

apindustria confirmiverona

# ECONOMIA

## veronese

ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 3 - Anno 20 - settembre 2021 - Editore Apertivi S.p.A. - Verona, via Alfare 2/10 - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% G. S. V. - D.L. 333/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. comma 1000 VERONA - € 4,50

profili • Dellas • Alfa Montaggi • Bertolaso • Lippa



**italcalor**

IMPIANTI TECNOLOGICI

Arriva il *freddo*?  
Porta il **calore** di un **abbraccio**  
a **casa** tua con le soluzioni di **Italcalor**

- Installazione caldaie
- Impianti idraulici
- Centrali termiche
- Climatizzazione
- Assistenza

Italcalor è installatore  
partner Buderus:

**Buderus**

INSTALLATORE  
PARTNER

SISTEMI PER IL RISCALDAMENTO

☎ +39 045 728037 1 [www.italcalor.it](http://www.italcalor.it)  
Via Crivellin, 7/c - 37010 Affi (VR)

Anno 20 - Numero 3  
settembre 2021

Rivista trimestrale  
promossa da



www.apiverona.it

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Beatrice Paglialunga

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

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

**GRAFICA**  
Ilenia Cairo - Verona  
www.studiocairo.cloud

**STAMPA**  
Intergrafica Verona Srl - Verona  
www.intergraficavr.com

**FOTOGRAFIE**  
Archivio Apindustria

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

Pubblicità raccolta in proprio

## inserzionisti

Italcator  
Banca Valsabbina  
Cassa Rurale Vallagarina  
IG Samsic  
Viani Assicurazioni  
Cattolica Assicurazioni  
Fratelli Tabarelli  
Nova Systems  
Lokermann  
Aircomp  
Albrigi  
Infind Meccanica  
Airmadi Painting  
Ineco Maserati  
Perlini  
Cassa Padana  
Tommasi Fratelli  
Dolomiti Energia  
Fomet  
A.l.m.a. Service  
Eurodiesel  
Santo Passaia

## 5 editoriale

### profili

- 6 Dellas
- 10 Alfa Montaggi
- 14 Bertolaso
- 18 Ippa

### confimiindustria

- 22 Innovabiomed

### apidonne

- 24 Impresa femminile: si lavora  
ad una nuova definizione

### apigiovani

- 26 Responsabilità sociale  
d'impresa e compliance

### distretto di Legnago

- 28 Patrizia Aquironi eletta  
presidente

### settore alimentare

- 30 Le conseguenze imprevedibili  
di una pandemia

### settore digitale

- 32 Geografia di un ecosistema  
d'innovazione digitale: PNRR

### settore metalmeccanico

- 36 Rinnovo contratto nazionale  
Confimi Meccanica

### fidinorddest

- 38 Piano nazionale di ripresa  
e resilienza

### focus

- 40 India: crollo profondo  
nel 2020, ripresa lenta

### formazione

- 42 Quanto talento nelle storie  
di queste donne



foto di copertina: Dellas

### news

- 46 A Verona una rete di legalità

### finanza

- 48 La valutazione dei progetti  
di investimento

### fiscale

- 52 Nuovi chiarimenti in tema  
di credito per investimenti

### previdenza

- 54 Incentivi all'occupazione

### qualità & management

- 62 Valutare il percorso  
strategico

### legale

- 64 La privacy in capo al diritto  
del dipendente

# Conto Socio 500



**Il Conto per chi possiede almeno  
500 azioni della nostra Banca.  
Perché è la fiducia a fare  
la differenza.**

**Banca Valsabbina**



Renato Della Bella

La ripresa delle attività produttive post periodo feriale si conferma essere decisamente sostenuta per quasi tutti i settori merceologici ma, come spesso purtroppo accade nel nostro Paese, noi imprenditori rischiamo di trovarci ad operare in una ennesima fase di grave incertezza. Mi riferisco a tutta la problematica relativa alle regole conseguenti l'utilizzo del Green pass. È unanime l'opinione degli imprenditori manifatturieri in merito all'utilità del "certificato verde", ma altrettanto lo è l'esigenza di fare chiarezza sui luoghi nei quali dovrà essere esibito, in particolare per quanto riguarda l'accesso alle aziende private. L'emergenza sanitaria non si può ancora dire conclusa.

Tuttavia, in questo momento di forte ripartenza e di fiducia, pensare di portare avanti la produzione con un organico ridotto è impensabile, se davvero si vuole dare seguito alla mole di ordini da evadere. Attualmente la percentuale di chi non può oppure di chi ha scelto di non vaccinarsi è mediamente del 15% della popolazione lavorativa: tradotto nella quotidianità delle nostre PMI, equivale teoricamente a dover gestire il 15% dei nostri collaboratori in assenza di regole certe.

Come sottolineato anche dalla nostra Confederazione Confimi Industria, con cui stiamo portando avanti un dibattito concreto, serve maggiore chiarezza per evitare che gli imprenditori si sentano lasciati soli nel gestire (ancora una volta) le problematiche legate alla pandemia dopo gli sforzi messi in campo per definire i protocolli di sicurezza.

Abbiamo appreso con soddisfazione la decisione di equiparare i test salivari ai tamponi antigenici e naso-faringei per ottenere il Green pass valido per 48 ore. Decisione che procede nella direzione della tutela della salute dei lavoratori, sia dei vaccinati sia di coloro che non possono oppure non vogliono sottoporsi alla vaccinazione anti Covid.

Sarà necessario però, nel caso in cui l'obbligo di Green pass venisse esteso anche alle nostre aziende, che il suo costo non ricada sui datori di lavoro (come richiesto a gran voce dal sindacato!) o sui nostri dipendenti; inoltre sarà opportuno rendere estremamente facile l'accesso ai tamponi affinché coloro che sono e saranno senza vaccino possano ottenere il certificato verde. Il tutto, ovviamente, finché non verrà fatta chiarezza sugli strumenti effettivamente disponibili (vaccini e protocolli per la cura domiciliare e ospedaliera), per potere considerare terminata questa fase di emergenza e di incertezza che sta durando ormai da troppo tempo. ■

Il Presidente

# DELLAS

## L'innovazione costante come elemento strategico



Chiave del suo successo è non fermarsi alle idee vincenti, ma continuare a fare ricerca, sperimentazione, investimenti. Una leadership internazionale che nasce dall'offrire alle aziende del settore lapideo un'ampia gamma di utensili diamantati di qualità e interamente Made in Italy, consulenza qualificata e servizi di assistenza personalizzata

Un fatturato annuo attestatosi oltre i 18 milioni di euro, una moderna sede direzionale/produttiva di 10.000 mq dove operano 89 collaboratori, 44 dealer e agenti, 5 filiali estere (in Turchia, Spagna ed Etiopia) e 30 strutture commerciali e di assistenza, più di 4.300 clienti diretti nel mondo. E 48 anni di attività.

Un traguardo che **Dellas S.p.A.** raggiunge, quest'anno, forte di una leadership acquisita passo dopo passo in un settore – quello della produzione di utensili diamantati per il taglio e la lavorazione di marmo, pietra naturale, agglomerati – caratterizzato da una tecnologia molto lenta nella sua evoluzione, nel quale, per imporsi sul mercato, bisogna essere capaci di mantenersi costanti nell'innovare.

Tutto **ha inizio nel 1973**, a Desenzano, con la costituzione della Deltas di Sinigaglia&Viazzo Snc (divenuta poi Dellas S.p.A. nel 1979), specializzata nella produzione e commercializzazione di prodotti diamantati, ma **è nel 1982** che, grazie all'intuizione dell'allora Amministratore Unico **Isidoro Ferrari**, l'attività viene trasferita nella sede di Lugo di Grezzana: qui l'azienda diviene un alleato affidabile al servizio della fiorente industria



del distretto lapideo veronese, uno dei primari poli italiani del comparto.

Gli utensili diamantati sono fondamentali in ogni fase di lavorazione del marmo – dall'estrazione in cava, al taglio, alla lucidatura – e garantiscono aumento della produttività, tempistiche performanti, riduzione al minimo dei rifiuti, precisione di taglio, ottimizzazione dei costi di produzione.

**Dellas** produce – rigorosamente in Italia – e propone – in oltre 116 Paesi, essendo presente su tutti i principali mercati di estrazione lapidea: India, Turchia, Brasile, Iran, Russia, Egitto, Italia, Cina ... – un'ampia gamma di prodotti diamantati: dischi, lame per telaio, utensili per macchine a controllo numerico, filo diamantato, utilizzati per taglio, squadratura, calibratura, levigatura, lucidatura, lavorazioni e rifiniture su marmo, granito, agglomerato, materiali simil-lapidei e da costruzione.

Dal 2013 è entrata, con successo, anche nel mercato degli utensili diamantati per lappatura, squadratura, taglio, profilatura, levigatura di ceramica e materiali vetrosi, diventando così un player importante anche nel settore della ceramica.

Grazie ad una strategia industriale all'avanguardia, **Dellas**, nata come azienda familiare, è oggi una solida realtà manageriale con una mentalità internazionale, che ha saputo rendere la propria connotazione italiana un autentico plus. Alla guida del gruppo ci sono il Presidente e CEO **Daniele Ferrari**, **Emanuel Moretto**, General Manager, **Luca Masiero**, Sales&Marketing Director ed

**Edoardo Nicolis**, Operation Manager, affiancati da un team altamente professionalizzato.

*«L'uomo è riuscito a 'plasmare' l'elemento più duro esistente in natura, il diamante, perché possa essere impiegato per tagliare e lavorare tutte le pietre del mondo, i materiali edili e la ceramica – evidenzia **Daniele Ferrari** –. Il diamante sintetico, che può anche avere proprietà superiori a quelle del diamante naturale, viene realizzato in laboratorio con diverse tecnologie e viene utilizzato come costituente primario di utensili, in forma elettrodepositata o sinterizzata, e di abrasivi in unione a leganti opportuni. La tecnologia alla base degli utensili diamantati è perfetta, nella sua 'semplicità', e l'innovazione, nel nostro campo, è data da piccoli, ma continui e sostanziali cambiamenti alla qualità del prodotto. È per questo che il nostro Centro di Ricerca e di Analisi dei Materiali interno può essere considerato a tutti gli effetti il cuore dell'azienda. 2 laboratori con sofisticati macchinari per analizzare nuove pietre ed effettuare test di segabilità. 3 ricercatori, 4 ingegneri, 3.201 pietre analizzate. Il lavoro del Centro è di supporto determinante per lo staff tecnico, che crea i nuovi prodotti e ne consiglia il corretto utilizzo».*

Sperimentazione e innovazione come driver di crescita e un incessante impegno in investimenti nella continua ricerca della Total Quality: **Dellas** è un partner che sa crescere al crescere dei bisogni del cliente, al quale è in grado di garantire personalizzazione dell'utensile, rapidità, servizio post-vendita,





standard di qualità costanti, presenza sul territorio.

«Nel 2018 – prosegue **Luca Masiero** – abbiamo brevettato **3DIM**, “Diamond Injection Moulding”, una tecnologia rivoluzionaria per la realizzazione di nuove forme 3D che consente l’ottimizzazione



delle performance di taglio e, in definitiva, dei processi produttivi. Con il metodo di taglio tradizionale a telaio, si ottengono lastre di marmo già molto sottili, con uno “sfrido” particolarmente limitato, ma grazie alla tecnologia 3DIM viene realizzato un utensile di dimensioni ridotte con forma ottimizzata che garantisce prestazioni straordinarie: + 27% di velocità di taglio con una riduzione del- 48% del consumo di energia e minimo rischio di “fratture” della pietra anche con materiali particolarmente delicati. Un passo in più nel cammino della nostra azienda che mira ad offrire un risultato universale, in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza».

Nello stesso anno è stato avviato anche il processo di fusione per incorporazione con **Peak International S.p.A.**, marchio celebre nel settore delle ceramiche, già partner di **Dellas**, in passato, in iniziative commerciali.

«Peak – ricorda **Emanuel Moretto** – ha scalato in poco tempo le classifiche mondiali nella produzione di utensili

diamantati destinati all’industria della ceramica, riuscendo a coniugare nelle sue lavorazioni passione, tecnologia, know-how e accurata artigianalità made in Italy. Grazie a questa operazione societaria, **Dellas** ha riportato in Italia la produzione degli utensili per la lavorazione della ceramica, in un’operazione di rilocalizzazione, vale a dire di “de-localizzazione al contrario”: nel 2012 avevamo stabilito direttamente in Cina, a Suzhou, nella zona di Shanghai, una sede produttiva per queste linee, con personale locale guidato dall’Operation Manager **GianGaetano Dal Santo**. La fusione **Dellas/Peak** ha consentito di ottimizzare al massimo la parte produttiva

e commerciale e spingere il più possibile sulla distribuzione».

Ma non sono solo ricerca e sviluppo e riuscite operazioni societarie a fare di **Dellas** un’azienda che da quasi mezzo secolo domina i mercati: **essenziali sono le risorse umane e la loro valorizzazione**, perché è grazie alla competenza, alla capacità, all’esperienza delle persone e alla loro motivazione ad innovare che si ottengono i più grandi risultati.

«Per **Dellas** dipendenti e collaboratori commerciali sono un patrimonio preziosissimo, il capitale più importante, direi – conclude **Ferrari** – perché senza le loro conoscenze, professionalità e abilità l’azienda non esisterebbe. Siamo impegnati nella valorizzazione e implementazione costante delle skills dei dipendenti con formazione e aggiornamento periodici, sollecitiamo rapporti di feedback con l’obiettivo di ricevere informazioni utili e pareri sull’attività aziendale e sulle richieste dei clienti e promuoviamo pari opportunità in fase di assunzione, ge-

stione e sviluppo di carriera».

Valori forti, che ritroviamo anche nell’impegno attivo alla tutela dell’ambiente, a cui **Dellas** contribuisce con l’impiego di prodotti ecosostenibili, processi di riciclaggio dei materiali, una linea di prodotti ecologica (ZERO LINE) senza metalli pesanti e il consumo di energia derivante da fonti rinnovabili.

#### **Gli obiettivi del prossimo futuro?**

Oltre a rafforzare le linee di produzione e commercializzazione degli utensili diamantati per l’industria lapidea e della ceramica, mantenendo l’alto livello di servizio offerto ai nostri clienti, puntiamo ad entrare anche in altri settori dove gli utensili diamantati sono essenziali nelle fasi produttive. ■



**RAGIONE SOCIALE**  
DELLAS S.p.A.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Pernisa, 12  
37023 Lugo di Grezzana (Verona)  
Tel. +39 0458801522  
Fax +39 0458801302

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1973

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Utensili diamantati per il taglio di marmo, granito, pietre e materiali simil-lapidei

**PRESIDENTE E CEO**  
Daniele Ferrari

**GENERAL MANAGER**  
Emanuel Moretto

**SALES & MARKETING DIRECTOR**  
Luca Masiero

**OPERATION MANAGER**  
Edoardo Nicolis

**FATTURATO 2020**  
15 milioni di euro

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 10.000 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 89

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
www.dellas.it  
info@dellas.it



INSIEME  
diamo  
VALORE  
ai tuoi  
PROGETTI!



**CASSA RURALE  
VALLAGARINA**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

*Cooperativi. Sostenibili. Responsabili.*

Sede e Direzione: ALA - TN  
[crvallagarina.it](http://crvallagarina.it)



# ALFA MONTAGGI

La forza dell'esperienza e della professionalità

**M**olteplici sono i vantaggi derivanti ad un'azienda che sceglie di fare ricorso ai servizi erogati da **Alfa Montaggi**, dinamica espressione dell'imprenditoria scaligera in grado di garantire alla clientela un'ampia gamma di prestazioni dalla connotazione specialistica, di grande profilo e di sicura affidabilità.

**Alfa Montaggi**, start up costituita a San Martino Buon Albergo nel 2013 grazie all'esperienza della famiglia **Anselmi** dai tre soci **Andrea, Tecla e Petra**, nasce per dare consulenza e per rispondere concretamente alle esigenze di un variegato universo imprenditoriale, costituito da una clientela internazionale che oggi comprende imprese e/o gruppi multinazionali – dei settori alimentare, meccanico, industriale, tecnologico, elettronico manifatturiero – che si trovano a dover fronteggiare picchi di lavoro insoliti ed improvvisi non disponendo, per quel 'determinato' periodo, di personale sufficiente o professionalmente preparato.

**Alfa Montaggi**, fin dalla sua presentazione, mette efficacemente in luce i valori che la contraddistinguono, qualità che stanno alla base della sua missione e che sono: rendere 'produttivi' i fermi di produzione, riparare i guasti agli

Guidare e motivare i collaboratori, lavorare in team, contare su un qualificato staff dirigenziale dotato di elevato know-how nell'impiantistica e nell'elettrometalmeccanica: ecco cosa fa di questa impresa il partner di fiducia di molte aziende e gruppi internazionali per l'eccellenza della consulenza e dell'assistenza erogata nella manutenzione, nella costruzione e nel montaggio di impianti industriali

impianti, smaltire l'esubero di lavoro, aiutare nella movimentazione degli impianti esistenti. **L'impresa si propone infatti quale fornitore di servizi ad elevato contenuto professionale; risponde alle richieste dei committenti in qualità di prestatore d'opera** avvalendosi di figure professionali dotate di specifiche competenze ed esperienze e capaci di risolvere situazioni impreviste o guasti tecnici che possono rallentare o che, addirittura, rischiano di fermare le linee di produzione.

«Con un team di 45 collaboratori composto da meccanici, elettromeccanici, elettricisti formati per interveni-



re singolarmente e/o in gruppo, tanto in Italia quanto all'estero, negli Stati Uniti, in Canada, Messico, in Sud America, oltre che in Europa (Francia, Spagna, Germania...), siamo operativi su più fronti: montaggio, assemblaggio, revisione e manutenzione di macchinari, sia in sede che presso il cliente – racconta **Andrea Dal Sasso**, amministratore unico dell'azienda dal 2014 –. La fase di assemblaggio è fondamentale e determinante per assicurare l'efficienza dell'impianto, pertanto deve essere affidata esclusivamente ad esperti qualificati, in grado di garantire la corretta installazione di ogni elemento. Con un reparto perfettamente attrezzato e personale tecnico certificato, possiamo effettuare il montaggio parziale dei particolari

meccanici/singoli gruppi, oppure occuparci dell'assemblaggio. Affinché il montaggio dei macchinari avvenga in modo veloce ed efficiente, un vasto know-how è imprescindibile – sottolinea Dal Sasso –. Per il montaggio

di magazzini automatici a trasloelevatori, per pallets e cassoni, multi profondità, automatici autoportanti, handling shuttle frasting. Viene ricercata anche per l'assistenza nei campi dei laser guide vehicles, in quello

sottolinea **Andrea Dal Sasso** –, è destinata tanto all'adeguamento degli strumenti di lavoro quanto alle attività di formazione e aggiornamento del personale che viene coinvolto in periodici corsi di aggiornamento in materia di sicurezza, antincendio, pronto soccorso e uso di carrelli elevatori, per rispondere così esaurientemente alla crescente domanda di specializzazione e di sicurezza. È un'attività che programiamo scrupolosamente e che reputiamo fondamentale per una realtà, come la nostra, che sa rispondere a tutti i livelli ad una clientela, sempre più esigente e competente e che è fortemente motivata a potenziare la sua presenza sui mercati esteri».■



di un macchinario vanno pianificate e coordinate molte fasi quali lo smontaggio, il trasporto, l'introduzione e il montaggio di precisione con l'installazione degli elementi oleodinamici.»

La manutenzione ordinaria, prosegue l'imprenditore nella presentazione dell'attività, preserva l'impianto dall'usura dovuta all'uso quotidiano, ne prolunga la vita utile e il valore residuo, riduce gli interventi straordinari e quindi i costi aggiuntivi, riduce sensibilmente il livello di rischio che deriva dai guasti, riduce il pericolo per le persone: un impianto sottoposto alla giusta manutenzione è affidabile e sicuro. **Alfa Montaggi è abilitata a gestire anche le attività di manutenzione programmata di impianti e linee industriali;** ad effettuare lo smontaggio del vecchio impianto e l'inserimento del nuovo impianto nelle linee alimentari; ad effettuare l'installazione (o manutenzione) di impianti automatici di stoccaggio oltre che di macchinari e impianti da cantiere e si distingue nel montaggio e smontag-

delle soluzioni di palettizzazione, nel campo degli impianti di logistica degli Smart Store, oltre a quelli destinati al controllo di palette e sistemi di fasciatura.

**Un'offerta ampia e articolata che viene fronteggiata da professionisti dotati di strumenti d'avanguardia e un'ampia gamma di attrezzature e materiali che consente loro di far fronte ad ogni evenienza o imprevisto.**

In 8 anni di attività, **Alfa Montaggi** ha visto **crescere progressivamente e in maniera esponenziale il proprio fatturato (+ 561%) e la propria clientela:** sono queste le conferme della validità di un progetto imprenditoriale che ha saputo cogliere una nuova esigenza del mercato e sviluppare un'idea vincente per fornire una risposta rapida, efficace, su misura.

#### Previsioni per il futuro?

«Una parte significativa del fatturato prodotto (circa un terzo), che nel 2020 si è attestato sui 4 milioni di euro –



#### RAGIONE SOCIALE

Alfa Montaggi S.r.l.

#### SEDE AMMINISTRATIVA

Via Della Concordia, 11  
37036 San Martino Buon Albergo  
(Verona)  
Tel. +39 0456150253  
Fax +39 0456172259

#### ANNO DI FONDAZIONE

2013

#### PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Servizi di impianti tecnologici  
Manutenzione ordinaria e straordinaria

#### TITOLARI

Andrea Anselmi  
Tecla Anselmi  
Petra Anselmi

#### AMMINISTRATORE UNICO

Andrea Dal Sasso

#### FATTURATO 2020

4 milioni di euro

#### SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 2.000 mq

#### RISORSE UMANE

Totale addetti: 50

#### SITO INTERNET / E-MAIL

www.alfamontaggi.it  
infoalfamontaggi@gmail.com

# SEMPRE PIÙ VICINI\_

Per noi di IG Samsic HR  
vicinanza vuol dire **conoscenza del  
territorio**, delle aziende e delle  
competenze di cui necessitano.

Vicinanza vuol dire saper  
offrire **risposte concrete** e servizi  
mirati.

Da oggi siamo **ancora più vicini**,  
per garantire competenza e  
professionalità alle imprese del  
territorio veronese.

**Siamo IG Samsic HR**,  
Agenzia per il Lavoro  
multinazionale che sa pensare  
locale.

Filiale di Verona  
Corso di Porta Nuova, 3  
045 8490988  
[verona@ig-samsic.eu](mailto:verona@ig-samsic.eu)

Filiale di Legnago  
Via Duomo, 25  
0442 089907  
[legnago@ig-samsic.eu](mailto:legnago@ig-samsic.eu)



# BERTOLASO

## Meccanica d'eccellenza tra avanguardia e tradizione



Attiva dal 1972 nel settore della tornitura, fresatura, bilanciatura, elettroerosione e altre lavorazioni meccaniche di precisione per conto terzi, l'azienda opera con tecnologie d'avanguardia, sempre rinnovate, e con operatori specializzati.

Lavora con un range di varie misure e può gestire qualsiasi tipo di fuori standard, sia per medie che per piccole serie, costruite a disegno o da progetti forniti

**D**alla qualità non si può prescindere. È l'imperativo categorico di **Bertolaso** che opera nel settore della tornitura e delle lavorazioni meccaniche di precisione per conto terzi. Affidabilità, impegno, professionalità, orientamento al miglioramento sono tra le carte vincenti per potersi imporre ad alti livelli in questo specifico comparto. Puntare su soluzioni innovative e flessibili è il caposaldo su cui si basa questa realtà fin dagli anni settanta quando **Loris Bertolaso**, uomo di grandi vedute, decise di rilevare l'officina di lavorazioni meccaniche che l'aveva visto impegnato come dipendente, per poter esprimere al meglio le esperienze maturate e le professionalità acquisite: doti che lo hanno stimolato a compiere il "salto di qualità" e diventare imprenditore.

Il continuo incrementarsi della clientela lo convinse a trasferirsi prima a Ronco all'Adige e, successivamente, nel

1990, a spostare la sede nell'attuale struttura (5.500 mq di cui 3.000 coperti) di Albaredo d'Adige; c'era l'esigenza di disporre di spazi più ampi, adatti ad ospitare impianti innovativi, indispensabili per rispondere adeguatamente all'aumentare delle commesse. Ma non solo. Stimolo fondamentale a questa sua scelta venne dalla svolta innovativa impressa all'attività dal figlio **Matteo** che aprì le porte ad un progressivo dinamismo organizzativo aziendale, oltre che a processi e linee di lavorazione sempre più all'avanguardia.

«Il processo di continuo rinnovamento che abbiamo pianificato – sottolinea **Matteo Bertolaso**, amministratore dell'azienda – richiede, ovviamente, un'attenta e costante politica di formazione e aggiornamento del personale, oltre che un'accorta programmazione nell'ammodernamento»

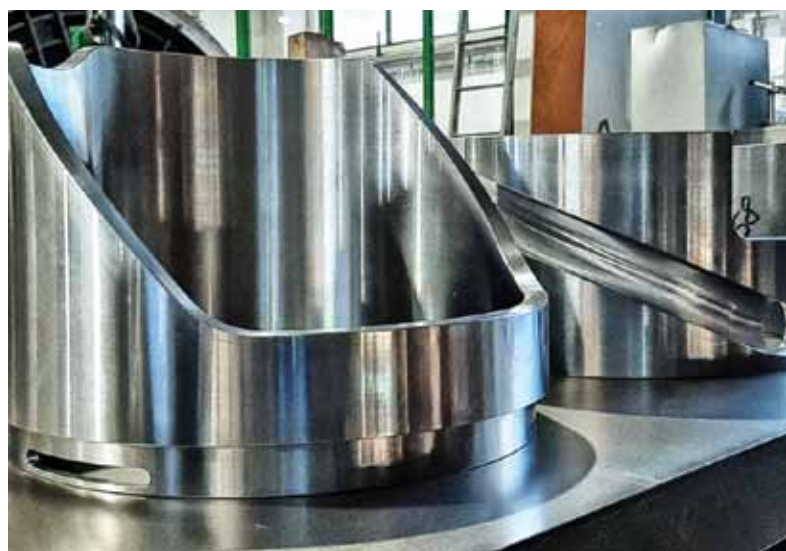
*mento degli impianti e dei macchinari esistenti. La nostra missione è costruire e mantenere con i clienti un vantaggio competitivo duraturo che ci indentifichi come partner e non solo come fornitori. Due linee d'azione che la nostra azienda rispetta per mantenere i livelli che da sempre siamo in grado di assicurare con elevati standard dei processi di esecuzione degli ordini provenienti da industrie di medie/grandi dimensioni attive in diversi comparti: alimentare, industriale, chimico, manifatturiero, dell'imbottigliamento, degli impianti aerei e di risalita, operanti nei comprensori di Lombardia, Veneto e Trenti-*

Chi si rivolge alla **Bertolaso** sa di poter contare su veri professionisti, sa di poter ottenere i massimi risultati nelle varie lavorazioni come tornitura, fresatura, elettro erosione, bilanciatura. La ditta, che si avvale della prestazione di 22 addetti competenti e specializzati, garantisce operazioni di assoluta precisione con tempi di lavorazione ottimizzati, impiegando procedure collaudate. Grazie a programmi avanzati Cad-Cam per progettazione e realizzazione da ambiente 3D, alla cura di tutto l'iter lavorativo, all'assistenza fornita – a 360 gradi – l'officina **Bertolaso** è riuscita a costruire rapporti durevoli e di reciproca stima



*no. Un'area operativa estremamente variegata, per noi gratificante e stimolante, che richiede una produzione puntuale e, soprattutto, particolarmente flessibile».*

L'attività produttiva di **Bertolaso** consiste nell'utilizzo di macchine utensili per la lavorazione della materia prima, costituita da barre e tondi in acciaio, ghisa, alluminio, ottone o altre leghe metalliche, per realizzare particolari meccanici corrispondenti ai progetti forniti dal cliente o sviluppati dall'ufficio tecnico interno sulla base delle specifiche del cliente. La clientela è costituita da produttori che impiegano i prodotti come semilavorati all'interno del proprio processo produttivo, ed è quindi importante il livello di competitività, non solo in termini di prezzo, ma, soprattutto, in termini di qualità del prodotto e di rispetto dei tempi di consegna.





con i clienti che, soddisfatti, rinnovano la loro fiducia a questa azienda veronese, che nel passato esercizio ha toccato un bilancio di oltre 3 milioni di euro.

«Oggi possiamo rispondere ad ogni esigenza legata alla meccanica di precisione – precisa **Matteo Bertolaso** –, anche per lavorazioni complesse, garantendo la massima disponibilità e consulenza. Il tutto conseguenza del **periodico aggiornamento e rinnovamento del nostro parco macchine che, nell'ultimo biennio, ha visto un investimento alquanto significativo che si è tradotto nell'acquisto di torni "Okuma" multiasse, in torni orizzontali a 5 assi, che sono andati a completare la dotazione di quelli manuali (che sono sempre garanzia di qualità) e a Cnc, destinati a incrementare la fase di tornitura per la quale possiamo avvalerci di torni verticali per operare su materiali di 2 mt di diametro, per ottenere particolari processi da effettuare per la tornitura di ghisa**

**cromo, ghisa temperata e 3 mt di lunghezza o di quelli orizzontali, anche di nostra realizzazione, per lavorare su materiali sino a 2 mt di diametro e 5 mt di lunghezza. Continua anche la ricerca e abbiamo effettuato molte prove, per misurarci nella tornitura di ghisa bianca, ghisa ni-hard, super leghe e materiali antiusura per pompe drenaggio».**

Bertolaso, certificata ISO 9001, completa la sua ricca offerta di lavorazioni con l'innovativa dotazione di impianti di bilanciatura statica o dinamica su giranti temperate, in conformità alla ISO1940/1 che regola e specifica la qualità di equilibratura necessaria a livello internazionale.

«Adeguare la nostra offerta alle mutevoli esigenze della clientela attuale e potenziale – conclude l'imprendi-

tore – è il nostro obiettivo primario. Continueremo pertanto a lavorare nelle direttrici già impostate, con attenzione da un lato alla tecnologia, sempre più fondamentale anche nel nostro settore, monitorandone l'evoluzione e mantenendo costantemente all'avanguardia il nostro parco macchine e, dall'altro, consapevoli che un team preparato, qualificato, motivato è asset strategico per ogni impresa di successo, proseguendo nell'attività di aggiornamento del personale per formare nuove competenze e potenziare quelle esistenti». ■



**RAGIONE SOCIALE**  
Bertolaso S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Dell'Industria, 30  
37041 Albaredo D'Adige (Verona)  
Tel. +39 0457000722  
Fax +39 0457000417

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1972

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Lavorazioni meccaniche di precisione

**TITOLARE**  
Matteo Bertolaso

**RESPONSABILE PRODUZIONE**  
Davide Bodini

**RESPONSABILE UFF. TECNICO**  
Matteo Bertolaso

**RESPONSABILE ACQUISTI**  
Barbara Alberti

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE**  
Simonetta Ciocchetta

**FATTURATO 2020**  
Oltre 3 milioni di euro

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale : 5.500 mq  
Coperta: 3.000 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 22  
Impiegati: 4

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
www.meccanicabertolaso.it  
info@meccanicabertolaso.it  
tecnico@meccanicabertolaso.it



# La nostra squadra c'è sempre



## 30 consulenti per Voi

**V**A **VIANI**  
ASSICURAZIONI

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

[www.vianiassicura.it](http://www.vianiassicura.it)  

# LIPPA

## Il valore del know-how e della formazione

Saldatura e taglio non hanno segreti: fornita di un'ampia gamma di macchinari per la saldatura e per il taglio dei metalli, di attrezzature e accessori, questa realtà promuove la conoscenza e la divulgazione della saldatura a tutto campo con una qualificata attività di consulenza, di formazione teorico-pratica e di perfezionamento per saldatori e brasatori, con corsi specializzati svolti con la Scuola di Saldatura, in collaborazione con STS certificazioni

**L**ippa e saldatura costituiscono un binomio indissolubile che dura ormai da quasi quarant'anni, durante i quali l'azienda – fondata da **Valerio Lippa** con la moglie **Giancarla** nel 1982 – passo dopo passo, si è affermata come partner affidabile per molte realtà imprenditoriali del comprensorio veronese operanti nell'ambito della carpenteria, della metalmeccanica e del manifatturiero.

Conoscenza, professionalità, garanzia di qualità e competenza sono posti al servizio della nutrita clientela per raggiungere quel miglioramento tecnologico ormai imprescindibile per affrontare le sfide di un mercato sempre più complesso e competitivo, con particolare focus sulla saldatura, sull'automazione dei processi, sulla robotica e sugli impianti di taglio.

In quest'ottica, l'attività di **Lippa** si è sviluppata nell'offerta e nella commercializzazione di prodotti ad elevate prestazioni per saldatura e taglio (laser, plasma, ossitaglio), con soluzioni innovative, ponendo particolare accento su formazione e qualifica del personale, perché l'evoluzione del mercato impone alle imprese una formazione continua come unica garanzia di competitività.

Opera oggi in Lippa la seconda generazione: **Riccardo**, figlio del fondatore, compiuto il percorso formativo a fianco del padre e di **Roberto Cambioli**, collaboratore da oltre 35 anni, ha appreso sul campo le dinamiche aziendali, ha assimilato e incrementato tutte le specifiche competenze, ma, soprattutto, ha saputo fare tesoro dei "segreti" legati al processo di saldatura ed è responsabile della Scuola di Saldatura.

*«Inventiva, capacità di gestione, coscienza aziendale sono stati gli stimoli che hanno spinto mio padre e Roberto ad avviare una delle prime Scuole di formazione e perfezionamento nel Veneto – racconta **Riccardo Lippa** –. Infatti è fondamentale scegliere la saldatura più corretta da effettuare a seconda dell'utilizzo del prodotto finale che si dovrà realizzare. Molte sono le variabili da valutare come: il tipo di materiale da lavorare, la tecnica da impiegare, la corrente e il voltaggio da utilizzare, il tipo di materiale d'apporto, le temperature di*





## profili



da sinistra: Roberto Cambioli, Giancarla Senzani, Valerio Lippa, Riccardo Lippa



*lavorazione, la velocità di saldatura, il trattamento post-saldatura, il tipo di gas protettivo, lo spessore e la forma delle parti da saldare affinché sia garantita la qualità secondo standard comprovati». Nella sede di San Giovanni Lupatoto, in un'aula appositamente attrezzata, e se richiesto anche presso le sedi dei clienti, Lippa organizza corsi specializzati con lezioni sia teoriche che pratiche sulle tecniche di saldatura (su acciai al carbonio, inox, leghe leggere, titanio e altri materiali...); corsi che si articolano in moduli personalizzati per approfondire, tra l'altro, temi inerenti metallurgia, saldabilità, progettazione, controlli CNC e rischi. I fattori di rischio*

che possono incidere nelle operazioni di saldatura sono diversi, e variano in base al tipo di attività e ai materiali oggetto dell'operazione. Solo adottando tutte le misure generiche e specifiche di prevenzione e protezione è possibile eliminare o limitare al minimo questi fattori di rischio.

«La saldatura è uno dei processi industriali che prevede un percorso normativo ben definito. Esistono, infatti, norme per ogni requisito ed è questa la difficoltà che le imprese devono affrontare.

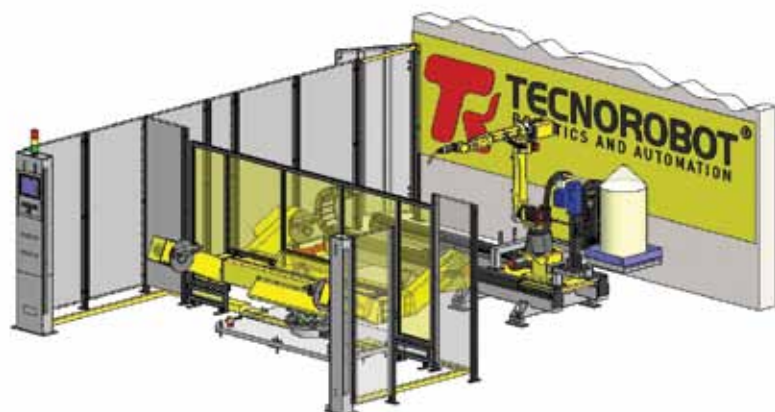
Ecco perché – sottolinea il responsabile della Scuola – la formazione e la qualificazione sono fondamentali e noi,

*in collaborazione con STS Certificazioni, possiamo preparare il personale e rilasciare apposito patentino UNI EN 9606 (attesta le capacità operative del saldatore secondo le normative vigenti), qualifiche di procedimento di saldatura WPQR e BPQR, certificazioni per il coordinamento delle attività di saldatura UNI EN ISO 14731, normativa di certificazione d'impresa UNI EN ISO 9001(u.v) – UNI EN ISO 3834( per tutte le parti), normativa marcatura CE di prodotto UNI EN 1090-1».*

«Ampia è anche la gamma degli articoli – interviene **Valerio Lippa** – che possiamo fornire e proporre con una consulenza personalizzata, secondo le esigenze di ogni cliente, e che spaziano dai macchinari per saldare a quelli per il taglio dei metalli, ai ricambi, ai materiali di consumo, agli impianti trattamento aria, ai sistemi di sollevamento, alle attrezzature industriali...».

Offerta arricchita dalla competenza degli addetti dell'area commerciale e della squadra di tecnici che contribuiscono a fare di **Lippa** il partner ideale per qualsiasi necessità, sia nella fase di vendita, sia in quella delle prove dimostrative, che si completano con una qualificata assistenza post-vendita, anche da remoto.

L'insieme delle esperienze maturate e il costante monitoraggio delle dinamiche del mercato per uniformare la propria offerta alle esigenze del consumatore hanno consentito all'azienda di attestare il bilancio **diretto** sui **2 milioni** di euro e **indiretto** su **3 milioni e 500 mila euro** (come agenzia per la vendita di impianti automatici e robotizzati per



## profili

crementare il servizio di assistenza con professionisti di accertata competenza e affidabilità».



**RAGIONE SOCIALE**  
LIPPA S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Monte Pastello, 6  
37057 San Giovanni Lupatoto (Verona)  
Tel. +39 045 6685567

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1982

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Commercio sistemi di saldatura e taglio  
Isole robotizzate e impianti automatici,  
robot collaborativi  
Accessori, ricambi e materiali d'apporto

**TITOLARI**  
Valerio Lippa  
Giancarla Senzani  
Roberto Cambioli  
Riccardo Lippa

**PRESIDENTE**  
Valerio Lippa

**RESPONSABILI COMMERCIALI**  
Riccardo Lippa  
Roberto Cambioli

**RESPONSABILE ACQUISTI**  
Thomas Sacco

**RESPONSABILE UFF. TECNICO**  
Roberto Cambioli

**RESPONSABILE SERVIZIO ASSISTENZA TECNICA**  
Luca Tesa

**RESPONSABILE SCUOLA DI SALDATURA**  
Riccardo Lippa

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE**  
Giancarla Senzani

**FATTURATO 2020**  
1 milione e 900 mila euro (diretto)  
3 milioni e 500 mila euro (indiretto: agenzia per robot, automazione e impianti taglio)

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 1.200 mq  
Coperta: 800 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 10

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
www.lippasrl.com  
info@lippasrl.com



saldatura e taglio).

«Oltre all'attività di formazione – sottolineano **Luca Tesa** e **Thomas Sacco**, responsabili rispettivamente dell'assistenza tecnica e dell'ufficio acquisti – non meno importante è quella relativa alla fornitura di tecnologie e impianti funzionali alle diverse esigenze. Siamo infatti partner, da più di vent'anni, di Tecnorobot nella realizzazione di impianti robotizzati di saldatura e taglio con soluzioni all'avanguardia; segmento che ci consente di trasferire le competenze acquisite da un settore all'altro, ottenendo ottimi risultati sia sotto il profilo della qualità che sotto quello delle prestazioni». «Recentemente, un più intenso dialogo con i progettisti di Tecnorobot ci ha consentito di realizzare una articolata gamma di isole robotizzate e soluzioni con robot Collaborativi – racconta **Roberto Cambioli** –. Abbiamo portato avanti inoltre una proficua collaborazione anche con TECOI (Advanced Plate Processing Systems), produttore di sistemi avanzati per realizzare, anche su nostre precise indicazioni, impianti per la lavorazione ed il taglio termico, plasma, ossitaglio

e laser della lamiera. Questa partnership ci consente di proporre agli utilizzatori soluzioni speciali con tecnologie brevettate per migliorare e aumentare i livelli di qualità e produttività. Sostanzialmente, le richieste della clientela ci hanno stimolato a tradurle in nuovi e più specifici prodotti per soddisfare le loro esigenze».

«Fra le nostre priorità future – concordano **Valerio**, **Riccardo** e **Roberto** – c'è l'incremento dell'utilizzo in produzione del "robot collaborativo" Fanuc integrato in collaborazione con Tecnorobot. Si tratta di uno strumento multifunzionale di facile utilizzo, in grado di operare in sinergia con l'operatore, per sviluppare l'industria 4.0 e migliorare la produzione implementando sempre più l'interazione uomo/macchina. Inoltre, per rimanere in sintonia con le dinamiche della domanda del mercato e le esigenze della nostra clientela, attuale e potenziale, intendiamo accelerare gli investimenti sulle attività di formazione e aggiornamento del personale oltre che sul miglioramento dei processi. Attività che si coniugano strettamente anche con l'obiettivo di in-

# ACTIVE BUSINESS

## PROTEGGERSI NON È PIÙ UN'IMPRESA

### ACTIVE BUSINESS

è la soluzione per proteggere la tua impresa, preservare il patrimonio e il valore generato dall'attività e tutelarti dai danni verso dipendenti e terzi. In un unico contratto avrai una protezione a 360° in caso di incendio, attacco informatico, guasto a un macchinario, evento atmosferico, infortunio a un dipendente, con responsabilità del datore di lavoro, e molto altro ancora.

AFFIDATI ALLA NOSTRA ESPERIENZA  
E CONSULENZA PER COSTRUIRE  
LA SOLUZIONE SU MISURA PER TE.

COMMERCIO  
E SERVIZI

MANIFATTURIERO  
E ARTIGIANATO

INDUSTRIA

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

PRONTI ALLA VITA. | [cattolica.it](http://cattolica.it) | scarica l'app    



La soluzione  
modulare per  
proteggere al meglio  
il funzionamento  
della tua attività



**CATTOLICA**  
ASSICURAZIONI  
DAL 1896

Messaggio pubblicitario. Prima della sottoscrizione leggere il set informativo su [cattolica.it](http://cattolica.it) o in Agenzia.

Società Cattolica di Assicurazione S.p.A. - Sede Legale: lungadige Cangrande, 16 - 37126 Verona - Italia - Pec: [cattolica.assicurazioni@pec.gruppocattolica.it](mailto:cattolica.assicurazioni@pec.gruppocattolica.it) - Cap. Soc. Euro 685.043.940,00 i.v. - C.F. P.IVA Reg. Imp. Vr 00320160237 - Iscrizione Albi: Imprese IVASS n. 1.00012, Gruppi Assicurativi IVASS n. 019 - Partita IVA del Gruppo IVA Cattolica Assicurazioni 04596530230.

# Innovabiomed

## Le novità in campo biomedicale

Convegni, workshop e tavole rotonde. A partecipare oltre 700 operatori specializzati e circa 100 relatori fra i massimi esperti del settore biomedico, esponenti del campo medico-scientifico e di quello socioeconomico, per riflettere sui temi più importanti dell'Healthcare, ponendo al centro il concetto di innovazione. Tutto questo è stata la due giorni di **Innovabiomed**, evento fieristico dedicato al networking e alle novità in campo biomedicale, organizzato il 2 e il 3 luglio scorsi presso il Centro Congressi di Veronafiere. Appuntamento che, al tempo stesso, è stato uno dei primissimi eventi in Italia a essere svolti in presenza

**R**icercatori, produttori di dispositivi, medici e professionisti hanno messo in connessione competenze e discipline differenti, utili allo sviluppo di un comparto in cui il progresso tecnologico contribuisce in modo determinante al miglioramento della qualità della vita delle persone.

E proprio su questo aspetto ha ruotato l'adesione in qualità di partner di **Confimi Industria Sanità** che, in occasione della manifestazione ha voluto mettere in evidenza – attraverso due sessioni convegnistiche – come l'assistenza **protesica sia strettamente connessa alla vita dei più fragili e di come il settore spesso subisca il freno della burocrazia**.

Da una parte quindi un settore produttivo composto soprattutto da piccole e microimprese ad altissima specializzazione, dall'altra una serie di questioni normative e amministrative da anni irrisolte che ne ostacolano lo sviluppo. In mezzo i cittadini affetti dalle più diverse forme di disabilità, che trovano negli ausili prodotti da queste realtà un sostegno essenziale per la loro qualità di vita e possibilità di inclusione.

«*In Italia – spiega **Massimo Pulin**, presidente di Confimi Industria Sanità – sono circa 1.600 le imprese che operano nel settore protesico, ma i produttori effettivi sono solo una ventina. Hanno in media sette dipendenti: si tratta di quindi soprattutto di microimprese*».

Proprio alle difficoltà che queste ultime devono affrontare per restare sul mercato Pulin ha dedicato il suo intervento di apertura.

«*Il nomenclatore tariffario con cui stiamo lavorando è fermo*



Massimo Pulin



Giovanni Endrizzi



al 1999. La riforma dei LEA (Livelli essenziali di assistenza), che era stata annunciata nel 2017, è rimasta bloccata perché inapplicabile e la parte tariffaria non è stata nemmeno mai pubblicata». «E come se non bastasse, ha ricordato il presidente di Confimi Sanità, le aziende stanno lavorando con i costi bloccati da 22 anni: un arco temporale in cui però la tecnologia ha fatto progressi incredibili, senza dimenticare naturalmente gli aumenti che ci sono stati in tutte le voci di costo. Ancora una volta ci troviamo a discutere del nomenclatore tariffario, nella speranza che venga finalmente riformato». «**Costruire una protesi, un ausilio su misura per una persona che ne ha necessità, rappresenta un'attività non-bile, invece in Italia vi è una scarsissima considerazione per gli operatori del settore**».

Parlare di innovazione e di Made in Italy, in queste condizioni, diventa così una sfida quasi al limite dell'impossibile: «L'innovazione può portare enormi benefici nel settore protesico, ma in que-

ste condizioni è difficile fare ricerca. Lo vediamo in particolare nel settore delle protesi robotiche, dove la produzione avviene oggi quasi esclusivamente all'estero, e non certo per scarsa capacità delle nostre imprese: per stare su quel mercato però servono risorse per gli investimenti, quindi anche una giusta marginalità, dunque tariffe adeguate, e una burocrazia che consenta di ottenere rapidamente le certificazioni necessarie per commercializzare i nuovi prodotti. Tutte condizioni – sottolinea Pulin – che all'estero ci sono e che in Italia invece mancano. La sfida che lanciamo oggi è dunque quella di creare le condizioni per portare, o riportare, questa produzione in Italia».

Sfida condivisa dagli ospiti intervenuti, come – tra gli altri – **Rodolfo Dalla Mora** presidente di SIDiMa, società italiana di Disability Manager, **Paolo Boldrini** di SIMFER Società Italiana di Medicina Fisica e Riabilitativa, **Mauro Grigioni** dell'Istituto Superiore di Sanità.

Un appello che anche il Ministro del-

la Disabilità **Erika Stefani** ha raccolto, portando il proprio contributo ai lavori con un videomessaggio: «Il tema della robotica a supporto della disabilità è importante e necessita forse di maggiori attenzioni da parte della politica. Non posso poi non sottolineare l'importanza della ricerca: la pandemia ci ha dimostrato come ogni euro investito nella ricerca sia un euro investito nel futuro, anche nell'ottica di nuovo welfare che sia davvero inclusivo. Sui LEA dovranno essere date delle risposte e credo che occorra una grande collaborazione tra tutte le parti per un approccio realmente inclusivo nell'assistenza ai più fragili».

L'appuntamento fieristico fortemente voluto dal presidente Massimo Pulin è stata però l'occasione di tornare a fare networking anche all'interno del sistema Confimi Industria: gran parte degli imprenditori della categoria sanità si sono ritrovati per scambiare esperienze aziendali e territoriali, condividere progettualità e obiettivi.■



A DRIVING FORCE, A PRESSING POWER, DESIGNED FOR THE FUTURE.

**TABARELLI**

[www.tabarelli.com](http://www.tabarelli.com)

**idromec**

[www.idromecspa.com](http://www.idromecspa.com)

# Impresa femminile: si lavora ad una nuova definizione

**Vincenza Frasca:**  
**«Elena Murelli ha accolto il nostro alert»**

«Lo diciamo da tempo, cosa sia oggi impresa femminile non può essere regolato da una legge del 1992 che esclude da tale definizione tutte quelle imprenditrici che non detengono almeno il 60% della propria impresa e siamo felici che la deputata Elena Murelli abbia accolto velocemente il nostro alert lanciato a tutte le forze politiche con un evento digitale lo scorso 8 giugno e che sia la prima firmataria di una proposta di legge che modifica e integra quanto allora stabilito» così Vincenza Frasca, imprenditrice e presidente del Gruppo Donne di Confimi Industria sulla pdl presentata dalla Lega.

«Questa proposta di legge, scritta a sei mani, dalla politica, dall'università e dal Gruppo Donne di Confimi Industria è la chiara dimostrazione che insieme si possono raggiungere obiettivi importanti – sottolinea **Vincenza Frasca** – intervento normativo quanto mai necessario alla luce anche dell'attenzione posta sull'imprenditoria femminile dal Governo nell'ultima Legge di Bilancio e degli obiettivi europei contenuti nel PNRR». Dello stesso avviso, e per questo prima firmataria della proposta di legge, la deputata della Lega **Elena Murelli** «Una PMI su cinque è guidata da donne, per questo la Lega propone il cambio della norma con una proposta di legge depositata nei giorni scorsi. Un intervento necessario per modificare e ammodernare la normativa di riferimento, adeguandola a una realtà lavorativa e imprenditoriale che negli anni si è evoluta riscontrando un sempre maggiore intervento e contributo da parte delle donne, al fine di accedere a incentivi, sgravi fiscali e contributi anche europei come per il PNRR».

«Un grazie – ricorda la presidente del Gruppo Donne di Confimi – oltre che a Elena Murelli voglio rivolgerlo ad Andrea Caprara, professore di Diritto Commerciale del Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università di Verona che ha supportato Confimi Industria in questa battaglia». ■



Questa la lettera inviata il 12 agosto 2021 a Mario Draghi, Presidente del Consiglio dei Ministri della Repubblica Italiana, avente come oggetto la proposta di rimodulazione della definizione d'impresa femminile:

Illustre Presidente,

mi porgo alla Sua attenzione in qualità di Presidente del Gruppo Donne Imprenditrici di Confimi Industria - Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata.

Il nostro Gruppo ha lavorato, insieme con la Politica e con il Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università degli Studi di Verona, a una proposta di legge per giungere ad una definizione di impresa femminile che rispecchi le attuali istanze socio-economiche.

La strategia adottata ci ha viste operare secondo precise scelte di merito e di metodo.

Nel merito: la legge 215/1992 si applica alle imprenditrici che detengano significative quote del capitale sociale (almeno il 60%), trascurando il ruolo che la donna ha nella gestione dell'impresa; trascurando quindi chi, in concreto, "fa impresa". Ecco, dunque, l'importanza della novella - che si iscrive nelle linee programmatiche del Governo che Lei autorevolmente presiede - con la quale si propone una definizione di impresa femminile che combini, in termini soddisfacenti, la "proprietà" e la "gestione". Si propone, infatti, da un lato, di ridurre il peso minimo della misura della partecipazione al capitale (dal 60% al 51%) e, dall'altro, di valorizzare, anche a prescindere dalla partecipazione al capitale, il ruolo che la donna ha nelle scelte strategiche e operative di gestione.

Questa prospettiva è funzionale a consentire di ampliare la platea delle imprenditrici che potrebbero accedere ai fondi di sostegno, a vario titolo, all'imprenditoria femminile, ma anche agli sgravi fiscali e ai contributi europei.

Nel metodo: la nostra proposta ha trovato spazio nella Politica e il supporto dell'Università. Uso per entrambe la lettera maiuscola perché le stesse, da versanti diversi, hanno supportato, convintamente e con spirito di servizio, la nostra iniziativa. La Politica, in senso trasversale, ha condiviso una proposta che non è di genere, ma di valore per le iniziative imprenditoriali meritevoli. L'Università di Verona e, in particolare alcuni docenti del Dipartimento di Scienze giuridiche, ci hanno consentito di giungere a meglio definire la proposta e



tradurre la stessa in proposizioni normative.

L'entusiasmo con il quale questa iniziativa si è sviluppata sino a concretizzarsi in una proposta di legge (allegata alla presente), depositata la scorsa settimana, che vede come prima firmataria l'Onorevole Elena Murelli (Lega) è solo una delle ragioni che mi spinge a disturbarLa direttamente. Confimi Industria ed io, come donna imprenditrice che rappresenta donne imprenditrici, crediamo che questa proposta possa essere un reale volano per agganciare uno sviluppo che finalmente porti l'impresa italiana, senza distinzioni di genere, ad essere competitiva perché capace di valorizzare i talenti migliori.

A conferma della necessità di rimodulare il significato di impresa femminile nel senso sopra illustrato, mi permetto di segnalare che, sul fronte europeo, il nostro Gruppo, grazie all'intervento dell'Europarlamentare Pina Picerno (PD) ha depositato una interrogazione parlamentare. Lo scopo era quello di sondare se vi fosse un concetto unico, a livello europeo, di Impresa femminile che, in quanto tale, sarebbe stato un punto di riferimento obbligato per ciascuno degli Stati Membri. Il 6 agosto scorso il Commissario europeo per il mercato interno e i servizi, Thierry Breton, ha offerto la risposta per la quale «la legislazione dell'UE non contempla una definizione specifica di "impresa femminile" e la Commissione non intende proporre agli Stati membri una definizione comune. Spetta pertanto agli Stati membri utilizzare la propria definizione, qualora esista a livello nazionale, e collegarla a criteri quali la quota di dipendenti o dirigenti donne o la partecipazione di donne ad altro titolo. Le iniziative della Commissione in questo settore sono inclusive, in quanto le donne, siano esse imprenditrici o aspiranti imprenditrici, possono beneficiare del sostegno fornito».

Pertanto, non esistendo un concetto unico di impresa femminile valida per tutti gli Stati Membri, come per esempio accade per le PMI, ogni Stato dovrà dotarsi di uno strumento legislativo per declinare le fattispecie che potranno beneficiare delle risorse stanziate per il per l'Italia, tale riferimento è la nozione che si ricava dalla Legge 215/92 (oggi trasfusa nel Codice pari opportunità tra uomo e donna - d.lgs. 11 aprile 2006, n. 198, art. 52 ss.), con tutte le criticità che essa rappresenta e che la novella proposta ambisce a superare.

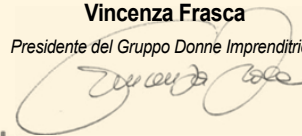
Attendiamo tutte con grande entusiasmo la straordinaria opportunità del programma NextGenerationEU che diventerà realtà nell'azione del Suo Governo e pensiamo che questa proposta di legge sia una necessità e una scelta lungimirante.

Le chiedo pertanto di prendersi a cuore questa mia richiesta per tutte quelle donne che nell'impresa credono e lavorano, generando ricchezza per il benessere del Paese, che tuttavia sono escluse dalla legge attualmente in vigore.

Con stima e rispetto invio i miei più cordiali saluti e auguri di buon lavoro, ringraziandoLa sin d'ora, ed in ogni caso, per l'attenzione ed il tempo che ci vorrà dedicare.

Vincenza Frasca

Presidente del Gruppo Donne Imprenditrici



confimiindustria  
GRUPPO DONNE

## Ti piacerebbe accelerare in efficacia ed efficienza nel tuo business grazie a delle soluzioni software all'altezza della tua azienda?



Senza più software pesanti e costosi.



Senza più dover riorganizzare tutto per far funzionare un gestionale.



Senza più incorrere in aziende non in grado di darti il giusto supporto.



Molti imprenditori sono già saliti a bordo. Per convalidare il tuo biglietto utilizza il QR Code qui a fianco o chiamaci per maggiori informazioni!

**045 493 62 00**

Con la convalida del biglietto otterrai una consulenza gratuita per capire assieme di quanto possiamo far accelerare il tuo business con le nostre soluzioni software!



# RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA E COMPLIANCE

## Riprende l'attività del Gruppo Giovani Imprenditori

Francesco Menegalli *Vicepresidente Gruppo Giovani Imprenditori*

**I**l Gruppo Giovani Imprenditori riprende l'attività, nel solco di quanto portato avanti nel triennio dal Consiglio capitanato dal presidente **Michele Ghibellini**.

Il triennio è stato caratterizzato dal tema della **'sostenibilità'** declinata in tutte le sue forme: sostenibilità **ambientale**, sostenibilità **finanziaria** e sostenibilità **sociale**. La pandemia Covid-19 non ha fermato le attività, ma il gruppo ha mantenuto coesione anche nei periodi più difficili ed ha consentito agli imprenditori che ne fanno parte di avere supporto, consigli, scambio di esperienze. La pandemia ci ha aiutato anche a riflettere e a maturare l'idea di quanto il mondo dell'impresa e la società siano, mai quanto oggi, strettamente connessi: **le aziende non solo sono il motore economico del Paese** (dal benessere economico passano anche le risorse destinate al Sistema Sanitario Nazionale e più in generale alla Salute), ma sono un luogo di supporto e coesione sociale, di aggregazione, di rapporti umani. La pandemia ha probabilmente accelerato alcuni cambiamenti storici già in corso che, piaccia o meno, sempre più fanno delle aziende luoghi di inclusione sociale. Questi cambiamenti non ci spaventano ma anzi ci responsabilizzano e ci mettono in condizione di dover pensare al futuro delle nostre imprese in maniera diversa. Per affrontare questo futuro, complesso ed incerto, il GGI punta sull'innovazione, sulle competenze e sullo scambio di esperienze. Con questo spirito faremo ripartire il ciclo di incontri formativi informali **ApiNeXT**, iniziato lo scorso anno.

Un percorso formativo che ci ha aiutato con la partecipazione dei numerosi partner, ad affrontare problematiche differenti ma cruciali che ognuno incontra nel corso della sua attività. Abbiamo parlato di risk management con Federmanager, di gestione del personale e contrattualistica di lavoro con AIDP TriVeneTo, di comunicazione digitale con Mad Day, di post pandemia e lavoro di squadra con Vecomp, di gestione digitale da remoto della produzione con i giovani di Confini Apindustria Vicenza. Le prossime due date di ApiNeXT



saranno il 30 settembre e, in una data ancora da stabilire, nel mese di ottobre. Il 30 settembre tratteremo dei **vari sistemi di compliance aziendali** e, accompagnati dall'avvocato **Alessio Molinarolli** (nella foto) dello studio legale partner del progetto MCRK - Molinarolli & Callipari Rickinger, approfondiremo come proteggere le nostre società da rischi di carattere legale e reputazionale. Con la compliance un'azienda pone in essere una serie di attività preventive al fine sia di evitare che si possa incorrere nel rischio di mancanza di rispetto delle normative di settore, sia di tutelare l'azienda.

Sono tante le norme di settore che dettano disposizioni che si fanno normalmente rientrare nella compliance. Per le aziende in generale le norme riguardano:

- Privacy, protezione e trattamento dei dati personali
- Tutela dal Consumatore
- Antiriciclaggio
- Qualità e certificazione (cd. ISO 9001)
- Sicurezza sul posto di lavoro
- Sicurezza informatica
- Responsabilità amministrativa delle persone giuridiche

Nell'incontro di ottobre con la dott.ssa **Giuseppina Vellone** (nella foto), Medico specializzato in Psichiatria e co-fondatrice della ONLUS *Famiglie per la Famiglia*, condurremo una riflessione su come le nostre radici di giovani donne e uomini, oltre che imprenditori, possano risentire di influenze familiari e generazionali e di come valorizzare la ricchezza e



l'unicità del nostro passato.

**Il passaggio generazionale** e le relazioni familiari sono da sempre un tema delicato e strategico per le PMI che spesso poggiano su una proprietà familiare: per questo ci focalizzeremo sulla gestione delle dinamiche familiari, partendo dal presupposto che ciascuno di noi è quello che è in base alle esperienze di vita che ha avuto e che non si può guardare al futuro senza aver affrontato la propria storia.

Il percorso del 2021 si concluderà con l'evento più significativo: il **"Premio Verona Giovani"** che sarà consegnato, nel corso di un convegno-evento calendarizzato per il **25 novembre**, ad una persona distintasi per la propria attività sul territorio. L'evento completerà il triennio dedicato alla sostenibilità affrontando il tema della Responsabilità Sociale d'Impresa, dell'imprenditorialità giovanile e in particolare femminile: non a caso il 25 novembre sarà celebrata la giornata internazionale per l'eliminazione della violenza contro le donne.

Queste sono alcune delle attività del Gruppo Giovani Imprenditori, che rappresenta il cuore pulsante dell'associazione, un contesto dove nascono rapporti amicizie, collaborazioni, idee, dove il confronto, la formazione, i rapporti umani e il divertimento sono cardini per la crescita di nuove generazioni di imprenditori e manager. Un gruppo costantemente orientato a crescere, innovarsi, accogliere e supportare persone e idee, un gruppo nel quale sono sempre i benvenuti giovani imprenditori e leader per guardare al futuro con entusiasmo, voglia di innovare e responsabilità. ■

  
**LOKERMANN**  
JUST BE STRONGER

Seguici su  • [www.lokermann.eu](http://www.lokermann.eu)

PRODOTTI  
PER LA  
SALDATURA



**Puoi trovare i prodotti  
Lokermann solo dai migliori  
rivenditori autorizzati**

Dal 1982

**LIPPA**

Centro Saldatura e Taglio Verona

 Via Monte Pastello, 6 - 37057 San Giovanni Lupatoto (VR)  
 +39 045 668 5567 •  [info@lippasrl.com](mailto:info@lippasrl.com) •  [www.lippasrl.com](http://www.lippasrl.com)

Apindustria Confimi Verona

# Patrizia Aquironi

## alla guida del Distretto di Legnago

È la prima donna alla presidenza della territoriale dell'Associazione delle piccole e medie imprese che nel Legnaghese conta circa 200 aziende associate



**È** Patrizia Aquironi la nuova presidente del Distretto di Legnago di Apindustria Confimi Verona. Per la prima volta è una donna a guidare la territoriale dell'Associazione delle piccole e medie imprese di Verona e provincia che, solo nel Legnaghese, conta circa 200 aziende associate.

Forte è la componente femminile anche all'interno del nuovo consiglio direttivo. Per il prossimo triennio, ad affiancare l'imprenditrice saranno i consiglieri **Fausto Borin** (Borin Srl), **Vanni Gobbi** (Centro Stampa Cerea Srl), **Maria Carlesi** (Ecoricicli Metalli Srl), Silvia Lovato (Gi Group Spa), **Carlo De Regis** (Lenze Italia Srl), Jessica Tomezzoli (Mancini Srl), **Simona Martini** (Martini Mobili Srl), Giovanni Capone (Matco Srl), **Claudio Cioetto** (Officine Meccaniche Claudio Cioetto), **Massimo Ongaro** (Seven Sedie Reproductions Srl), **Franco Bonato** (Tecnolam Srl) e **Giovanni Marcolongo** (Mecmar Spa).

A lungo imprenditrice nel settore del commercio, Patrizia Aquironi guida assieme ai due figli Linea Ufficio Service Srl a Cerea. Al terzo mandato nel consiglio direttivo di Apindustria Confimi Verona, nel Distretto di Legnago raccoglie il testimone dal presidente uscente Claudio Cioetto, che ha affiancato come vicepresidente negli ultimi tre anni. È un cambio ai vertici che avviene, dunque, nel segno della continuità.

«Sarà compito di questo nuovo consiglio direttivo dimostrare, con i fatti, che Legnago può realizzare molte iniziative e fare da traino in questa delicata fase della ripartenza dopo la pandemia. Il mio personale impegno sarà quello di trasferire le istanze del territorio al consiglio di Apindustria Confimi Verona – ha dichiarato la neo-presidente, **Patrizia Aquironi** –. Proseguiremo inoltre i progetti di alternanza scuola-lavoro avviati in questi ultimi anni dal Distretto per creare un ponte tra le imprese e gli studenti, coinvolgendo le giovani generazioni perché siano incentivate a seguire percorsi professionalizzanti che possano dare loro opportunità lavorative sicure».

L'elezione degli organi direttivi si è tenuta lo scorso 14 luglio, nel corso dell'assemblea associativa ospitata dal

Museo Fondazione Fioroni di Legnago. Sono intervenuti: **Renato Della Bella** e **Lorenzo Bossi**, rispettivamente presidente e direttore di Apindustria Confimi Verona; il sindaco di Legnago **Graziano Lorenzetti** e l'assessore comunale alle Attività Economiche **Nicola Scapini**; il presidente della Fondazione **Luigi Tin**; infine **Riccardo Sartori**, professore associato di Psicologia del Lavoro dell'ateneo scaligero, con una relazione incentrata su "Ruoli e persone nelle organizzazioni. Tra efficienza operativa ed efficienza interattiva". ■



### Cioetto: «È l'inizio di un nuovo percorso»

«Questo dev'essere l'inizio di un nuovo percorso che il Distretto di Legnago farà e dovrà fare – ha sottolineato **Claudio Cioetto**, per sei anni alla guida della territoriale legnaghese, ringraziando l'Amministrazione comunale e la Fondazione



Fioroni per la condivisione dell'importante evento associativo –. *Abbiamo bisogno di questa sinergia, che rappresenta uno dei modi per riuscire a costruire qualcosa, soprattutto in un momento come quello attuale. Il nuovo Consiglio direttivo raccoglie l'eredità di quanti l'hanno preceduto: persone che hanno dato il proprio contributo all'associazione come portatori di istanze, anche innovative. Questo testimone lo raccolgono adesso i neoeletti consiglieri che dovranno impegnarsi a fare altrettanto. Perché, da un lato, vi è la necessità di seguire dal punto di vista economico un'area che è strategica; dall'altra parte, in quanto unico distretto di Apindustria Confimi Verona, di fare da traino per altri territori della provincia.*

È un'occasione per accorciare le distanze. E per favorire legami: *«In questi anni, ci siamo mossi coinvolgendo le giovani generazioni, creando sinergie con gli istituti tecnici della zona. Le scuole ci hanno preso in considerazione e questo è motivo di orgoglio, oltre che una delle strade maestre da continuare a seguire. Abbiamo inoltre promosso incontri e iniziative, per esempio sulla viabilità. Ai nuovi consiglieri raccomando la partecipazione e ricordo la necessità di scambiare opinioni e idee. Fondamentale è partecipare ed esserci».*

### I Past-President di Apindustria Legnago

Apindustria Legnago è stata costituita nel 1991. La decisione di istituire una delegazione nella pianura veronese si è rivelata scelta fondamentale all'interno di Apindustria Verona.

L'obiettivo di essere ancora più operativi nel territorio è sempre attuale, ma soprattutto funzionale alle imprese e agli imprenditori in termini di rappresenta delle loro istanze.

Questi i Past-President di Apindustria Legnago:

- **Orfeo Lanza**
- **Orvile Venturato**
- **Pierino Furlani**
- **Pier Angelo Passaia**
- **Gianfranco Bicego**
- **Claudio Cioetto**

# Le conseguenze imprevedibili di una pandemia

Pietro Marcato *Presidente Confimi Industria Alimentare*

**V**orrei qui soffermarmi su un argomento che – da produttore di bevande alcoliche – esula da temi tecnici come la vinificazione e distillazione, dalla specificità dei territori, dalla complessità delle leggi che ne regolano la produzione e la commercializzazione, ma che bensì sta colpendo indiscriminatamente tutti i settori della manifattura: l'inarrestabile, inaspettata crescita dei prezzi delle materie prime. Una situazione di questo genere, nei miei 40 anni vissuti come imprenditore, non l'avevo mai affrontata prima d'ora. Certo, ci sono state crisi nella reperibilità e nel costo di alcuni prodotti, dovute a problemi climatici o a cattive programmazioni di determinati settori, come è stato il caso della penuria del grano duro arrivato a costare il 250% in più a cavallo tra il 2010 e il 2011, **ma una carenza generalizzata di materie come la plastica per imballaggi, il cartone, il vetro mi sembra davvero una difficoltà che va ad aggiungersi a quelle iniziate con lo scoppio di questa pandemia.**

Qualche avvisaglia c'era già stata lo scorso anno: nel mio settore si è pagato immediatamente il "dazio" subendo un aumento del costo dell'alcool di più del 100%, questo bene è stato in buona parte dirottato per l'implementazione della produzione di detergenti utili a difendersi dal contagio da Covid 19. Nonostante il costo elevato, in più occasioni i produttori di bevande alcoliche sono stati costretti a fare i salti mortali per reperirne quantità adeguate.

Oggi però il tutto si è ulteriormente complicato. Che sia **una corsa all'accaparramento** vista la ripresa dei consumi? O **le difficoltà della logistica**



**internazionale** con i conseguenti ritardi con cui semilavorati e materie prime arrivano in Europa dai paesi asiatici? Forse la **speculazione attuata dalle multinazionali** che di fatto detengono il controllo delle singole materie prime? Oppure una **situazione di isteria collettiva** che ci prende ogni giorno?



Più probabilmente un mix di questi interrogativi a più fattori che solo tra qualche tempo riusciremo ad analizzare e definire.

Eppure, ci arriva una notizia a prima vista positiva: gli studi ci dicono che il business del "alcoholic packaging" negli anni precedenti la crisi pandemica, 2018 e 2019, ha mosso un giro d'affari pari a 29,4 miliardi di dollari, e che si prevede una crescita aggregata del 2,6% all'anno fino al 2024.

Positiva, ma solo all'apparenza. A ben vedere infatti non lo è poi tanto: oggi la distribuzione moderna, nella maggioranza dei casi, non accetta nessun confronto con i produttori e non è assolutamente disponibile a scaricare l'incremento dei costi delle materie prime lungo la filiera, orgogliosa di mantenere i prezzi invariati nei propri punti vendita. Le PMI del settore che rappresentano il 98% delle aziende attive, sono notoriamente il segmento più debole di questa filiera prese nel mezzo appunto dalle multinazionali che forniscono l'indispensabile materia prima e la distribuzione che fattura per singola azienda, centinaia di volte più di noi. È vero, la ristorazione (25% del business alimentare) ha finalmente riaperto e viaggia con percentuali superiori perfino al 2019, da sempre si pone come fondamentale punto di riferimento per le PMI che hanno un business specifico ma la distribuzione moderna è, e rimane, imprescindibile partner per la vendita dei nostri prodotti al cliente finale. **Come potremo allora trovare un nuovo equilibrio che ci permetta di guardare al futuro più serenamente? Quanti imprenditori riusciranno a resistere agli attuali eventi? ■**

# 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](http://www.aircompitalia.it) - [info@aircompitalia.it](mailto:info@aircompitalia.it)



# Geografia di un ecosistema d'innovazione digitale: il PNRR

Teresita Tolin *Apindustria Confimi Digitale*

Una mappa è la rappresentazione spaziale. Secondo il prof. Franco Farinelli, geografo di fama internazionale dell'Università di Bologna: «*le mappe condizionano il paesaggio*» un punto di partenza nuovo e complesso per una disamina originale tra **geografia** (def. "la geografia è una scienza che studia la distribuzione e la connessione spaziale dei fatti e dei fenomeni nelle loro cause e nei loro effetti", Fonte Università di Verona corso di Geografia Umana) e **analisi dei dati**, tra raccolta, dialogo, progettazione e previsioni economiche: materia prima per digitali, ma di ampia fruizione in ogni campo scientifico.

Esiste una connessione tangibile tra ciò che ci circonda e la raccolta di informazioni matematiche rappresentate dal mondo digitale: il maggior bacino di consultazione globale. I dati raccolti sul territorio (analitici) sono confrontati con dati storici di varia provenienza (sempre più digitalizzati e nativi digitali: GIS, Geographic Information System) che restituiscono informazioni utili a descrivere la dimensione del fenomeno osservato. Il rapporto tra le informazioni e le rappresentazioni geografiche permette la valutazione delle problematiche ben prima di iniziare la progettazione di uno studio di fattibilità, coerente con la necessità di informazioni dettagliate di efficacia ed efficienza, di sostenibilità economica e sociale (*Agenda UE del 2015*, 17 obiettivi di sviluppo sostenibile entro il 2030, equilibrio tra elemento economico, sociale ed ambientale, Fonte sito ufficiale UE).

Le aziende aggiornano annualmente la loro collocazione spazio-temporale, per la progettazione, ampliamento, riorganizzazione interna e strategica, necessitano di una visione futurista e futuribile dello spazio disponibile, delle possibili

implicazioni territoriali e della previsione di reazioni del contesto paesaggistico che coinvolgono la gestione a buon fine del risk management. Per la valutazione è necessaria una figura di sintesi in un Paese, a forte vocazione turistica e culturale dove il paesaggio è il valore di riferimento:

**"Il GEOGRAFO o GEOGRAFA studia e rappresenta l'organizzazione"**

(Fonte: *Atlante delle professioni*)

L'obiettivo più ambito è il tentativo di raggiungere l'**impatto zero sul clima nel 2050**. "Visione strategica a lungo termine per un'economia europea prospera, moderna, competitiva e climaticamente **neutra**" difficilmente realizzabile senza l'universo digitale delle imprese professioniste nel campo dell'IT.

Una serie di opportunità che **CID** (Confimi Industria Digitale), guidata da **Domenico Galia** e la Giunta di Presidenza, intendono cogliere anche tramite progetti co-finanziati dall'UE nel periodo 2021-2027.

Com'è noto il 27 maggio 2020 la Commissione europea ha proposto lo strumento **Next Generation EU**, dotato di **750 miliardi di euro**, oltre a un rafforzamento mirato del bilancio a lungo termine dell'Ue.

**PNRR, Missione 1: Digitalizzazione, Innovazione, Competitività, Cultura**

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza-PNRR presentato dal governo Draghi è articolato in una serie di riforme organizzate a loro volta in 6 "Missioni". La **prima** di queste riguarda i temi della "**Digitalizzazione, Innovazione, Competitività, Cultura**". Le competenze digitali di cittadini e lavoratori devono aumentare, così come la loro capacità di accesso a strumenti e servizi digitali, particolarmente per i gruppi sociali vulnerabili. Italia e digitalizzazione: nonostante i

recenti miglioramenti, **l'Italia è ancora in ritardo** in termini di adozione digitale e innovazione tecnologica, come evidenziato dall'ultimo aggiornamento dell'indice DESI, che vede in nostro Paese al **24° posto fra i 27 Stati membri dell'UE**.

Il **Governo** punta ora a rendere il Belpaese uno dei primi Paesi a raggiungere gli obiettivi illustrati dalla Commissione Europea nella Comunicazione "2030 Digital Compass" per creare una società completamente digitale. Il Piano stanziava complessivamente 49,2 miliardi, di cui **40,7 miliardi** dal Dispositivo per la Ripresa e la Resilienza e 8,5 miliardi dal Fondo. I suoi obiettivi sono promuovere la trasformazione digitale del Paese, sostenere l'innovazione del sistema produttivo, e investire in due settori chiave per l'Italia, **turismo e cultura**.

**Gli obiettivi della Missione 1: digitalizzare la Pubblica amministrazione** con interventi tecnologici ad ampio spettro, come cloud, interoperabilità dati, servizi digitali, cybersecurity, accompagnati da significative riforme strutturali:

- **abilitare gli interventi di riforma della PA con investimenti in competenze e innovazione**, promozione del merito e semplificazione dei procedimenti amministrativi;
- sostenere la **transizione digitale, l'innovazione e la competitività del sistema produttivo**, con particolare attenzione alle PMI, alle filiere produttive e alle competenze tecnologiche e digitali;
- dotare tutto il territorio nazionale di **connettività ad alte prestazioni**;
- investire in **infrastrutture satellitari per il monitoraggio digitale** a tutela del territorio e in generale nell'economia dello spazio e nelle





## settore digitale

tecnologie emergenti;

- rilanciare i settori del **turismo** e della **cultura** quali settori strategici per il Paese, con investimenti orientati alla digitalizzazione e alla sostenibilità ambientale.

Piano Italia 5G, telemedicina, Fascicolo Sanitario Elettronico e non solo: un primo obiettivo è offrire una **connettività omogenea ad alta velocità in tutto il Paese per residenti, aziende, scuole e ospedali**. Per farlo è necessario utilizzare tutte le tecnologie più avanzate (Fibra, FWA, 5G8) e adattare il quadro normativo in modo da facilitarne l'implementazione. Gli investimenti previsti nel piano assicurano la fornitura di **banda ultra-larga** e connessioni veloci in tutto il Paese. In particolare, portano la connettività a 1 Gbps in rete fissa a circa 8,5 milioni di famiglie e a 9mila edifici scolastici che ancora ne sono privi, e assicurano connettività adeguata ai 12mila punti di erogazione del Servizio Sanitario Nazionale.

La pandemia ha messo in evidenza come la sanità abbia bisogno di innovazione e informatizzazione. Il piano spinge per la diffusione del **Fascicolo Sanitario Elettronico (FSE)**. Inoltre, sviluppa ecosistemi avanzati di **telemedicina**. Viene avviato anche un **Piano Italia 5G** per il potenziamento della connettività mobile in aree sottoservite. La migrazione al cloud offre l'opportunità di eseguire un'importante revisione e aggiornamento dei processi e delle applicazioni delle PA. È necessario anche accelerare la piena interoperabilità tra enti pubblici e le loro basi informative, che consenta di snellire le procedure pubbliche grazie alla piena realizzazione del **principio del "once only" o SSO**, un concetto di e-government per cui cittadini e imprese debbano poter fornire "una sola volta"

le loro credenziali.

**Turismo, cultura e istruzione** sono azioni che fanno parte di una più ampia **Strategia Nazionale per le Competenze Digitali** volta a promuovere il miglioramento delle competenze della forza lavoro esistente e futura su temi digitali e tecnologici. Per **turismo e cultura**, sono previsti interventi di valorizzazione dei siti storici e di miglioramento delle strutture turistico-ricettive del territorio legate al "*perfect italian landscape*" (paesaggio). In questo senso il **Governo** intende **rafforzare anche l'istruzione professionale, in particolare il sistema di formazione professionale terziaria (ITS) e l'istruzione STEM**, con una forte priorità sulla parità di genere. Le iniziative relative al sistema scolastico sono integrate da azioni per rafforzare il collegamento tra ricerca e impresa, ad esempio attraverso il sostegno alla ricerca applicata e agli **ecosistemi dell'innovazione** (*un sistema che produce innovazione in una maniera rinnovabile e sostenibile attraverso l'interazione dei suoi elementi*, Fonte: Talentgarden).

E poi le risorse del **PNRR coinvolgono la Transizione 4.0**: la trasformazione digitale ha un ruolo determinante anche per dare nuovo impulso alla **competitività del sistema produttivo**. Il nuovo piano per la **Transizione 4.0** rafforza il tasso d'innovazione del tessuto industriale e imprenditoriale del Paese e incentiva gli investimenti in tecnologie all'avanguardia, in ricerca, sviluppo e innovazione, e in competenze digitali, manageriali e di *best practice* per la **Sostenibilità** del territorio. In particolare, si legge nel Piano, nel settore delle infrastrutture (di trasporto, di distribuzione elettrica, ecc.) le tecnologie digitali rappresentano un nuovo paradigma di qualità ed efficacia nella gestione degli

asset, attraverso l'applicazione estensiva di sensori grazie ai quali analizzare i parametri chiave delle infrastrutture nel tempo (Fonte: Qui Finanza aprile 2021). Di **ecosistemi dell'innovazione** ne parleremo insieme alle aziende che hanno fatto della **Sostenibilità** la propria risorsa di successo, comprendendo la necessità di ascoltare il Pianeta; **in modalità webinar il 22/10/2021 dalle ore 9.00 (link sito Apindustria)**. E sul sito [www.festivalterra2050.com](http://www.festivalterra2050.com) dal 13 al 24 ottobre 2021 di cui ringraziamo per l'ospitalità. ■

### BEST PRACTICE

Programma:

Webinar 22/10/2021 (link sul sito Apindustria):

coordina: **Teresita Tolin**

Direttivo Apindustria Confimi Verona, membro Apidigitali

ore 9.00 apertura lavori e saluti istituzionali

#### PRIMA PARTE:

ore 9.15 dott. **Enrico Cappellari** – Fomet SpA

ore 9.45 dott. **Zeno Falzi** – Falzi Srl

ore 10.15 dott. **Marco Furlani** –

Simem SpA Concrete Technologies

ore 10.45 pausa

#### SECONDA PARTE:

ore 10.55 ripresa lavori

ore 11.00 dott. **Sebastiano Toffaletti**

Segretario Generale Italian e European Digital SME Alliance - "*Una visione europea per la sovranità digitale e la digitalizzazione sostenibile*"

ore 11.15 dott. **Domenico Galia**

Presidente Confimi Industria Digitale e Rete di Impresa PMI 4.0

ore 11.30 **Andrea Di Pasquale**

CEO INNOVA Consorzio per l'Informatica e la Telematica Srl

ore 12.00 pausa pranzo

#### TERZA PARTE:

ore 14.00 tavola rotonda con relatori della giornata e rappresentanti del

**Comitato Scientifico** del Festival Terra2050 Credenziali per il nostro futuro

ore 15.00 stesura punti da inserire nel manifesto del 24/10 e chiusura lavori



[www.albrigi.it](http://www.albrigi.it)  
[info@albrigi.it](mailto:info@albrigi.it)





PROJECT  
HAND AND DEVELOPMENT

 SCHOOL  
TECHNICAL COURSE

 TRAINING  
CONTINUOUS TRAINING

 MEETING  
TECHNICAL MEETINGS

 ACADEMY  
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

 RENT  
RENTAL SERVICE

# IL RINNOVO DEL CONTRATTO NAZIONALE DI CONFIMI MECCANICA

Si è conclusa dopo ben 16 mesi di confronto la trattativa per l'accordo del Rinnovo del Contratto Nazionale delle Piccole e Medie Imprese del settore metalmeccanico aderenti a Confimi Meccanica. Un Contratto che interessa quasi 9 mila addetti e 350 aziende meccaniche nel territorio veronese

**L'**accordo è arrivato il 7 giugno scorso dopo una fase storica sicuramente irripetibile condizionata da un evento pandemico, a causa della diffusione del virus Covid 19, e da un rinnovo del gruppo dirigente della stessa Confimi Meccanica Nazionale con il cambio del Presidente (da **Riccardo Chini** a **Flavio Lorenzin**) e della Giunta Nazionale. Tutti aspetti che hanno rallentato il confronto tra le parti.

L'intesa separata, che ha visto coinvolti da un lato Confimi Meccanica e dall'altro FIM Cisl e UILM Uil senza

la FIOM Cgil, ha dovuto riconsiderare le condizioni di partenza che vedevano una piattaforma rivendicativa sindacale concepita in un momento positivo dell'economia (pre Covid) che all'improvviso si è bloccata (scenari economici da -12%) con il condizionamento del blocco dei licenziamenti che nei fatti rendeva indecifrabile il futuro della trattativa. Lo stesso confronto tra delegazioni abituate storicamente ad un incontro in presenza ha fatto all'improvviso i conti con relazioni mediate dal web con i pregi (pochi) che questo strumento permette ed i limiti (tanti) che hanno obbligato a interazioni più compassate e lente.

Va premesso che il Contratto di Confimi Meccanica era il primo contratto, tra i quattro CCNL del settore meccanico (Federmeccanica, Unionmeccanica, Artigiani e appunto Confimi) ad essere interessato al rinnovo e questo avrebbe permesso, nella volontà del gruppo dirigente, di incidere sui temi innovativi da porre alla discussione e condizionare in tal modo l'orientamento dei

rinnovi del settore meccanico. Tutto ciò non è stato possibile e Confimi si è trovata in coda ad altri rinnovi e alcuni temi centrali per Confimi, quali la riforma del modello contrattuale spostando un maggior peso dal livello nazionale al territoriale, non si sono potuti realizzare ed il rinnovo all'improvviso ha seguito canoni più tradizionali. I risultati raggiunti, compresi alcuni temi rinviati ad apposite commissioni di studio, sono il frutto di una mediazione importante e permettono al Contratto di Confimi di essere competitivo con gli altri CCNL di settore e nel contempo innovativo.

Proprio per riprendere un ruolo centrale il CCNL prevede una decorrenza diversa rispetto ad altri contratti, il CCNL di Confimi sarà il primo ad andare a scadenza e permetterà, se sarà fatto un buon lavoro di preparazione, di determinare i temi del prossimo rinnovo. Infatti il contratto avrà **vigenza a partire da giugno 2021 fino a giugno 2023** prevedendo un **aumento medio mensile di 80 euro** erogato in tre tran-





Flavio Lorenzin

ches: 26 euro a giugno 2021, 26 euro a giugno 2022, 28 euro a giugno 2023 e, a differenza di altri contratti che prevedono riconoscimenti automatici in caso di andamento inflattivo, non sono previsti aumenti del genere permettendo alle aziende la determinazione del costo del contratto.

Le parti hanno agito sul riconoscimento di **strumenti di welfare** a vantaggio dei lavoratori sia tramite strumenti diretti (**flexible benefit** che permettono ai lavoratori di accedere a beni e servizi pari a 150 euro da settembre 2021 e 200 euro da settembre 2022) che indiretti (la **previdenza integrativa** prevede un riconoscimento a vantaggio dei lavoratori dal 1,6% al 2% ed un particolare premio per i lavoratori under 35 mai iscritti a tale istituto pari a 120 euro una tantum). Una scelta quella di tutelare il welfare dei lavoratori che rappresenta da un lato un aiuto agli stessi e dall'altro un costo contenuto per le imprese. Sempre per la parte del welfare, è stata ribadita la **centralità dell'assistenza sanitaria**, rivedendone alcuni meccanismi di gestione, ma non i costi.

Il rinnovo ha lavorato su alcuni importanti aspetti normativi e dei cosiddetti diritti contrattuali definendo, tramite la costituzione di apposite commissioni di studio, un preciso impegno per andare ad affrontare quei temi irrisolti, ma che Confimi ritiene utili per un reale

cambiamento delle relazioni nei luoghi di lavoro. L'impegno a:

- **definire** il sistema negoziale su una contrattazione di secondo livello che consideri centrale la contrattazione territoriale cioè laddove si produce la ricchezza;
- **reformare** l'inquadramento professionale ormai vecchio e non più corrispondente ai cambiamenti tecnologici e ai cambiamenti organizzativi in azienda;
- **apportare** una attenta riflessione circa la possibilità della partecipazione dei lavoratori in azienda e cioè come coinvolgere i lavoratori che sono sempre più collaboratori e non solo soggetti subalterni e meri esecutori ripetitivi di mansioni.

Con queste Commissioni di studio il CCNL appare essere una realtà che deve essere gestita fin da subito e non può essere accantonata e ripresa solamente alla prossima scadenza cioè fra tre anni.

Sono stati poi disciplinati altri aspetti importanti quali:

- **la formazione professionale continua** con la conferma di 24 ore nei tre anni di prossima vigenza contrattuale da garantire ai lavoratori. Si tratta della formazione che gran parte delle aziende già fa e che dovrà essere certificata nel momento in cui la si mette a disposizione dei propri dipendenti. Peraltro, nella prossima vigenza (2021/2023) si potranno trasferire le ore non utilizzate, anche causa pandemia, nel triennio precedente;
- **tutele e diritti per le donne vittime di violenze e molestie** con campagne di sensibilizzazione e la possibilità di godere di ferie/permessi solidali;
- **maternità obbligatoria/anticipata** migliorando le tutele alle lavoratrici madri in un momento in cui nel nostro Paese la natalità sta subendo un decremento importante;
- **ampliamento della tutela economica** (max un evento all'anno) per uno dei genitori costretti ad assentarsi per **malattia dei figli inferiori a tre anni**;
- **salute e sicurezza** partendo dal buon lavoro fatto grazie ai vari protocolli adottati nelle aziende; si sono am-

pliate le cosiddette buone pratiche di natura informativa nei luoghi di lavoro affinché si riducano gli incidenti;

- **staffetta generazionale** ampliando quanto già è previsto in termini innovativi nel CCNL in materia di contratto Socrate favorendo il passaggio appropriato di competenze rispetto a figure aziendali con maggior esperienza e vicine alla pensione;
- **cambi di appalto**, rafforzando la tutela occupazionale e la certezza economica per le aziende, nei casi in cui, negli appalti pubblici di servizi, avvenga appunto un cambio tra aziende;
- **accordo smart working**, un accordo che regola tutti gli aspetti dei diritti legati a questa tipologia lavorativa (strumentazione, disconnessione, contattabilità, trattamento economico ecc). Un accordo, questo, fatto da Confimi e Fim e Uilm giudicato il miglior accordo fatto in Italia su questa materia;
- **inquadramento professionale**: in attesa di definire una completa riforma dell'inquadramento professionale, demandato alla commissione sopra richiamata, a partire **dal 1° gennaio 2022 verranno eliminati la 1ª categoria** e l'adeguamento necessario conseguente per i lavoratori (pochi, in verità) che attualmente possono essere inquadrati in tale categoria.

Da ultimo, ma non meno importante, il CCNL ha introdotto nuovi obblighi in materia disciplinare:

aumentando da 5 a 8 i giorni valevoli ai fine di contestare e sanzionare ogni comportamento scorretto e prevedendo come contestabile e sanzionabile l'uso improprio se non preventivamente autorizzato degli strumenti personali (cellulare, smartphone ecc.) durante l'orario di lavoro. Un punto questo molto sensibile per le imprese, spesso volte impotenti nel contestare simili situazioni.

Un contratto che ha visto Confimi Verona impegnata in prima persona e che sicuramente rappresenta non un punto di arrivo ma di partenza e che dovrà essere gestito a partire dai luoghi di lavoro senza pregiudizi affinché porti buoni frutti. ■

# IL “PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA” UN’IMPERDIBILE OPPORTUNITÀ PER LA RINASCITA DEL PAESE

## Che cos’è il PNRR?

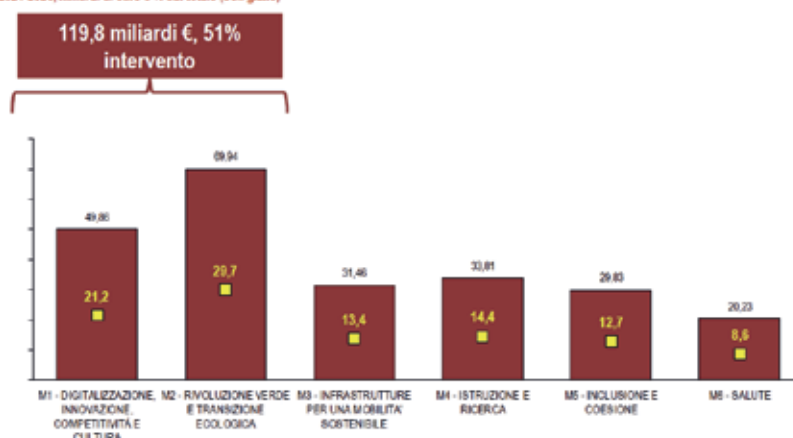
Il PNRR (acronimo di “Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza”) è il programma di investimenti presentato alla Commissione Europea dall’Italia e dagli altri Stati membri dell’UE per poter accedere alle risorse stanziare dal Recovery Fund, noto anche come PIANO PER LA RIPRESA DELL’EUROPA oppure, ancora, NEXT GENERATION EU; un poderoso piano di aiuti di 1.824 miliardi di euro per sostenere la ripresa degli Stati europei colpiti dalla crisi economica innescata dalla pandemia da Covid-19.

Nel caso dell’Italia, prima beneficiaria degli aiuti europei, si tratterà di 191,5 miliardi di euro, divisi tra

prestiti e finanziamenti a fondo perduto, cui si andranno ad aggiungere i 30,6 miliardi di fondo comple-

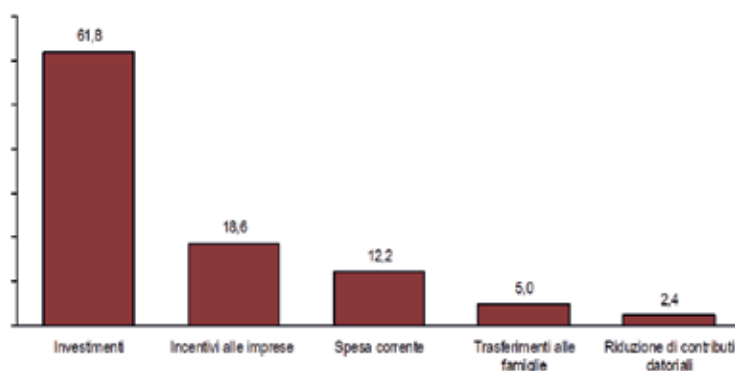
mentare e 13 miliardi REACT-EU (*Recovery Assistance for Cohesion and the Territories of Europe*),

Distribuzione delle risorse PNRR per missione  
Totale 2021-2026, miliardi di euro e % sul totale (box giallo)



Il 51% delle risorse del PNRR sarà indirizzato a sostenere digitalizzazione, innovazione e transizione ecologica

Distribuzione delle risorse PNRR per componenti di spesa  
Totale 2021-2026, % su totale risorse aggiuntive

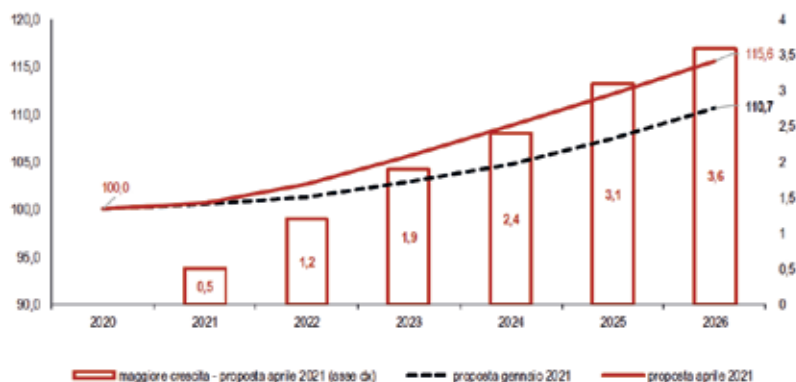


Il 61,8% delle risorse del PNRR saranno destinate a finanziare progetti di investimento mentre il 19% riguarderà incentivi alle imprese

per una dotazione complessiva di oltre 235 miliardi di Euro, che sarà indirizzata dal Governo italiano a finanziare investimenti in diversi rami dell’economia nazionale:

- 1) Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura
- 2) Rivoluzione verde e transizione ecologica
- 3) Infrastrutture per la mobilità sostenibile
- 4) Istruzione e ricerca
- 5) Inclusione e coesione
- 6) Salute

Impatto del PNRR sul PIL  
2021-2026, scostamenti percentuali rispetto scenario base



L'attuazione del PNRR consentirà all'Italia un aumento del PIL di oltre 3 punti percentuali nel periodo dal 2021 al 2026

### Quali sono gli obiettivi che si pone l'Italia?

Per l'Italia, l'ambizione è di affrontare le proprie debolezze strutturali, amministrative e dell'economia, i perduranti divari territoriali di accesso e parte-

cipazione al mercato del lavoro, la debole crescita, i ritardi nell'adeguamento di infrastrutture materiali e immateriali e la mancanza di specifiche competenze tecniche per affrontare le grandi transizioni verso il «green» e

verso il «digitale», operando sulle seguenti direttrici:

1. Migliorare la resilienza e la capacità di ripresa dell'Italia
2. Ridurre l'impatto sociale ed economico della crisi pandemica
3. Sostenere la transizione verde e quella digitale
4. Innalzare il potenziale di crescita dell'economia e la creazione di occupazione

### Chi gestirà il Piano?

L'attuazione del PNRR rientra nella responsabilità dei Ministeri competenti, delle Regioni e degli Enti Territoriali, che sono responsabili della realizzazione degli investimenti programmati e dell'attuazione delle riforme nei tempi concordati.

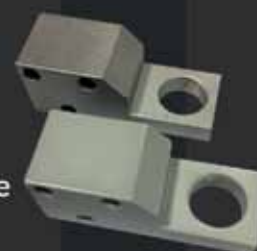
Il monitoraggio, la rendicontazione e la vigilanza sulla trasparenza delle attività, sono svolti dal Ministero dell'Economia che funge anche da punto unico di contatto con la Commissione Europea.■

**INFIND MECCANICA**  
LAVORAZIONI CONTO TERZI

Lavorazioni meccaniche  
CAD/CAM e di superfici 3D



Trattamento Superficiale  
**RILSAN®**  
per l'industria alimentare  
ed attrezzature ospedaliere





# India

## Crollo profondo nel 2020, ripresa lenta

Andrea Pignagnoli *Euler Hermes Italia*

L'economia indiana è una delle maggiori al mondo, sesta per prodotto interno lordo nominale. È caratterizzata da settori molto diversi che comprendono l'agricoltura (quarta potenza agricola al mondo), necessaria per la sussistenza, e l'ambito industriale, ma è anomala rispetto a quella di molti paesi in via di sviluppo per il forte peso dei servizi (53% del PIL). La crescita media è stata del +6,2% negli ultimi 30 anni e del +6,7% negli ultimi 10 anni (più o meno in linea con l'Asia emergente). Tuttavia, la crisi del Covid-19 ha colpito duramente, con l'economia già in uno stato vulnerabile alla fine del 2019. La conseguente contrazione del PIL è stata tra le più profonde della regione Asia-Pacifico. Una parziale ripresa è stata poi ritardata da un nuovo focolaio di Covid-19 (anche se con un impatto economico minore rispetto al 2020). L'India potrebbe essere in ritardo rispetto alla ripresa economica globale e regionale a causa della difficile gestione della pandemia a livello interno, della sua esposizione relativamente minore alle esportazioni e del più limitato spazio per il sostegno politico interno. Inoltre le piogge monsoniche ritardate stanno minacciando l'enorme settore agricolo. Guardando alle insolvenze, i dati storici sono relativamente limitati, ma mostrano un calo dai livelli del 2020. Un recupero potrebbe verificarsi con la normalizzazione dell'economia.

Nonostante il margine di manovra relativamente limitato, sono state messe in atto misure politiche per smorzare l'impatto negativo della crisi Covid-19. Un sostegno fiscale pari a circa il 10% del PIL è stato annunciato dal maggio 2020, consistente in misure di spesa diretta, assistenza sociale rafforzata verso la forza lavoro informale (quasi il 90% della

forza lavoro totale), ampliamento delle esenzioni fiscali, allentamento delle condizioni di credito incanalate attraverso le banche, ecc. Dal lato monetario, la Reserve Bank of India (RBI) ha iniettato liquidità per almeno il 5% del PIL e si è impegnata in una politica monetaria simile al QE. Tuttavia, le conseguenze di queste misure di sostegno devono essere verificate, data la fragile ripresa e l'inflazione relativamente forte. Sul fronte esterno, gli sviluppi a breve termine non sono particolarmente promettenti, ma la divergenza del commercio e degli investimenti nel medio-lungo periodo (come risultato dello scontro commerciale USA-Cina e dell'aumento dei costi in Cina) e la cosiddetta servitizzazione della produzione e del commercio globale (la fornitura di una componente di servizio come valore aggiunto quando si forniscono prodotti) potrebbero fornire opportunità agli esportatori indiani.

### **Vulnerabilità strutturali, sia interne che esterne**

Nel complesso, gli indicatori mostrano che il rischio di finanziamento a breve termine è sensibile. Gli indicatori che devono essere monitorati nel breve periodo sono (i) le finanze pubbliche, con un deficit fiscale molto ampio anche se in calo; (ii) il settore finanziario e le attività in sofferenza e (iii) il saldo delle partite correnti (che probabilmente tornerà in deficit).

Siamo particolarmente cauti sul margine di manovra e sull'efficienza degli stimoli politici sia dal lato fiscale che da quello monetario. Il debito pubblico è già salito con la crisi del Covid-19 e sembra stabilizzarsi a un livello elevato di circa il 90% del PIL (contro il 75% circa di prima della



pandemia). Il settore finanziario è limitato dalle attività non performanti, con il rapporto lordo dei prestiti di difficile rimborso a livello di sistema al 7,5% nel marzo 2021 (tra i più alti dell'Asia-Pacifico) e probabilmente aumenterà con la normalizzazione dell'economia. Le banche hanno bisogno di rafforzare

le loro posizioni di capitale e di liquidità contro potenziali stress. I risparmi sono troppo bassi rispetto agli investimenti, con un conseguente deficit delle partite correnti (anche se con una temporanea eccedenza nel 2020 a causa del crollo delle importazioni). L'Italia è il terzo partner commerciale

dell'India tra i Paesi UE (dopo Germania e Francia), registrando un passivo commerciale (dal 1988) nonostante esporti una miriade di prodotti, ciascuno per non più del 3% del totale complessivo export. In testa per importi nel primo quadrimestre i fertilizzanti chimici seguiti dai macchinari e dalle materie plastiche. I rifiuti solidi sono rappresentati soprattutto da scarti ferrosi.

I maggiori incrementi rispetto allo stesso periodo dello scorso anno riguardano i prodotti per l'edilizia e gli imballaggi in cartone. Buone le prospettive per il vino come in tutti i paesi BRICS (Brasile, Russia, Cina, India e Sudafrica) mentre le esportazioni di alcuni prodotti ortofrutticoli (come le mele) sono rallentate dalle richieste di certificati Ogm free.

Nel complesso l'export verso l'India ha registrato +35% nei primi cinque mesi rispetto allo stesso periodo dello scorso anno ma rappresenta appena lo 0,7% del totale export italiano. Sono però più di 600 le imprese italiane in India, con forme di presenza che variano fra sussidiarie possedute al 100%, Joint Ventures e uffici commerciali di rappresentanza.

L'Italia importa per ¼ ferro e ghisa, in forte aumento nel primo quadrimestre.

### Struttura commerciale per destinazione/origine (% del totale)

	Esportazioni	Posizione	Importazioni	
Stati Uniti 16.8%		1		14.3% Cina
Emirati Arabi Uniti 9.1%		2		7.3% Stati Uniti
Cina 5.3%		3		6.3% Emirati Arabi Uniti
Hong-Kong, Cina 3.6%		4		5.6% Arabia Saudita
Singapore 3.3%		5		4.6% Iraq

### Struttura commerciale per prodotto (% del totale)

	Esportazioni	Posizione	Importazioni
Combustibili minerali, oli minerali e prodotti correlati 13,78%		1	31,88% Petrolio, prodotti petroliferi e materiali correlati
Perle, pietre preziose, metalli preziosi 11,36%		2	12,3% Perle, pietre preziose, metalli preziosi
Macchine e apparecchi meccanici 6,58%		3	10,62% Macchine e attrezzature elettriche
Prodotti chimici organici 5,64%		4	9,29% Macchine e apparecchi meccanici
Veicoli a motore 5,39%		5	4,29% Prodotti chimici organici

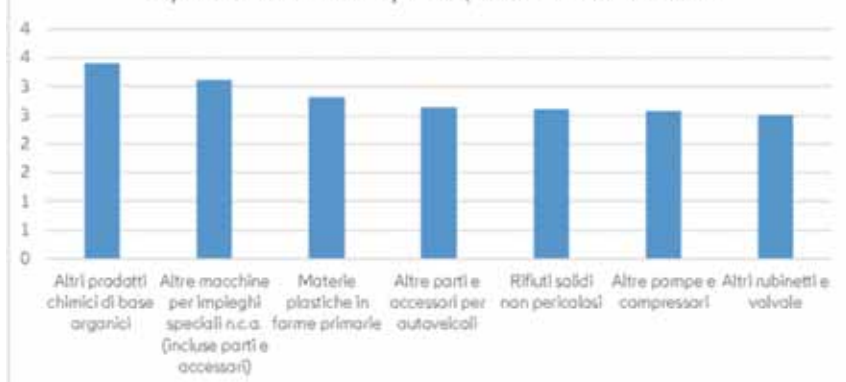
### Complessità del recupero

Il DSO è di 67 giorni, i ritardi di pagamento non sono regolati e la protezione della proprietà può essere difficile da applicare.

Il sistema giudiziario è complesso, mentre i lunghi ritardi e i costi rendono difficile l'azione legale. I procedimenti accelerati non sono disponibili per i debiti non contestati e le sentenze sui debiti esteri potrebbero essere eseguite con difficoltà. Un nuovo regolamento sull'insolvenza fornisce un quadro per la ristrutturazione del debito, le regole di priorità, i tempi e il recupero, ma in pratica, una volta che il debitore è insolvente, le possibilità di recupero sono praticamente impossibili.

Nel Paese crescono gli acquisti online e gli investimenti delle grandi compagnie per le vendite digitali. ■

Export Italia India nei primi quattro mesi in % - Istat



# Quanto talento nelle storie di queste donne



A Bardolino, lo scorso 22 luglio, convegno conclusivo del percorso promosso da Apiservizi: iniziativa di formazione finanziata dal Fondo Sociale Europeo attraverso il bando regionale **"Il Veneto delle donne – La Tela"**

**C**osa accade quando si dà voce alle donne? Ne emergono le potenzialità, i valori, i talenti. Quelle caratteristiche che, a loro volta, possono essere utili ad altre donne per seguire un esempio, per dare una svolta nel valorizzare la propria carriera, per ridefinire gli obiettivi di vita, per affinare le competenze. Così da generare valore per la singola persona e, con uno sguardo più ampio, per l'intera società.

Con questa finalità, ha riunito professioniste dalle diverse

esperienze il progetto interaziendale "L2 V.I.E.W - Value Innovation Empowerment Women: percorso di valorizzazione del talento femminile" promosso da Apiservizi, società di servizi di Apindustria Confimi Verona, e finanziato dalla Regione Veneto nel bando **"Il Veneto delle donne – La Tela"** attraverso il Fondo Sociale Europeo. Donne che si sono confrontate con altre donne, e con una platea allargata, lo scorso 22 luglio al convegno **"XX moltiplicatori di valori e talenti. Il Veneto delle donne... anche a Verona"**: evento, organizzato all'Hotel Caesius Terme & Spa Resort di Bardolino, che ha concluso l'iter formativo iniziato in autunno. Un momento di confronto (moderato dalla consulente in fundraising, comunicazione e marketing sociale **Stefania Toaldo**) in cui si sono alternate le voci e le esperienze di diverse professioniste



Stefania Toaldo



## formazione



che si sono affermate in vari ambiti: dalla sanità al sociale, dal marketing alla comunicazione, dalla pubblica sicurezza all'imprenditoria femminile.

«Questo è un momento di crescita, non solo per noi come associazione, ma per tutto il tessuto culturale, sociale, economico che vede Verona al centro – ha esordito il presidente di Apindustria Confimi Verona, **Renato Della Bella**, nell'aprire i lavori –. Da tempo crediamo nel ruolo dell'imprenditoria femminile e molte nostre collaboratrici sono donne. In tante nostre aziende si vive la sinergia tra imprenditori e imprenditrici, che lavorano gli uni al fianco delle altre. Perché solo così si può pensare di portare avanti e far crescere le nostre PMI».

«Qualcosa sta cambiando, ma è un cambiamento che dobbiamo governare e possiamo farlo se condividiamo questo percorso con i nostri compagni di vita – ha fatto eco **Francesca Briani**, assessore con delega alla Cultura del Comune di Verona –. Questo percorso dimostra l'impegno delle associazioni nel cogliere le opportunità offerte dalle istituzioni. Come istituzioni, dobbiamo essere presenti e consapevoli della ricchezza che associazioni come Apindustria Confimi Verona possono dare al territorio. Tema aperto è quello della conciliazione tra tempi di vita e lavoro, tra il desiderio di crescita professionale e quello di creare una famiglia. In Italia è una domanda che siamo costrette a porci, perché le lavoratrici non sono ancora sostenute da adeguate politiche di welfare».

Spazio quindi alle testimonianze. A partire da quella di **Elena Cesaro Barbieri**, socia dell'azienda Cesaro&Associati, specializzata da trent'anni nel passaggio generazionale e della convivenza generazionale nelle ditte di natura familiare attraverso un metodo basato sulla interdisciplinarietà. Varie sono le esperienze che ne hanno segnato il curriculum personale, con un comune denominatore: «In tutto quello che ho fatto e in che faccio ora, c'è un sottile filo, un dono che è quello dell'arte dell'accoglienza». Qui si inserisce la decisione di frequentare un master per diventare operatrice della nascita dell'associazione Il Melograno. Per certi versi, attività affine con quella portata avanti nell'azienda di famiglia: «mi occupo di sostenere le giovani donne nei mille giorni che vanno dalla gravidanza ai due anni successivi alla nascita del figlio. Una sorta di convivenza generazionale nelle prime fasi di una famiglia, nel momento più delicato». «Ho sempre mantenuto e costruito relazioni positive e durature nel tempo – ha aggiunto –. Alle donne consiglio di continuare a "fare «cerchio» tra donne, cercando di essere d'ispirazione per altre lavoratrici e madri che si impegnano per farcela».



Renato della Bella



Francesca Briani



Elena Cesaro Barbieri



Sabrina Bonomi

«Nessuna donna ha un percorso lineare. Siamo mamme, mogli, compagne, figlie, sorelle, amiche. Siamo frutto di un insieme di ruoli e arricchirci di esperienze è nella nostra natura – ha esordito **Sabrina Bonomi**, professore associato in Organizzazione aziendale e madre di tre figli –. Ho amato il mio lavoro e la mia famiglia, cercando di tenere tutto assieme. Prima di salire in cattedra ho lavorato nel settore no profit. Lì è nato l'interesse per l'economia civile, che mi ha portata a frequentare un dottorato di ricerca e ad intraprendere la carriera universitaria». «Studiando oltre 1.400 reti d'impresa, ci siamo rese conto che il tema del maschile e femminile nelle organizzazioni è fondamentale. Che la diversità è una ricchezza e le aziende in cui ci sono maschi e femmine sono quelle che funzionano meglio». Dov'è il problema allora? Nell'essere empatici, nell'ascoltare reciprocamente, nell'adottare strumenti diversi per valorizzare competenze differenti. «Per fare questo bisogna, seguire i talenti che ciascuno di noi ha. Noi donne – ha concluso – non abbiamo le stesse modalità degli uomini e questo è un bene, perché insieme riusciamo ad essere complementari. Se siamo diversi, la complementarietà non può che essere una ricchezza». ■

## «Dobbiamo sostenerci con i fatti e non solo a parole»

Ospite a sorpresa, che ha regalato ai presenti un po' dell'energia che la caratterizza e che l'ha aiutata di recente ad affrontare una malattia oncologica, è stata **Carolyn Smith**: ballerina e coreografa britannica, conosciuta grazie al programma televisivo *Ballando con le stelle*. «In questo periodo – ha evidenziato – sono state soprattutto le donne a perdere il lavoro, aspetto che non è stato tenuto molto in considerazione». Da imprenditrice, oltre che come insegnante di ballo, ha precisato: «ho una compagnia che aiuta le donne attraverso la danza. Abbiamo reclutato 32 insegnanti per iniziare un percorso con noi e far nascere altrettante nuove scuole in Italia. Le donne hanno valore e le supportiamo a ritrovare se stesse, ad alzare la voce. **Tra donne dobbiamo stare assieme, praticare la "sorellanza" con i fatti e non soltanto a parole**».



### Emanuela Rossignoli

Da professionista laureata in Biologia a imprenditrice, oggi consulente e formatrice di Studio Ambiente. Ha intuito le potenzialità di un settore emergente, ha creato un proprio laboratorio nel quale effettuare test. Ora offre supporto alle aziende, anche extra europee, per la preparazione della documentazione tecnica e nell'eseguire le prove che assicurano la sicurezza dei prodotti prima che siano immessi sul mercato. «Bisogna avere attenzione per le nuove professioni – ha testimoniato, sulla base della propria esperienza lavorativa – nei settori dell'elettronica, delle attrezzature mediche, della robo-



tica. Ambiti verso i quali adesso è opportuno orientarsi. Credo che essere donna, nel mio ambito professionale,

sia stato un vantaggio, grazie alla mia capacità comunicativa. **Insieme ai miei colleghi abbiamo sempre avuto il desiderio di migliorare, di crescere e di approfondire insieme. Tra noi c'è un confronto continuo. E noi donne abbiamo più capacità di porci in questo senso**».

### Ilenia Mazzai

Psicologa clinica di formazione, si è dedicata negli ultimi quindici anni alle risorse umane, fino a diventare HR manager di Gardaland. «Ho dovuto scegliere il mio percorso universitario nel momento della riforma universitaria, nel passaggio dal vecchio al nuovo



ordinamento, con un grande dubbio. Mi sono iscritta a Psicologia pensando a paziente e lettino, poi ho proseguito in campo clinico perché sembrava offrisse più opportunità». Una volta laureata, si è guardata attorno, accettando uno stage in un'agenzia per il lavoro per osservare le risorse umane da una prospettiva differente, addentrandosi in aspetti quali formazione, selezione, engagement. Nel tempo è diventata anche formatrice. «Nelle aziende, per aiutare a trarre il meglio dalle persone che lavorano al loro interno, creando dei percorsi e cercando di capire come poter gestire alcuni processi in modo diverso. Sono convinta che, al di là del business, sono le persone a fare la differenza». E nelle scuole, per orientare le giovani generazioni.

#### Vincenza Frasca

Imprenditrice nell'azienda di famiglia, la multiservizi Salus, e presidente nazionale Gruppo Donne Imprenditrici di Confimi Industria. Osservatorio, questo ultimo, sulle evoluzioni nel mondo



dell'imprenditoria femminile e sulle novità che il Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) prevede di mettere in atto. «Misure specifiche – ha illustrato – a favore dell'imprenditorie femminili con lo scopo di rendere, per quanto possibile rispetto alle risorse, la donna imprenditrice indipendente a livello economico. Al tempo stesso si prefigge di inserire una certificazione per la parità di genere. Nello specifico, usando strumenti già esistenti, ma aggiornandoli: per esempio finanziamenti a tassi zero o a tasso agevolato oppure a fondo perduto per finanziare start-up innovative». L'idea è diffondere la cultura dell'impresa femminile attraverso la comunicazione, con il sostegno dell'università e della scuola, per superare le differenze esistenti. «Un buon inizio».

#### Rosilari Bellacosa

Tra le menti di Syndiag, di cui ha contribuito alla fondazione nel 2018, ha un dottorato in Neuroscienze e lavorato tra Padova, Londra, Trieste. Ha scelto alla fine di rimanere in Italia, pur mantenendo l'orizzonte aperto sul panorama



ma internazionale, fondando una start-up che si occupa di digitalizzazione della Ginecologia, applicando l'intelligenza artificiale alla medicina per facilitare la diagnosi precoce dei tumori. «Non avevo mai pensato alla carriera imprenditoriale. Non credevo sarebbe stata la mia strada». Da un algoritmo di analisi delle immagini ecografiche, lo spunto per creare una realtà dall'alto valore tecnologico grazie all'appoggio del Politecnico di Tori-

no che ha supportato il brevetto per farlo diventare soluzione tecnologica. «Manca nelle università la formazione alla cultura dell'imprenditorialità. Volevamo spingere questa tecnologia sul mercato, senza avere competenze imprenditoriali – ha spiegato –. Abbiamo raggiunto l'obiettivo facendo tanti errori, ma circondandoci anche di persone che ci hanno indicato quali strade seguire».

#### Oria Sgobbo

Con una laurea in Giurisprudenza conseguita a Napoli e la prospettiva di diventare avvocato, ha frequentato la Scuola di specializzazione per le professioni legali. Il percorso dall'ingresso nelle forze dell'ordine alla carica, oggi,



di vicequestore aggiunto della Polizia di Stato è stato costellato da impegno e grande dedizione. «A volte le idee si chiariscono strada facendo – ha confessato –. Il concorso come commissario di Polizia, vinto all'età di 29 anni, ha segnato l'inizio di una meravigliosa esperienza alla Scuola di Polizia, due anni di formazione intensa che mi ha portato a costruire il cammino che sto ancora seguendo». Come prima esperienza ha scelto una città del Nord, la questura di Brescia. «Una sfida molto dura – ha ammesso –, ma che ripeterei altre cento volte. Noi donne abbiamo lottato per affermarci in un sistema molto maschile. Io ho avuto la fortuna di avere collaboratori, dirigenti e questori che mi hanno supportata in questo percorso. «Si può fare» è ciò che mi sento di dire e di dare come messaggio».

# A Verona una rete di legalità organizzata per prevenire le mafie

«Dovrebbe essere chiaro che in Italia – dove la mafia è forte e adesso sta aspettando i nuovi finanziamenti a pioggia di Bruxelles – i fondi dovrebbero essere versati soltanto per il sistema sanitario e non per il sistema sociale e fiscale». E «naturalmente gli italiani devono essere controllati da Bruxelles e usare i fondi in modo conforme alle regole». Così si esprime Christoph B. Schiltz in un editoriale molto controverso, apparso su una nota testata tedesca Die Welt. A livello europeo, il radicamento in Italia di una criminalità mafiosa feroce e finanziariamente molto dinamica ha causato, nel tempo, danni gravissimi alla «reputazione» del nostro Paese. E non vi è dubbio che il blocco di tante attività voluto dalle misure anticontagio, nel determinare una maggiore vulnerabilità di famiglie e aziende, venga a creare condizioni favorevoli per il rilancio di quei clan fortemente ridimensionati dalle iniziative giudiziarie degli ultimi anni.

La Camera di Commercio di Verona, in partnership con soggetti del mondo istituzionale e del mondo associativo e sociale, è da tempo impegnata nella repressione delle condotte di concorrenza sleale e nell'intervento attivo su tutte le situazioni che incidono sul libero ed etico agire del mercato, condizione imprescindibile per la competitività delle imprese. Negli ultimi anni, anche a Verona e provincia, è emersa la presenza di persone collegate a gruppi criminali di tipo mafioso, in particolare nel settore economico locale.

A fronte di questa situazione, la Camera di Commercio di Verona, in collaborazione con l'Associazione Avviso Pubblico. Enti locali e Regioni contro mafie e corruzione e le Associazioni di categoria del territorio veronese, ha attivato un articolato progetto di prevenzione, costituendo la **Consulta della Legalità**.

«La Consulta della Legalità rappresenta un importante strumento per la tutela delle imprese veronesi che si stanno comportando in modo corretto da quella minoranza che opera illegalmente e danneggia la concorrenza. Siamo al fianco di Avviso Pubblico in questo percorso e credo che sia imprescindibile in questo momento la presenza delle associazioni di categoria», spiega il Presidente della Camera di Commercio **Giuseppe Riello**. «Il progetto serve a sviluppare formazione e informazione, è aperto alle associazioni di categoria e alle imprese, e ha lo scopo di prevenire possibili infiltrazioni sul nostro territorio del fenomeno mafioso. Obiettivo dell'iniziativa è quello di avviare un percorso partecipato di conoscenza e di confronto, tra imprenditori, associazioni di categoria, attori istituzionali e amministratori locali al fine di creare una rete di scambio di buone pratiche fra il mondo dell'Economia e quello



Giuseppe Riello



Roberto Montà

delle Istituzioni».

«La lotta alla criminalità organizzata – continua il presidente **Riello** – richiede, infatti, da una parte un'opera di prevenzione culturale costante e dall'altra il coinvolgimento e la presa di coscienza da parte delle comunità locali e della popolazione. Inutile negare che questo tipo di approccio è quanto mai necessario adesso: la grave crisi economica innescata dalla pandemia di Covid-19 in corso ha purtroppo creato le condizioni per possibili infiltrazioni della mafia nell'economia legale. Compito della Consulta è dunque quello di formare gli operatori economici del territorio veronese per dare ancora maggior valore all'economia sana che rappresenta la stragrande maggioranza del tessuto economico».

Le parole del Presidente della Camera di Commercio sono

confermate dai dati dell'ultimo rapporto di Bankitalia secondo cui nel primo semestre del 2020, **nel territorio veronese sono state 845 le cosiddette "operazioni finanziarie sospette" dietro le quali si possono celare forme di riciclaggio di denaro.** Il numero più alto tra le province venete: seguono Padova con 827 e Treviso con 784.

**Usura e racket**, soprattutto in tempo di Covid, **sono tra le attività a maggior tasso di sviluppo.** Il caporalato in agricoltura, lo smaltimento illecito dei rifiuti, l'edilizia, la grande distribuzione, i trasporti, il settore logistico e quello turistico, il traffico illecito di carburanti oltre ai tradizionali ambiti dei lavori pubblici e privati, sono i settori a maggior rischio sul territorio veronese.

«Questo progetto è una scommessa importante che abbiamo voluto e sviluppato insieme alla Camera di Commercio di Verona al fine di tutelare le imprese veronesi sane e per evitare

*che, in questo momento storico così difficile, le mafie possano acquisire imprese e attività commerciali sul territorio»,* aggiunge il Presidente di Avviso Pubblico **Roberto Montà.** «*Nelle fasi emergenziali, infatti, come emerge anche dai dati della Direzione investigativa antimafia, le organizzazioni mafiose propongono agli operatori economici in difficoltà soluzioni insperate ai problemi contingenti – in particolare la mancanza di capitali – che, invece, nella realtà si dimostrano illusorie e deleterie per l'intero sistema economico. Le attività illegali e criminali creano disequilibri e indebite interferenze e danneggiano la libera concorrenza».*

A Verona, in Veneto e in altre regioni del Centro-Nord è da anni presente e attiva una mafia imprenditrice che non spara e che non si manifesta con reati eclatanti, ma che si muove promettendo convenienze e offrendo vantaggi, mirando ad appropriarsi delle imprese.

Come ci si difende da tutto questo è uno degli obiettivi che si pone il progetto **"Consulta della Legalità"**: indicare agli imprenditori a chi rivolgersi e cosa fare qualora ci si ritrovi in determinate situazioni, supportarli e far sentire loro la presenza delle istituzioni, creando un circuito virtuoso tra operatori economici, Forze di polizia, magistratura e associazioni.

L'idea, quindi, è quella di creare una rete di legalità organizzata fondamentale per non lasciare soli gli operatori economici, per alzare le barriere e per lavorare con maggiore efficacia alla prevenzione e al contrasto del fenomeno mafioso e corruttivo ad ogni livello. Perché da tempo abbiamo imparato che per sbarrare la strada alle mafie non basta il prezioso lavoro delle Forze di polizia e della magistratura, ma è necessario che ciascuno svolga con responsabilità il proprio ruolo nella società. ■



# AIRMADI

P A I N T I N G

**LINEE E COMPONENTI PER IL TRATTAMENTO DELLE SUPERFICI:**

LAVAGGIO

PRETRATTAMENTO

VERNICIATURA

ESSICAZIONE

POLIMERIZZAZIONE

**AIRMADI painting S.r.l.**

Via Stazione nr. 105 - 37014 Castelnuovo d/G (VR)

Tel. +39 045 6450215 - info@airmadi.com - www.airmadi.com

# LA VALUTAZIONE DEI PROGETTI DI INVESTIMENTO



Luca Bortolazzi *Dottore commercialista*

**N**el corso della vita capita a tutti di doversi confrontare con la valutazione di un progetto di investimento. Può essere ad esempio l'acquisto dell'auto o della casa da parte di un privato piuttosto che progetti più strutturati e complessi da parte delle imprese.

Troppo spesso però il metodo che viene adottato per valutare la bontà dell'investimento e la sua conseguente realizzazione è "a naso" o suggerito dall'esperienza, ma raramente di tipo scientifico.

I metodi poco convenzionali possono essere utili in un primo momento per valutare l'opportunità di procedere ad un approfondimento del progetto di investimento, ma, successivamente, le sensazioni devono lasciare posto a metodi più empirici e comunemente adottati dalla dottrina economica per evitare di commettere errori a volte fatali per la sopravvivenza dell'impresa.

**Nello svolgimento dell'attività d'im-**

**presa, l'imprenditore si trova spesso a dover valutare progetti di investimento.** Essi possono essere di **natura ordinaria** come l'acquisto di macchinari, impianti, fabbricati oppure di **natura straordinaria** quali ad esempio l'ingresso in nuovi settori o mercati, l'apertura di sedi all'estero piuttosto che l'acquisto di un'azienda. La valutazione degli investimenti, quindi, diventa una delle attività più importanti nell'ambito della finanza di impresa ed ogni imprenditore dovrebbe svolgerla (o farla svolgere) prima di aprire il portafogli.

Una corretta attività di valutazione deve adottare criteri che considerino la dimensione dei flussi monetari, la distribuzione temporale dei flussi e il valore finanziario del tempo. **E questo è il motivo per cui i profili di analisi per decidere se fare o non fare un investimento devono essere di tipo economico e di tipo finanziario.**

Da un punto di vista economico l'analisi

prevede la determinazione dei flussi di cassa, del costo del capitale e di un indicatore in grado di esprimere una valutazione dell'investimento. In altre parole è necessario determinare il potenziale rendimento del progetto.

Il rendimento è la differenza tra quanto è stato speso per l'investimento e quanto è stato incassato. Ad esempio se a fronte di un investimento di 100.000 euro, nell'arco di un determinato periodo, si è incassato 120.000 euro, il rendimento è pari a 20.000 euro.

Per misurare il rendimento, è necessario, prima di tutto, determinare i flussi di cassa previsionali prodotti dal progetto di investimento utilizzando metodi di tipo finanziario e non reddituale. Il motivo di tale scelta è che il finanziatore difficilmente sarà disposto ad accettare l'utile come mezzo di rimborso del capitale e quindi la valutazione si dovrà concentrare sulla capacità dell'investimento di generare cassa





che ovviamente sarà in parte generata anche dall'utile.

Per determinare i flussi di cassa, quindi, l'utile dovrà essere depurato delle poste non monetarie (es ammortamenti) a cui poi si dovranno aggiungere le variazioni del capitale circolante netto operativo generate dalle variazioni di magazzino e dalle dilazioni di incasso e pagamento di crediti e debiti che contribuiscono ad assorbire o generare cassa.

Nel dettaglio sarebbe preferibile determinare solo i flussi di cassa generati dal progetto d'investimento escludendo i costi sommersi cioè quelli generati in fase di decisione se intraprendere o meno l'investimento e non tenendo conto dei flussi che comunque sarebbero generati indipendentemente dal fare o non fare l'investimento (esempio spese generali e amministrative fisse). Da un punto di vista finanziario invece è fondamentale valutare la fattibilità dell'investimento cioè la compatibilità dei flussi di investimento con le entrate e le uscite aziendali, sia sotto il profilo dimensionale che temporale.

**Il fattore tempo è determinante nella scelta dell'investimento.** Rientrare da un investimento in 5 anni piuttosto che in 10 anni può avere una serie di

implicazioni finanziarie. Il tempo è un fattore di rischio importante a causa dell'incertezza del futuro, dell'inflazione e dal fatto che ad esso è correlato il concetto di tasso di interesse ovvero la ricompensa per la rinuncia al consumo immediato.

I metodi per la valutazione dei progetti di investimento più comunemente usati sono: il Valore attuale netto (Van), l'indice di redditività; il Tasso interno di rendimento (TIR), il tempo di recupero (Pay-back period), il tempo di recupero attualizzato.

Il **Van** è uno dei metodi più noti e si basa sull'attualizzazione dei flussi di cassa prospettici generati dal nuovo investimento. Esso prevede che il progetto venga valutato positivamente se il valore netto dei flussi prospettici è superiore all'ammontare sborsato per l'investimento. Semplificando il Van deve essere maggiore di zero.

L'**Indice di redditività** è un metodo che deriva dal Van. Esso prende le stesse grandezze quali flussi prospettici e investimento iniziale solo che invece di essere una differenza è un rapporto tra la somma dei flussi attualizzati e l'ammontare dell'investimento. Tale metodo viene utilizzato nei casi in cui le stime dei flussi e il costo del ca-

ca e percentuale del rendimento del progetto di investimento. In generale se il **Tir** è maggiore del costo del capitale il progetto è accettabile. In altre parole rappresenta il costo massimo della raccolta di finanziamenti che un progetto può supportare affinché permanga la sua convenienza economica. Tale metodo è utilizzato quando i flussi nel medio lungo periodo sono abbastanza attendibili mentre il costo del capitale per l'attualizzazione dei flussi presenta qualche incertezza.

Il **Tempo di recupero** è un metodo meno rigoroso ma molto semplice da utilizzare. Viene spesso utilizzato per fare una prima valutazione di fattibilità del progetto. Esso permette di determinare in quanti anni l'investimento iniziale può essere recuperato con i flussi operativi dell'impresa. Sulla base del risultato viene valutata la fattibilità o meno del progetto. È un metodo che si usa quando i flussi e il costo del capitale sono molto incerti.

Il **Tempo di recupero attualizzato** è come il tempo di recupero solo che i flussi vengono attualizzati.

La scelta e la realizzazione di un investimento, dunque, non può prescindere da un'attività di valutazione ex ante. Essa diventa necessaria per poter prendere decisioni ponderate, basate



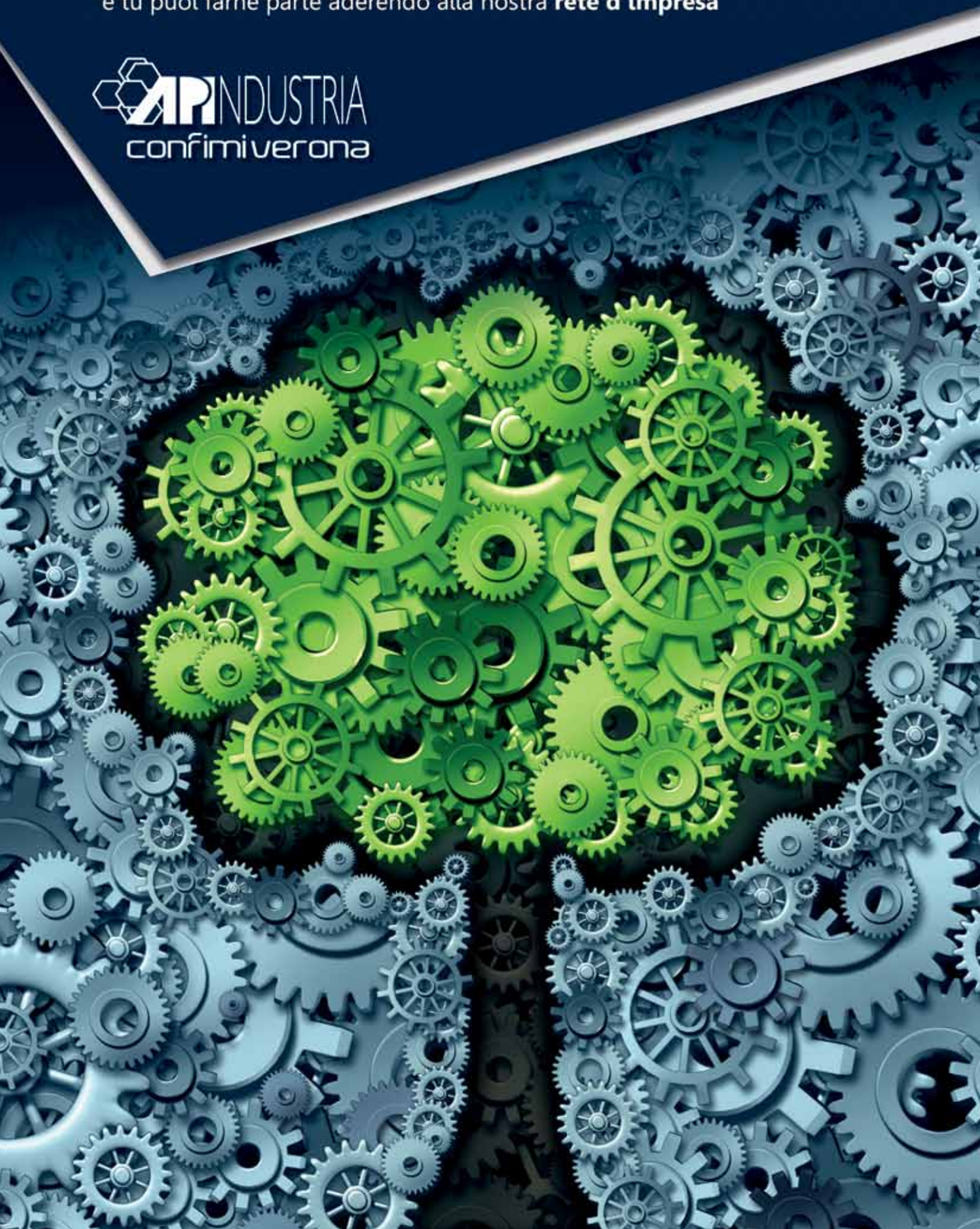
pitale sono sufficientemente attendibili ed i flussi poco volatili. Molto utile per valutare tra diverse scelte di investimento in cui le risorse sono limitate.

Il Tir rappresenta una misura sinteti-

meno sull'istinto e maggiormente sui dati che, seppur previsionali, aiutano a limitare potenziali errori strategici che in qualche caso possono mettere in ginocchio un'impresa. ■

# Insieme CONVIENE

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



# LE 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  
Italsicurezza  
UM TOOLS

## RICERCA PERSONALE

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

## SALUTE

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

## CONSULENZA AZIENDALE

Target Salute  
Transaldi  
Euler Hermes

## MONDO AUTO

Eni  
FCA Stellantis  
Nordest Group  
Viani Assicurazioni  
Hertz - Autonoleggi  
Hyundai

## RISTORAZIONE

Villa Ormaneto  
Tommasi Family

# Nuovi chiarimenti in tema di credito per investimenti in beni strumentali

Viviana Grippo *Dottore Commercialista e Revisore Legale*

L'articolo 1, c. da 1051 a 1063, della Legge di bilancio 2021 ha rinnovato la normativa in tema di agevolazione per l'acquisto di beni strumentali nuovi materiali e immateriali destinati a strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato. La nuova disciplina, seppur dettata dalla legge finanziaria di fine anno (come si chiamava la normativa fino a qualche anno fa) si è resa applicabile già agli investimenti eseguiti a far data dal 16 novembre 2020.

La novellata disciplina si deve intendere come la prosecuzione della precedente sebbene la modifica più importante attenga proprio alla modalità di fruizione essendo venuta meno l'agevolazione intesa come maggiorazione del costo ai fini del calcolo delle quote di ammortamento deducibili dal reddito ed essendo apparsa la forma del credito di imposta utilizzabile esclusivamente in compensazione e senza limiti di fruizione. A queste modifiche che si possono definire essenziali ne sono

state affiancate altre, quali:

- l'ampliamento dell'ambito oggettivo dell'agevolazione ai "beni immateriali non 4.0";
- la maggiorazione della misura del credito d'imposta applicabile in funzione della tipologia degli investimenti e del periodo di effettuazione;
- l'aumento del limite massimo di investimenti ammissibili;
- la diminuzione dell'importo agevolato ai fini della redazione della perizia asseverata scesa a euro 300.000.

Recentemente la circolare n. 9 del 23 luglio 2021 dell'Agenzia delle entrate ha fornito chiarimenti, sotto forma di risposta a quesiti, sul credito di imposta per l'acquisto di beni strumentali nuovi, chiarimenti che per comodità si evidenziano nella tabella sottostante i principali chiarimenti forniti.

Si ricorda che tale documento di prassi si è reso necessario per soddisfare le richieste di chiarimento da più parti pervenute.

Riferimento	Chiarimento
Risposta 2.1 – Investimenti realizzati mediante contratti di <i>leasing</i>	Il mancato richiamo ai contratti di <i>leasing</i> nei commi da 1055 a 1058 in relazione agli investimenti in "beni materiali e immateriali non 4.0" rappresenta un errore di coordinamento formale della norma. Le operazioni di locazione finanziaria rilevano sulla base del principio di equivalenza tra l'acquisto e l'acquisizione del bene tramite contratto di <i>leasing</i> .
Risposta 2.2 – Beni dal costo unitario non superiore a 516,46 euro	I beni materiali strumentali di costo unitario inferiore a 516,46 euro sono ammissibili al credito di imposta indipendentemente dalla circostanza che il contribuente scelga di dedurre o di non dedurre l'intero costo nell'esercizio di sostenimento.
Risposta 4.1 – Reti di imprese	Se gli investimenti in beni strumentali nuovi sono effettuati da imprese che aderiscono ad un contratto di rete, occorre distinguere se si tratta di rete-contratto o di rete-soggetto. Nel caso di rete-contratto il credito di imposta verrà applicato in modo autonomo da ciascuna delle imprese aderenti alla rete: - in relazione alla quota di costi di competenza alle stesse imputati, laddove gli investimenti siano stati posti in essere da parte del soggetto designato a svolgere l'ufficio di organo comune agisce in veste di mandante con rappresentanza; - in relazione alla quota di costi a queste ribaltati, laddove gli investimenti siano stati posti in essere da un'impresa della rete o dall'impresa capofila (che operano senza rappresentanza). Nel caso di rete-soggetto, gli atti posti in essere in esecuzione del programma comune di rete producono i loro effetti direttamente in capo alla rete-soggetto. Se l'esecuzione di investimenti in beni strumentali nuovi è imputabile sulla base del programma di rete alla rete-soggetto, è la stessa rete, essendo una impresa, il soggetto destinatario del credito di imposta.

Risposta 4.2 – Rilevanza dell'Iva	Il costo dei beni agevolabili è determinato ai sensi dell'articolo 110, comma 1, lettera b), D.P.R. 917/1986: costituisce una componente del costo l'eventuale Iva, relativa alle singole operazioni di acquisto, totalmente indetraibile ai sensi dell'articolo 19-bis1, D.P.R. 633/1972 ovvero per effetto dell'opzione prevista dall'articolo 36-bis, D.P.R. 633/1972.
Risposta 4.3 – Contributi per l'acquisizione di beni agevolati	Il costo del bene agevolabile è assunto al lordo di eventuali contributi in conto impianti, indipendentemente dalle modalità di contabilizzazione dei medesimi.
Risposta 4.4 – Beni in leasing riscattati	Con riferimento agli investimenti effettuati mediante contratti di locazione finanziaria, il comma 1054 stabilisce che per la determinazione del credito di imposta si assume il costo sostenuto dal locatore per l'acquisto dei beni. Non assume alcuna rilevanza il prezzo di riscatto pagato dal locatario all'atto di esercizio del diritto di opzione.
Risposta 5.1.2 – Regolarità contributiva	Il DURC in corso di validità all'atto di ciascun utilizzo in compensazione del credito di imposta costituisce prova del corretto adempimento degli obblighi contributivi e previdenziali richiesti dalla norma.
Risposta 5.3 – Utilizzo in un'unica quota	È utilizzabile in compensazione in un'unica quota annuale: il credito di imposta per investimenti in beni strumentali materiali "non 4.0" effettuati a decorrere dal 16 novembre 2020 e fino al 31 dicembre 2021, indipendentemente dal volume dei ricavi o dei compensi dei soggetti beneficiari; il credito di imposta per investimenti in beni strumentali immateriali "non 4.0" effettuati nel medesimo arco temporale dai soggetti con un volume di ricavi o compensi inferiori a 5 milioni di euro. La verifica del limite dimensionale va effettuata avendo riguardo ai ricavi o ai compensi conseguiti da parte dei soggetti beneficiari nel periodo di imposta precedente a quello di entrata in funzione del bene.
Risposta 5.4 – Ritardo nell'interconnessione	Nel caso in cui il bene entri comunque in funzione, senza essere interconnesso, il contribuente può godere del credito di imposta "in misura ridotta" fino all'anno precedente a quello in cui si realizza l'interconnessione. L'ammontare del credito d'imposta "in misura piena" successivamente fruibile dall'anno di interconnessione dovrà essere decurtato di quanto già fruito in precedenza.
Risposta 5.6.1 – Operazioni straordinarie	In presenza di operazioni straordinarie, caratterizzate dalla veicolazione dell'azienda o di un ramo d'azienda nel cui ambito è rinvenibile il bene agevolato da cui origina il credito d'imposta, l'avente causa continuerà a fruire del credito d'imposta maturato in capo al dante causa, secondo le regole originariamente determinate in capo a quest'ultimo, indipendentemente dal sopravvenuto cambiamento di proprietà del complesso aziendale.
Risposta 6.1 – Verifica del cumulo	Se la somma dell'importo degli altri incentivi concessi sugli investimenti ammissibili e del credito di imposta in oggetto, maggiorato del risparmio di imposta (imposta sui redditi + Irap), risulta minore o uguale al costo agevolabile, è possibile beneficiare del credito di imposta per il suo intero importo. Qualora, invece, il risultato della somma fosse superiore, il contribuente sarà tenuto a ridurre il credito di imposta spettante in modo che, sommato agli altri incentivi pubblici (fiscali e non) concessi per il medesimo investimento in beni strumentali, non venga superato il limite massimo rappresentato dal 100% dei costi sostenuti.
Risposta 8.1 – Indicazione della norma agevolativa	Le indicazioni della risposta n. 438/E/2020, rese in relazione all'applicazione della disciplina del credito di imposta di cui all'articolo 1, commi da 185 a 197 della L. 160/2019, sono applicabili anche alle acquisizioni di beni ammissibili intervenute dal 16 novembre 2020. Nel caso di fatture elettroniche ricevute dal venditore tramite Sistema di Interscambio (SdI), è possibile stampare il documento di spesa apponendo sulla copia cartacea la predetta scritta indelebile e conservarlo ai sensi dell'articolo 39, D.P.R. 633/1972 oppure, in alternativa, realizzare un'integrazione elettronica, da unire all'originale e conservare insieme allo stesso, e inviare tale documento sotto forma di autofattura allo SdI.

# Incentivi all'occupazione

## Contratto “Socrate” (OSC) e staffetta generazionale

In data 7.06.2021 è stato sottoscritto l'accordo di rinnovo del CCNL Confimi Impresa Metalmeccanica delle piccole e medie imprese con il quale sono state introdotte importanti novità in tema di welfare, sicurezza e lavoro agile e nell'ambito occupazionale.

Nello specifico è stato ampliato il sistema di tutele soprattutto a vantaggio delle donne e dei genitori attraverso l'estensione delle ferie solidali alle donne vittime di violenza di genere, il pagamento della malattia dei figli per i primi tre giorni e per un evento all'anno nei primi tre anni di età del bambino, l'estensione a sei mesi della copertura retributiva al 100% durante il congedo di maternità. Inoltre, il contratto collettivo ha disciplinato lo smart working; ha inserito la clausola sociale a tutela dei dipendenti nell'ambito degli appalti pubblici di servizi; ha previsto il pagamento di un contributo una tantum di 120 euro per i giovani lavoratori che si iscrivono alla previdenza complementare; ha introdotto, nel contratto **Socrate** per l'occupazione (OSC), la formula della staffetta generazionale consisten-

te nell'assunzione di giovani lavoratori da affiancare a quelli prossimi alla pensione al fine di favorire il ricambio generazionale senza disperdere le competenze dei dipendenti più anziani.

### Contratto Socrate per l'occupazione OSC

Quest'ultimo, introdotto con il precedente accordo di rinnovo del 13 maggio 2016, rappresenta uno strumento contrattuale con il quale favorire l'ingresso nel mondo del lavoro di determinate categorie di lavoratori (occupazione giovanile, femminile, ultracinquantenni).

Nello specifico la finalità sottesa all'adozione di tale istituto, incentivato da specifiche agevolazioni economiche e normative, è quella da un lato di favorire lo sviluppo occupazionale, e dall'altro, la stabilizzazione del personale.

Il contratto Socrate si configura quale contratto a tempo determinato della durata variabile da 6 a 12 mesi continuativi e non prorogabile, compreso il periodo di prova così come definito dallo stesso CCNL, e può essere applicato solo qualora non sia intercorso alcun rapporto di lavoro subordinato con il

medesimo datore di lavoro.

I lavoratori assunti con tale tipologia sono esclusi dai limiti quantitativi previsti dal Dlgs 81/2015 in materia di contratto a termine e sono destinatari di un particolare trattamento retributivo, cosiddetto salario minimo OSC; la gestione del rapporto di lavoro resta vincolata alle disposizioni di legge e di contratto come qualsiasi altro tipo di rapporto di lavoro subordinato.

La particolare funzione del contratto di ingresso OSC permette, prima della sua scadenza, di confermare o meno il proseguimento del rapporto; in caso di mancata conferma al lavoratore si riconosce il diritto di percepire un **elemento retributivo** di importo pari alla differenza tra il minimo tabellare previsto dal CCNL vigente, a parità di livello, e quello applicato nel corso del rapporto. Qualora invece vi sia la stabilizzazione tale elemento non sarà dovuto e il contratto sarà trasformato a tempo indeterminato alle condizioni ordinarie per la generalità dei lavoratori.

Il contratto **Socrate** si applica esclusivamente alle seguenti fattispecie di categorie: lavoratori e lavoratrici che non hanno ancora compiuto il 36° anno di età; donne e uomini disoccupati da oltre 24 mesi; lavoratori e lavoratrici con età anagrafica superiore a 50 anni; lavoratrici che hanno perso o stanno ricercando un'occupazione; lavoratrici e lavoratori assunti per nuove attività in imprese già esistenti che realizzino incrementi occupazionali; lavoratrici e lavoratori assunti per l'avvio di nuove attività nei primi 24 mesi; lavoratrici e lavoratori assunti da imprese che realizzano investimenti in macchinari, impianti, beni, ecc. nonché investimenti hardware, software e tecnologie digitali. Pur ricevendo un ampio apprezzamento per le finalità sottese anche da gran parte delle organizzazioni sindacali,



LA BELLEZZA  
DA ASCOLTARE



# Metti in mostra il tuo orgoglio italiano.

Oggi, con una formula  
ancora più conveniente.



**Nuova Maserati Levante Hybrid,  
tua da 580,50 € al mese.**

**Scopri-la da Ineco Auto.**

**Concessionaria ufficiale  
Maserati per Verona**

Via Flavio Giola, 20  
verona@inecoauto.it  
T. 045 820 4437

**ineco**

**inecoauto.it**

GUIDATI DALLA BELLEZZA

Esempio di Leasing su Maserati Levante Hybrid 330 HP MY22, tuo da €68.600,00 (al netto di IVA, MIS, IPT e contributo PFU), Anticipo €24.373,11, durata 60 mesi, 59 canoni mensili di €451,50, Valore Riscatto €21.952,00. Spese istruttoria €350 più bolli €16. Tan fisso 2,40% (salvo arrotondamento rata), Tasso Leasing 2,42%, spese incasso SEPA €3,50 a rata, spese invio rendiconto cartaceo € 3,00 per anno. Km previsti 20.000 annui, costo supero 0,10€/km. Offerta soggetta ad approvazione della Banca. Iniziativa valida valida per i possessori di P. IVA fino al 31 Agosto 2021 e soggetta a proroghe mensili, salvo variazione del tasso di interesse. In sede di preventivazione potrebbero verificarsi alcune piccole differenze se il dealer dovesse specificare la quota esente. Foglio informativo su [www.fcabank.it](http://www.fcabank.it). Documentazione precontrattuale e assicurativa in Concessionaria e sul sito Fca Bank (sezione Trasparenza). Messaggio pubblicitario a scopo promozionale. Tutti gli importi sono al netto di IVA.

il ricorso al contratto **Socrate** è stato invero poco sfruttato: l'intervento del legislatore, infatti, ha reso poco appetibile l'OSC soprattutto per effetto delle riforme di ultima generazione, con la ridefinizione dei contratti di apprendistato, volti a favorire la formazione ma anche l'occupazione dei giovani come espressamente riportato nel testo del D.Lgs. 81/2015 e con l'introduzione dei contratti a termine "acausali" di cui al decreto "Poletti" del 2014, ripreso successivamente dal Jobs Act del 2015 (in ultimo, modificato dal decreto "dignità" del 2018).

Una serie di incentivi e sgravi contributivi, quali sono stati quelli introdotti dalla legge di bilancio per l'occupazione dei giovani, delle donne e dei disoccupati, ha poi attenuato l'interesse del contratto **Socrate** dal momento che le aziende potevano disporre di strumenti direttamente offerti dalla legislazione senza il filtro dell'approvazione dell'OSC da parte della Commissione di validazione

costituita dalle organizzazioni di rappresentanza dei datori di lavoro e dei lavoratori.

#### Staffetta Generazionale

Rimanendo sul tema dell'occupazione, la principale novità introdotta con il recente rinnovo contrattuale riguarda proprio il contratto Socrate e si riferisce alla cosiddetta "staffetta generazionale". Il ricorso a tale strumento, oltre a realizzare l'obiettivo dell'incremento occupazionale, intende favorire la staffetta generazionale della forza lavoro aziendale garantendo la continuità dell'attività produttiva e al medesimo tempo la trasmissione delle competenze professionali e specialistiche.

L'attuazione della "staffetta generazionale" consente infatti di assumere lavoratori con meno di 35 anni con il contratto **Socrate** e, quindi, a condizioni economiche più vantaggiose, ed affiancarli a lavoratori *senior* prossimi alla pensione. Con quest'ultimi, previa

sottoscrizione di un apposito accordo con l'assistenza sindacale finalizzato a determinare le condizioni d'"uscita" dal mondo del lavoro e concordare le modalità di affiancamento del giovane lavoratore, sarà possibile prevedere un'uscita anticipata dal lavoro oppure la trasformazione del rapporto dal tempo pieno a tempo parziale.

L'accordo dovrà prevedere una copertura economica e contributiva che possa evitare perdite di reddito e contributive per il lavoratore.

Il contratto **Socrate** così declinato permetterà un passaggio generazionale concedendo il tempo necessario alla formazione dei giovani lavoratori ed alla valutazione degli stessi evitando quindi un immediato, totale o parziale, disimpegno dei lavoratori con maggiore esperienza e professionalità con l'inevitabile dispersione del bagaglio di conoscenza ed esperienza accumulate negli anni, verranno invece create le condizioni per una graduale transizione.■

# 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
- Casette 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





# Costruiamo insieme il futuro della **TUA IMPRESA** nel TUO territorio.

In CASSA PADANA trovi professionisti che desiderano affiancarti per conoscere e per far crescere la TUA IMPRESA, offrendoti supporto in ambito finanziario e assicurativo, nonché servizi per la digitalizzazione, per l'internazionalizzazione e soluzioni di welfare aziendale.



Trova la filiale  
più vicina a te

# FORMAZIONE

un INVESTIMENTO per il FUTURO



 **INDUSTRIA**  
confimi verona

Apindustria Confimi Verona  
associazione delle piccole e medie imprese

[www.apiverona.it](http://www.apiverona.it)



### LE TECNICHE DI COACHING COME LEVA DI SVILUPPO DELLE PERSONE

Il coaching è in grado di fornire ai manager una nuova cassetta degli attrezzi, per affrontare le sfide con minore sforzo e maggiore soddisfazione.

13 OTTOBRE

8  
ore

#### DOCENTE

Alessandro Sacchetti



### VENDERE SIGNIFICA DARE VALORE

Il percorso trasmette ai venditori le competenze tecniche e trasversali chiave, per gestire in autonomia e con successo il processo di vendita.

17 NOVEMBRE

8  
ore

#### DOCENTE

Beatrice Vedovi



### CORSO DI SPECIALIZZAZIONE METODO KAIZEN

L'applicazione di una metodologia semplice, rigorosa e focalizzata sull'impegno costante e continuo per migliorare le attività, i processi ed i prodotti.

1-15 DICEMBRE

8  
ore

#### DOCENTE

Silvio Marzo



### SAFETY LEADERSHIP: PERSUASIONE E MOTIVAZIONE PER LA SICUREZZA

Il documento che definisce le norme morali e sociali al quale tutti i dipendenti devono conformarsi.

14 DICEMBRE

4  
ore

#### DOCENTI

Francesco Menegalli  
Andrea Serpelloni



Consulenza Direzionale

349 3662874  
www.keytraining.it

formazione



## SETTEMBRE

Martedì 28

### AGGIORNAMENTO ANTINCEDIO - RISCHIO BASSO

DURATA: 2 ORE

Docente: *Pietro Rizzo*

Martedì 28

### AGGIORNAMENTO ANTINCEDIO - RISCHIO MEDIO

DURATA: 5 ORE

Docente: *Pietro Rizzo*

Mercoledì 29

### AGGIORNAMENTO LAVORATORI E PREPOSTI

DURATA: 6 ORE

Docente: *Matteo Previdi*

## OCTOBRE

Lunedì 4

### PRASSI AZIENDALE: QUANDO E' TOLLERATA, SCONOSCIUTA O SCORRETTA

DURATA: 4 ORE

Docente: *Giovanna Rosa*

Martedì 5 e Giovedì 7

### DIGITAL TRANSFORMATION - COME AFFRONTARE LA TRASFORMAZIONE DIGITALE IN MODO CHE DIVENTI UN'OPPORTUNITÀ PER L'AZIENDA, INVECE CHE UN OSTACOLO

DURATA: 8 ORE

Docente: *Marco Paccagnella*

Martedì 6 e Giovedì 8

### FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI - RISCHIO ALTO

DURATA: 12 ORE

Docente: *Matteo Previdi*

Lunedì 11, lunedì 18 e lunedì 25

### COME SI LEGGE IL BILANCIO D'ESERCIZIO

DURATA: 12 ORE

Docente: *Elisabetta Sandrin*

Mercoledì 13

### LE TECNICHE DI COACHING COME LEVA DI SVILUPPO DELLE PERSONE

DURATA: 8 ORE

Docente: *Alessandro Sacchetti*

Martedì 19 e Giovedì 21

### ADDETTI AL PRIMO SOCCORSO - GRUPPO B/C

DURATA: 12 ORE

Docente: *Target Salute*

Mercoledì 20

### VENDERE AL BUYER

DURATA: 8 ORE

Docente: *Alessandro Fumo*

Martedì 26

### IL CODICE ETICO AZIENDALE

DURATA: 4 ORE

Docente: *Fattore Umano*

Mercoledì 27

### AGGIORNAMENTO PER ADDETTI AL PRIMO SOCCORSO - GRUPPO B/C - GRUPPO A

DURATA: 4 ORE - 6 ORE

Docente: *Target Salute*

## NOVEMBRE

Lunedì 8

### AGGIORNAMENTO RLS <50 LAVORATORI

DURATA: 4 ORE

Docente: *Spisal*

Lunedì 8 e martedì 9

### AGGIORNAMENTO RLS > 50 LAVORATORI

DURATA: 8 ORE

Docente: *Spisal*

Mercoledì 10

### FORMAZIONE PREPOSTI

DURATA: 8 ORE

Docente: *Matteo Previdi*

Da lunedì 15 a mercoledì 15 dicembre

### CORSO RLS

DURATA: 32 ORE

Docente: *Spisal*

Mercoledì 17

### VENDERE SIGNIFICA DARE VALORE

DURATA: 8 ORE

Docente: *Beatrice Vedovi*

Martedì 23

### CORSO ANTINCEDIO - RISCHIO BASSO

DURATA: 4 ORE

Docente: *Pietro Rizzo*

Martedì 23

### CORSO ANTINCEDIO - RISCHIO MEDIO

DURATA: 8 ORE

Docente: *Pietro Rizzo*

## DICEMBRE

Mercoledì 1 e mercoledì 15

### CORSO DI SPECIALIZZAZIONE METODO KAIZEN - MIGLIORARE CONTINUAMENTE PROCESSI E PRODOTTI

DURATA: 8 ORE

Docente: *Silvio Marzo*

Martedì 14

### "SAFETY LEADERSHIP: PERSUASIONE E MOTIVAZIONE PER LA SICUREZZA

[Valido come aggiornamento per RSPP  
datori e non datori di lavoro]"

DURATA: 4 ORE

Docente: *Fattore Umano*

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](http://www.apiverona.it). I nostri corsi di formazione a catalogo possono essere finanziati anche attraverso i fondi interprofessionali. REFERENTE CATALOGO [a.ricciardo@apiverona.net](mailto:a.ricciardo@apiverona.net) REFERENTE FINANZIAMENTI ALLA FORMAZIONE [v.bighignoli@apiverona.net](mailto:v.bighignoli@apiverona.net)

# TOMMASI®



Immergiti nella  
tradizione dell'Amarone.

WINE SHOP e WELCOME AREA

Pedemonte - Valpolicella - Verona

[www.tommasi.com](http://www.tommasi.com) - [wine@tommasi.com](mailto:wine@tommasi.com) - +39 045 7701266

# Valutare il percorso strategico

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Nel precedente articolo, preso atto che tutte le imprese, in tutti i settori economici, nei più differenziati contesti e ambienti competitivi, fanno strategia, con modalità più o meno articolate, strutturate e consapevoli, abbiamo definito la **strategia** come l'insieme coerente delle decisioni e azioni adottate dall'impresa per realizzare i propri obiettivi di generazione di valore: l'assetto organizzativo, i mercati da aggredire, l'orizzonte competitivo, le minacce e opportunità cui far fronte, i punti di forza da valorizzare e quelli di debolezza da sviluppare...

Iniziamo ora a **valutare il percorso strategico** dell'impresa, o meglio, a definire gli elementi in base ai quali l'imprenditore può esprimere un valido giudizio sul cammino di posizionamento sul mercato e di sviluppo della propria azienda.

Due sono i passi operativi da compiere:

**1. Valutare il posizionamento dell'impresa** nel settore di appartenenza, anche in considerazione delle sue dinamiche evolutive future;

**2. Determinare la dimensione ottimale** dell'impresa nella lotta competitiva e quale **sentiero di crescita** percorrere (di questo punto ci occuperemo nel successivo articolo).

Con riferimento al punto 1. Valutare il posizionamento dell'impresa nel settore di appartenenza occorre muovere da un'**analisi interna** e un'**analisi esterna**.

Con l'analisi interna si cerca di comprendere appieno se nell'arena competitiva di riferimento sono coerenti, cioè in grado di generare risultati positivi, le scelte strategiche relative a:

- il **segmento di mercato**, cioè la tipologia target dei clienti a cui si rivolge l'offerta, per individuarne i relativi fattori critici di successo
- il **sistema di offerta**, cioè l'insieme delle caratteristiche quantitative, qualitative, materiali e immateriali del proprio portafoglio prodotti, per valutarne il vantaggio concorrenziale
- la **struttura dell'Azienda**, ovvero le risorse e le competenze di cui essa dispone, per raggiungere il segmento di mercato elettivo con il sistema di offerta a ciò predisposto.



Se, come spesso accade, l'impresa opera in più **aree strategiche di affari** – ASA (combinazioni di prodotto/mercato/tecnologia), l'analisi della coerenza delle scelte strategiche deve essere ripetuta per ogni ASA.

Occorre in seguito verificare se la coerenza delle scelte strategiche si è concretizzato in un **vantaggio competitivo reale**, il quale si può manifestare in un:

- **vantaggio competitivo di costo**: l'impresa è in grado di realizzare i prodotti della propria offerta ad un costo sensibilmente inferiore a quello dei concorrenti, ma con standard di qualità ad essi paragonabili. In questo

caso il vantaggio di costo si può trasformare in prezzi più competitivi, ma comunque tali da generare un margine accresciuto.

- **vantaggio competitivo di differenziazione**: l'impresa riesce ad offrire prodotti con standard qualitativi più elevati e unici rispetto ai concorrenti, con costi certamente più elevati ma comunque coperti in misura maggiore dal premio di prezzo riconosciuto dalla clientela.

Con l'analisi esterna si cerca invece di comprendere qual è la struttura del settore di appartenenza, cioè la configurazione delle cinque forze competitive in esso presenti:

- **la forza della concorrenza**: concorrenti aggressivi portano a regimi di prezzo e margine in ribasso
- **il potere contrattuale dei fornitori**: se elevato si avranno condizioni e margini decrescenti
- **il potere contrattuale dei clienti**: anche qui se elevato si avranno prezzi e margini decrescenti
- **la minaccia di nuovi entranti**: se il settore è attrattivo e non vi sono barriere all'entrata vi sarà una compressione dei prezzi e dei margini
- **la minaccia di prodotti alternativi**: i clienti potrebbero rivolgersi altrove per soddisfare i loro bisogni

Questa analisi della struttura va condotta non solo a livello attuale, statico, ma soprattutto a livello prospettico, cioè in chiave evolutiva, considerando la **dinamica futura** sia **congiunturale**, cioè i cambiamenti temporanei, sia **strutturale**, ovvero i cambiamenti che sposteranno definitivamente gli equilibri concorrenziali nel settore.

La possibile evoluzione dinamica del settore può scontare, infatti, fenomeni di **moda**, che durano il tempo di una stagione, oppure cambiamenti dovuti al passaggio da una fase ad un'altra del ciclo di vita dei prodotti caratterizzanti l'offerta, o processi di **internazionalizzazione** e di allargamento delle aree geografiche del mercato o, ancora, fenomeni di integrazione di più settori che si aggregano in un solo ambito competitivo e, infine, innovazioni tecnologiche, normative e/o istituzionali che impongono nuove modalità di fruizione dei prodotti offerti (si pensi, ad esempio, al passaggio dagli smartphone a tastiera a quelli **touch-screen**).

Ciò che interessa, in questo contesto, non è solo la coerenza della configurazione strategica attuale dell'impresa, ma soprattutto la capacità dell'impresa di adeguare dinamicamente il complesso delle scelte strategiche al cambiamento dinamico del settore e della forza competitiva dei concorrenti. In altre parole, è essenziale la **sostenibilità del vantaggio competitivo**: in questo senso fattori chiave sono la dotazione di risorse e competenze a disposizione per il continuo adeguamento competitivo e la **difendibilità** della propria posizione competitiva.

**Ciò porta inevitabilmente a parlare del percorso di crescita, o sentiero di sviluppo dell'impresa, che potrà manifestarsi in tre direttrici:**

- **make**: sviluppo interno
- **buy**: acquisizione di competenze esterne
- **link**: collaborazione e alleanze di variegata natura con soggetti esterni, anche competitors.

**La strategia di crescita sarà oggetto del prossimo articolo cui diamo appuntamento.■**



SOSTENIBILE PER NATURA  
SOSTENIBILE PER SCELTA



## TUTELIAMO INSIEME L'AMBIENTE

**1,09 milioni tons di CO2 non immesse in atmosfera nel 2020.**

Grazie ai nostri clienti che hanno scelto energia pulita,  
gas con compensazione della CO2 ed efficienza energetica.

**Fai anche tu una scelta sostenibile.**

Scopri come rendere sostenibile il tuo business su [www.dolomitienergia.it](http://www.dolomitienergia.it)



[www.dolomitienergia.it](http://www.dolomitienergia.it)

## La caparra confirmatoria e il diritto a ricevere il doppio della somma versata

Pierluigi Fadel *Avvocato*

Lo ha stabilito la Corte di Cassazione con la recente sentenza del 12/07/2021 che in tema di **caparra confirmatoria**, nel caso in cui la parte inadempiente restituisca la somma versata a titolo di caparra dall'altra parte contrattuale (nella specie, a mezzo assegno bancario), non viene meno il diritto della parte adempiente a pretendere il doppio della caparra, da far valere, ove non emerga in senso contrario una univoca volontà abdicativa del suo diritto da parte del creditore, mediante l'esercizio del recesso, anche con la proposizione di apposita domanda giudiziale in caso di mancata conformazione spontanea dell'inadempiente al relativo obbligo.

È possibile che in tema di contratti cui acceda la consegna di una somma di denaro a titolo di caparra confirmatoria, la parte non inadempiente che abbia esercitato il potere di recesso riconosciute dalla legge è legittimata a ritenere la caparra ricevuta o a esigere il doppio di quella versata.

Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto, ritenendo la caparra,

se inadempiente è, invece, la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra. Se però la parte che non è inadempiente preferisce domandare l'esecuzione o la risoluzione del contratto, il risarcimento del danno è regolato dalle norme generali. La **caparra confirmatoria** consiste in una somma di denaro o in una quantità di cose fungibili che, al momento della stipula, una parte consegna all'altra a conferma di voler dare esatta esecuzione al contratto.

La mera accettazione dell'assegno è un comportamento neutro privo di alcuna volontà adesiva, la Corte d'Appello, dice la Cassazione, non avrebbe potuto esimersi dall'indagare sulle ragioni dell'inadempimento della parte al fine di rinvenire una sua eventuale giustificazione per una sua autonoma determinazione di non dare seguito all'assolvimento del suo obbligo di concludere il contratto definitivo, che aveva assunto con la stipula del preliminare, ricevendo l'assegno consegnato dal promissario acquirente (e, poi, restituito dopo soli quattro giorni).

Pertanto, prosegue la Cassazione dall'impugnata sentenza, non si evince affatto che sia stata fornita la prova dell'asserita accettazione senza riserve della caparra da parte e della sua rinuncia ad esercitare il potere di recesso a fronte dell'inadempimento della controparte.

La volontà abdicativa del creditore al suo diritto (nel caso di specie del promissario acquirente ad ottenere il doppio della caparra in dipendenza dell'inadempimento dell'altra contraente, con riferimento al quale aveva esercitato il recesso) esige e postula che il diritto di credito si estingua e si verifichi solo e in quanto voluto univocamente dallo stesso creditore anche a mezzo di comportamenti concludenti che non si risolvano in condotte di dubbia interpretazione, ma che, invece, si desumano da una serie di circostanze inequivoche del tutto incompatibili con la volontà di volersi avvalere del diritto. È importante il principio stabilito dalla Corte di Cassazione che riconduce ed individua nel comportamento della parte la volontà negoziale da perseguire. ■







# FOMET

Growing Equipment since 1973

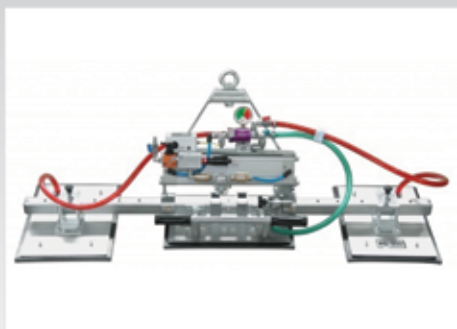
Dal 1973  
al fianco  
degli  
agricoltori



[www.fomet.it](http://www.fomet.it)

# 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](http://www.almaverona.it)

ALMA Service S.r.l.

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

# LA FAMIGLIA MAN NON È MAI STATA COSÌ GRANDE.

Una gamma completa di soluzioni  
per ogni tipologia di trasporto .



I veicoli commerciali MAN sono stati sviluppati pensando a due cose: te e la tua azienda. Ecco perché ti offrono tutto ciò che si può chiedere e anche di più. Con una postazione di guida disegnata intorno al conducente, garantiscono un'efficienza eccezionale e una affidabilità comprovata da più di 100 anni di esperienza. E grazie ai numerosi servizi post vendita disponibili, puoi concentrarti totalmente sul tuo lavoro.

## **Eurodiesel S.r.l.**

Concessionaria ed Officina MAN

Via della Meccanica, 32 - 37139 ZAI Bassona (VR)  
Telefono 045 8515411 - E-mail [comunicazioni@eurodiesel.it](mailto:comunicazioni@eurodiesel.it)  
[www.eurodiesel.it](http://www.eurodiesel.it)





# SANTO PASSAIA

