza femminile nel tessuto produttivo ed economico: una su cinque sono le imprese condotte da donne: 19.462.

Roberta Girelli ha ricordato che «la legge di bilancio 2021, all'articolo 17 ha istituito un fondo a sostegno dell'impresa femminile presso il Ministero per lo sviluppo economico. Per questo è necessario cavalcare i tempi e approfittare di quest'occasione». ■



tivi più flessibili. Sarà necessario un aggiornamento normativo in materia di lavoro agile, del quale dovranno essere messi in chiara evidenza punti di forza e punti di debolezza.

Prodotti tecnologici di alta qualità e di facile utilizzo, essenziali per garantire un lavoro efficiente anche da remoto, saranno sempre più richiesti da

smartworker e smartmanager: un'esigenza che potrebbe finalmente incentivare in maniera concreta quella rivoluzione tecnologica tanto agognata nel nostro Paese. Non ultimo, si dovrà puntare alla creazione di infrastrutture che permettano a più categorie di lavoratori di poter accedere a questa forma di lavoro. ■

APINExT

come creare valore condiviso

“Le incomprensioni sono sempre causate dall'incapacità di comprendere il punto di vista altrui. Il miglior modo per combattere l'ignoranza è quello di diffondere la conoscenza in modo sistematico. Con questo obiettivo in mente, è fondamentale favorire gli scambi di idee e le relazioni umane”.

Nikola Tesla

ApiGiovani riprende gli incontri, inizialmente via web, di **APINExT**.

Il percorso ideato e progettato a fine 2019, è stato interrotto bruscamente dalla pandemia e si è potuta svolgere una sola data (ottobre 2020) sulla tematica del “Risk Management”.

Ora il Gruppo Giovani ha calendarizzato cinque nuovi incontri da marzo a luglio, dove si cercherà di costruire pillole formative basate su molteplici casi pratici grazie ad una rete di partner qualificati.

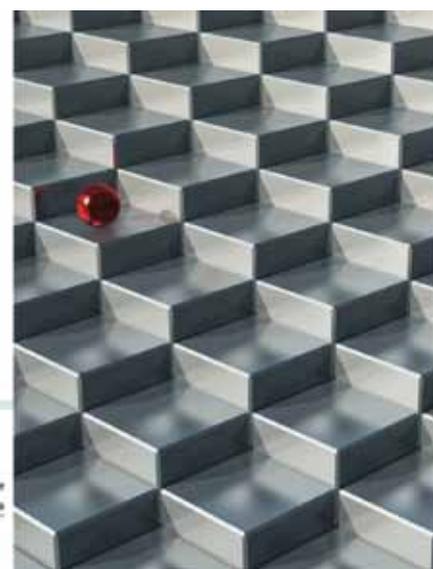
La base di partenza è sempre quella originaria: essere consapevoli che il ruolo delle aziende oggi non è solo massimizzare il proprio profitto, ma farlo in un modo che sia anche vantaggioso per la società, favorendo le comunità e le relazioni per creare “valore condiviso”. Dunque è oltremodo necessario, in tempi Covid-19, affrontare le esigenze e le sfide della società attraverso le imprese stesse sapendo che non esiste un modo unico per competere, ma che la chiave sia quella del concentrarsi sul diventare un'azienda unica, non la migliore.

Quali sfide competitive e come affrontarle

Non serviva la pandemia per realizza-



re che sempre più spesso le organizzazioni di vario genere e dimensione, non stavano più affrontando le tradizionali sfide competitive con le quali storicamente erano abituate a confrontarsi. Eravamo già davanti a una situazione completamente nuova, una sfida completamente diversa. La pandemia ha sostanzialmente accelerato la tendenza verso una forza lavoro più distribuita, mobile e agile, poiché il lavoro basato sulla conoscenza è diventato sempre più digitale.



La conoscenza per il nostro futuro.

Cosa è “valore condiviso”

APINExT radica la sua origine, come percorso relazionale, proprio su questo concetto. Vale a dire, partire da macro problematiche sociali, ambientali ed economiche per approcciarle come un vero e proprio business, invece che come un atto di beneficenza o donazione.

Come PMI siamo, probabilmente, eccellenti nel soddisfare le necessità dei nostri clienti tradizionali, ma se approfondissimo maggiormente il concetto



di valore condiviso scopriremmo enormi potenziali di crescita. Vedremmo aprirsi nuovi mercati, nuove esigenze non ancora soddisfatte, nuovi modi di fare business, e per di più gestendo meglio l'impatto sull'ambiente e sulla comunità.

Sta proprio qui il principale terreno per l'innovazione e la crescita.



Come cogliere questo cambio di prospettiva

La relazione, l'uscita dalle nostre aziende e abitudini è la via che traccia il filo logico degli incontri pensati in **APINEX.T**, che vuole condurci in questo rinnovamento.

Confrontandoci con i partner del progetto abbiamo davvero preso consapevolezza di quanto ci sia una stretta interconnessione tra la competitività di un'impresa e il benessere della comunità circostante.

Riteniamo che il concetto di "valore condiviso" debba dunque essere visto come una nuova e innovativa strategia per il successo economico, generando nello stesso tempo progresso e valore sociale attraverso l'integrazione delle questioni ambientali e dei bisogni sociali nel core business e nelle strategie delle imprese.

Le modalità funzionali che abbiamo pensato si possono riassumere su tre principali pilastri:

- **riconcepire prodotti e mercati;**
- **ridefinire la produttività lungo la catena del valore;**

• facilitare lo sviluppo di cluster locali.

La novità apportata da questa concezione potrebbe davvero riuscire a generare un'inversione di paradigma portando alla luce quella responsabilità sociale d'impresa che per noi è fulcro delle attività imprenditoriali presenti.

APINEX.T come pillole per un nuovo modello di business

Il confronto con i partner permetterà di poter comprendere come spesso le imprese ancora non abbiano colto che creare valore condiviso non è togliere risorse dal proprio business per fare beneficenza.

Aspetti sociali, ambientali, economici devono rientrare nel nostro core business sfruttando la conoscenza che gli imprenditori hanno del business stesso, invece che indossando vesti di benefattori e filantropi. È agendo come imprese e non come enti di beneficenza, che possiamo intraprendere quel un cambio di mentalità necessario ad una definizione attiva del ruolo delle aziende nella società. Cercheremo dunque, attraverso que-

sti brevi incontri, di portare esempi pratici nonché concetti chiave di relazione e sviluppo per motivare noi stessi a giocare un ruolo più importante rispetto ai problemi che ci possono attorniare e nel contempo potendo osservare quanti benefici possano anche esserci per i propri risultati di bilancio. ■



Gruppo Giovani Apindustria Confimi Vicenza

Vecomp S.p.A.
attraverso Vecomp Academy
AIDP Associazione Italiana per la Direzione del Personale - Triveneto
Federmanager Verona Giovani
Viani Assicurazioni
attraverso Viani Lab
Studio Legale MCRK –
Molinarolli & Callipari Rickinger
MAD Day –
Marketing Advertising Digital
Make a Wish –
creiamo eventi Famiglie per la Famiglia ONLUS

Il marketing della ripartenza

webinar *Fulvio Zandrini*

Le persone della 4.0

20 aprile ore 18.30

webinar *Ilaria Agosta*

Il futuro del lavoro e i lavori del futuro

20 maggio ore 18.30

webinar *Silvia Zanella*

I benefici dei sistemi di compliance

8 giugno ore 18.30

(in presenza) *Alessio Molinarolli*

Lean production

13 luglio ore 15.00

visita aziendale ed incontro

@ Pietro Fiorentini S.p.A.

AL TUO FIANCO NELLE SFIDE DI **TUTTI I GIORNI**



Scopri MAN TGE da Eurodiesel

Con una gamma da 3,0 a 5,5 tonnellate, MAN TGE offre il miglior valore in termini di costi di esercizio. Furgoni disponibili in 3 lunghezze, 3 altezze, 2 passi e 2 sbalzi e telai per diverse esigenze di allestimento, c'è sempre un modello in grado di affrontare le sfide quotidiane del tuo lavoro. Info al sito www.van.man

Eurodiesel Srl
Concessionaria e officina MAN

Via della Meccanica 32 - 37139 Zai 2 Bassona (VR)
Tel. 045 8515411 - e-mail: comunicazioni@eurodiesel.it
www.eurodiesel.it



Etichetta nutrizionale

Anche la Spagna ha deciso di adottare il Nutri-Score un brutto colpo per la dieta mediterranea

«L'etichetta a semaforo aveva conquistato inizialmente solo alcuni Paesi europei, complici le multinazionali che operano nel mondo alimentare, ma ora anche la Spagna ha deciso di adottare lo stesso sistema mentre Italia, Grecia, Repubblica Ceca si oppongono decisamente. Questa etichetta crea falsi allarmismi e induce i consumatori a conclusioni affrettate, un colpo basso all'agroalimentare italiano» è il commento amaro di **Pietro Marcato** presidente di Confimi Industria Alimentare nell'apprendere che anche il governo spagnolo introdurrà entro il mese di aprile l'etichetta "Nutri-Score".

«La preoccupazione iniziale si va rafforzando – torna a ribadire il presidente di Confimi Alimentare – con l'avvicinarsi della data entro la quale l'UE dovrà esprimersi sull'adozione di un'unica etichetta nutrizionale valida per tutti i Paesi membri». «L'etichetta promossa dal nostro Paese in alternativa – la NutrInform Battery – esprime i valori nutrizionali di ciascun prodotto tenendo in considerazione il consumo di una porzione, permettendo quindi al consumatore di avere due tipi di informazioni importantissime: il contenuto energetico (calorie, grassi, zuccheri, sale) e un'indicazione delle quantità consigliate del prodotto stesso» tiene a spiegare **Marcato**.

«Rischiando di demonizzare prodotti come l'olio d'oliva e numerose altre specialità» vuole sottolineare **Marcato** «e chi se non la Spagna, principale produttore mondiale di olio d'oliva, può capire questo timore, eppure le scelte sembrano cadere su altri fattori» .



«L'unica magra consolazione è che i prodotti DOP e IGP sono stati esclusi dall'ambito di applicazione di tali etichette in virtù delle loro caratteristiche di eccellenza e di tipicità».

«Lo scopo è nobile – tiene a ricordare il numero uno di Confimi Alimentare – ed è quello di aiutare i cittadini-consumatori a scegliere a colpo d'occhio alimenti più equilibrati per favorire stili di vita più sani, ma dopo aver speso anni a promuovere e valorizzare nel mondo i prodotti della dieta mediterranea con alimenti unici ed apprezzati in tutto il mondo, si sta facendo un clamoroso errore, dando spazio a lobby ed interessi economici che tendono a penalizzare la nostra cucina ed il nostro sapere». ■

Nutri-Score

Il Nutri-Score, lanciato in Francia nel 2017, è un sistema informativo basato sulle etichette dei cibi, che ha lo scopo di aiutare il consumatore a seguire abitudini alimentari più salutari. Posto sul lato frontale della confezione di un prodotto, indica i singoli valori nutrizionali con una scala di **cinque colori** che vanno dal rosso al verde e a cui corrispondono le prime **cinque lettere** dell'alfabeto, a-b-c-d-e. Per la sua semplicità di comprensione, il logo si è rapidamente diffuso in diversi Paesi europei.

NutrInform Battery

Il sistema italiano di etichettatura, rappresentato dalla raffigurazione grafica di una batteria, costituisce una alternativa al sistema semaforico ed ha l'obiettivo di fornire ai consumatori informazioni nutrizionali chiare, semplici, ma allo stesso tempo complete per una corretta composizione della propria alimentazione giornaliera. Attraverso il simbolo "a batteria", il consumatore potrà compiere scelte alimentari consapevoli in rapporto al suo fabbisogno giornaliero e alla percentuale di calorie, grassi, zuccheri e sale per singola porzione, rispetto alla quantità di assunzione raccomandata.



I Wearable riusciranno a trasformare le fabbriche?

Mirko Seghetti *Consigliere CONFIMI digitale*

I Wearable, dispositivi “indossabili” possono essere una grande opportunità per la trasformazione digitale delle nostre aziende. Con “wearable” ci riferiamo agli smartwatch, agli occhiali intelligenti, ai braccialetti, agli anelli e, in generale, a tutti quei dispositivi che consentono agli operatori addetti di accedere facilmente alle informazioni dialogando con la rete aziendale tramite touchscreen o comando vocale, lasciando generalmente le mani libere per l’esecuzione dell’attività cui sono preposti.

Talvolta l’imprenditore è portato a non dare la giusta importanza all’utilizzo di questi dispositivi in ambito aziendale etichettandoli solo come una “moda”. È il caso degli smartwatch per esempio, o non applicabili alla propria realtà in quanto progettati solo per le grandi aziende.

In realtà non è così, anche se, come spesso accade, la capacità di ricerca e sviluppo che hanno potuto mettere in campo le grandi aziende, è stata sicuramente un aiuto importante.

Le origini

I primi tentativi di utilizzo dei dispositivi wearable in fabbrica risalgono ai primi anni del nuovo millennio quando si tentò di utilizzare palmari “rugged” montabili su braccio con l’obiettivo di lasciare l’operatore con entrambe le mani libere. Attorno al 2010 si tentò di introdurre i **Google Glass**, con sperimentazioni che non hanno mai trovato una reale applicazione.

Nel corso degli ultimi anni la situazione è cambiata in modo importante con la messa sul mercato di nuovi prodotti, progettati prevalentemente per l’utilizzo industriale e con un costo che li ha resi più avvicinabili. Parliamo per esempio degli **occhiali intelligenti Epson Moverio**, dei **visori 3D per la realtà aumentata HTC Vice** e degli **smartwatch industriali**.

Ambiti di applicazione

Ma cerchiamo di capire l’ambito di utilizzo dei wearable portando alcuni esempi, ricordando, come detto, che si tratta comunque di dispositivi





progettati e sviluppati per un ambito industriale e che portano **“a bordo” software progettati per dialogare con i sistemi ERP o gestionali e con macchine, magazzini verticali ecc.**

Lo **smartwatch** è probabilmente il dispositivo più conosciuto, un dispositivo pensato inizialmente per il tempo libero ma che è diventato nel tempo un eccellente ausilio in ambito lavorativo. In alcune aziende l'addetto riceve allarmi, notifiche degli stati macchina e dello stato di avanzamento della produzione e, in generale, qualsiasi altra informazione che possa richiedere un'azione o una validazione da parte dell'operatore. Gli smartwatch, abbinati ad opportuni sensori, sono stati utilizzati anche per **segnalare situazioni di pericolo**. Si tratta quindi di un dispositivo che permette al lavoratore di svolgere liberamente la sua attività senza la necessità di controllare costantemente la macchina e riducendo al minimo il tempo che passa tra il verificarsi di un evento e l'intervento.

Altri utilizzi conosciuti dello smartwatch sono l'autenticazione del personale di fabbrica, l'esecuzione delle diverse fasi di lavorazione, la spunta di **check-list operative**.

Altri dispositivi noti sono gli **“occhiali intelligenti”**, i Google Glass forse i più conosciuti, spesso completati da altri dispositivi che aggiungono le istruzioni vocali e da caschi intelligenti in modo da ottenere un sistema **“multimodale”**. Questi dispositivi permettono di **“visualizzare”** su uno schermo immaginario schemi e disegni tecnici senza avere un pc ma possono anche essere usati, ad esempio, per individuare un prodotto sullo scaffale mantenendo le mani libere: in questo caso il sistema di logistica dialoga con gli occhiali intelligenti trasmettendo la locazione del prodotto da prelevare e gli occhiali la evidenziano sugli scaffali. Alcune aziende hanno introdotto un sistema di manutenzione remota: **casco con telecamera** che trasmette al centro di manutenzione remota le immagini dell'operatore sul posto e occhiali intelligenti che proiettano immagini e evidenziano particolari da controllare.

Attraverso gli smartwatch e gli altri dispositivi wearable, alcune aziende **stanno aumentando il livello di sicurezza aziendale**, integrando i segnali e gli indicatori luminosi già presenti in fabbrica, con notifiche ricevute direttamente sul polso del lavoratore. Sempre in ambito sicurezza, alcuni progetti hanno portato alla realizzazione di maglie con sensori che misurano la frequenza cardiaca, la respirazione e la risposta galvanica della pelle; oppure giacche intelligenti con sensori che rilevano fughe di monossido di carbonio; oppure scarpe che misurano il peso di ciò che solleva il lavoratore, avvisandolo con delle vibrazioni nel caso in cui l'oggetto sollevato fosse troppo pesante.

E la privacy?

L'argomento wearable e privacy è salito agli onori della cronaca nel 2018 quando Amazon parlò dell'intenzione di introdurre i braccialetti elettronici in Italia; l'intenzione dichiarata era quella di monitorare il movimento e la posizione dei propri dipendenti all'interno del magazzino in modo da condurli

verso i pacchi da ritirare nel più breve tempo possibile. Ovviamente questo portò molti interrogativi in ambito privacy.

Non ci sono norme specifiche che regolano l'utilizzo dei dispositivi wearable nell'attività lavorativa e quindi occorre fare riferimento ai principi generali del GDPR e, in particolare, al primo comma che disciplina gli impianti audiovisivi e gli altri strumenti dai quali derivi anche



la possibilità di controllo a distanza dell'attività dei lavoratori. L'argomento è complesso e non di facile analisi anche perché si tratta di dispositivi dai quali può derivare non solo la possibilità di controllo a distanza dell'attività lavorativa, ma anche la raccolta di informazioni e dati fortemente invasivi della privacy dei dipendenti.

Come realizzare un progetto

Come sempre, mai improvvisare!

La programmazione di un wearable richiede competenze specifiche che solo poche realtà in Italia sono in grado di avere con costi competitivi. Spesso ci si rivolge agli operatori di rete, ai produttori dei dispositivi stessi o a società di consulenza che tramite le software house riescono a realizzare il progetto.

Sicuramente è importante cercare soluzioni già esistenti da integrare con i propri sistemi, ricordando che spesso i progetti richiedono di coordinare molteplici interlocutori (la direzione, l'IT, le risorse umane, la logistica ecc). E' fondamentale l'Interoperabilità delle soluzioni con l'ERP, con i sistemi MES e con i PLC. ■

Parola d'ordine: rilancio

Filiberto Semenzin *Presidente Verona Stone District*

Tante le riflessioni che questo tempo 'straordinario' ci induce a fare. Tante le parole chiave per descrivere, comprendere, superare questo momento. Se, fin da subito, il «**cambiamento**» – quello subito, rispetto al nostro stile di vita e di lavoro, e quello messo in atto volontariamente da ciascuno di noi risposta all'emergenza – è stato un concetto cardine, si comincia ora, finalmente, a parlare di «**rilancio**».

«**Rilancio**» è un passo oltre rispetto a «ripartenza»: implica, infatti, un certo grado di programmazione, una nuova impostazione, un'attività preparata, un progetto impostato e pronto al via. «**Rilancio**» è quanto ci viene richiesto dai mercati, che, nonostante la pandemia, non si sono mai fermati del tutto, e sono ora più che mai ricettivi a nuovi stimoli e nuove proposte, accompagnate, sempre, dai necessari supporti di informazione e servizi. È possibile «rilanciare» ('lanciare di nuovo') un prodotto, magari già apprezzato, ma non conosciuto e

valorizzato appieno in tutte le sue caratteristiche e specificità, in tutti i suoi modi di proporsi e di rispondere alle esigenze estetiche, tecniche, di applicazione e di funzionalità.

«**Rilancio**» è: riorganizzare, ripresentare, ridare attualità, aumentare la posta in gioco; è un'attività che da una parte genera ed è allo stesso tempo il risultato di un processo di ricerca continua, un processo che è peculiare del mondo delle imprese.

La ripetitività è tipica di un atteggiamento sedentario, mentre la novità, il cambiamento e il rilancio sono propri del fare, del non restare fermi e "con le mani in mano".

Non sono forse gli imprenditori a non essere mai adagiati e, anzi, ad essere sempre curiosi rispetto alle nuove possibilità e opportunità?

Non è forse caratteristica comune a molti manager e amministratori di successo l'intraprendenza di osare e scommettere?

«*L'innovazione distingue un leader da un follower*» sosteneva Steve Jobs.

«Innovare», «**innovarsi**», «**rilanciare**» sono davvero gli imperativi che dobbiamo seguire per uscire dall'impasse di quest'ultimo anno.

E il settore della pietra naturale? Ha bisogno di questo? Io credo di sì.

Il comparto del lapideo ha sempre avuto, ed ha ogni giorno di più, stretti legami con i mondi delle costruzioni, dell'arredo, dell'architettura, del design, della creatività: settori nei quali la ricerca, lo studio e l'innovazione sono fondamentali. Anche le aziende del marmo hanno imparato a "giocare secondo queste regole" e anche per loro la capacità di evolversi e di rinnovarsi è diventata essenziale.

Anche in questa occasione un «**rilancio**» efficace partirà dalle "piattaforme di confronto" tra comparti/aziende e un ruolo importante avranno le associazioni, i consorzi e i distretti – in grado di mettere in rete e di facilitare la contaminazione delle idee, delle esperienze e dei progetti – ma anche le istituzioni, il mondo accademico e quello della finanza e del credito. ■



Vierregroup

SOCIETÀ CONSORTILE A R.L.

L'azienda al servizio delle aziende



*Verona - Via chioda 123 - Tel 045.8015153 - www.vierregroup.com
commerciale@vierregroup.com*

Costituito dalle aziende
metalmecchaniche
Apindustria
**il Gruppo di Acquisto
per il servizio
di raccolta
e smaltimento
dei rifiuti pericolosi**

È stato recentemente siglato il nuovo accordo con **Ecobas S.r.l.** per il servizio di raccolta e smaltimento di rifiuti pericolosi. Lo smaltimento dei rifiuti speciali deve essere affidato, per legge, a società di trasporto iscritte all'Albo Gestori Ambientali, che conferiscono tali rifiuti a centri di recupero o smaltimento autorizzati.



La responsabilità ambientale vissuta dall'azienda è uno dei fattori distintivi della strategia applicata sul mercato, un elemento che porta a modellizzare diversamente al proprio interno la cultura d'azienda, l'orientamento strategico e gli strumenti di rilevazione e di misurazione gestionale. Tutto ciò comporta una serie di oneri economici, diretti e indiretti, che incidono notevolmente sul bilancio aziendale. «*Proprio per contenere questi ma anche altri costi – spiega Luca Ghibellini presidente del settore metalmecchanico Apindustria – crediamo come Consiglio che sia da approfondire la possibilità di creare anche nuovi Gruppi di Acquisto. Stiamo valutando e sondando l'idea di “testare” alcuni prodotti prima con convenzioni ad hoc che, se raccolgono un buon interesse nella categoria, possano anche sfociare in un Gruppo di Acquisto magari anche extra provinciale o tra diversi gruppi di Confimi Metalmecchanici.*» ■

Materie prime tensione sui prezzi dei metalli

Claudio Cioetto *Vicepresidente*

Da qualche mese il comparto dell'industria manifatturiera sta subendo una serie di forti aumenti dei costi delle materie prime, particolarmente dannosi che con la recessione ancora in corso rischiano di minare



anche la tanto auspicata ripresa post Covid. **Per il nostro settore, nell'arco di qualche settimana, la materia prima (tondi, quadri, lamiere, delle varie tipologie e qualità) ha subito aumenti mediamente del 20/30% con punte del 40% e oltre, se si tratta di semilavorati.** Questo aumento così repentino, obbliga le PMI a costi che solo in minima parte riusciranno a recuperare a fronte di commesse e contratti già in essere e sottoscritti. Sta di fatto che dopo un lieve calo nel corso del 2020, l'effetto rimbalzo c'era da aspettarselo, ma non certo di questi valori percentuali.

I motivi sono molteplici, a partire dalle miniere sparse un po' in tutto il mondo chiuse o in parziale attività, a causa della pandemia. I trasporti dei minerali verso le poche acciaierie europee rimaste sono quadruplicati, idem per le importazioni di barre e semilavorati da Cina e altri Paesi produttori. La scarsa offerta del minerale grezzo e le minime scorte attuali, sono in buona parte monopolizzate dalle economie di pochi Paesi asiatici, Cina in particolare, unico Paese uscito dalla pandemia e che non ha conosciuto recessione. Questi Paesi pertanto, stanno acquistando materie prime per i loro altiforni da tutto il mondo, grazie ad una economia sana e ad un forte potere contrattuale. Qualcosa si sta muovendo anche nell'economia italiana ed europea, ma l'offerta dei minerali rimane scarsa, con un ricorrente rialzo dei prezzi a lungo andare insostenibile: a titolo informativo, **il minerale di ferro segna un aumento di circa il 70%, con picchi che superano il 100%, il rame circa il 30%, il nichel oltre il 20% e così per tutti gli altri metalli.** È altresì in atto



settore metalmeccanico

PMI Salute un Fondo e un'opportunità per i lavoratori

Un sostegno al welfare declinato negli ambiti di prevenzione, assistenza e cura grazie a un network di professionisti e strutture del territorio nazionale

anche una forte speculazione che trova nelle materie prime motivo di importanti investimenti finanziari e guadagni nel breve termine. Le previsioni del mercato sono di un continuo aumento per tutto il primo semestre 2021, per poi stabilizzarsi e forse passare ad un calo dei prezzi fin dal secondo semestre. Chiaro che oltre alla speculazione finanziaria, la stessa produzione, in mano a pochi nel mondo, voglia anche massimizzare i profitti in vista di una prossima e auspicata stabilizzazione del mercato.

Confimi Meccanica, con un documento del suo Presidente, ha espresso il disappunto di tutta la nostra manifattura meccanica a chi di competenza. Sta di fatto che ancora una volta stiamo subendo la mancanza di una politica industriale per il nostro Paese. La meccanica e tutta la sua filiera, paga a caro prezzo lo smantellamento di importanti siti siderurgici; non oso pensare a quali aumenti saremmo sottoposti se venisse chiuso l'impianto di Taranto. **La produzione di acciaio italiana è la seconda in Europa dopo la Germania**, il nostro Paese non deve abbandonare la siderurgia, strategica per la nostra economia. Se dovessimo dipendere ancora di più dall'estero verrebbe meno la competitività di tutta la filiera meccanica con il rischio di perdere importanti quote di mercato a favore dei nostri competitor internazionali. ■

La pandemia ha riportato tra le priorità l'attenzione alla salute. Laddove il Servizio sanitario nazionale non ha a disposizione sufficienti risorse per garantire alla popolazione servizi efficienti e tempestivi, arriva PMI Salute. È il progetto di sanità integrativa, dedicato alle piccole e medie imprese manifatturiere e meccaniche, nato nel 2014 dall'accordo, tramite il contratto collettivo nazionale di lavoro, tra Confimi Impresa Meccanica, FIM-CISL e UILM-UIL in collaborazione con RBM Salute. Un'intesa, basata sulla pluralità e frutto di relazioni sindacali avanzate, che permette alle oltre 10mila aziende aderenti, con gli oltre 150mila dipendenti, di essere coperti da un piano sanitario completo per sé e i familiari a carico. **Non soltanto un sostegno concreto al welfare, ma una protezione per i lavoratori e le loro famiglie per quanto riguarda prevenzione, assistenza e cura con un'offerta sanitaria riformulata periodicamente per rispondere alle nuove necessità e fornire prestazioni "su misura" a circa 40mila iscritti.**

«In risposta all'emergenza sanitaria, da febbraio ad agosto 2020, abbiamo previsto una copertura per il rimborso dei contagiati da Covid-19 che prevedeva un indennizzo e un sostegno alle spese per il ricovero. Da ottobre 2020 a marzo 2021, è entrata in vigore un'iniziativa per promuovere la campagna vaccinale antinfluenzale», spiega **Gian Marco Andrei**, direttore del Fondo PMI Salute. «Ora – prosegue – sono al vaglio del Consiglio di Amministrazione una serie



di iniziative da intraprendere rispetto all'epidemia in corso».

I dipendenti delle aziende che sottoscrivono il contratto Confimi Impresa Meccanica vengono automaticamente iscritti al Fondo, salvo facoltà di successiva rinuncia individuale. Le prestazioni vengono erogate secondo due regimi assistenziali: il primo in forma diretta, per cui l'assistito non anticipa alcun importo (ad eccezione di eventuali franchigie scoperte) e riceve le prestazioni da strutture convenzionate del network sanitario capillarmente diffuso sul territorio nazionale; l'altro in forma indiretta: l'iscritto chiede il rimborso delle spese sanitarie sostenute presso strutture non in convenzione.

«Come nella società, così nelle nostre imprese, il capitale più prezioso è rappresentato dalle persone», sottolinea **Marina Scavini**, componente del CdA di PMI Salute. «Avere a disposizione un Fondo e un organismo creato per prendersi cura dei lavoratori e delle famiglie è un'opportunità da cogliere – conclude –. Mette a disposizione servizi e convenzioni utili sia in caso di necessità, sia in ottica di prevenzione, per incentivare uno "stare bene sempre" che ha ricadute positive a livello sociale». ■



www.albrigi.it
info@albrigi.it





PROJECT
HAND AND DEVELOPMENT

 SCHOOL
TECHNICAL COURSE

 TRAINING
CONTINUOUS TRAINING

 MEETING
TECHNICAL MEETINGS

 ACADEMY
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

 RENT
RENTAL SERVICE



settore tessile

Perdite gravi: allarme lanciato dalle PMI del tessile di Apindustria Confimi

Moda molte aziende rischiano di chiudere

30 le imprese iscritte ad Apindustria Verona che operano nel tessile con 2mila dipendenti e 600 milioni di fatturato. Nel 2020 il fatturato è calato del 50%. Nessun sostegno da parte del Governo.

Futuro alquanto incerto, fatturati dimezzati per effetto della pandemia, ma non solo, e nessun aiuto previsto da parte del Governo. È un momento difficile per il Made in Verona che opera nel settore del tessile. Per questo le piccole e medie imprese della moda scaligera associate ad **Apindustria Confimi Verona** si sono rivolte all'assessore regionale allo Sviluppo economico, **Roberto Marcato** invitandolo, in mancanza di risorse da parte della Regione Veneto per far fronte alle perdite, di farsi portavoce delle istanze delle PMI veronesi a Roma, presso la Commissione attività produttive.

«Nel veronese, sono 30 le imprese iscritte alla nostra associazione che operano nel tessile, contano 2mila dipendenti per 600 milioni di fatturato. Per queste, nel 2020, è stato registrato un calo di fatturato del 50%. Una grave perdita, se si considera che la moda rappresenta un quarto del Made in Italy, che può avere ripercussioni

economiche e sociali sull'intero Paese», dichiarano **Lorenzo Bossi**, direttore di Apindustria Confimi Verona, e il presidente del settore tessile **Carlo Barba**. La stessa preoccupazione, per le aziende del comprensorio vicentino, viene espressa da **Manuel Maraschin** direttore di Apindustria Confimi Vicenza e dal consigliere regionale veronese **Tomas Piccinini**. Molte realtà imprenditoriali rischiano di chiudere i battenti, in un settore che presentava criticità ancor prima dell'emergenza sanitaria causata dal Covid-19, sottolinea Dennis Patuzzo, titolare della Denis S.r.l., tra i promotori dell'incontro con la Regione: la concorrenza delle catene internazionali di abbigliamento aveva già assottigliato i margini e messo in crisi il settore.

Significative le conseguenze dal punto di vista sociale, rimarca **Massimiliano Legrenzi** di Telarosa, azienda che conta 40 dipendenti, il 70% dei quali donne, che con il loro stipendio contribuiscono in modo significativo al bilan-



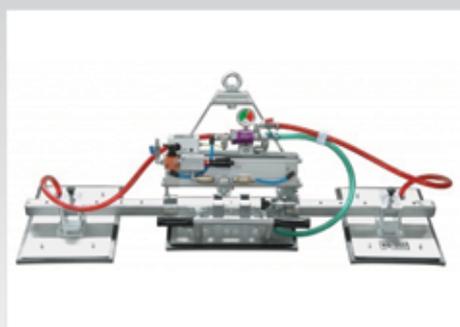
Carlo Barba

cio familiare.

Durante i mesi di lockdown la situazione è precipitata: molta merce è rimasta invenduta o non saldata; le continue chiusure e riaperture dei negozi, l'impossibilità di spostarsi tra Regioni, hanno peggiorato la situazione; inoltre le banche faticano a concedere credito né sono previsti Ristori da parte dello Stato. ■

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



www.almaverona.it

ALMA Service S.r.l.

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

La rendicontazione sociale come opportunità

Giorgio Mion *Professore associato Dipartimento di Economia Aziendale Università di Verona*

Le aspettative sociali ed ambientali sulle imprese sono cresciute negli ultimi decenni, anche a seguito di fenomeni quali il dibattito sul cambiamento climatico, la crisi del 2008, nonché la pandemia da Covid-19. Nel contesto italiano (e veneto in particolare), la scollatura tra impresa e comunità, peraltro, appare come una finzione teorica. Nondimeno, è innegabile che la tensione verso la sostenibilità sociale ed ambientale è divenuta uno dei punti nodali negli scenari competitivi attuali. Basti pensare, ad esempio, all'impegno trasversale verso gli obiettivi di sviluppo sostenibile proposti dall'**Agenda 2030** delle Nazioni Unite. A tale riguardo, grande risonanza ha avuto la risoluzione della **Business Roundtable** del 19 agosto 2019 che ha segnato un cambio di passo nella visione delle grandi imprese statunitensi. Analogamente – e precedentemente – l'Alleanza Italiana per lo sviluppo sostenibile (**ASviS**) ha ingaggiato le principali organizzazioni imprenditoriali per un impegno verso modi di produzione più attenti al benessere delle persone, delle comunità e dell'ambiente.

In tale contesto, l'informazione esterna delle aziende è sottoposta ad un processo trasformativo per certi versi epocale. L'informativa di bilancio si pone dinanzi alla sfida di varcare i confini tradizionali dei lettori del bilancio economico-finanziario, per "parlare" ad un più vasto pubblico di stakeholder. Come tutti i processi trasformativi, ovviamente, ha bisogno di tempo e richiede attenzione e cura.

Le esperienze di comunicazione sociale delle aziende hanno ormai oltre 30 anni di storia; il dibattito accademico sul cosiddetto "bilancio sociale" si è avviato in Italia alla metà degli anni ottanta per poi crescere nei decenni successivi. Alle prime esperienze pionieristiche di bilancio sociale negli anni novanta, hanno fatto seguito prassi consolidate sia nel settore profit (in particolare per imprese medio-grandi) sia nei settori pubblico e non profit. Una delle prime preoccupazioni, sul tema, fu storicamente quella di dare alla comunicazione esterna una forma ed un contenuto credibili e corretti, pur mantenendo la tensione alla leggibilità diffusa. A tale riguar-

do, un impulso decisivo alla diffusione ma anche alla qualità della rendicontazione sociale è stato impresso dalla pubblicazione di varie linee guida nazionali ed internazionali, sia di taglio generale che specifico-settoriale. Nonostante l'ampliamento delle prassi e l'enorme attenzione accademica, la rendicontazione sociale – o "di sostenibilità", denominazione oggi spesso preferita – è rimasta completamente volontaria e "di nicchia". Un punto di svolta fondamentale è costituito dalla direttiva UE N. 95 del 2014, recepita nell'ordinamento italiano con il D. Lgs. 254/2016, che impone agli enti di interesse pubblico (sostanzialmente quotate con più di 500 dipendenti, banche ed assicurazioni) di pubblicare annualmente – in forma separata o integrata nel bilancio di esercizio – un report di natura "non finanziaria" focalizzato sui temi ambientali, sociali, attinenti al personale, al rispetto dei diritti umani, alla lotta contro la corruzione attiva e passiva, rilevanti in relazione a dimensioni ed attività dell'impresa. A questa previsione normativa, si aggiungono poi norme specifiche per particolari realtà imprenditoriali a vocazione sociale come le imprese sociali, obbligate dal D. Lgs. 112/2017 a pubblicare annualmente il bilancio sociale, e le società benefit.

Accanto alle previsioni normative, vi è anche una crescente attenzione – che la ricerca ha evidenziato essere particolarmente viva in Italia – verso il reporting integrato, ovvero sia un documento che unisca in sé l'informativa di bilancio "tradizionale" sugli aspetti economici, finanziari e patrimoniali della gestione e la comunicazione sociale ed economica. Inoltre, nel comparto non profit, la comunicazione sociale integrata sta diventando una prassi sempre più diffusa di trasparenza e coinvolgimento.

Perché (e come) questo processo trasformativo può avere un impatto significativo nella vita delle aziende?

Tre sono i punti nodali per rispondere a questa domanda.

Primo, il coinvolgimento interno ed esterno. La premessa del processo di rendicontazione sta nell'integrazione dell'azienda nella comunità sociale e nel suo riconoscersi



come una comunità di persone e relazioni. Un'efficace rendicontazione sociale passa attraverso l'engagement di collaboratori e stakeholder, affinché la comunicazione non sia unidirezionale – con il rischio dell'autoreferenzialità – ma diventi un processo bidirezionale di mutua conoscenza, di riconoscimento reciproco e di crescita comune. L'engagement si realizza promuovendo la rendicontazione sociale come un patrimonio aziendale immateriale, realizzato grazie al contributo di risorse interne, ovvero ascoltando gli stakeholder in ordine al percepito dell'attività aziendale.

Secondo, la materialità. Il principio di materialità – traduzione letterale, forse non felicissima, dell'inglese *materiality* – impone di rendicontare "ciò che conta davvero", scegliendo accuratamente i temi sensibili per la governance e gli stakeholder. Questo consente non solo di produrre report capaci di restituire un'immagine fedele dell'attività aziendale, ma anche di riallineare la visione interna della governance con quella percepita dagli stakeholder interni ed esterni.

Terzo, l'impatto. La rendicontazione sociale consente di valutare le performance aziendali non solo in termini finanziari, ma valorizzando dimensioni sociali ed ambientali delle attività svolte. Si pensi, ad esempio, alla possibilità di valutare – e con questo sviluppare – le dimensioni "soft" del capitale umano che tanto contribuiscono al successo aziendale ed al benessere della comunità di lavoro, ma che spesso non emergono a sufficienza.

Chiaramente, la rendicontazione sociale non è un processo scevro di difficoltà, costi e qualche rischio, soprattutto per i pionieri. Tuttavia, se essa viene guardata nell'ottica del processo di crescita, anziché in quella di risultato, può determinare un cambio di pas-

so su temi come la motivazione interna e la reputazione esterna dell'azienda. La strada segnata pare essere quella di un progressivo allargamento dei confini prescrittivi (in tal senso, ad esempio, l'UE ha realizzato una consultazione pubblica sull'emendamento

della succitata direttiva, dalla quale è emersa la necessità di ampliare i confini dell'obbligatorietà), per cui l'adesione volontaria a percorsi di rendicontazione sociale potrebbero determinare un vantaggio competitivo non indifferente. D'altra parte, studi condotti su

vasti campioni sia in Italia che in altri Paesi hanno dimostrato che la volontarietà è un fattore cruciale per la qualità dell'informazione esterna, mentre la mera compliance normativa rischia di deprimere l'efficacia della rendicontazione sociale. ■

Turismo

l'Europa guiderà la ripresa, ma solo a partire dal 2024

Arturo Barbato *Hermes Italia Ufficio Studi Euler*

Mentre i Governi sono impegnati per contenere nuove e più contagiose varianti di Covid-19, l'introduzione del "passaporto vaccinale" non sarà **sufficiente a rilanciare il turismo: l'industria potrà vedere una ripresa solo nel 2024**. Per determinare il ritmo della ripresa dopo lo shock Covid-19, prendiamo in considerazione due aspetti: **1)** quanto tempo potrebbe servire ai Paesi per raggiungere l'immunità di gregge e **2)** le lezioni tratte dai crolli economici del passato.

Mentre gli **Stati Uniti** e il **Regno Unito** sono sulla buona strada per raggiungere l'immunità di gregge entro la fine del primo semestre 2021, ci aspettiamo che l'**UE** raggiunga l'immunità di gregge nel secondo semestre 2021 e il **Giappone** nel primo semestre 2022. Questo potrebbe impedire alle persone di questi Paesi di visitare gli Stati Uniti o il Regno Unito senza documenti che certifichino il loro stato di salute. Allo stesso tempo, è importante notare che la maggior parte dei vaccini disponibili non impedisce alle persone vaccinate di contaminare gli altri, specialmente quelli che non sono ancora stati vaccinati. Questo potrebbe anche complicare il recupero del turismo.

Per la **Cina** e il **Sudafrica**, l'immunità di gregge dovrebbe essere raggiunta nella seconda metà del 2022. Accanto all'India, il Sud America si distingue come Paese indietro nella vaccinazione. Il ritardo nel raggiungere l'immunità di gregge è guidato in particolare dalle difficoltà nel far arrivare vaccini più convenzionali e meno costosi come il CoronaVac cinese ai mercati emergenti e ai problemi nella consegna del vaccino, soprattutto in Brasile. Il Sud America deve anche fare i conti con la riluttanza della sua popolazione a farsi vaccinare e con alcune interruzioni nella gestione della catena di fornitura dal luogo in cui i vaccini sono prodotti a quelli in cui sono distribuiti.

Adesso, guardiamo quanto tempo ha impiegato **la spesa turistica per riprendersi dopo le crisi economiche del passato**. Dopo le due ultime crisi (**gli attentati dell'11 settembre e la crisi finanziaria globale del 2009**), la spesa per i viaggi (turismo e affari) è tornata al suo livello pre-crisi due, se non tre, anni dopo l'inizio della crisi. Nel primo caso, la debolezza della domanda



repressa ha determinato il tempo di recupero, dati i timori per la sicurezza. Nel caso della Grande Crisi Finanziaria, il freno alla ripresa ha avuto più a che fare con l'improvvisa necessità di finanziare enormi deficit e di rimettere denaro nel motore economico. Se consideriamo che l'attuale crollo economico è iniziato nel primo trimestre del 2020, ciò significa che i servizi legati al turismo globale e l'attività di viaggio potrebbero tornare ai livelli pre-crisi a partire dalla seconda parte del 2022. Tuttavia, questa pandemia ha scatenato una crisi economica senza precedenti, con importanti misure di contenimento attraverso chiusure e regole molto severe di restrizione dei viaggi e coprifuoco che colpiscono ancora molte persone in Paesi maturi e ricchi. Di conseguenza, le probabilità di un'impennata nel settore dei viaggi sono molto improbabili per il prossimo anno. **L'Europa** potrebbe vedere una ripresa del turismo più veloce degli Stati Uniti, **con 771 milioni di arrivi previsti nel 2024**, più del triplo del minimo storico di 227 milioni toccato nel 2020. Tale numero si ottiene regredendo i dati degli arrivi turistici dal 1980 al 2018 sul PIL corrispondente delle regioni del mondo. I dati supportano l'analisi che un ritorno alla normale attività turistica non avverrà prima di altri due anni. Un recente sondaggio tra i professionisti del turismo da parte dell'Organizzazione Mondiale del Turismo delle Nazioni Unite riafferma questi risultati: la maggior parte **ha detto di non aspettarsi un ritorno ai livelli pre-pandemia prima del 2023**, nella migliore delle ipotesi. Infatti, il 41% degli intervistati ha detto di aspettarsi il ritorno alla normalità solo nel 2024 o più tardi.

L'Europa guiderà la ripartenza, anche se si prevede che rimarrà indietro rispetto agli Stati Uniti nella ripresa economica complessiva ed è probabile che veda arrivi turistici maggiori rispetto alle altre regioni perché ha subito il calo maggiore in termini assoluti nel 2020, con oltre 500 milioni di turisti internazionali in meno. Inoltre, ci aspettiamo che i Paesi dell'UE lavorino insieme per allinearsi meglio all'abolizione delle restrizioni di viaggio: l'Europa ha più da guadagnare in termini di rilancio turistico se può trovare una soluzione valida per il passaporto vaccinale. ■

Oltre 600 studenti in dialogo con le aziende

Successo di partecipazione al ciclo di webinar promossi da Apindustria Confimi Verona Distretto di Legnago, in collaborazione con la multinazionale GiGroup, per far incontrare giovani generazioni e aziende del Basso Veronese

Accompagnare e orientare gli studenti degli istituti superiori alla scoperta del mondo del lavoro, affiancandoli nella scelta del percorso professionale e favorendo l'incontro con aziende del territorio. Questa la finalità del ciclo di incontri di orientamento on line promossi da Apindustria Confimi Verona Distretto di Legnago in collaborazione con GiGroup.

Coinvolti nell'iniziativa oltre 600 studenti che frequentano i principali istituti superiori del Basso Veronese: l'Istituto statale di istruzione "Leonardo Da Vinci" di Cerea, l'Enaip Veneto per le sedi di Legnago e Isola della Scala, l'Ipsia "Giovanni Giorgi" di Verona e Bovolone, il Liceo statale "Giovanni Cotta" di Legnago, l'Istituto "Giuseppe Medici", l'Isiss "Marco Minghetti", l'Istituto di istruzione superiore "Giovanni Silva-Matteo Ricci".

«Apindustria Confimi ha ideato e patrocinato questo ciclo di incontri credendo fermamente nella necessità di avvicinare gli studenti al mondo del lavoro – sottolinea la referente del progetto **Patrizia Aquironi**, vice presidente del Distretto di Legnago di Apindustria Confimi Verona e membro del consiglio direttivo di Verona –. Come Associazione abbiamo fortemente voluto questa iniziativa, certi che avrebbe dato modo agli studenti di cominciare a conoscere, attraverso la presentazione delle realtà aziendali del territorio, quel mondo del lavoro spesso percepito come molto distante, rendendoli consapevoli delle potenziali opportunità per il loro futuro».



Patrizia Aquironi



Emma Coltro

Il progetto è nato dalla sinergia tra **Patrizia Aquironi** e **Silvia Lovato**, expert sales account di GiGroup, prima multinazionale italiana del lavoro e oggi tra le principali realtà, a livello mondiale, nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato occupazionale.



Silvia Lovato



Anerio Tosano

«Questa sintonia tra aziende e istituzioni – sottolinea **Silvia Lovato** – genera grande valore per il territorio. Siamo



Marco Valdabasso



Roberto Lovato



Alberto Cortese

contenti di avere contribuito, con questi incontri, a questa “costruzione di valore”, aiutando studenti e aziende ad entrare in contatto».

Gli incontri si sono svolti via web con il coordinamento di **Emma Coltro**, area

delivery coordinator di GiGroup.

Da una parte le scuole, dall'altra l'esperienza di rinomate aziende per supportare le giovani generazioni nell'acquisire maggior consapevolezza su opportunità e prospettive future. Gli studenti hanno avuto modo di scoprire in concreto organizzazione e struttura delle imprese e di approfondire mansioni, competenze e percorsi. Ecco le aziende coinvolte: **Piva Group S.p.A.** con l'intervento di **Roberto Lovato**, referente HR; **Forigo Industries S.r.l.** con l'intervento di **Alberto Cortese**, amministratore delegato; **Supermercati Tosano Cerea S.r.l.**, con l'intervento del fondatore **Anerio Tosano**; **Singularity&Co.-Gruppo Officine Mirandola** con l'intervento di **Marco Valdabasso**, direttore tecnico. ■



EXIMAG

business under control

Da quasi mezzo secolo costruiamo e prevediamo soluzioni tecnologiche innovative e altamente personalizzate, basate su prodotti e servizi di sicurezza e comunicazione integrati fra loro.

La nostra metodologia di lavoro segue degli step di processo ben definiti:

01. Audit e ispezioni preliminari

e relativa determinazione degli obiettivi condivisi con il cliente

02. Elaborazione, progettazione e pianificazione

degli interventi, delle procedure e dei sistemi integrati

03. Analisi dei costi

e dei relativi benefici economici e finanziari

04. Implementazione e realizzazione

degli interventi progettati

05. Collaudo, manutenzione

e monitoraggio continuo dei sistemi di sicurezza integrati

SOLUZIONI CONTENIMENTO DIFFUSIONE COVID-19 | ANTIFURTO | VIDEOSORVEGLIANZA
NEBBIOGENI | ANTINCENDIO | CONTROLLO ACCESSI | BUILDING AUTOMATION | NETWORK

📍 Via Tevere, 22A - 37136 Verona

☎ T. 045 509511 - info@eximag.it

🌐 eximag.it



L'allarme della relazione semestrale della DIA

la pandemia grande opportunità per le mafie

Pierpaolo Romani *Coordinatore Nazionale di Avviso Pubblico*

Un nuovo allarme lo ha lanciato la Direzione investigativa antimafia (DIA) nella sua ultima relazione semestrale presentata alla fine di febbraio. A causa della crisi generata dal Covid-19 vi è *“il rischio che le attività imprenditoriali medio-piccole vengano fagocitate nel medio tempo dalla criminalità, diventando strumento per riciclare denaro e reimpiegare capitali illeciti”*. Due dati, tra i tanti forniti dalla DIA, supportano nel concreto questo **alert**: il numero delle interdittive antimafia e quello delle operazioni finanziarie sospette raccolte dall'Unità di informazione finanziaria (UIF) della Banca d'Italia.

Nel primo semestre del 2020, **le prefetture italiane hanno emesso 384 interdittive antimafia, di cui 73 nel Nord (20%) Italia e 11 in Veneto**. Ricordiamo che l'interdittiva è una misura di prevenzione finalizzata ad impedire che certe imprese, in cui vi sono fondati sospetti che abbiano rapporti con la criminalità organizzata di tipo mafioso, abbiano rapporti con la pubblica amministrazione inserendosi nel mercato degli appalti. Questa misura preventiva è stata pensata sia per tutelare la concorrenza tra le imprese sia per garantire il buon funzionamento della pubblica amministrazione, di cui le mafie cercano di avvalersi corrompendo



dirigenti, funzionari ed impiegati.

In relazione alle operazioni finanziarie sospette, che possiamo assumere come indicatore dell'attività di riciclaggio di capitali illeciti, la DIA comunica che nei primi sei mesi dello scorso anno ne **sono state registrate 156.508, di cui 8.907 riguardanti il Veneto (5,6%)**. Gli investigatori hanno suddiviso le operazioni finanziarie sospette in due categorie: quelle afferenti direttamente alla criminalità organizzata

e quelle riguardanti i cosiddetti "reati spia". Del totale nazionale sopra citato, **45.210 operazioni hanno avuto attinenza diretta con la criminalità organizzata**. Per quanto riguarda il Veneto, esse ammontano a **2.666**.

È bene considerare che sia nel tentare di inserirsi nel mercato degli appalti pubblici, sia nell'attività di prestito di denaro a imprenditori in difficoltà o di acquisizioni di imprese sul mercato, i mafiosi necessitano di avvalersi di competenze specifiche e, quindi, di avere rapporti con liberi professionisti, operatori del mondo bancario e finanziario, esponenti politici, impiegati della pubblica amministrazione, membri degli apparati investigativi. Il fine di un mafioso è quello di arricchirsi rapidamente ed impunemente. Maggiore è la ricchezza e le proprietà di cui dispone, maggiore sarà il suo potere di influenza e di controllo del territorio. Più un mafioso riesce ad evitare indagini a suo carico e la carcerazione, più rafforzata ne esce la sua immagine agli occhi di lo conosce e lo teme.

La relazione della DIA dedica sette pagine al Veneto, con un focus articolato sulle varie province. Per quanto riguarda Verona, gli investigatori antimafia si soffermano sul radicamento territoriale e la **penetrazione della 'ndrangheta calabrese nel tessuto economico locale**, come hanno testimoniato le inchieste giudiziarie denominate Isola Scaligera



e Taurus, svolte tra giugno e luglio del 2020. Inchieste che hanno visto contestare reati non solo di mafia, ma anche di corruzione, frode, truffa, riciclaggio.

Difendere le imprese che operano correttamente sul territorio scaligero e veneto è possibile. A patto che anche gli imprenditori facciano la loro parte, ovvero: non chiedano capitali al di fuori dei circuiti legali, non chiedano servizi ai mafiosi (es. il recupero crediti), rifiutino di fare affari con personaggi discutibili, segnalino e denunciino situazioni sospette o critiche alle autorità competenti. ■

NYON PLUS

Non accetti compromessi? Nemmeno lui:
il tetto vetrato protagonista di ogni stagione.
Vi aspettiamo nel nostro showroom di Affi (VR).

SQDO DISTRIBUTORE STOBAG PER L'ITALIA DAL 1987.

www.sqdo.net

SQDO
outdoor living

STOBAG



Da e-fattura a moneta digitale

un innovativo baratto finanziario per superare la crisi

Studiato da Confimi Industria con Associazione nazionale commercialisti e rilanciato da Apindustria Confimi Verona, è un meccanismo virtuoso che consente di effettuare compensazioni multilaterali di crediti e debiti commerciali risultanti da fatture elettroniche

Effettuare compensazioni multilaterali di crediti e debiti commerciali risultanti da fatture elettroniche. **Trasforma le e-fatture in moneta digitale il “Baratto finanziario 4.0”**: innovativo strumento studiato in risposta alla crisi da Confimi Industria con Associazione nazionale commercialisti e rilanciato da Apindustria Confimi Verona. Dallo scorso novembre è progetto di legge: ora servono i decreti attuativi ed è stata lanciata una petizione sulla piattaforma Change.org (<http://bit.ly/3opYK9m>).

«Abbiamo bisogno di nuove soluzioni in grado di agevolare la circolazione di beni e servizi e un moderno baratto finanziario può rappresentare una soluzione a tal fine. La compensazione multilaterale di crediti e debiti commerciali può essere realizzata su scala massiva nazionale solo sulla piattaforma delle fatture elettroniche», sottolinea **Renato Della Bella**, presidente di Apindustria Confimi Verona.

Il baratto finanziario 4.0 prevede l'opportunità di declinare questa modalità fra gli operatori dell'economia reale: agricoltura, manifattura, commercio, servizi, professioni. Le problematiche dal versante liquidità, le nuove regole della BCE (*calendar provisioning*) per i crediti deteriorati che spingeranno gli istituti di credito a incrementare gli accantonamenti riducendo di conseguenza le possibilità di concedere ulteriori prestiti, e di immettere liquidità nell'economia reale, preoccupano gli istituti stessi dall'inizio del-

la pandemia.

«Il baratto finanziario potrebbe rendere più solido il sistema dell'economia reale e conseguentemente meno fragile il sistema bancario e finanziario nazionale», spiega **LoRENZO Bossi**, direttore dell'Associazione. **La novità è di particolare interesse proprio per le piccole imprese, tradizionalmente più fragili dal punto di vista dell'accesso al credito, ma che può funzionare in modo generalizzato** indipendentemente dalle dimensioni.

La proposta prevede che la piattaforma telematica SdI dell'Agenzia delle Entrate – da cui transitano oltre 2 miliardi di e-fatture l'anno, la maggior parte delle quali rappresentano crediti per il fornitore e debiti per il cliente – sia implementata affinché gli operatori, quindi imprese e professionisti, possano attuare (su base volontaria) anche multilateralmente la compensazione di crediti e debiti derivanti da transazioni commerciali.

*«Si tratta di una moneta di scambio senza emissione di nuova moneta né circolante né virtuale in grado di ridurre le esigenze di ricorso al credito bancario delle imprese non finanziarie, di ridurre il fenomeno delle perdite sui crediti e i ritardi della giustizia, troppo spesso principali cause dei fallimenti e di buona parte dei crediti deteriorati nel sistema bancario – conclude **Della Bella** –. Aiuterà inoltre a contenere il fenomeno dell'usura e dell'aggressione delle mafie»*. ■

Accordo per favorire l'attivazione del Fondo Nuove Competenze

Siglato da Apindustria Confimi Verona con Cgil, Cisl e Uil per favorire il ricorso allo strumento e "far fruttare" le ore di cassa integrazione traducendole in percorsi formativi finalizzati a riqualificare e incrementare l'occupabilità in risposta alla crisi

In risposta alla crisi, percorsi di formazione e aggiornamento per lavoratori. Questa la finalità dell'accordo territoriale siglato a dicembre da Apindustria Confimi Verona con Cgil, Cisl e Uil di Verona per favorire l'attivazione del **Fondo Nuove Competenze**. Introdotto dal Decreto Rilancio, il Fondo Nuove Competenze è lo strumento che permette alle aziende di realizzare specifiche intese per rimodulare l'orario di lavoro dei dipendenti, in considerazione delle mutate esigenze organizzative e produttive, incentivando percorsi formativi mirati. Il Fondo – per il quale il 18 gennaio sono stati accreditati i primi 70 milioni di euro a copertura di 5 milioni di ore di formazione per 53mila lavoratori – rimborsa la retribuzione (ad esclusione dei ratei di mensilità aggiuntive, TFR e premio di produzione) comprensivo di contributi previdenziali e assistenziali, delle ore lavorative in riduzione destinate alla frequenza dei percorsi di sviluppo o accrescimento delle competenze da parte dei lavoratori. Risorse che permettono di "far fruttare" le ore di cas-



sa integrazione traducendole in percorsi formativi finalizzati a riqualificare e incrementare l'occupabilità. «Come Apindustria Confimi Verona abbiamo accolto con favore questa opportunità che sostiene le imprese nel processo di adeguamento ai modelli organizzativi e produttivi determinati anche dall'emergenza epidemiologica da Covid-19», evidenzia **Renato Della Bella**, presidente di Apindustria Confimi Verona. «È una maniera concreta – prosegue – per aiutare economica-

mente le aziende che stanno affrontando una crisi drammatica e hanno la necessità di riposizionarsi sul mercato o di dotarsi di strumenti innovativi dopo che la pandemia ha rivoluzionato schemi e processi produttivi, domanda e offerta».

La misura si rivolge ai datori di lavoro privati che hanno stipulato entro il 31 dicembre 2020 gli accordi di rimodulazione dell'orario lavorativo dei propri dipendenti, motivati da nuove esigenze organizzative e produttive o dalla necessità di favorire percorsi di ricollocazione. L'intesa siglata permette alle piccole e medie imprese, che non hanno al proprio interno le RSA (Rappresentanza Sindacale Aziendale) o RSU (Rappresentanza Sindacale Unitaria), di avviare iter di formazione specifici, utilizzando un tavolo di confronto provinciale attivato tra i firmatari dell'accordo. «PMI che dovranno riorganizzarsi e trovare modalità diverse per usufruire del Fondo, riunendosi per esempio in forma consortile. Altrimenti il rischio è che siano le aziende più strutturate e numericamente più forti a fare la parte del leone, assorbendo le risorse disponibili», sottolinea **Della Bella**.

A raccogliere e valutare, entro sette giorni dalla ricezione, i progetti presentati dalle aziende veronesi sarà una commissione composta da rappresentanti di Apindustria Confimi Verona e sindacati. La richiesta di contributi sarà inoltrata poi in via telematica all'Agenzia nazionale per le politiche attive del lavoro (Anpal).

Le risorse messe a disposizione dal Fondo Nuove Competenze ammontano a 730 milioni di euro. Telecomunicazioni, infrastrutture, meccatronica, manifatturiero, agroalimentare, cultura e turismo i settori interessati. ■





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
- Gruppo Centro Paghe
- Lightfull
- Edenred
- Samsung - elettronica smartphones

RICERCA PERSONALE

- Adecco
- Atempo
- Generazione Vincente
- G.I. Group
- IG SAMSIC HR
- Cesaro & Associati
- Archimede

CONSULENZA AZIENDALE

- Green School
- Target Salute
- Transaldi
- Allianz
- Euler Hermes

MONDO AUTO

- Eni
- FCA Italy
- Nordest Group
- Viani Assicurazioni
- Hertz - Autonoleggi
- Hyundai - automobili

SALUTE

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

RISTORAZIONE

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



L'export nel 2021

tra dura realtà e prospettive di rilancio

Francesco D'Antonio *Consulente Import Export*

Per gli esportatori Italiani, il 2021 è un anno di lavoro ancora decisamente in chiaro-scuro, nonostante il rimbalzo del PIL atteso del +6,1% nel 2021 (del quale sappiamo che l'export è un fondamentale pilastro), è necessario confrontarsi con il fatto che la ripresa dei mercati europei sarà a **“velocità variabili”** e questo conta molto per le nostre aziende che in termini di vendite in esportazione sono ancora molto **“euro-centriche”**. La ripresa dei mercati che domandano produzione all'Italia, indica che occorre in primo luogo rendersi conto che (stando agli studi pubblicati dalla Commissione Europea) l'area sud dell'Europa contribuirà poco alla ripresa delle vendite oltre confine. Mercati come Francia, Spagna ma anche l'area balcanica, che rappresentano mercati

di sbocco importanti per le aziende italiane segneranno, da quanto dicono le previsioni, il passo anche nei prossimi mesi; occorre quindi che le imprese apportino immediatamente correzioni ai loro piani per lo sviluppo di una strategia di marketing internazionale.

I mercati europei, che si prevede abbiano una dinamica decisamente più positiva sono quelli situati nell'area Nord Europea; questo significa innanzitutto mercati come i Paesi Bassi, la Polonia, la Finlandia e la Germania. In questo momento così particolare, ancora di più diventa importante per le imprese, sviluppare un piano di sviluppo sui mercati esteri, che sia il più concreto possibile.

La **“concretezza”** si può raggiungere dando il giusto



import | export

clienti o distributori. Questo perché nel 2021, non è ancora ben chiaro quando si potrà impiegare di nuovo lo strumento delle fiere. Occorre quindi agire subito e direttamente.

4. Sviluppare i mercati esteri con la modalità corretta. Ancora di più, dovendo agire in condizioni di emergenza, è fondamentale sviluppare o consolidare la presenza su questi mercati nella maniera corretta; se l'impresa esporta un prodotto di consumo, è necessario verificare quali siano le regioni e quindi le città del mercato ad elevato reddito pro-capite delle famiglie. In quella o quelle specifiche regioni, deve pianificare la ricerca e selezione di distributori/clienti per sviluppare l'ingresso della produzione. Se invece l'impresa esporta una lavorazione, prodotto intermedio, materia prima, dovrà verificare quali siano le regioni e quindi centri urbani, dove si aggrega la produzione industriale e di conseguenza effettuare la selezione dei potenziali distributori/clienti.

Riassumendo: la ripresa è indubbiamente un aspetto che riguarda l'andamento dell'economia, ma occorre che la singola impresa, nel suo lavoro quotidiano, colga da subito le migliori opportunità sui mercati di esportazione di riferimento; corretti mercati, diversificazione degli strumenti commerciali e azione sulle giuste parti del singolo mercato di interesse rappresentano indubbiamente delle priorità. Il primo passo da compiere è quello di verificare l'attuale stato del piano di esportazione cercando di **"misurare"** la presenza di queste indicazioni e di conseguenza agire o correggere il programma prima di agire per renderlo il più efficiente ed efficace possibile. Ancora di più in questa fase, l'azienda deve comprendere l'importanza di porre a fianco di una produzione di qualità, flessibile e frutto di un impegno ed investimento quotidiano, anche una programmazione delle azioni commerciali adattate a questo momento storico, dove il mercato ed il cliente vanno trovati e trattati direttamente, vista l'impossibilità nell'immediato di contare sulle versioni classiche degli eventi internazionali di settore che quand'anche vi fossero (in modalità digitale etc.) hanno delle ovvie limitazioni. ■

peso al concetto di Made in Italy, che è una leva straordinaria sulle esportazioni, principalmente per alimentare, arredo e moda che sono da sempre i settori **"bandiera"** del Made in Italy.

Quando l'esportazione riguarda prodotti tecnici, beni intermedi, lavorazioni e altro genere di settori, l'origine italiana ha sempre un suo peso, ma non può essere considerata la principale leva commerciale. Cosa fare allora? Nella **"lista della spesa"** dell'impresa, che deve assolutamente reagire e lavorare allo sviluppo della propria esportazione, ci sono alcune azioni che vale la pena considerare e che ci permettiamo di consigliare.

1. Verificare cosa domandano all'Italia questi mercati "resilienti alla pandemia": è bene che l'impresa verifichi i dati di interscambio aggiornati, per comprendere ognuno di questi mercati UE (ma da questi dati emergono anche i dati dei mercati extra UE) se la loro categoria di prodotto/lavorazione/bene intermedio/materia prima è presente e quanto vale (in milioni di euro) nei termini di esportazione attuali e previsionali.

2. Verificare come sviluppare presenza digitale su mezzi che supportano la visibilità su potenziali clienti e distributori esteri: l'attività **"on line"** può essere solo uno strumento di supporto allo sviluppo dell'export, ma ormai ha assunto un'importanza che non può essere ignorata da chi esporta. L'impresa dovrà verificare lo stato d'essere del sito web, modificando struttura e contenuti, in modo da fornire un profilo pratico e completo (non pubblicitario) di competenze, produzione, servizi etc. Successivamente procederà a definire quali sono le piattaforme, **"directories"** di interesse per l'impresa (perché trattano verticalmente o con apposito **"spazio"** il suo settore) e definirà apposite azioni di **"visibilità"** e/o promozionali.

3. Verificare il numero di trattative in corso con potenziali clienti e distributori esteri; l'impresa dovrà comprendere se attualmente sono attive un numero adeguato di trattative sui mercati esteri che deve trattare con priorità. Se così non è l'impresa dovrà valutare come in azienda è stata organizzata la modalità di selezione e contatto diretto con potenziali

Crescita, strategia e organizzazione



qualità & management

Francesco Domaschio *Dottore commercialista*

Il mondo economico in cui viviamo è estremamente variegato e mutevole; in esso operano imprese e istituzioni di varia dimensione e natura, di molteplici struttura e articolazione organizzativa: multinazionali con divisioni di prodotto e di area, imprese industriali e di servizi, istituti finanziari e assicurativi e aziende operanti nel settore industriale o agricolo...

In particolare, il mondo economico italiano è caratterizzato da un consistente numero di piccole e medie imprese, anzi, molto spesso si caratterizzano come **microimprese**, generalmente a conduzione familiare. Questo è il contesto industriale ed economico del nostro Paese: prima di pronunciare scontati e, a mio parere, immotivati giudizi negativi, occorre considerare che questa struttura del tessuto imprenditoriale ha permesso all'Italia di arrivare ad essere la sesta potenza economica mondiale dal secondo dopoguerra, con strabilianti risultati in termini di PIL e di benessere diffuso, collocandoci ai vertici delle economie avanzate. Quindi non è un modello che va rifiutato a priori e che, anzi, rappresenta quasi un unicum e va salvaguardato e valorizzato anche se, ovviamente, richiede aggiustamenti e ammodernamenti.

Come si è arrivati a questa struttura del nostro mondo imprenditoriale? Quale cammino è stato percorso durante il boom economico degli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso e nei decenni successivi? Ripercorrere brevemente la storia del nostro tessuto industriale è utile per individuarne debolezze e forze, minacce da affrontare e opportunità da cogliere in modo proficuo.

Possiamo identificare tre fasi di evoluzione del nostro apparato imprendito-

riale.

Nella **prima fase**, subito dopo il secondo conflitto mondiale, le nostre imprese sfruttarono in modo ottimale il ciclo di espansione e di stabile sviluppo economico di medio-lungo periodo, con prodotti ottimamente ideati e realizzati; l'attenzione era concentrata sulla produzione e la distribuzione dei manufatti, creando le premesse per un tessuto industriale in cui alcune realtà assunsero dimensioni notevoli in posti di lavoro, spazio occupato e fatturato. In questo periodo scarsi furono però gli investimenti in **organizzazione**, il cui effetto fu una debole elasticità alle mutate condizioni che si sarebbero imprevedibilmente presentate sul finire degli anni Sessanta e nei primi anni Settanta: molti di noi ricorderanno l'**austerità**, le **domeniche a piedi** della **crisi petrolifera** del '72-'73, l'iperinflazione e la stagnazione, riassunte nel neologismo della **stagflazione**. Molte imprese chiusero, ma altrettante superarono la crisi con la contenuta crescita dimensionale e il recupero di elasticità e flessibilità.

La **seconda fase** fu di tipo difensivo, caratterizzata dal processo di **fuga dal conflitto sindacale**: l'emanazione nel 1970 della legge dello **Statuto dei lavoratori**, con cui le imprese erano e sono tuttora investite di enormi responsabilità, unitamente alla crisi del finire della prima fase, spinse molte realtà produttive a ricercare le piccole dimensioni per prevenire il conflitto sindacale, a favorire il decentramento produttivo e a moltiplicare il numero delle aziende, allocandovi i propri quadri e dirigenti, piuttosto che far crescere dimensionalmente l'impresa d'origine. Furono anni difficili (da qualcuno definiti **formidabili**...: mah!), di conflitto, di tensione socia-

le, gli anni del terrorismo e dell'instabilità politica e, dal punto di vista industriale, del **contoterzismo**, della produzione su commessa altrui, della componentistica, della perdita dell'innovazione di prodotto, ma anche, gli anni che progettarono la fase successiva che rappresentò un modello economico di livello mondiale.

Nella **terza fase**, infatti, fu messa a frutto l'esperienza della collaborazione interaziendale maturata in precedenza: è la fase, questa sì **formidabile**, dei **distretti industriali**, studiati in tutto il mondo: gruppi di imprese di piccole dimensioni, ben radicate sul territorio, che spontaneamente collaborano e condividono mercati, processi, innovazioni, sfide, spesso con alcune **capogruppo** che trascinano il business comune.

Oggi ci troviamo in una **nuova fase**, densa di incognite e di sfide: l'**industria 4.0**, l'inserimento dell'**intelligenza artificiale** nei processi produttivi e distributivi, e c'è da affrontare e, per certi versi, da combattere fieramente, il Great Reset, il disegno di circa tremila multinazionali, ciascuna con fatturato pari o superiore ai 5 miliardi di euro (questo è il *World Economic Forum*), di condizionare la vita politica, sociale ed economica delle generazioni future, con uno spazio angusto per la piccola e media impresa.

È realistico pensare che le nostre imprese abbraccino una visione dimensionale che mai le ha caratterizzate e abbandonino ciò che invece è sempre stata la loro forza? Si può intravedere in questo scenario, per certi versi fosco, una luce verso cui dirigersi, senza perdere la propria identità? Questa è la scommessa in cui vogliamo credere e di cui vogliamo discutere prosimamente. ■

Aircomp Italia



COMPRESSORI LUBRIFICATI, OIL FREE, VOLUMENTRICI E CENTRIFUGHI
TRATTAMENTO E FILTRAZIONE ARIA COMPRESSA
GENERATORI DI AZOTO E GAS TECNICI
REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE
SABBIATRICI, SOFFIANTI E POMPE PER IL VUOTO
VENDITA, NOLEGGIO E ASSISTENZA TECNICA
CERTIFICAZIONE INALI E F-GAS

Sede operativa: Via dell'Industria, 21 - 37010 Rivoli Veronese (VR)
Filiale: Via Marittima 69/a - S. Giorgio di Nogaro (UD)
Tel. 045 727 06 12 - www.aircompitalia.it - info@aircompitalia.it





L'inserimento dei nuovi assunti

Rispetto delle norme in materia di salute e sicurezza.
Opportunità di sviluppo aziendale

Francesco Menegalli *Consulente e Formatore*

Con *onboarding* si fa riferimento a quel processo mediante il quale la nuova risorsa selezionata viene inserita nell'ambiente lavorativo e, più specificatamente, in un team, adottando le vesti del nuovo ruolo per cui è stata assunta. L'inserimento pone le basi per il buon adattamento della persona all'ambiente lavorativo e per la sua formazione: per questo, affinché possa raggiungere rapidamente buoni livelli di performance, e di conseguenza aumentare il valore competitivo dell'azienda, è essenziale che quest'ultima strutturi dettagliatamente il processo di onboarding e guidi il nuovo collaboratore nelle varie fasi. L'obiettivo non è solo quello di assicurarsi la miglior performance da parte del lavoratore, ma anche quello di offrirgli tutti gli elementi per la tutela della salute e sicurezza in azienda (ricordiamo che dal D.Lgs. 81/08 ogni lavoratore è considerato attore e parte attiva della costituzione della cultura e del sistema di sicurezza e salute

aziendali).

È da tenere inoltre presente che i lavoratori che statisticamente riportano maggiori casi di infortuni sul lavoro provengono da due gruppi: i lavoratori **senior**, più esperti (che tendono a sottostimare i rischi sul lavoro, per la familiarità e sicurezza che percepiscono rispetto agli stessi e alla mansione) e i lavoratori **junior**, i neoassunti, per ragioni diametralmente opposte. Si comprende come la valutazione dei rischi, a livello individuale, non sia un aspetto puramente oggettivo, ma passi attraverso la lente percezione della persona, influenzata da diversi fattori: tratti individuali, familiarità con la mansione, percezione di controllo, grado di esperienza, senso comune e cultura del team e aziendale, etc. Queste ragioni evidenziano l'importanza della capillarità dell'azienda nei processi di onboarding, per trasmettere appropriate procedure di sicurezza e promulgare la cultura stessa della sicurezza in azienda. Secondo statistiche

internazionali, il 20% dei neoassunti lascia l'azienda prima di compiere il 45esimo giorno di lavoro e 1 dipendente su 3 lascia il posto prima della fine del primo anno. Sulla base di questi dati, un *onboarding* **gestito adeguatamente tutela l'azienda** dal dispendio di tempo e costi investiti nella formazione e preparazione della risorsa stessa, tenendo in considerazione che **sostituire un dipendente costa in media all'azienda il 9% del salario annuale dello stesso (Institute for Research on Labor and Employment, University of California), dati i costi di recruiting, selezione, formazione, etc. – senza contare l'aspetto non monetizzabile, come la perdita del know-how.** L'*onboarding*, la formazione e l'addestramento del dipendente fanno parte delle strategie di *retention* aziendale. Il processo, inoltre, non si riferisce solo all'inserimento della risorsa in azienda (es.: primo giorno di lavoro), ma si rifà a un percorso ampio e articolato, che dura diversi

mesi, anche in base al ruolo che si andrà a ricoprire. Non esiste un processo standard e preimpostato adottabile in ogni settore, in ogni azienda o in ogni reparto, ma varia da contesto a contesto, in quanto deve tener conto della mansione, della cultura e delle strategie condivise.

È importante che in azienda vi sia traccia del processo stesso e che venga protocollato, affinché le fasi da seguire a ogni nuova assunzione siano chiare, comprese da tutti, regolamentate e predisposte in completezza e con obiettivi definiti, per la tutela aziendale e del neoassunto.

Propedeutica all'inserimento in azienda deve essere (ove prevista) la "visita medica pre-assuntiva" effettuata dal medico competente, volta a stabilire l'idoneità del lavoratore alla mansione specifica.

Il primo step di inserimento dovrebbe comprendere una presentazione dettagliata dell'azienda (vision, mission, valori, cultura, policy aziendale, etc.), dei suoi obiettivi e punti strategici, e di aspetti più tecnici, quali

la presentazione della busta paga, del sistema di *welfare*, dei mezzi comunicativi aziendali, delle figure gerarchiche a cui fare riferimento, le informazioni per la tutela della Salute e Sicurezza, la fornitura di dispositivi di protezione individuale e altre attrezzature (vestiario etc). Questa prima parte può essere definita "orientamento", e si accompagna anche a un tour guidato dell'azienda e a un primo gestito contatto con l'ambiente di lavoro e i colleghi.

Inoltre, il D.Lgs. 81/08 stabilisce che "il datore di lavoro assicura che ciascun lavoratore riceva una formazione sufficiente e adeguata in materia di salute e sicurezza, anche rispetto alle conoscenze linguistiche...". La formazione e, ove previsto, l'addestramento specifico devono avvenire in occasione della costituzione del rapporto di lavoro o dell'inizio dell'utilizzazione qualora si tratti di somministrazione di lavoro e l'**Accordo Stato Regioni del 2011 prevede che "il percorso formativo deve essere completato entro e non oltre 60 giorni**

dalla assunzione". L'affiancamento a colleghi esperti rappresenta un efficace addestramento e un punto di riferimento on-the-job: sia in termini di hard skills che di soft skills. Questa fase può essere definita "role training": essenziale per il benessere e per la soddisfazione lavorativa del dipendente. Possono essere stabiliti momenti di valutazione in itinere, garantendo, così un buon monitoraggio dell'inserimento, e un colloquio o una survey finale per la valutazione di tutto il processo.

Quali sono i vantaggi di un processo di onboarding strutturato?

Il benessere del dipendente, la gestione di possibili rischi fisici e psico-sociali, il raggiungimento di adeguati livelli di performance dei nuovi lavoratori in tempi più brevi. Inoltre, l'azienda ne può godere a livello di immagine e di brand, rendendosi più attrattiva per i candidati e per i neoassunti e può ridurre i livelli di turnover. ■





La nuova definizione di default cosa cambia per le imprese

Luca Bortolazzi *Consulente aziendale*

Il 1° gennaio 2021 è entrata in vigore la nuova definizione di default, prevista dal regolamento europeo, relativa ai requisiti prudenziali per le banche e gli intermediari finanziari. Con il termine di default, in economia, si intende la situazione in cui un soggetto non è in grado di onorare regolarmente, con mezzi normali di pagamento, le obbligazioni assunte alle scadenze pattuite. In finanza riguarda il modo in cui le singole banche e gli intermediari devono classificare la clientela a fini prudenziali. Le banche da molti anni classificano la clientela in varie categorie a seconda del profilo di rischio che viene assegnato a ciascun cliente sulla base di dati oggettivi e soggettivi. Tale classificazione permette, ai fini prudenziali, di stabilire l'ammontare di patrimonio che deve accantonare la banca a fronte degli affidamenti concessi.

In generale quando la banca o un intermediario incappa in un cliente inadempiente deve adottare delle procedure specifiche che comportano:

- la valutazione della capacità di rimborso da parte del cliente;
- l'aumento degli accantonamenti di capitale (capitale di vigilanza) a copertura della probabilità di default;
- la riclassificazione del cliente nelle classi di merito peggiori;
- il peggioramento delle condizioni di pricing sulle linee di credito;
- la preclusione a concedere nuova finanza o ad accedere a forme di moratoria.

Specificatamente l'art. 178 del Regolamento Europeo n. 575/2013 va a normare, a livello europeo, le modalità con cui definire un cliente, sia esso privato o con partita iva (come i professionisti, le ditte individuali, le società), inadempiente rispetto ad una obbligazione verso la banca.

La nuova definizione prevede che il debitore sia considerato in stato di default quando ricorre almeno una delle condizioni seguenti:

a) Condizione soggettiva in cui la banca giudica improbabile che senza

il ricorso ad azioni come l'escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente alle sue obbligazioni (questa condizione era già in vigore da tempo);

b) Condizione oggettiva in cui il debitore è in arretrato da oltre 90 giorni consecutivi nel pagamento di un'obbligazione rilevante (novità).

Per obbligazione rilevante si intende un debito scaduto il cui ammontare supera entrambe le seguenti soglie:

1. Soglia assoluta

- Per privati e Piccole e Medie imprese: Euro 100
- Per imprese: Euro 500

2. Soglia relativa

- Per privati e Piccole e Medie imprese: superiore all'1% dell'esposizione verso la banca
- Per imprese: superiore all'1% dell'esposizione verso la banca

Superate entrambe le soglie, prende avvio il conteggio dei 90 giorni consecutivi di scaduto oltre i quali il debitore è classificato in stato di default.

Facciamo un semplice esempio.

Piccola impresa con esposizione complessiva di 25.000 euro e arretrato di euro 275 euro dal 01/10/2020. Viene considerato in default oggettivo dal 01/01/2021 perché:

I. 275 è superiore a 100 euro (soglia assoluta);

II. 275 euro è superiore all'1% di 25.000 euro (soglia relativa);

III. dal 01/10/2020 al 01/01/2021 sono passati più di 90 gg.

Oltre a nuove condizioni ed al concetto di obbligazione rilevante, sono state introdotte altre novità rilevanti quali: il divieto di compensazione, i tempi di cancellazione della segnalazione di default in centrale rischi, l'effetto contagio sulle obbligazioni congiunte, sulle imprese connesse e sulle banche appartenenti allo stesso gruppo e la possibile esclusione dalle misure di tolleranza (come ad esempio la moratoria)

Vediamole nello specifico.**1. Divieto di compensazione**

Per quanto riguarda la compensazione degli importi scaduti con altre linee di credito non utilizzate si evidenzia che tale procedura non è più ammessa come nella precedente versione normativa, pertanto la banca sarà costretta a classificare l'impresa in default anche se le altre linee avessero credito disponibile. È pertanto necessario provvedere a regolarizzare direttamente la posizione sconfinante.

2. Segnalazione in Centrale Rischi

I tempi di cancellazione in Centrale Rischi della segnalazione di default risultano più penalizzanti. Infatti per poter ottenere la cancellazione della causa di default è necessario regolarizzare la posizione e poi attendere ulteriori 90 giorni dalla data di normalizzazione.

3. Effetto Contagio

L'effetto contagio di una posizione in default viene considerata in diversi ambiti: se parliamo di singola esposizione questa contagia anche tutte le altre esposizioni dell'impresa nei confronti della stessa banca. Tuttavia, nel caso di PMI, la banca può valutare di limitare il contagio solo alla singo-

la esposizione. Il contagio però viene valutato anche a livello dei debitori dell'impresa andata in default con la conseguenza che anche il debitore possa essere considerato inadempiente. La connessione tra diverse imprese può essere determinata da legami di controllo o di natura economica.

Infine, il contagio può essere considerato a livello di Gruppo bancario nel caso in cui l'impresa inadempiente fosse segnalata da una banca appartenente ad un gruppo e l'impresa avesse rapporti con altre banche dello stesso gruppo.

4. Preclusione a forme di tolleranza

Le misure di tolleranza (es. moratorie o rifinanziamento 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. Per tali esposizioni sono previste modalità più stringenti per la classificazione dell'operazione in default. In particolare, se la rinegoziazione comporta una perdita per la banca significativamente rilevante (1%) questa è costretta a segnalare la posizione in default.

In sintesi cosa cambia:**1. Soglie di rilevanza**

- Normativa fino al 31.12.2020: Arretrato di pagamento >5% del debito complessivo con la banca

- Normativa dal 01.01.2021:

- Soglia relativa: > 1% dell'esposizione

- Soglia assoluta: 100 euro per privati e Piccole e Medie imprese; 500 euro per imprese

2. Conteggio giorni

- Normativa fino al 31.12.2020: a partire dal primo giorno di sconfinamento

- Normativa dal 01.01.2021: a partire dal momento del superamento di entrambe le soglie

3. Compensazione

- Normativa fino al 31.12.2020: consentita compensazione con i margini disponibili su altre linee di credito concesse al medesimo debitore

- Normativa dal 01.01.2021: nessun

tipo di compensazione consentito

4. Default tecnici

- Normativa fino al 31.12.2020: diverse casistiche ammesse (es: ritardi imputabili ai tempi di delibera della banca, imputazione degli incassi, classificazione intra-giornaliere);

- Normativa dal 01.01.2021: casistica riconducibile esclusivamente ad errori di tipo informatico

5. Uscita dallo stato di Default

- Normativa fino al 31.12.2020: nel momento in cui il cliente regolarizza verso la banca l'arretrato o rientra dallo sconfinamento di conto corrente

- Normativa dal 01.01.2021: rimane per 90 giorni dal momento in cui il cliente regolarizza l'arretrato o rientra dallo sconfinamento di conto corrente

6. Effetto contagio

- Normativa fino al 31.12.2020: a discrezione della banca

- Normativa dal 01.01.2021: le banche dovrebbero censire le connessioni economiche e giuridiche tra i propri clienti in modo da identificare i casi in cui il default di una impresa possa ripercuotersi negativamente sulla capacità di rimborso di un altro debitore ad essa connesso.

Alla luce di quanto esposto e considerate le dannose conseguenze di una classificazione a default si ritiene che da parte dell'impresa sia necessario predisporre delle procedure per monitorare periodicamente le posizioni bancarie. In particolare si consiglia di:

1. predisporre uno scadenziario per pianificare entrate e uscite anche previsionali;

2. controllare e monitorare frequentemente i saldi di tutti i conti correnti compresi quelli meno utilizzati e/o cointestati;

3. porre attenzione alle scadenze soprattutto a quelle relative ai finanziamenti e al regolare pagamento delle rate;

4. evitare ove possibile gli arretrati. Nel caso non ci fossero le condizioni per evitare gli arretrati tenere costantemente monitorato il conteggio dei giorni. ■

Sanzionate le erronee utilizzazioni dei registratori di cassa



Viviana Grippo *Dottore Commercialista e Revisore Legale*

Come sappiamo dallo scorso 1° gennaio 2020 (leggasi 1° gennaio 2019 per i contribuenti con volume d'affari superiore a 400.000 euro) i soggetti che effettuano operazioni di commercio al minuto o attività assimilate sono obbligati alla memorizzazione elettronica e alla trasmissione telematica all'Agenzia delle Entrate dei dati relativi ai corrispettivi giornalieri.

Come ogni volta che si introducono nuovi adempimenti l'impianto sanzionatorio non viene applicato nell'immediato per permettere ai soggetti obbligati di "adeguarsi" ai nuovi compiti anche facendo errori. Questo periodo con assenza di sanzioni è **definito periodo transitorio e si è concluso lo scorso 31 dicembre 2020**. Ne deriva che dal 1° gennaio 2021 la mancata memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei corrispettivi **verrà sanzionata**. Per evitare sanzioni è quindi necessario che dalla data su citata i dati relativi ai corrispettivi giornalieri dei commercianti al minuto e assimilati vengano trasmessi telematicamente all'Agenzia delle Entrate entro 12 giorni dall'effettuazione dell'operazione. Nel caso in cui tale adempimento e tale scadenza non venissero rispettati scatterà l'applicazione delle sanzioni di cui all'art. 6, comma 2-bis, all'art. 11, commi 2-quinquies, 5 e 5-bis, e all'art. 12, commi 2 e 3, D.Lgs.

n. 471/1997.

Le indicazioni normative citate rappresentano però una novità, le stesse sono state novellate con la legge di bilancio 2021.

Le novità della legge di bilancio 2021 non sono limitate alla modifica sanzionatoria, il legislatore ha altresì chiarito che la memorizzazione elettronica e la consegna dei documenti - che attestano l'operazione stessa - richiesti dal cliente all'atto della esecuzione dell'operazione, quali ricevuta e/o fattura, è effettuata non oltre il momento dell'ultimazione dell'operazione.

Questa affermazione porta con sé che **non è più possibile consegnare ricevuta e/o fattura in un momento successivo a quello di effettuazione dell'operazione stessa**.

Venendo ora alle sanzioni potremmo distinguerle in diverse "categorie":

- mancata o non tempestiva memorizzazione o trasmissione dei corrispettivi, o mancata memorizzazione o trasmissione con dati incompleti o non veritieri: la sanzione è pari, per ciascuna operazione, al 90% per cento dell'imposta corrispondente all'importo non memorizzato o trasmesso. Si tratta di due sanzioni che colpiscono violazioni "collegate," ne consegue che le stesse verranno applicate una

sola volta anche se di fatto le sanzioni commesse sono in numero di due,

- intempestiva richiesta di intervento per la manutenzione del registratore ovvero omessa verifica periodica: la sanzione viene applicata con un minimo di euro 250 a un massimo di euro 2.000,
- violazione che non ha inciso sulla corretta liquidazione del tributo la sanzione amministrativa è fissa e pari a euro 100 per ciascuna trasmissione,
- omessa installazione degli strumenti di memorizzazione e trasmissione telematica: la sanzione amministrativa va da 1.000 a 4.000 euro, l'importo
- manomissione e alterazione degli strumenti di trasmissione telematica e/o loro uso: la sanzione amministrativa pecuniaria va da euro 3.000 a 12.000.

Alle sanzioni su menzionate si uniscono le sanzioni accessorie quali la sospensione della licenza o dell'au-

torizzazione all'esercizio dell'attività per un periodo da 3 giorni ad un mese in caso di mancata memorizzazione e/o trasmissione con dati incompleti o non veritieri, ovvero in caso di mancata/non tempestiva memorizzazione e/o trasmissione se nel corso di un quinquennio sono state contestate 4 distinte violazioni consistenti. Se l'importo complessivo dei corrispettivi oggetto di contestazione è superiore ad euro 50.000 la sospensione è disposta per un periodo da 1 mese a 6 mesi.

In merito al ravvedimento **non è consentito ravvedere la sanzione disposta per l'omessa memorizzazione** dei corrispettivi o la memorizzazione con dati incompleti o inesatti quando la violazione è già stata constatata, mentre sarà possibile applicare il ravvedimento operoso nell'ipotesi di mancata trasmissione dei corrispettivi, anche quando tale violazione sia già stata constatata. ■

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



PORTO 626
Sicurezza,
Qualità e Ambiente
Servizi alle imprese

APIServizi
confimiverona



Tel. 0457532699
www.porto626.it



Formazione in azienda

Un investimento per il futuro

Apiindustria, offre supporto e consulenza nell'organizzazione di attività formativa alla piccola e media impresa attraverso Apiservizi. Lo scopo è permettere ad imprenditori e dipendenti l'acquisizione di nuove competenze, con un approccio alla formazione continua.

FORMAZIONE

L'impegno di Apiservizi, società accreditata ed erogatrice della formazione, si sostanzia nell'organizzazione di:

- corsi di formazione obbligatori sulla sicurezza
- percorsi formativi dedicati allo sviluppo di competenze tecnico-relazionali
- incontri tecnici
- incontri di cultura manageriale
- convegni gratuiti dedicati ad imprenditori, dipendenti e collaboratori aziendali, volti all'aggiornamento sulle principali novità nel mondo economico/imprenditoriale.

FORMAZIONE FINANZIATA DAI FONDI INTERPROFESSIONALI

Apiservizi, supporta le aziende nell'individuazione del fondo interprofessionale più idoneo per far fronte alle esigenze formative, accompagnandole dalla fase di progettazione a quella di rendicontazione del piano formativo. Apiservizi è qualificata presso Fondimpresa come soggetto proponente.

FORMAZIONE FINANZIATA DALLA REGIONE VENETO E DAL FONDO SOCIALE EUROPEO

Le attività formative possono anche essere finanziate con l'utilizzo di finanziamenti erogati da diversi Enti tra i quali Fondi Europei e la Regione Veneto, alla quale l'Associazione è accreditata. I finanziamenti permettono la realizzazione di progetti per lavoratori occupati, disoccupati/inoccupati. Ciò favorisce un idoneo reclutamento delle risorse disponibili.

BANDI E AGEVOLAZIONI

L'Associazione, ha un ruolo di facilitazione nella raccolta dei fabbisogni aziendali, allo scopo di recepire finanziamenti a fondo perduto e agevolazioni, contribuendo così ad una continuità aziendale e al mantenimento di tutti gli assetti.

L'offerta formativa è in continuo aggiornamento per rispondere adeguatamente ai bisogni delle aziende.

Potete leggere l'intero programma annuale e procedere con l'iscrizione ai corsi on-line sul sito www.apiverona.it

CALENDARIO

MARZO 2021

Data: martedì 30 marzo 2021

Titolo: **DIRIGERE E GESTIRE NEL CAMBIAMENTO**

Durata: 8 ore

Orario: 9.00 -13.00 / 14.00 - 18.00

Docente: Alessandro Sacchetti - *Formatore e Consulente aziendale.*

APRILE 2021

Data: mercoledì 7 aprile 2021

Titolo: **IL VANTAGGIO DELLA COMUNICAZIONE POSITIVA. LABORATORIO DI COMUNICAZIONE EFFICACE, STRATEGICA ED EMPATICA**

Durata: 8 ore

Orario: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Docente: Beatrice Vedovi - *Training Retail Management*

convegno gratuito

Data: mercoledì 7 aprile 2021

Titolo: **COMUNITÀ EUROPEA - PIÙ FORNITORI EUROPEI NELLE FILIERE DI FORNITURA: QUALI SETTORI NE BENEFICIANO E COME SCEGLIERE LE OPPORTUNITÀ**

Durata: 2 ore

Orario: 16.00 - 18.00

Docente: Francesco D'Antonio - *Consulenza e Servizi all'internazionalizzazione d'impresa*

Data: martedì 13 aprile 2021

Titolo: **FORMAZIONE GENERALE LAVORATORE - Ed.2**

Durata: 4 ore

Orario: 09.00 - 13.00

Docente: Matteo Previdi - *Ambiente e Sicurezza Apindustria Confimi Verona*

Data: martedì 13 aprile 2021

Titolo: **FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI - RISCHIO BASSO - Ed. 2**

Durata: 4 ore

Orario: 14.00 - 18.00



Docente: Matteo Previdi - *Ambiente e Sicurezza Apindustria Confimi Verona*

Data: mercoledì e venerdì 14, 16, 21, 23 aprile 2021

Titolo: **COMPETENZA DIGITALE: GOOGLE SUITE FUNDAMENTALS**

Durata: 16 ore

Orario: 09.00 - 13.00

Docente: Massimiliano Garofalo - *Consulente e Formatore aziendale*

Data: mercoledì 21 e 28 aprile 2021

Titolo: **COME OTTIMIZZARE E REPERIRE IL CREDITO IN UN MOMENTO DI INCERTEZZA COME L'ATTUALE: ECCO COME CAMBIA IL RAPPORTO BANCA/IMPRESA**

Durata: 16 ore

Orario: 09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Docente: Alberto Sposini - *Consulente e Formatore aziendale*

Data: martedì 27 aprile 2021

Titolo: **FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI - RISCHIO MEDIO - Ed. 2**

Durata: 8 ore

Orario: 09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Docente: Matteo Previdi - *Ambiente e Sicurezza Apindustria Confimi Verona*

Data: martedì 29 aprile 2021

Titolo: **DESIGN THINKING: COME ANALIZZARE E RISOLVERE I PROBLEMI ORGANIZZATIVI - Ed. 2**

Durata: 4 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: *Fattore Umano* - *Consulenza per l'impresa*

MAGGIO 2021

Date: lunedì e mercoledì 03, 05, 10, 12, 17, 19 maggio e 07, 09 giugno 2021

Titolo: **CORSO RAPPRESENTANTE LAVORATORI SICUREZZA - Ed. 1**

Durata: 32 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: Spisal

Date: martedì 4 e giovedì 6 maggio 2021

Titolo: **FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI - RISCHIO ALTO - Ed. 2**

Durata: 12 ore

Orario: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Docenti: Matteo Previdi - *Ambiente e Sicurezza Apindustria Confimi Verona*

Data: martedì 11 maggio 2021

Titolo: **LA RESPONSABILITÀ DI DATORE DI LAVORO, DIRIGENTI E RSPP E LE DELEGHE IN TEMA DI SICUREZZA** [Valido come aggiornamento per RSPP datori e non datori di lavoro]

Durata: 4 ore

Orario: 9.00 - 13.00

Docente: *Fattore Umano* - *Consulenza per l'impresa*

Data: martedì 13 maggio 2021

Titolo: **LA GESTIONE DELL'UFFICIO COMMERCIALE NELLE PICCOLE E MICRO IMPRESE**

Durata: 8 ore

Orario: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Docente: Alessandro Fumo - *Strategie di vendita*

Data: martedì 18 maggio 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO PER LAVORATORI E PREPOSTI – Ed. 2**

Durata: 6 ore

Orario: 9.00 - 12.00 / 14.00 - 17.00

Docente: Matteo Previdi - *Ambiente e Sicurezza Apindustria Confimi Verona*

Data: martedì 20 maggio 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO PER ADDETTI**

ALL'ANTINCENDIO - RISCHIO BASSO - Ed. 2

Durata: 2 ore

Orario: 9.00 - 11.00

Docente: Andrea Quintarelli - *Formatore sicurezza*

Data: martedì 20 maggio 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO PER ADDETTI**

ALL'ANTINCENDIO - RISCHIO MEDIO - Ed. 2

Durata: 5 ore

Orario: 9.00 - 14.00

Docente: Andrea Quintarelli - *Formatore sicurezza*

Data: martedì 25 maggio 2021

Titolo: **I SISTEMI DI GESTIONE DELL'ELEMENTO UMANO: L'INTEGRAZIONE TRA SGSL E LA FUNZIONE HR** [Valido come aggiornamento per RSPP datori e non datori di lavoro]

Durata: 4 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: Fattore Umano - *Consulenza per l'impresa*

convegno gratuito

Data: martedì 25 maggio 2021

Titolo: **RETI E AGGREGAZIONI - COME TRASFORMARE I RAPPORTI COMMERCIALI CON FORNITORI E CLIENTI IN OPPORTUNITÀ DI CRESCITA COMMERCIALE: LA RETE DI IMPRESE**

Durata: 2 ore

Orario: 16.00 - 18.00

Docente: Francesco D'Antonio - *Consulenza e Servizi all'internazionalizzazione d'impresa*

Data: mercoledì 26 maggio 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO ADDETTI AL PRIMO SOCCORSO Gruppo A - Ed 2**

Durata: 6 ore

Orario: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 16.00

Docente: Target Salute - *Medicina del lavoro e Consulenza aziendale*

Data: giovedì 27 maggio 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO ADDETTI AL PRIMO SOCCORSO Gruppo B/C - Ed 2**

Durata: 4 ore

Orario: 9.00 - 13.00

Docente: Target Salute - *Medicina del lavoro e Consulenza aziendale*

GIUGNO 2021

Data: giovedì 3 e 10 giugno 2021

Titolo: **CHANGE LEADERSHIP - GESTIRE IL CAMBIAMENTO IN AZIENDA**

Durata: 8 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: Marco Paccagnella - *Consulente aziendale*

Data: martedì 8 giugno 2021

Titolo: **LEAN THINKING: PRODURRE DI PIÙ, MEGLIO E PIU' VELOCEMENTE**

Durata: 8 ore

Orario: 9.00-13.00 / 14.00 -18.00



Docente: Silvio Marzo - *Consulente aziendale*

Data: lunedì 14 giugno 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO RLS aziende < 50 lavoratori - Ed 1**

Durata: 4 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: Spisal

Data: lunedì e martedì 14 e 15 giugno 2021

Titolo: **AGGIORNAMENTO RLS aziende > 50 lavoratori - Ed 1**

Durata: 8 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: Spisal

Data: giovedì 17 giugno 2021

Titolo: **RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA E RISORSE UMANE**

Durata: 4 ore

Orario: 14.00 - 18.00

Docente: Fattore Umano - *Consulenza per l'impresa*

Data: martedì e giovedì 22 e 24 giugno 2021

Titolo: **ADDETTI PRIMO SOCCORSO aziende GRUPPO A - Ed 2**

Durata: 16 ore

Orario: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Docente: Target Salute - *Medicina del lavoro e Consulenza aziendale*

convegno gratuito

Data: martedì 29 giugno 2021

Titolo: **FAR FUNZIONARE MEGLIO VENDITORI, RAPPRESENTANTI, DISTRIBUTORI: COME FARE E COSA FARE IN PRATICA**

Durata: 2 ore

Orario: 16.00 - 18.00

Docenti: Francesco D'Antonio - *Consulenza e Servizi all'internazionalizzazione d'impresa*

Data: martedì 29 giugno 2021

Titolo: **ADDETTI ANTINCENDIO RISCHIO MEDIO - Ed 2**

Durata: 4 ore

Orario: 9.00 - 13.00

Docente: Andrea Quintarelli - *Formatore sicurezza*

I nostri corsi di formazione a catalogo possono essere finanziati anche attraverso i fondi interprofessionali.

REFERENTE CATALOGO a.ricciardo@apiverona.net

REFERENTE FINANZIAMENTI ALLA FORMAZIONE v.bighignoli@apiverona.net

consultBANK®

since 1987 broker house system

TOP LEASING

Da oltre 30 anni offriamo professionalità e successo nel settore Leasing.

Abbiamo un importante patrimonio professionale e operativo di analisi economiche, ingegneria finanziaria, contratti e partnership che possono soddisfare qualunque vostra esigenza.

Operiamo in tutti i settori, in particolare nell'immobiliare, strumentale, aeronautico, energetico, navale, grandi impianti e targato pesante.

CONTATTI

Via Marsala, 40/C
21013 GALLARATE (VA)
a.madaio@consultbank.com
+39 0331 771526

VERONA E SAN PIETRO IN CARIANO

Le nuove filiali della **Cassa Rurale Vallagarina**

La **Cassa Rurale Vallagarina Bcc** rafforza la sua presenza in provincia di Verona con due nuovi sportelli nel centro di Verona e a San Pietro in Cariano. La Cassa è presente già da trent'anni nel veronese con filiali a Rivalta di Brentino Belluno, Caprino Veronese, Sant'Anna d'Alfaedo, Bosco Chiesanuova, Cerro e Roverè Veronese.

Numeri ma soprattutto persone

La Cassa Rurale Vallagarina conta 7.800 soci e 32.000 clienti distribuiti in 16 Comuni in Trentino e Veneto.

«Il nostro obiettivo è quello di continuare a sostenere i territori raccogliendo risparmio e fiducia e concedendo credito con finanziamenti agevolati, prodotti e servizi dedicati ai soci e alle associazioni. Intendiamo proseguire – sottolinea il presidente **Primo Vicentini** – su questa strada nonostante la paradossale collocazione delle Banche di Credito Cooperativo fra gli enti "significant" e quindi assoggettate alle medesime regole finanziarie previste dagli organi di Vigilanza Bancaria Europea per le grandi banche multinazionali, regole che penalizzano senza dubbio le piccole banche territoriali fondate sul valore della mutualità tra i soci».

«La nuova piazza – precisa il direttore **Giuliano Deimichei** – rappresenta una sfida che il nostro Istituto affronta grazie agli indici di solidità ed efficienza che ci caratterizzano – 81,8 milioni di fondi propri e 18,88 % di indice di solidità».

La filiale di Verona

L'ufficio nel centro di Verona, si configura come uno spazio dedicato alla consulenza su appuntamento: referente è **Anna Manganotti**, che accoglie i clienti il martedì e venerdì, dalle 9.00 alle 12.30. Un'opportunità importante sostenuta anche dalla Capogruppo Cassa Centrale Banca, che ha esordito in città proprio grazie a questa apertura.

La filiale di San Pietro in Cariano

Lo sportello della Cassa in Valpolicella, in viale Ingelheim, si inserisce in una comunità molto simile a quelle che l'Istituto serve da oltre 120 anni. La nuova agenzia è una filiale moderna: accanto alle tre postazioni, predisposte anche per il servizio di consulenza, presenta un'area self a disposizione senza limiti di orario, e un service point d'accoglienza. La gestione della filiale è affidata a **Damiano Marogna**, affiancato dal responsabile dell'area veneta **Renato Pinter**.



Anna Manganotti



Damiano Marogna



Renato Pinter



La Cassa Rurale
Vallagarina è la tua
banca della porta
accanto.

Ora anche a **Verona** e
San Pietro in Cariano.

Dal 1898 le nostre porte sono aperte
al territorio e allo sviluppo economico,
sociale e culturale delle comunità.

La Cassa Rurale Vallagarina
aderisce al Gruppo Cassa Centrale.



**CASSA RURALE
VALLAGARINA**

CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

GRUPPO CASSA CENTRALE
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

www.crvallagarina.it | sede e direzione: **Ala** (Trento)



Il pignoramento della quota di S.r.l. quale modo di soddisfacimento del proprio credito

Pierluigi Fadel *Avvocato*

Il pignoramento di beni mobili ed immobili attiene alla fase esecutiva di soddisfacimento del proprio credito accertato da un provvedimento giudiziale passato in giudicato come una sentenza o un decreto.

I più conoscono come forma di esecuzione quella immobiliare o quella del conto corrente c.d. pignoramento pres-

so terzi, **non tutti però sanno che si può procedere al pignoramento anche delle quote di partecipazione di una società a responsabilità limitata** questa, secondo la giurisprudenza, esprime una posizione contrattuale che va considerata come un bene immateriale equiparato ai beni mobili materiali, la riforma del 2003, ammettendo all'art. 2471 bis che la quota possa

essere oggetto di pegno, usufrutto o sequestro, **ha stabilito la natura della quota quale cosa mobile.**

La partecipazione in una S.r.l. può formare oggetto di espropriazione da parte dei creditori personali del socio a differenza dei creditori del socio di società di persone che non possono invece espropriare la sua quota. Nel caso

di pignoramento della quota sociale la disposizione codicistica stabilisce che "il pignoramento si esegue mediante notificazione al debitore e alla società e successiva iscrizione nel registro delle imprese" e dunque eseguita la notifica del pignoramento il creditore deve farsi restituire gli atti dall'ufficiale giudiziario e iscrivere a ruolo tempestivamente la procedura ed entro quarantacinque giorni dalla notifica del pignoramento il creditore deve poi presentare l'istanza di vendita, l'iscrizione del pignoramento presso il registro delle imprese può avvenire solo attraverso una speciale procedura telematica. All'istanza di vendita sarebbe bene allegare, oltre al certificato dell'avvenuta iscrizione nel registro imprese, l'atto costitutivo della società e la visura camerale, così che il giudice possa conoscere

il valore nominale della partecipazione e l'esistenza di eventuali vincoli alla sua circolazione sarà poi anche opportuno che all'istanza di vendita sia allegata anche l'istanza per la nomina di un custode – in sostituzione del debitore – affinché eserciti ogni diritto inerente il pignoramento della quota effettuato. **Verrà fissata un'udienza per discutere in ordine alle modalità di vendita della quota e per verificare se sussista un accordo tra le parti** come previsto dall'art. 2471 c.c.; nell'ipotesi in cui il tentativo non riesca sarà opportuno che il giudice nomini un consulente che si occupi di stimare il valore della partecipazione societaria, in alternativa alla nomina si potrebbe verificare l'ammontare del patrimonio netto della società come risultante dall'ultimo bilancio della società che sappia-

mo esprimere il valore della società. Una volta stimato il valore della partecipazione si procederà alla vendita della stessa, nell'ipotesi in cui la quota vada invenduta i creditori potranno chiedere l'assegnazione per il prezzo fissato ciò però potrà avvenire solo laddove la vendita disposta non vada a buon fine. Se la quota non viene invece venduta e il creditore non chiede l'assegnazione il giudice potrebbe fissare un'ulteriore vendita all'incanto senza stabilire il prezzo minimo e ciò al fine di soddisfare il diritto del creditore ancorché in misura minore rispetto al credito vantato.

Conclusa la vendita la quota verrà aggiudicata e il provvedimento trascritto presso il registro delle imprese per renderlo in tal modo opponibile al terzo. ■

35°
1982 - 2017

**Claudio
Cioetto**
lavorazioni meccaniche



Viale Verona, 4
37040 Roveredo di Guà (Vr)
Italia

Tel. +39 0442 469163
Fax +39 0442 468175

info@officinecioetto.it
www.officinecioetto.it

TORNITURA
TURNING

FRESATURA
MILLING

FRESALESATURA
BORING MILLING

RETTIFICA
GRINDING

TRATTAMENTI TERMICI
THERMAL TREATMENT



BONUS EDILIZI

CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA

Fidi Nordest ha siglato un innovativo accordo di collaborazione con Cassa Depositi e Prestiti per la vendita a condizioni vantaggiose del credito d'imposta correlato ai Bonus Edilizi

Nuovo contesto normativo

Il Decreto Rilancio (n. 34/2020 artt. 119 e 121) ha introdotto le seguenti novità:

- detrazione fiscale fino al 110% delle spese per interventi di risparmio energetico e riduzione rischio sismico con recupero in 5 anni (cd. "Superbonus");
- pagamento effettuabile attraverso lo sconto in fattura e credito d'imposta cedibile a terzi inclusi Istituti di Credito e altri Intermediari Finanziari;
- modalità di pagamento e cedibilità del credito previste per il "Superbonus" valide anche per le altre tipologie di bonus edilizi, tipicamente recuperabili in 10 anni.

Che cos'è la soluzione proposta da Fidi Nordest e CDP

Il prodotto Cessione del Credito di CDP è una soluzione dedicata alle imprese che permetterà, beneficiando della capienza fiscale di CDP, di cedere i cre-

diti d'imposta maturati sugli interventi di ristrutturazione edilizia e di efficientamento energetico nei casi di pagamento tramite lo **sconto in fattura** e recuperarli in tempi più rapidi rispetto ai termini previsti dalla normativa in materia.

A chi è rivolto

Alle **PMI italiane costituite sotto forma di società** (di persone e/o di capitali) operanti nel settore edilizio, energetico e affini che realizzano interventi ammessi ai benefici fiscali di cui agli artt. 119 e 121 del Decreto Rilancio e che abbiano concesso l'opzione sconto in fattura al Committente dei lavori.

Criteri di eleggibilità

Per accedere al prodotto le Imprese devono rispettare i seguenti criteri:

- rapporto tra eventuali perdite nette e patrimonio netto minore del 50%;

- rapporto in Centrale dei Rischi tra eventuali sconfinamenti cassa e accordato totale minore del 20%;
- assenza di esposizione non deteriorata (scaduti, inadempienze probabili, sofferenze) presso l'Intermediario proponente;
- assenza in Centrale dei Rischi di esposizioni classificate a sofferenza a livello di Sistema. ■

Sul sito Fidi Nordest www.fidinordest.it si può scaricare la brochure illustrativa del prodotto.

Per informazioni o chiarimenti contattare le sedi operative o chiamare il Servizio Clienti al numero 04441838600 o invia una mail all'indirizzo credito@fidinordest.it

PRODOTTI PER LA SALDATURA



LOKERMANN
JUST BE STRONGER



Seguici su 

 Viale Produzione, 16 - Cologna Veneta (VR) •  +39 0442 1722469
 sales@lokermann.eu •  www.lokermann.eu

"Shaping wood..."



SANTO PASSAIA

