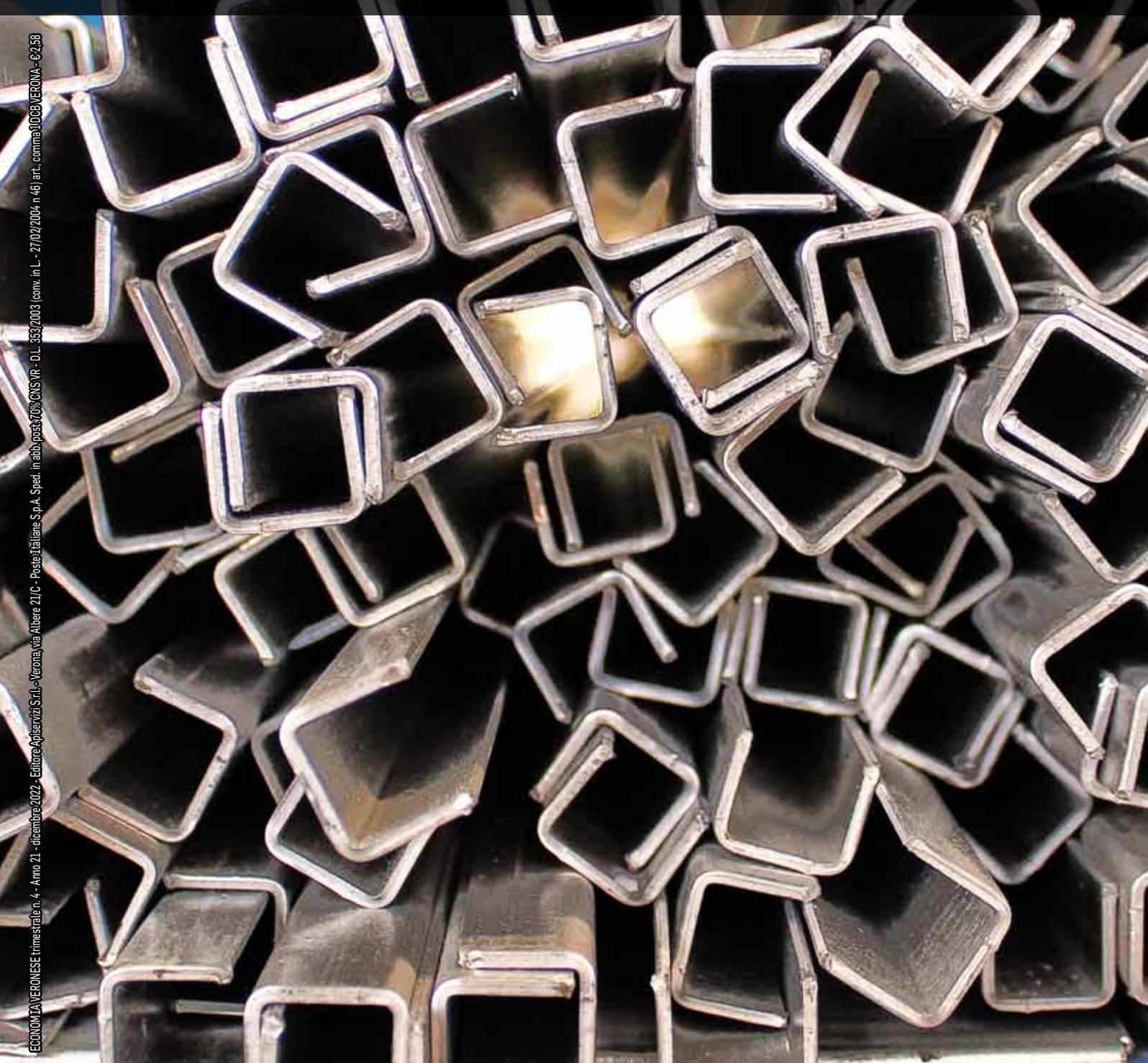


apindustria confirmiverona

# ECONOMIA

## veronese



ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 4 - Anno 21 - dicembre 2022 - Editore Apiservizi S.r.l. - Verona, via Albere 21/C - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% CNVSR - D.L. 358/2003 (conv. in L. - 27/02/2004 n. 46) art. comma 100 CB VERONA - € 2,50

ZANOLI FORNI • MARMİ ROSSI • LAKSHMI • L'ETICHETTA



# MARCATI

*Una Tradizione di Famiglia*

dal 1919



**100** SPIRITO  
CENTENARIO  
SINCE 1919

PUNTO VENDITA:  
Via Molina 25 - 37060 Sona (VR)  
lun - ven: 08:30-12:30 / 14:30-18:30

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

Anno 21 - Numero 4  
dicembre 2022

Rivista trimestrale  
promossa da



www.apiverona.it

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Beatrice Paglialonga

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

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

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

**STAMPA**  
Girardi Print Factory S.r.l. - Legnago VR  
www.girardiprintfactory.eu

**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

Marcati  
Banca Valsabbina  
Dolomiti Energia  
Cattolica Assicurazioni  
Banca Veronese  
Aircomp  
Falzi  
Innolva  
Albrigi  
Viani Assicurazioni  
Elettrolaser  
Trasminet  
Salus  
Leardini Promostyle  
Karrell  
Eximag  
Adawen  
ConsultBank  
Alma Service  
Girardi Print Factory  
Eurodiesel

## 5 editoriale

### profili

- 6 Zanolli Forni
- 10 Marmi Rossi
- 14 Lakshmi
- 18 L'Etichetta

### confimiindustria

- 22 Imprese femminili

### confimiindustria veneto

- 24 Le richieste alla politica

### apigiovani

- 26 A Giancarlo Perbellini  
il Premio Verona Giovani

### apidonne

- 30 L'invisibile violenza finanziaria

### distretto Legnago

- 33 Sfide della sostenibilità

### focus

- 36 Il mondo è sull'orlo  
della recessione

### fidinordest

- 38 Il leasing finanziario

### news

- 40 Un'app contro le mafie

### lapideo

- 42 Verona Stone District

### digitale

- 44 Google Analytics

### sindacale

- 46 Fringe Benefit: le novità

### metalmecanico

- 48 Il mercato di energia e gas



in copertina: Zanolli Forni

### ambiente

- 50 Renti: il nuovo sistema
- 52 Il Registro elettronico  
per la tracciabilità dei rifiuti

### fiscale

- 54 Tassazione degli utili

### legale

- 56 Il nuovo processo tributario

### terza pagina

- 58 Animali mai visti nella storia

### qualità & management

- 60 Organizzare una PMI

### sicurezza

- 62 Convenzione 190 ILO

### import | export

- 64 Scenari attuali

---

**La nostra consulenza su misura**

# PRIVATE BANKING

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

**Banca  
Valsabbina**

Registrazione al Tribunale di Milano n. 1208/2015 del 12/05/2015



Renato Della Bella

**C**ome imprenditori e come aziende ci siamo trovati a dover affrontare, in questi ultimi anni, una serie di sfide di un'entità tale che oggettivamente pensavamo non potessero esistere. Di conseguenza, anche **come Associazione stiamo vivendo un momento di intenso confronto e insieme di crescita.**

L'emergenza sanitaria, il rincaro delle materie prime e dell'energia, il conflitto in Ucraina descrivono un clima che, in Europa, appare tutt'altro che sereno. Tuttavia, queste circostanze hanno dimostrato ancora di più **quanto questo territorio**, con le realtà imprenditoriali che lo rappresentano nel mondo, **sia sano, forte e resiliente.**

La resilienza, in modo particolare, non si misura nella rapidità dei tempi di ripresa. Essere resilienti implica fare **propria una capacità di adattamento, che diventa poi occasione di crescita**, soprattutto in contesti di incertezza come quelli che contraddistinguono lo scenario attuale. Per le piccole e medie imprese è dunque fondamentale scegliere una strategia che tenga conto delle caratteristiche della resilienza, per saper rispondere alle problematiche del presente e riuscire ad anticipare quelle che saranno le sfide del futuro.

In questi mesi, in Associazione stiamo ragionando su questo aspetto. Per riuscire comunque a captare i segnali che questa rivoluzione che l'Europa e il nostro Paese, che Verona e il territorio stanno vivendo. Perché le eccellenze che rappresentiamo devono poter continuare ad esprimere il loro potenziale.

Oggi il confronto tra noi imprenditori è incentrato proprio su questo: **capire quali siano le nuove linee guida per continuare a crescere, per continuare ad essere i protagonisti dello scenario attuale.** Per trovare la ricetta migliore per fare impresa, amalgamando gli ingredienti giusti. Una ricetta che non è valida per sempre né è garanzia di un successo stabile nel tempo: è un continuo guardare a quello che dobbiamo aggiungere, togliere, modificare per progredire insieme.

Attualmente siamo in una fase associativa che porterà, a marzo del prossimo anno, al rinnovo delle cariche elettive. Fino ad allora, sarà un continuo trovare momenti di confronto. Ed è importante che, da questo punto di vista, ci sia il contributo di tutti e la consapevolezza da parte di tutti che le nostre aziende devono continuare ad evolvere anche grazie al confronto. **Essere imprenditori significa gestire, avere degli obiettivi, radicarsi nei territori, far crescere le aziende, ambire al successo.** Non esiste un settore migliore degli altri, anzi: è proprio grazie alla contaminazione tra diversi settori che può emergere la migliore ricetta. ■

Il Presidente



# ZANOLLI FORNI

## Da 70 anni al fianco dei professionisti dell'arte bianca

L'Italia detiene il primato mondiale della **longevità imprenditoriale**: le aziende manifatturiere capaci di rimanere sul mercato per un lungo periodo sono quelle che hanno saputo innovare in maniera sostenibile, gestendo in modo adeguato il cambiamento.

Si tratta di un patrimonio che non ha eguali al mondo (solo in Giappone esiste un qualcosa di simile): le aziende longeve sono l'*oro d'Italia*, una ricchezza 'intangibile', diffusa, impalpabile (non sempre adeguatamente valorizzata da alcuni attori economici), che nasce dalla combinazione di tre elementi fondamentali: **famiglia, mestiere, tradizione**. La diffusione di queste imprese è capillare sul territorio, ma spetta certamente al Veneto la medaglia d'oro per la numerosità delle PMI a controllo familiare, attività che costituiscono la spina dorsale dell'economia del Paese. Tra queste realtà non si può non citare **Zanolli Forni** che con una vasta e articolata produzione di forni e macchine per l'uso professionale

“

Zanolli progetta e produce, dal 1952, forni professionali, macchinari ausiliari e sistemi per pizzerie, pasticcerie, panifici, gastronomie. Una storia importante, che testimonia un sapere tramandato di generazione in generazione. Oggi per questa realtà l'attenzione alle tecnologie più avanzate si sposa con quella per l'ecologia in una ricerca totale della qualità



in pasticcerie, panifici e pizzerie ha saputo qualificarsi come player di alto profilo in un settore fondamentale come quello alimentare, non solo in Italia, ma anche a livello internazionale, attestandosi come certezza del Made in Italy per qualità (è certificata UNI EN ISO 9001 per l'intero processo), innovazione, estetica, attenzione al dettaglio e rispetto ambientale. Continui gli investimenti in ricerca e in formazione dei dipendenti, diversi i brevetti registrati (risale al **1982** quello relativo a **Teorema**, il primo forno modulare italiano, è invece datato 1987 quello depositato per **Synthesis** il primo forno a tunnel ventilato italiano, ancora leader in Europa per vendite e varietà di gamma: **la focaccia più lunga del mondo, 169 metri**, è stata realizzata proprio con un forno **Synthesis 12/80** elettrico).

L'estrema specializzazione e la completezza e la varietà della gamma di proposte hanno consentito a questa dinamica realtà di raggiungere ottime performance di fatturato con un'esportazione che, sviluppatasi dapprima nell'area europea, si

è poi espansa in Sud America, in Africa e in Asia. Strategica la scelta dell'azienda di dotarsi di una rete capillare di esperti distributori e rivenditori: decisione che ha consentito a **Zanolli Forni** di mantenere una relazione e interazione continua (anche se indiretta) con i clienti e di avvalersi di un flusso di informazioni riguardanti il cliente stesso (e le sue esigenze) e i propri prodotti (caratteristiche, migliorie da apportare, ...), ottenendo così un'elevata customer satisfaction.

Ma facciamo un passo indietro. Un passo lungo 70 anni: siamo nel **1952** quando **Giovanni Zanolli** decide di sfruttare le proprie competenze ed esperienze e la propria passione e mettersi alla prova in uno specifico comparto, quello alimentare, e di affiancare gli addetti ai lavori, aiutandoli *"ad ottenere la migliore preparazione e cottura degli alimenti"*. **Zanolli** sceglie di mettere a disposizione di panifici, pasticcerie, pizzerie e gastronomie la propria professionalità e l'innata capacità di ideare e realizzare macchine, impianti e strumenti. Il tutto nell'ottica di massimizzare il talento nazionale di piz-



zaioli, pasticceri, panettieri e valorizzare, al contempo, la qualità dei prodotti locali: primo fra tutti la pizza, il simbolo dell'italianità (capolavoro culinario riconosciuto dall'UNESCO e inserito, nel 2017, nella lista dei Patrimoni Mondiali dell'Umanità).

A fianco di **Giovanni** opera anche il figlio **Gianfranco**, che, forte di concretezza organizzativa, efficacia competitiva, capacità gestionali e di percezione dei bisogni, assume un ruolo fondamentale per lo sviluppo dei programmi aziendali. I due imprenditori veronesi hanno così potuto e saputo non solo interpretare, ma anche anticipare l'evoluzione del mercato e, facendo leva sull'innovazione tecnologica, sono diventati un valido partner per gli operatori dell'arte bianca, progettando soluzioni più attuali, professionali, ma anche "personalizzate". È **Elettropizza**, ideato nel 1952, il prodromo che traccia l'inizio della progettazione e realizzazione di una vasta gamma di macchine professionali come impastatrici, mescolatrici, sfogliatrici, raffinatrici – nel 1977 nasce, per questa produzione, l'azienda **Comida** – e forni (elettrici, modulari, a tunnel, a cupola, statici, ventilati, a gas ed elettrici).

Fin da subito, con le proprie creazioni, Zanolli conquista molti mercati esteri con l'esportazione di un Made in Italy di qualità.

Nel 1991 e, successivamente, nel 2010 l'impresa si allarga e si trasferisce nelle attuali sedi progettuali e produttive di Caselle di Sommacampagna e di Villafranca.

*«Il segreto dei nostri primi 70 anni? Una chiara identità, una diffusa cultura aziendale e skills adeguate alla gestione del cambiamento che ci hanno permesso di innovare continuamente, mantenendo però solidità aziendale e valorizzando i nostri asset – racconta **Erika Brighenti**, pronipote del fondatore e Responsabile Comunicazione & Marketing –. Oggi siamo sempre più focalizzati sul futuro prossimo. La nostra attenzione per l'ecologia e la sostenibilità si riflette in molti aspetti migliorativi dei metodi e degli obiettivi di produzione. Il rispetto per l'ambiente e la cura per gli alimenti regolano l'approccio della nostra azienda nella progettazione della struttura aziendale secondo criteri sostenibili, riciclabilità dei componenti, tecnologie di risparmio energetico dei forni, ottimizzazione delle cotture, riduzione degli sprechi e*

*delle emissioni in atmosfera».*

Fortemente vocata ai principi cardini dell'ecologia e della sostenibilità **Zanolli Forni** ha realizzato, tra i primi in Italia e nel mondo, il forno a tunnel Synthesis costruito con componenti e materiali riciclabili al 100%. ■



**RAGIONE SOCIALE**

Dr. Zanolli S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**

Via Casa Quindici, 22  
37066 Caselle di Sommacampagna (Verona)  
Tel. +39 0458581500  
Fax + 39 0458581455

**ANNO DI FONDAZIONE**

1952

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**

Forni professionali, macchinari e accessori per pizzerie, panifici, pasticcerie

**RESPONSABILE COMUNICAZIONE & MARKETING**

Erika Brighenti

**SITO INTERNET / E-MAIL**

www.zanolli.it  
italia@zanolli.it  
export@zanolli.it  
zanolli@pec.zanolli

PARTNER PER  
L'EFFICIENZA ENERGETICA  
DELLA TUA ATTIVITÀ

Siamo al tuo fianco  
in un percorso  
per ottimizzare i consumi,  
ridurre l'impatto ambientale  
e comunicare le tue scelte  
green come valore aggiunto.

I nostri servizi sono pensati  
per contenere le spese,  
abbassare le emissioni inquinanti  
e autoprodotte energia:  
usi le risorse in modo  
più consapevole e rendi  
la tua attività più sostenibile.  
Inoltre, ti forniamo energia elettrica  
100% pulita certificata  
e compensiamo la CO2 emessa  
dal tuo utilizzo di gas naturale.

Soluzioni per la mobilità elettrica  
Power Quality | Consulenza energetica  
Fotovoltaico Purosolar | Relamping Puroled  
Monitoraggio performance energetiche



SCOPRI LE NOSTRE SOLUZIONI  
PER L'EFFICIENZA ENERGETICA



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



# MARMI ROSSI

## Pietre naturali dal mondo

**R**ain Forest Green dall'India, Quarzite Meridien dal Brasile, Nero Marquina dalla Spagna, Nero Assoluto dall'Africa. Raggiungono Verona dalle migliori cave del mondo **graniti, quarziti e marmi: pietre naturali, di sicura affidabilità e qualità verificata dal punto di vista della tipologia del colore ma anche dell'integrità della pietra, selezionati da Marmi Rossi S.p.A.** Esperienza e conoscenza, da una parte; attenzione al cliente, dall'altra. Sono i solidi pilastri sui cui l'azienda con sede in località Montean, a Cavaion Veronese, ha fondato una storia decennale segnata da continue evoluzioni, accompagnate da investimenti in tecnologie all'avanguardia. Fino ad affermarsi come **leader nell'innovazione, nelle diverse lavorazioni e nella proposta di nuovi materiali, raggiungendo mercati sempre più vasti di import-export.**

È il titolare, **Mirco Rossi**, a ripercorrere le tappe significative dell'azienda familiare, giunta ormai alla terza generazione. «*Marmi Rossi Maurizio e figli nasce nel 1966 a Ponton, sulla riva sinistra del fiume Adige*», esordisce. Qui, in un edificio in affitto dalle modeste dimensioni, il fondatore **Maurizio Rossi** e i figli lavorano con impegno e determinazione, fino ad acquistare nel 1969 un'area di circa 6mila mq nella zona di Volargne, dove sorge un primo capannone. Il passaggio da realtà artigiana a piccola industria, variando la ragione sociale in **Marmi Rossi S.r.l.**, avviene tra il 1972 e il 1973: biennio che è al culmine di una crescita a livello strutturale, organico e commerciale. Con lo sguardo rivolto ad un orizzonte più ampio che dall'Italia coinvolge l'Europa e soprattutto la Germania.

“

Graniti, quarziti e marmi di sicura affidabilità e qualità verificata dal punto di vista della tipologia del colore ma anche dell'integrità. Sono il biglietto da visita dell'azienda con sede in località Montean, a Cavaion Veronese. Qui arrivano, per diventare lastre, i blocchi di pietra selezionati e importati da India, Brasile, Africa, Cina. Il punto di forza? È stato ed è tuttora la possibilità di lavorare i materiali lapidei di ogni dimensione nel laboratorio interno, utilizzando macchinari all'avanguardia

«È nei primi anni Ottanta che, per ampliare i mercati, si decide di introdurre nuovi materiali. In particolare i graniti che, col passare tempo, assorbono l'intera produzione, indirizzando il commercio all'import-export», prosegue l'imprenditore, affiancato nell'operatività dal **presidente, Giovanni Rossi**. Le trasformazioni richiedono ulteriori spazi, quindi l'azienda si espande con la costruzione di nuovi capannoni a Cavaion Veronese, su un terreno di 20mila mq. Prende avvio la produzione di marmette, prodotto con cui la famiglia Rossi si attesta come pioniere assoluto.

L'apparato produttivo viene in seguito ulteriormente ampliato con un complesso adibito a segheria e quattro telai per il taglio dei blocchi in granito. In seguito vengono acquistati altri 30mila mq di terreno, riunendo in un'unica area l'intera azienda e costruendo un altro capannone, con l'inserimento di macchinari all'avanguardia per la lavorazione delle lastre.

**Nel giugno del 1994 viene inaugurata la sede a Cavaion mentre, l'anno successivo, avviene la trasformazione della ragione sociale nell'attuale Marmi Rossi S.p.A.**

«Oggi l'azienda si sviluppa su una superficie di 45mila metri quadri, di cui 18mila coperti. Comprende una serie di edifici attorno ad un grande piazzale che rappresenta il vero fulcro dell'attività di **Marmi Rossi**», illustra il titolare. Qui arrivano i blocchi di pietra selezionati e importati da diverse le parti del mondo: India, Brasile, Africa, Cina. Pietre lavorate in loco per diventare lastre di marmo e granito. Vasta gamma di ogni materiale, spessore e finitura: custodite all'interno di capienti magazzini, sono pronte per essere raggiunte Paesi come Germania (che col 35% rappresenta il mercato principale), Francia (15%), Svizzera (5%), Polonia (15%), Inghilterra (7-8%). Pezzi unici e pregiati, meraviglie della natura, che diventano progetti di design e soluzioni di arredo grazie ai contatti consolidati con mille clienti.

Inoltre, un moderno sistema di codificazione e rintracciabilità permette di risalire alla provenienza e di garantirne la qualità di decine di migliaia di lastre lavorate o semilavorate, disponibili in pronta consegna per marmisti e rivenditori

di pietra naturale. Dal magazzino fisico ad uno showroom virtuale, perché **dal 2007 l'azienda ha a disposizione della propria clientela un catalogo on line costantemente aggiornato: un'avanzata piattaforma di facile consultazione dal sito [www.marmirossi.com](http://www.marmirossi.com)** che fornisce informazioni in tempo reale, attraverso fotografie e dettagli tecnici, sia sulla disponibilità dei materiali che sull'evoluzione dell'ordine. Passaggi che sono espressione di una professionalità nella metodologia di lavoro a garanzia di rapidità nella lavorazione e puntualità nella consegna, grazie ad un'organizzazione precisa e consolidata tra rete commerciale, tecnici operai e addetti al trasporto.

Il caro energia unito all'aumento del costo dei trasporti, della materia prima e dei materiali di consumo sono problematiche attuali che rendono meno prevedibile, rispetto al recente passato, l'andamento del mercato lapideo. **La risposta all'incertezza della situazione economica? Si può riassumere in un'unica parola: innovazione.**

È del 2010 la scelta etica della famiglia Rossi di avvalersi delle fonti rinnovabili, con un progetto in evoluzione, per far fronte all'impiego di ingenti quantitativi di energia. Un investimento economico di circa 3 milioni di euro ha creato uno dei più grandi impianti fotovoltaici aziendali del Nord Italia: 5.264 metri quadrati di superficie coperta da pannelli solari



in grado di produrre annualmente più di 700Mwh con un risparmio annuo stimato in 411 tonnellate di anidride carbonica. Soluzione nel solco della sostenibilità, per “restituire” al tempo stesso qualcosa all'ambiente e alla collettività.

**Punto di forza dell'azienda è stato ed è tuttora la possibilità di lavorare blocchi di ogni dimensione nel laboratorio interno, con macchinari all'avanguardia** che permettono di eseguire direttamente il taglio delle lastre oltre alla calibratura, resinatura e lucidatura. «Nel 2018, sfruttando le opportunità offerte da Industria 4.0, abbiamo avviato un processo di digitalizzazione per ottimizzare le fasi di produzione inserendo una resinatrice, una lucidalastre e un multifilo per essere competitivi sul mercato», spiega ancora Mirco Rossi, sottolineando come l'innovazione sia un processo in continuo divenire. Ed è proprio entrando nei capannoni dell'azienda che si può osservare da vicino il risultato di questa filosofia, attenta alla qualità delle lavorazioni e indispensabile per mantenere elevati standard di produttività.

Sistemi accessibili da remoto consentono di programmare l'attività di produzione, mandando istruzioni e comandi direttamente nei macchinari per il taglio, la lucidatura e la resinatura delle pietre oltre ad archiviare e rendere analizzabili i dati raccolti in fase di lavorazione. Questa interconnessione assicura non soltanto un costante monitoraggio dei processi produttivi e dello stato di avanzamento dei lavori, ma fornisce indicazioni utili sull'efficienza delle singole macchine e sulla produzione.

Due dei recenti inserimenti sono **innovativi telai multifilo**, uno sostituisce quello funzionante dal 2013. Ha 72 fili diamantati, mentre l'altro, da 80 fili diamantati che si muovono alla velocità di 29 ÷ 35 m/s, è in grado di tagliare in una giornata lavorativa un blocco in lastre dello spessore variabile dai 1 ai 10 cm. I fili diamantati, messi in rotazione da un volano, hanno un movimento



verticale, lungo due colonne, che garantisce il taglio perfetto; il tensionamento è garantito dall'azione combinata della struttura rigida della macchina e da un sistema a pressione idraulica.

**Una lucidatrice è stata sostituita da una macchina più performante** in cui robustezza, affidabilità e flessibilità assicurano precisione per tutti i tipi di granito e quarzite, preservando l'integrità della lastra pure con spessori sottili di 10 mm. Le teste lucidanti, equipaggiate di abrasivi con grana fine man mano che il materiale procede dall'ingresso nella macchina fino all'uscita, preservano l'integrità della lastra. Il macchinario è posizionato accanto ad una calibratrice e ad una lucidatrice, installata nel 2018 e funzionante a pieno regime.

**Della scuderia di Marmi Rossi fanno parte altri due nuovi macchinari. La linea di resinatura con magazzini statici separati:** una macchina lunga circa 60 metri, costruita su misura per adeguarsi all'ampio magazzino aziendale. È costituita da due silos autonomi, uno per l'asciugatura e l'altro per la catalisi. L'efficiente distribuzione dell'aria nei due silos, grazie all'unità termica, permette un'asciugatura uniforme del materiale e una corretta catalizzazione della resina. Per i materiali costruttivi all'avanguardia di cui è composta, la resinatrice è in grado di garantire una qualità costante della lavorazione e permette di mantenere bassi i consumi. **Altro macchinario acquisito di recente è la fresatrice a cinque assi interpolati, compatta e solida.**

Questi macchinari sono il frutto di una costante evoluzione, unita al coraggio nelle scelte imprenditoriali che sono fin dalle origini nel dna della famiglia Rossi. «Al di là dei benefici fiscali pre-

visti dal Piano Industria 4.0 – conclude il titolare – nel tempo è cresciuta in noi la consapevolezza che la competitività futura della nostra azienda dipende in gran parte dalla nostra capacità di continuare a rinnovarci». ■



**RAGIONE SOCIALE**  
Marmi Rossi S.p.A

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Località Montean, 7  
37010 Cavaion Veronese (Verona)  
Te. +39 045 6260115

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1966

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ:**  
Produzione lastre in granito quarziti travertini marmi

**TITOLARI**  
Famiglia Rossi

Presidente:  
Giovanni Rossi

Consigliere delegato:  
Rossi Mirco

**FATTURATO 2021**  
€ 18.000.000

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 45mila metri quadri  
Coperta: 18mila

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 25  
Addetti alla produzione: 15  
Impiegati: 10

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

# ASSICURIAMO CHI ASSICURA IL FUTURO



Come **Earth Day Italia**, che con il progetto **Grucix** sostiene iniziative solidali valorizzando materiali di recupero. Per assicurarli al meglio, **Cattolica Assicurazioni** ha creato la **Business Unit Enti Religiosi e Terzo Settore**, interamente dedicata al servizio delle realtà Non Profit, e ha ideato **Cattolica&Non Profit**, la polizza che protegge, sostiene e aiuta le realtà che proteggono, sostengono e aiutano gli altri.

Prima della sottoscrizione leggere il set informativo su [cattolica.it](http://cattolica.it)

**CATTOLICA**  
ASSICURAZIONI  
DAL 1896

PRONTI ALLA VITA. | [cattolica.it](http://cattolica.it) |   



# LAKSHMI

## Prodotti cosmetici “made with joy”

“

Fiori, erbe, piante. E gioia. Diventano rituali di bellezza in quello che, oggi, è uno dei più grandi laboratori di prodotti naturali e oli essenziali purissimi in Europa. Natura e passione, trasformate in impresa. A partire dalle terre alte della Lessinia: qui l'Occidente ha incontrato l'Oriente, nell'approccio alla cura del corpo e al benessere interiore che caratterizza l'Ayurveda. Qui nascono linee cosmetiche professionali che coniugano saggezza orientale, naturopatia, aromaterapia e avanzate conoscenze cosmetologiche

“ Made with joy”, fatto con gioia. Uno slogan, una filosofia, una visione. Unisce l'Oriente all'Occidente, passando dalle montagne della Lessinia, dove a Corbiolo di Bosco Chiesanuova (Verona) ha sede **Lakshmi, azienda specializzata nella realizzazione di prodotti cosmetici eco bio in continua evoluzione, per far vivere alle persone rituali di bellezza che sono esperienze di profondo benessere.** Prodotti professionali e oli essenziali purissimi ottenuti da fiori, erbe e piante: ingredienti organici, certificati Aiab (Associazione italiana agricoltura biologica) e non testati sugli animali. Senza parabeni, petrolati, componenti animali e conservanti chimici. Perché avere cura della Natura e di Madre Terra è il primo passo del prendersi cura di sé.

Lakshmi nasce da una ricerca, in continuo divenire. Oggi è uno dei più grandi laboratori di prodotti naturali in Europa: produce milioni di pezzi

l'anno, oltre 300 prodotti studiati in ogni dettaglio. Secondo una visione, divenuta chiara ad altre latitudini rispetto a quelle delle terre alte da cui è originario il **fondatore, Franco Canteri**. Visionario, che la passione per la Natura l'ha coltivata fin da piccolo, trasformandola in impresa.

Era il 1988 quando, durante un viaggio in India assieme alla moglie, ad un corso tenuto a Nuova Delhi, rima-

Poche gocce di olio essenziale sul polso, il benessere generato dall'incontro con l'essenza sprigionata, l'influenza sulla fisiologia. Poi l'intuizione di trasferire queste conoscenze in Occidente, creando **prodotti cosmetici naturali che avessero la capacità di riequilibrare i tre dosha, restituendo benessere interiore ed esteriore. Attraverso un'attività che fosse però etica e, insieme, potesse offrire pos-**

**trolifera. Quindi, nel 2000, decidemmo di aprire un laboratorio tutto nostro**». Continui test, tra prove ed errori, fino a riuscire ad emulsionare gli ingredienti a regola d'arte, ottenendo prodotti di successo.

**L'attività di Lakshmi ora si divide tra le montagne di Verona e la campagna Toscana**, riassume Canteri, dove vengono coltivate le erbe officina-



se affascinato dall'approccio alla cura del corpo e al benessere interiore che caratterizza l'Ayurveda. Secondo questa scienza terapeutica dalle origini millenarie, la ricerca dell'equilibrio psicofisico non può prescindere dalla conoscenza dei tre tipi di energia vitale (dosha) che caratterizzano gli esseri umani: Vata, Pitta e Kapha.

**sibilità occupazionali**, a partire dalle terre alte della Lessinia per evitare lo spopolamento. «*Iniziare non fu facile*», riconosce Canteri. E servì una buona dose di coraggio: «*Partimmo nel 1989 da un piccolo locale di 70 metri quadri. Tuttavia, in Italia non riuscivamo a trovare chi producesse ingredienti completamente naturali e non di origine pe-*

*nali. «Oltre ad un laboratorio di analisi in cui testare i prodotti, in provincia di Pisa c'è una sede di 8mila metri quadri destinata alla produzione»*. Anche per conto terzi, così da diffondere in altre aziende questa filosofia della bellezza sostenibile. Qui si producono anche flaconi biodegradabili di svariati formati, ricavati da bio polimeri della canna

da zucchero e del mais. Il packaging è riciclabile, viene realizzato in-house grazie ad una serigrafia interna, per ridurre gli spostamenti dei camion e le emissioni di anidride carbonica nell'atmosfera.

Immersa nel verde di Corbiolo si trova invece la sede logistica, di recente costruzione, nella quale Canteri è affiancato dalla figlia Francesca, amministratore delegato e a sua volta fondatrice dell'azienda Maternatura. È un accogliente edificio eco bio con spazi distribuiti su oltre mille metri quadri: costruito con materiale naturale ad alto isolamento termico e le più moderne tecnologie per il risparmio energetico, ha pannelli fotovoltaici che ricavano energia dal sole. Tra l'azzurro del cielo



e il verde della natura, regna l'armonia, a partire dal giardino colorato da varie piante e infiorescenze che introduce nel mondo Lakshmi, mentre in un bio laghetto crescono i fiori di loto.

Inoltre, l'azienda veronese mette a disposizione le esperienze acquisite nel corso degli anni attraverso una propria Academy. Corsi professionali on line e in aula, master full immersion, che coniugano conoscenza profonda a metodologie pratiche in un progetto di evoluzione e di ripartenza consapevole. La mission è contribuire alla diffusione della coscienza olistica per migliorare la qualità della vita.

Elicriso dalle proprietà antiallergiche, ravintsara che è un ottimo antibatteri-

co e antivirale proveniente dal Madagascar, legno di sandalo dall'India, tea tree dall'Australia, lavanda raccolta in Provenza o tra le colline di Alessandria, agrumi dalla Sicilia, rosa di qualità raffinatissima fatta arrivare dalla Bulgaria, pepe di Sichuan dalla Cina. Tra i principi naturali brevettati da Lakshmi c'è il glutatione, l'antiossidante naturale più potente al mondo.

Sono alcuni tra i tanti ingredienti selezionati, che vanno ad arricchire **le linee cosmetiche professionali distribuite attraverso centri estetici selezionati (sono circa 1.600 in tutta Italia) o venduti tramite e-commerce**. All'estero finisce il 20% della produzione, in particolare in Olanda. «Siamo l'unica azienda nel settore dell'estetica ad aver brevettato un prodotto riconosciuto come dispositivo medico-chirurgico dal ministero della Sanità», sottolinea Canteri. Si tratta di Pitta Regensis: disarrossante efficace sulle pelli con problematiche gravi, realizzato in collaborazione con l'Università di Firenze. Mandala colorati e cangianti sulle confezioni introducono a questa spiritualità, trasferita con lungimiranza dall'Oriente all'Occidente, in rituali di bellezza attraverso i quali far vivere, nell'intimità della propria casa o nella cabina di un'estetista, esperienze di profondo benessere. Lo stesso nome, Lakshmi, vuole celebrare la dea indiana, venerata come dispensatrice di abbondanza, femminilità, luce, saggezza.

**Le linee cosmetiche del brand coniugano saggezza orientale, naturopatia, aromaterapia e avanzate conoscenze cosmetologiche.** Il risultato di questa continua ricerca è un vasto catalogo che conta centinaia di referenze. Linee formulate per il viso in cui prodotti best seller sono per esempio la crema Antiage Time Reverse (con attivi biologici che favoriscono prevenzione, nutrimento e ristrutturazione della pelle) o le fiale Vitamin Lift; e per il corpo, dove il punto di forza sono i trattamenti contro i diversi tipi di cellulite. Infine ci sono gli oli essenziali, da scegliere in base alle proprie esigenze. E, dai quali, tutto è iniziato. ■



**RAGIONE SOCIALE**  
Lakshmi S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Viale Fior Di Loto 1  
37021 Bosco Chiesanuova (Verona)  
Tel. +39 0456780077

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1989

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Commercio

**TITOLARI**  
Franco Canteri

**CONSIGLIERA DI AMMINISTRAZIONE**  
Francesca Canteri

**LEGALE RAPPRESENTANTE**  
Franco Canteri

**RESPONSABILE PRODUZIONE**  
Chiara Faccio

**RESPONSABILE COMMERCIALE**  
Francesca Canteri

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE**  
Paolo Fracca

**FATTURATO CONSOLIDATO DI GRUPPO**  
€ 20.000.000

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 6.000 mq  
Coperta: 1.000 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 23  
Addetti alla produzione: 9  
Impiegati: 14

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
<https://shop.lakshmi.it>  
[lakshmi@lakshmi.it](mailto:lakshmi@lakshmi.it)



GRUPPO BCC ICCREA

A red location pin is centered on a stylized map background. The map shows a grid of streets in grey and yellow, with green areas representing parks and a blue area representing a lake. The pin has a white circular center containing text.

*La Banca  
del tuo Paese*

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

Prossima apertura  
**Filiale di Bussolengo**  
Via Verona, 15

# L'ETICHETTA

## La stampa di eccellenza e qualità



**C**reative, accattivanti nella forma e nei colori. Raccontano gli alimenti che mangiamo, forniscono informazioni sui prodotti che utilizziamo nella quotidianità. Dagli ingredienti al peso, dalla data di scadenza all'azienda di produzione alle tabelle nutrizionali.

Troppo spesso non prestiamo sufficiente attenzione a questo dettaglio, ma in realtà sono tantissime le notizie racchiuse sulla piccola superficie di un'etichetta, per questo motivo dev'essere realizzata con competenza e professionalità. Per essere chiara, resistente, durevole nel tempo ma soprattutto di alta qualità. A tutti questi aspetti pensa **L'Etichetta, società con sede a Povegliano Veronese nata dall'esperienza decennale di Fausto Marani** che tra i segreti della grafica e delle macchine da stampa ha trascorso gran parte della sua vita professionale. Fino alla decisione, nel 2015, di fondare un'azienda propria, nella quale è affiancato dalla figlia **Valentina**.

«Siamo specializzati nella **produzione di etichette autoadesive in foglio e in rotolo**», spiega Valentina Marani, che dopo il liceo artistico ha percorso gli studi in Ingegneria ambientale ma a poco dalla conclusione ha deciso di impegnarsi nell'impresa di famiglia. Tra le voci del curriculum aziendale mette al primo posto l'esperienza maturata direttamente sul campo dal padre Fausto, che si

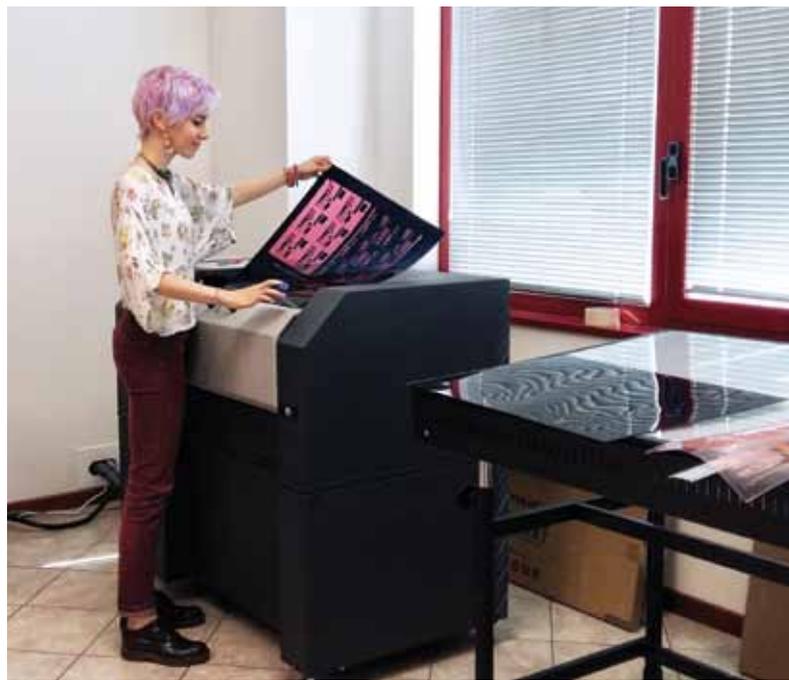
“

Sono tantissime le notizie racchiuse sulla piccola superficie di un'etichetta: dev'essere chiara, resistente, durevole nel tempo e di alta qualità. Aspetti ai quali pensa la società, con sede a Povegliano Veronese, nata dall'esperienza decennale di Fausto Marani. Cura e professionalità, per ricercare soluzioni innovative a garanzia di risultati eccellenti, che non possono prescindere dalla tecnologia delle macchine da stampa utilizzate per produrre etichette con la "e" maiuscola

è formato alla Scuola dei Salesiani e ha poi operato in diverse imprese grafiche del Veronese. Locale è pure la maggior parte della **clientela, che si sta estendendo rapidamente in tutto il Nord Italia**, spaziando dal settore dell'agroalimentare a quello della detergenza e della logistica. Differenti settori, differenti esigenze. Perché le etichette finiscono su vasetti di vetro o su contenitori dai molteplici materiali e formati; decora-

ecocompatibili certificate Fsc.

**Cura e professionalità, per ricercare soluzioni innovative che siano garanzia di risultati eccellenti, non possono prescindere dalla tecnologia.** «Per garantire la massima velocità di realizzazione, L'Etichetta dispone di uno studio grafico interno», prosegue Valentina Marani. «Questo permette di seguire la creazione delle etichette in ogni fase: dall'ideazione



no spazi e nobilitano prodotti, attirando l'attenzione del consumatore finale sui scaffali dei supermercati o degli addetti per l'utilizzo dei prodotti.

In un ambiente familiare, **L'Etichetta è garanzia di un servizio rapido e di qualità.** Nella sede al civico 18 di via Alessandro Rizzotti lavorano, ad oggi, 8 persone. Sotto gli occhi attenti del titolare, si dividono tra la realizzazione di etichette nel reparto produttivo e uno studio grafico di pre stampa.

Vengono prodotte etichette adesive in **carta patinata** o **carta vellum** neutre o stampate fino a 8 colori con possibilità di applicazione di oro lamina e verniciatura a specchio uv o opaca; **etichette neutre o stampate in carta termica protetta e non protetta**; etichette adesive **removibili**, anche di tipo speciale per vetri e ceramiche. Viene inoltre offerto il servizio di stampa su **materiale plastico adesivo** come Ppl, Pvc, Pe e Pet bianco e trasparente. Anche in questo caso le etichette possono essere stampate fino a 8 colori, con la possibilità di applicazione di oro lamina e verniciatura lucida a "specchio" o opaca. Altro supporto, a seconda di quelle che sono le richieste, può essere il materiale plastico non adesivo. Si possono realizzare le stampe da piccole tirature (cioè da 1.000 a 3.000 pezzi) fino a milioni di etichette. L'Etichetta dedica particolare attenzione alla sostenibilità ambientale, usando materie prime

*alla pre stampa, con la creazione dei clichè, al processo finale di stampa per arrivare alla consegna. Fasi della lavorazione che sono seguite passo dopo passo, assicurando velocità nel servizio o immediatezza di intervento nel caso dovessero subentrare problematiche o modifiche grafiche dell'ultimo momento*», fa notare. «La stampa nasconde talvolta degli imprevisti e può avere dei limiti», dice. Ed è qui che l'esperienza nel settore – nel saper per esempio come si comportano i colori e le sfumature – riesce a fare la differenza, per riuscire a rispondere al meglio alle esigenze della clientela.

**Peculiarità dell'azienda, specializzata nella tecnologia di stampa flexografica** (metodo di stampa rotativa diretta che si avvale di lastre matrici a rilievo di gomma o di materiali fotopolimerici detti cliché), **è la capacità di autonomia.** Software dedicati e tecnologie di incisione con una definizione di immagine fino 150 lpi (60 linee per centimetro quadrato), danno la possibilità di produrre internamente le lastre: un vantaggio, che non si misura soltanto in termini di soddisfazione. «È un fattore vincente, che permette di apportare qualsiasi modifica, fino all'ultimo momento, senza attendere i tempi di un service esterno», rimarca Marani.

«Il vero e proprio cuore dell'azienda è rappresentato dalle macchine da stampa», evidenzia l'imprenditrice, mentre descrive l'evoluzione avvenuta in azienda sul fronte dell'in-



novazione tecnologica. Risale al 2016 l'acquisto del primo macchinario: una Gallus Em280, che consente di stampare fino a 8 colori, con vernice e applicazione di foils metallici a freddo, con registro automatico e stampa su colla. All'anno successivo risale una ulteriore



che si è rivelato una scelta vincente in termini di riduzione dei tempi di lavoro e di incremento del flusso di produzione. E di miglioramento della qualità, che ci ha permesso di recuperare alcuni clienti che avevamo perso in passato, non potendo arrivare agli standard da loro richiesti. Feedback positivi li raccogliamo innanzitutto dalla clientela ma trovano conferma nei numeri e nell'aumento della produzione del 30%», conclude Valentina Marani.

**Nel dna dell'azienda di Povegliano c'è la volontà di continuare ad evolversi**, per adattarsi ai continui cambiamenti del mercato, scandita da una passione trasmessa di padre in figlia. Per realizzare etichette con la "e" maiuscola. ■



**RAGIONE SOCIALE**  
L'Etichetta Sas

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Alessandro Rizzotti, 18  
37064 Povegliano Veronese (Verona)  
Tel. +39 0457971184

**ANNO DI FONDAZIONE**  
2015

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Produzione etichette autoadesive stampate e neutre

**TITOLARI**  
Fausto Marani

**LEGALE RAPPRESENTANTE**  
Fausto Marani

**RESPONSABILE PRODUZIONE**  
Valentina Marani

**FATTURATO 2021**  
€ 952.657

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 720 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 8  
Addetti alla produzione: 5  
Impiegati: 3

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
<https://www.letichetta-sas.com>  
<https://www.letichettasas.com>  
[info@letichettasas.com](mailto:info@letichettasas.com)



evoluzione compiuta dall'azienda, che si è dotata di una seconda macchina che dà la possibilità di stampare fino a 6 colori.

L'ultimo importante investimento, necessario per mantenere la competitività sul mercato, risale al 2022: l'installazione di un **innovativo modello di macchina**, una Gallus Labelmaster 340, **unica in Italia** a 7 colori con unità di fustellatura e registro automatico di super precisione. Sempre funzionante con tecnologia flexo, è equipaggiata con accessori per etichette più complesse come stampa su colla, lamina a freddo e plastificazioni. Assicura precisione e velocità di esecuzione, abbinata alla semplicità di gestione delle differenti fasi della lavorazione, grazie ad un sistema tecnologicamente avanzato. «Un passo in avanti,

# 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)



# Imprese femminili, il credit gap solo per una donna su 10

Frasca (Gruppo Donne Confimi): «Serve un percorso di avviamento all'impresa»

**H**anno investito nel digitale (+14%) e nel green (12%), lo hanno fatto per lo più nel Mezzogiorno, privilegiando l'industria al mondo dell'artigianato. Sono **le nuove imprese femminili, quelle nate dopo la pandemia e che vogliono perseguire la doppia sfida (non solo) europea della transizione ecologica e digitale**. Poi ci sono le capitane d'impresa, il cui numero negli ultimi anni è cresciuto a doppia cifra tanto da rappresentare oltre il 22% dell'impresa privata italiana. Più piccole nelle dimensioni e nel fatturato rispetto ai colleghi uomini, un'indole prudente

e un credit gap alle spalle.

A partire da questa fotografia il Gruppo Donne di Confimi Industria ha chiamato attorno ad un tavolo di discussione le principali figure del "credito", istituzioni e professionisti con cui ogni giorno le imprenditrici dialogano per portare avanti e far crescere le loro attività.

“**Credit score, strumenti per le imprenditrici in banca**” è infatti il titolo dell'appuntamento che ha visto Associazione Bancaria Italiana (Abi), Associazione Nazionale dei Commercialisti (Anc), gli avvocati di Tonucci&Partners e molti





altri attori confrontarsi sul rapporto più o meno conflittuale che hanno le imprenditrici con il credito.

Ad introdurre i lavori **Vincenza Frasca**, presidente del Gruppo Donne di Confimi: «*La cultura imprenditoriale femminile in Italia ha fatto passi da gigante con il nuovo millennio basti pensare che solo una imprenditrice su dieci lamenta difficoltà riguardo l'accesso alle risorse finanziarie. Ma è anche vero che più del 40% ricorre a capitali personali per avviare la propria impresa*», spiega Frasca. «*Differente è l'approccio al credito di chi si appresta ad intraprendere il mestiere di imprenditrice e chi lo esercita da alcuni anni; eppure, se parliamo di formazione continua o di un supporto consulenziale, le imprenditrici non hanno dubbi: quasi il 40% parla di budgeting (38,7%), e un altro 30% di elaborazione di piani di sviluppo (33,5%)*», ha sottolineato.

I dati del Gruppo Donne di Confimi Industria confermano quelli di Unioncamere: **le imprese avviate da donne hanno vita più breve**, quasi il 20% chiude dopo tre anni dall'avvio, percentuale che supera il 30% dopo il quinto anno di attività. Ad illustrare diversi casi studio proprio lo Studio Tonucci&Partners, che dallo scorso 8 marzo ha attivato il D-Desk, uno sportello di consulenza dedicato alle donne che fanno o vogliono fare impresa, su cui l'avvocato **Ermanno Sgaravato** si è basato per dare alcuni suggerimenti: «*Dopo le nuove linee guida Eba del maggio 2020 sono intervenuti radicali cambiamenti in tema di valutazione del merito creditizio da parte delle banche. Il credito non va concesso solo sulla base di garanzie reali, ma soprattutto in base alla capacità dell'impresa di dimostrare la sua idoneità a produrre adeguati flussi di cassa prospettici che consentano il ripagamento del debito*». Per raggiungere il rating assegnato a un'impresa «*si deve partire dall'analisi di bilancio per analizzare il merito creditizio ed è importante, quindi, predisporre accurati e realistici business plan*». Ma questa fragilità "bancaria", questo **credit gap**, è pronto ad essere azzerato grazie all'impegno messo in campo da Abi e da quegli istituti di credito che per rispondere alle sfide del Pnrr e per avvicinarsi sempre

più al sistema produttivo del paese hanno profilato degli strumenti ad hoc, come ha avuto modo di delineare **Francesca Macioci**, dell'Ufficio Credito e Sviluppo dell'Abi. Ed è proprio a questa associazione che Frasca si è rivolta nel concludere i lavori: «*Ci auguriamo che si possa presto realizzare insieme un percorso di avviamento all'impresa femminile, volta a fornire tutti gli strumenti necessari a una donna che vuol diventare imprenditrice di se stessa*». ■

## Confimi Industria all'incontro con il Ministro del Lavoro Calderone

«*La prima buona pratica per evitare gli infortuni è la formazione dei collaboratori sul posto di lavoro, luoghi in cui ogni giorno operano e noi che rappresentiamo le imprese manifatturiere private lo sappiamo bene*», esordisce così **Flavio Lorenzin**, vicepresidente di Confimi Industria intervenuto all'incontro organizzato da **Marina Elvira Calderone** con le Parti Sociali e raccogliendo lo spunto condivi-



so dal Ministro nel suo intervento d'apertura.

Già dal 2020 Confimi Industria porta avanti un progetto con Inail per monitorare gli infortuni e valutare gli strumenti più efficaci di prevenzione. «*Bisogna poi lavorare per adeguare gli stipendi agli attuali livelli di inflazione, ma non è più possibile che questo comporti un aumento del costo del lavoro perché ne va della competitività delle imprese*», spiega Lorenzin. E aggiunge: «*È tempo che questi aumenti vadano ad esclusivo vantaggio dei collaboratori, a partire da una tredicesima detassata e decontribuita. E visto che si è tutti d'accordo, si riduca finalmente il cuneo fiscale. Ma che siano interventi strutturali e non gli ennesimi bonus estemporanei*».

In ultimo, nel suo intervento, ha voluto introdurre il tema della formazione: «*Avvicinare il mondo della scuola professionale al mondo delle imprese, in particolar modo a quelle manifatturiere che hanno più bisogno di professionalità tecniche, con cui si può costruire un rapporto di formazione tramite i percorsi di apprendistato di primo e di terzo livello*».

# Le richieste dell'industria manifatturiera veneta alle forze politiche

Energia, innovazione, formazione: è essenziale definire delle priorità negli interventi

Alessandro Trentin *Presidente Confimi Industria Veneto*

**E**nergia, transizione ecologica, innovazione. Sono alcuni temi sui quali **Confimi Industria Veneto** – in rappresentanza di 45mila imprese per 600 mila dipendenti con un fatturato aggregato di 85 miliardi di euro – chiede il confronto con le forze politiche.

L'Italia, per motivi culturali e politici si è sempre dimostrata restia a dotarsi di un piano economico strategico di medio-lungo periodo. Gli interventi che hanno caratterizzato gli ultimi anni Novanta e i primi anni Duemila sono stati principalmente di natura regolatoria. Questo ha permesso, in generale, di dare efficienza ad alcuni comparti, rimuovendo i monopoli e consentendo l'ingresso di nuovi competitor che hanno potuto portare innovazione e benefici ai rispettivi mercati. Il rovescio della medaglia, soprattutto nel nostro Paese, è stato il **progressivo incremento del carico burocratico in capo alle imprese** con la conseguenza che il "livellamento del campo di gioco" è divenuto, nei fatti, un onere sempre meno tollerabile per le imprese che, in Italia, sono in massima parte PMI. L'altro errore è stato ritenere che questo ruolo fosse sufficiente, trascurando il compito che il Governo può e deve avere nell'effettuare scelte di investimento che una vadano nella direzione dell'interesse generale del Paese. Esercitare questo ruolo significa definire una **strategia industriale nazionale con**

## **orizzonti di medio e lungo periodo.**

Come Confimi Industria Veneto, riteniamo che una parte rilevante di questo impegno debba rivolgersi all'**industria manifatturiera**, ribadendo la centralità dell'industria di produzione nell'economia nazionale. Alcuni Paesi, segnatamente gli Usa, hanno investito in questo decennio enormi risorse per riportare su suolo americano parte della manifattura. Anche i principali Paesi europei, all'interno degli strumenti di pianificazione industriale di cui sono dotati da decenni, hanno progressivamente enfatizzato il ruolo della manifattura come fattore di stabilità, progresso e benessere per il proprio territorio. France 2030 ne è probabilmente l'esempio più recente, ma non è l'unico.

Il decisore politico è chiamato ad avere una comprensione ampia delle dinamiche in atto su scala internazionale, ma deve avere anche chiari i punti di forza e di debolezza del tessuto economico nazionale. **È essenziale definire delle priorità negli interventi** e identificare quali siano i settori strategici sui quali le scelte non possono essere solo di ottimizzazione a breve termine. **Imprescindibili sono energia, difesa, telecomunicazioni, elettronica e semiconduttori, biomedicale e farmaceutico.** A questi si aggiungono almeno due settori in cui il Governo deve avere ruolo attivo, cioè le infrastrutture materiali e immateriali: i paradigmi tradizionali della



manifattura (merci e persone devono potersi spostare efficacemente) si devono unire quelli dell'interconnessione, dei big data, dell'Intelligenza Artificiale. Dal punto di vista metodologico chiediamo che le azioni che il Governo e le amministrazioni metteranno in campo per stimolare le imprese seguano criteri di equità e ragionevolezza, privilegiando iniziative strutturali rispetto a quelle spot. Volendo fare un esempio, il recente stimolo del "Bonus 110%", a fronte di obiettivi condivisibili, ha comportato tensioni inaccettabili sulla catena di fornitura, escalation dei prezzi e ha prestato il fianco ad abusi, oltre a comportare elevati costi pubblici. Una misura con una intensità minore, ma resa strutturale, avrebbe portato benefici più duraturi alla filiera, esponendosi in mi-



sura minore alle malversazioni. Analogamente, chiediamo che le misure agevolative non diventino, nei fatti, dei “click day”.

**Energia.** L’approvvigionamento energetico è di vitale importanza per il settore produttivo italiano, seconda manifattura a livello europeo. Nel medio periodo **Italia e Unione Europea devono mettere a punto una strategia volta all’autonomia energetica** in grado di accompagnare in modo sostenibile il processo di decarbonizzazione e transizione alle rinnovabili, con una **visione di lungo periodo** che guardi alla fusione nucleare e/o alle nuove generazioni di centrali a fissione. Nel brevissimo è però necessario affrontare lo shock energetico che rischia di lasciare sul terreno decine di migliaia di imprese e centinaia di migliaia di lavoratori.

Nei mesi scorsi abbiamo sottolineato la necessità di superare l’attuale modello nazionale di formazione del prezzo (regola del prezzo marginale), sia per promuovere l’efficientamento degli impianti, sia per disaccoppiare le dinamiche di quotazione del gas dal pricing dell’energia prodotta da fonti rinnovabili. Se l’Europa pare dibattere sul price cap per l’acquisto di gas naturale, un ragionamento parallelo va fatto nell’analisi dei meccanismi di formazione del prezzo. Riteniamo che, per alcuni asset primari oggetto di quotazione (gas, ma anche acciaio, rame, grano) vi debba essere una regolamentazione – almeno per i momenti di emergenza – che consenta ai soli operatori industriali di operare su quei titoli, sottraendoli alla speculazione mera-

mente finanziaria.

**Transizione ecologica.** Siamo convinti che sia iniziata e già in via di sviluppo una nuova rivoluzione industriale eco-compatibile spinta anche dalla nuova consapevolezza del mercato che predilige prodotti sostenibili. Nella stesura del piano per la transizione energetica vanno ben esaminati i tempi richiesti dalle aziende per la completa ristrutturazione produttiva di alcuni settori produttivi, considerando come l’Italia sia già molto ben posizionata nel ranking dell’intensità energetica tra i Paesi UE, nettamente prima tra le principali economie. Consapevoli dell’importanza dell’agenda Onu per lo sviluppo sostenibile al 2030, crediamo debbano essere **concessi dei sostegni in termini finanziari e di decontribuzione alle PMI** per l’implementazione di programmi aziendali volti al raggiungimento di obiettivi di sostenibilità.

**Innovazione.** Le esperienze di innovazione e trasferimento tecnologico nei distretti produttivi e nelle filiere testimoniano la potenzialità di innovare del nostro tessuto industriale. La sfida è quindi sviluppare iniziative e misure che non “ragionino” con la metrica della grande impresa, ma che siano effettivamente di **supporto alla crescita competitiva delle PMI e delle filiere.**

Nel confronto con il mondo universitario, si rileva come non sempre sia possibile collaborare fattivamente con le PMI, che normalmente non possono collaborare sulla ricerca di base, pur essenziale e che va tutelata valorizzando, anche economica-

mente, il lavoro dei ricercatori. Vanno però intensificati e resi strutturali gli sforzi di collaborazione sulla ricerca applicata, magari mutuando dall’esperienza tedesca.

**Formazione.** Il maggiore allineamento tra scuola e mondo dell’impresa è un obiettivo da cui dipende la tenuta stessa del nostro sistema economico. Nonostante l’impegno degli imprenditori, **il gap tra domanda e offerta di professionalità per le industrie è un vero e proprio ostacolo alla crescita e allo sviluppo dell’economia.** Al Governo chiediamo un riallineamento complessivo dell’impianto formativo, valorizzandone l’importanza e ponendo al centro lo studente. Per fare questo necessitiamo di docenti più preparati, più motivati e meglio remunerati; abbiamo bisogno di scuole dotate delle strutture e delle tecnologie necessarie, anche in collaborazione con le imprese; riteniamo che gli strumenti di dialogo già esistenti, come i Cts, vadano valorizzati e resi un punto di confronto e definizione progettuale. Crediamo che i tempi siano maturi per una **revisione del ciclo scolastico secondario**, portando quella di primo grado alla durata di cinque anni e permettendo così una più consapevole scelta del triennio delle superiori.

Confimi Industria Veneto ritiene sia altrettanto necessario moltiplicare il bacino d’utenza degli Istituti e proseguire nell’attività di ammodernamento della formazione professionale, che già vede importanti collaborazioni con il mondo delle imprese al fine della definizione dei programmi e per le dotazioni di laboratorio.

**Autonomia.** Confimi Industria Veneto ritiene necessario riportare il tema della **ridefinizione delle competenze Stato-Regione** al centro dell’agenda dei lavori del nuovo Governo. È importante chiudere l’accordo tra Stato e Regioni, ma ancor più sarà importante che le misure che verranno introdotte a seguito del processo post referendario si muovano, in fase attuativa, in base al principio del minore impatto operativo possibile per gli operatori (imprese e professionisti) e l’utenza privata. È quindi necessario che le Regioni si impegnino formalmente e preventivamente ad evitare, nel trasferimento delle competenze, ogni possibile aggravio burocratico a carico delle imprese. ■

# Giancarlo Perbellini conquista il Premio Verona Giovani

**È** Giancarlo Perbellini, chef 2 Stelle Michelin del Ristorante Casa Perbellini, il vincitore del Premio Verona Giovani 2022. Il prestigioso riconoscimento, assegnato il 24 novembre dal Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona, ha premiato l'imprenditore veronese per essersi contraddistinto in campo professionale, interpretando al meglio lo spirito di crescita, sfida e ricerca di nuovi orizzonti, anche valorizzando i talenti delle giovani generazioni.

“

Allo chef 2 Stelle Michelin del Ristorante Casa Perbellini il riconoscimento assegnato dal Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona quale interprete dello spirito di crescita, sfida e ricerca di nuovi orizzonti





«Ringrazio il Gruppo Giovani di Apindustria per avermi assegnato questo premio, un riconoscimento che mi onora e che desidero condividere con tutta la mia squadra e con tutti i ragazzi e le ragazze che ne fanno parte», commenta Giancarlo Perbellini, alla guida del gruppo che conta 11 locali in Italia. Prosegue: «La mia ricetta per fare impresa prevede innanzitutto il saper coinvolgere le persone che dimostrano di avere le doti per diventare futuri imprenditori e imprenditrici. Poi l'aver saputo trovare una "ricetta" bilanciata tra qualità e controllo di gestione, che ci consente di portare avanti i nostri progetti». Il gruppo, spiega, «è nato in maniera spontanea e tutte le persone che oggi mi affiancano come soci nella gestione dei locali hanno iniziato la loro carriera come miei collaboratori.

Tra di noi c'è un grande rapporto di fiducia, che si basa sull'entusiasmo e sulla reciproca stima e conoscenza». Una squadra formata da tanti elementi diversi, conclude, «ciascuno con la propria identità e personalità, dove la qualità è la costante. **Tutto nasce dal desiderio di sfida e dai sogni.** I miei collaboratori sono per la maggior parte giovani, l'età media del personale è di 24 anni. Dico sempre che, per realizzare qualsiasi cosa bisogna, prima saperla sognare. E saper investire su se stessi, con determinazione e impegno».

La quattordicesima edizione del Premio Verona Giovani, che si è tenuta presso Eataly Verona, ha avuto come tema "La Ricetta per fare impresa". «Abbiamo posto l'attenzione sulla convivenza generazionale, sulla creazione di alta professionalità, sul rispetto e sulla valorizzazione del territorio», evidenzia Carlo Grossule, presidente del Gruppo Giovani di Apindustria Confimi Verona, illustrando le coordinate che hanno orientato l'assegnazione del riconoscimento a Perbellini.

«Come chef che ha saputo, nel suo decennale percorso professionale, esportare al di fuori dalle mura scaligere un'idea innovativa di cucina, con un'attenzione particolare alla territorialità e al rispetto per le materie prime, facendo conoscere a gran parte del mondo la sua cucina», motiva. E come imprenditore, sottolinea ancora Grossule, «che, partendo dalla pasticceria di famiglia, è arrivato a formare



una costellazione di ristoranti, in Italia e all'estero, valorizzando l'impegno e le capacità imprenditoriali dei suoi collaboratori, **sviluppando nuove imprese, laddove ha intravisto che gli ingredienti erano quelli giusti per ottenere una ricetta perfetta**.

La cerimonia di premiazione, con la consegna della scultura in ferro battuto realizzata dal maestro **Marco Bonamini**, è stata preceduta dagli indirizzi di saluto da parte del presidente di Apindustria Confimi Verona **Renato Della Bella** e del presidente di Apigiovani Carlo Grossule. Al termine dell'incontro, il Gruppo Giovani ha consegnato una donazione alla cooperativa sociale Multiforme, rappresentata dalla presidente **Simonetta Guadin**. ■

## La ricetta (giusta) per fare impresa

Impegno, passione, perseveranza, preparazione. Sono alcuni degli ingredienti emersi nel dibattito finalizzato al trovare "La ricetta per fare impresa" per consegnarla nelle mani delle future generazioni.

A partire dalla formazione: «*La ricetta giusta è quella di stringere sempre più relazioni tra mondo della scuola e imprese perché i ragazzi hanno bisogno di sperimentarsi sul campo. Per questa ragione, negli ultimi anni, sta riscuotendo successo il sistema duale che permette agli studenti di studiare e continuare a lavorare*», ha spiegato **Alessandra Malvezzi** della Scuola di formazione professionale Enaip. Una conoscenza reciproca, che permette di aprirsi a nuove esperienze, da attingere da altre culture.

Confrontarsi con altri luoghi del mondo

è stato fondamentale per il trentottenne **Matteo Rizzo, chef del Ristorante Il Desco**, che ha raccontato di essersi appassionato alla cucina viaggiando: «*Partendo dalla gavetta, ho iniziato le mie esperienze in vari ristoranti, anche all'estero, che mi hanno arricchito dal punto di vista sia umano che professionale*». Esperienza unita alla passione, dunque: sono requisiti fondamentali «*per riuscire a trasmettere una visione a chi vuole proseguire questo mestiere e perché possa fare, a sua volta, un cambio di marcia. È difficile, servono gli strumenti giusti. Io appartengo a una famiglia che mi ha trasmesso dei valori, che mi ha dato una mappa per orientarmi*». Non è sempre così. «*Tuttavia – ha continuato Rizzo – bisogna far vivere emozioni sia a chi frequenta il ristorante sia a chi è in cucina, attraverso stimoli continui, per far capire che l'impegno che si dedica in qualche modo alla fine ritorna*».

Uno dei segreti svelati da **Giancarlo Perbellini**, chef del Ristorante Casa Perbellini, è proprio nella capacità di coinvolgimento dei collaboratori, e non solo. «*Ogni mia ricetta nasce da un'i-*

**Oscar Farinetti** ideatore del progetto, al figlio Nicola, ora presidente. «*Tra gli ingredienti da elencare c'è sicuramente la leadership. Mio padre mi ha sempre e solo dato l'esempio: nel cercare idee, nel dimostrarsi sempre ottimista, nell'avere voglia di fare sempre un passo avanti assieme al gruppo di lavoro che lo affianca*», ha spiegato **Nicola Farinetti**. Il Covid è stato uno spartiacque, con la difficoltà di trovare personale per aprire i ristoranti. «*Abbiamo capito l'esigenza delle persone, che vogliono vivere una vita migliore, e abbiamo cercato di andare in questa direzione – ha evidenziato –. Dobbiamo cercare di tornare al piacere del lavorare, dall'altra parte gli imprenditori devono trovare soluzioni per assicurare una migliore qualità della vita*».

Altro tema riguarda infine il passaggio generazionale. «*Una ricerca della Camera di Commercio di Verona evidenziava, ancora una ventina di anni fa, che il sistema veneto è basato sulle famiglie che hanno creato le aziende spostando le attività dall'agricoltura all'industria. Sono state le protagoniste del boom economico avvenuto tra gli*



*dea, che pian piano trasformo e plasmo, fino ad arrivare al risultato desiderato. Non è detto però che il risultato che elaboro vada bene, poi, per qualsiasi ristorante*», ha sottolineato lo chef pluristellato. «*Nel mio gruppo, ogni società ha un'anima che nasce da un mio spunto ma che si sviluppa con un proprio modo di essere. In una continua evoluzione*». È lo spirito che contraddistingue gli spazi di Eataty, vetrina del "Made in Italy" da poco approdata a Verona. Di padre,

*anni Sessanta e Settanta*», ha ricordato **Pietro Marcato, presidente del Settore Alimentare di Apindustria Confimi Verona**. Il panorama attuale è, per certi versi mutato: «*Il rischio maggiore è la conflittualità tra genitori e figli – ha concluso –, quindi l'imprenditore maturo deve mantenere gli equilibri nell'azienda, deve frenare e controllare l'irruenza delle giovani leve*». Compito non semplice, ma necessario.

# WASTE MANAGER

Software studiato per gestire online il  
**registro di carico e scarico** dei rifiuti

**IL MUD LO FIRMIAMO NOI**

**Waste Manager** è studiato per i PICCOLI PRODUTTORI (artigiani, piccole imprese) come per i GRANDI PRODUTTORI e IMPRESE CON PIU' SEDI PRODUTTIVE; con questo applicativo sarà possibile gestire dalla sede tutte le unità produttive.

**Waste Manager** è in grado di:

- **seguire** le Aziende nelle movimentazioni di **carico e scarico dei rifiuti**
- **fornire** un'immediata assistenza telematica
- **presentare** ogni anno il documento M.U.D. alle Camere di Commercio territoriali.

**SCONTISTICHE PER GLI ASSOCIATI  
AP INDUSTRIA:**

**1° ANNO REGISTRO DI CARICO/SCARICO  
ELETTRONICO SCONTO DEL 40%**

**PRESENTAZIONE M.U.D.**

**SCONTO DEL 20%**



info@wastemanager.eu - numero verde 800 698990

www.wastemanager.eu

# Informazione e prevenzione: antidoto contro “L’invisibile violenza finanziaria”

**H**a diverse declinazioni la violenza: può essere fisica, psicologica, sessuale. Esiste anche **la violenza economica e rappresenta, a tutti gli effetti, un ostacolo alla libertà della persona.** Se n'è parlato il 3 dicembre, nella tavola rotonda “L’invisibile violenza finanziaria” promossa dal **Gruppo ApiDonne di Apindustria Confimi Verona** presso la Sala Convegni del Banco BPM, in via San Cosimo, a Verona. L'evento, patrocinato dal Comune di Verona, rientra tra le iniziative promosse dagli Assessorati Parità di Genere e Pari Opportunità in occasione della Gior-

nata mondiale per l'eliminazione della violenza contro le donne.

La tematica è stata affrontata da varie prospettive, spaziando dall'ambito legislativo alla gestione del rischio nel contesto economico-sociale fino alle ricadute psicologiche che la violenza economica può avere nei soggetti fragili. Fermarsi alla definizione di violenza – intesa come uso della forza fisica in modo brutale e irrazionale per imporre la propria volontà e costringere alla sottomissione – è riduttivo, secondo **Marisa Smaila, presidente di ApiDonne.** Come Gruppo di donne imprenditrici, ha spiegato, «**crediamo**



“

La tematica è stata affrontata in un convegno, promosso dal Gruppo ApiDonne di Apindustria Confimi Verona, da varie prospettive che spaziano dall'ambito legislativo alla gestione del rischio nel contesto economico-sociale fino alle ricadute psicologiche nei soggetti fragili





## apidonne

**fortemente che la libertà dell'individuo debba passare dalla conoscenza, perché solo conoscendo è possibile attuare scelte consapevoli». Finalità dell'incontro, ha proseguito, «non è dare giudizi, pregiudizi o opinioni in tema di violenza o dipendenza economica, insegnare cosa è giusto o meno fare». L'obiettivo è invitare alla riflessione: «Affinché, anche solo una di noi, si chieda se ha scelto la propria vita senza condizionamenti esterni ma soprattutto ad avere la consapevolezza che, solo se indipendenti economicamente, possiamo scegliere ogni giorno la nostra vita».**

Moderate da Ludovico Mantoan dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Verona, si sono alternate diverse voci. **«Per le donne, fare impresa è un'opportunità a tutti gli effetti, motivo di piena affermazione professionale e non solo come semplice auto-impiego»,** ha ricordato **Vincenza Frasca, presidente del Gruppo Donne Imprenditrici Confimi Industria.** A supporto, intervengono i numeri: **«Sono 1 milione e 342mila le imprese femminili nel nostro Paese**



**nel 2021 secondo Unioncamere e nel settore industriale si è osservato un aumento di quelle guidate da donne di 600 unità rispetto al 2020».** Si tratta per lo più di micro realtà (da 0 a 9 addetti), concentrate prevalentemente nel settore dei servizi come sanità e assistenza: **«Welfare che spesso trova nell'imprenditoria femminile una carica innovativa dei servizi offerti. Occorre dunque incentrare politiche per lo sviluppo dell'impresa giovanile femminile, investimento necessario per il futuro della crescita del Paese»,** ha evidenziato. **Punto dolente è la longevità dell'imprenditoria "in rosa":** a cinque anni sopravvive solo il 68% delle attività. Una delle maggiori barriere è l'insufficienza o totale mancanza di risorse economiche all'interno dell'impresa o esterni come finanziamenti bancari, venture capital. Molto spesso gli strumenti non sono neppure conosciuti dalle imprenditrici o non compresi a causa del troppo tecnicismo che caratterizza tali misure. **«Al di là degli aiuti contenuti nella legge di bilancio e nel Pnrr, degli interventi presenti e futuri – ha rimarcato Frasca –, ciò di cui necessitano le imprese femminili, e non solo, è il recupero del rapporto banca e impresa che si è perso nel tempo e ha visto nel "rapporto digitale e cartolare" il modus operandi in luogo di quello umano».** In risposta, il Gruppo Donne di Confimi Industria ha stilato un manifesto per le imprenditrici delle pmi, che sarà portato a Bruxelles.

Ha introdotto il tema del rischio e della sua gestione **Barbara Gaudenzi, docente del Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università degli Studi di Verona e socia del Club Inner Wheel Club Verona Bee Lab.** Concetto antico, ha detto, quello del rischio che **«spesso ha valenza solo negativa di "evento avverso", mentre talvolta è collegato a potenziali opportunità».** Ad esempio negli investimenti finanziari o nei progetti di crescita aziendale. Uomini o donne possono essere avversi o propensi al rischio in base a fattori individuali, psicologici, sociali o ambientali. **«Il rischio è collegato all'analisi, implicita o esplicita, delle due variabili che lo caratterizzano – ha aggiunto –: la probabilità di accadimento dell'evento e la sua gravità in termini di perdite o danni, che lo rendono entità misurabile, a differenza dell'incertezza».** Analisi e gestione del rischio sono processi oggettivi, basati anche sulla percezione soggettiva del rischio, sia in un'impresa che in un contesto sociale quale la famiglia. **«Ognuno di noi affronta quotidianamente decisioni nella propria vita familiare e nelle imprese. In azienda, saper valutare e gestire i rischi nei piani finanziari è essenziale per apparire solidi e affidabili».**

In generale, sono necessarie informazione e prevenzione per **Giuseppina Vellone, psichiatra psicoterapeuta responsabile del progetto Casa di Deborah.** La violenza economica, ha dichiarato, **«è un fenomeno subdolo di cui si discute molto solamente negli ultimi anni. Da un'indagine espletata su un campione di mille donne italiane è risultato che il 12% di queste subisce violenza economica in famiglia».** Di cosa si tratta? Di azioni messe in atto al fine di controllare, monitorare, limitare o addirittura negare l'u-



apidonne

**Maria Antonietta Bergamasco, pedagoga e welfare officer di Quid Impresa Sociale** i cui progetti sono mirati al riscatto. «*Il meccanismo oppressivo della tratta ingenera da un debito contratto per raggiungere una terra promessa e una possibilità altra di vita; è un meccanismo che svela il suo inganno solo all'arrivo nel paese di destinazione*», ha descritto. Qui interviene il lavoro di rete svolto da piccole e grandi realtà, tra istituzioni, servizi e imprenditoria sociale: «*Aiuta ogni anno decine di donne, e di uomini, a riscattarsi, opponendo a vicende di violenza e privazione percorsi di indipendenza, riscatto, rinascita*». ■

tilizzo e l'accesso alle risorse economiche di un'altra persona. «**Il controllo economico del partner porta la donna ad uno stato di dipendenza e di continue giustificazioni, a prescindere dal fatto che essa sia o meno lavoratrice**», ha chiarito, precisando che in Italia il 69% delle donne vittime di violenza economica lavora. «*Queste dinamiche disfunzionali sono molto diffuse in tutte le tipologie di coppie, indipendentemente dalle fasce di reddito, e purtroppo il 34% delle vittime fatica a riconoscere la gravità della situazione e il 44% dichiara di non averne mai sentito parlare prima*», ha sintetizzato Vellone. La violenza arriva da lontano, secondo la psicoterapeuta: «*In alcuni casi parte proprio dallo stile di attaccamento sperimentato nelle prime fasi della vita, ma la radice più significativa si innesta negli stereotipi sociali di una cultura patriarcale. Si può fare qualcosa? Assolutamente sì. **Bisogna fare prevenzione e informazione***».

A chiudere gli interventi è stata infine la testimonianza di



# INNOLVA RISOLVE

Servizi all'avanguardia per **incrementare i ricavi, misurare i rischi, ottimizzare gli incassi e migliorare i processi decisionali**, sfruttando analisi, competenze e innovazione basate sul patrimonio informativo proprietario relativo a tutte le imprese italiane.

**Prova tutta la forza delle soluzioni Innolva.**

Agli **Associati Confimi** che diventano nuovi clienti, Innolva applica **condizioni e vantaggi riservati**.

CHIAMA: 800.222.320

VISITA: [www.innolva.it](http://www.innolva.it)

Domenico Doti: +39 3482651076

 **Innolva**  
A CRIF company

# Sostenibilità e sfide organizzative

Simona Martini *Consigliera Apindustria Confimi Verona Distretto Legnago*  
 Fabio Fornasini *Consulente e formatore*

**I**l tema della sostenibilità con tutte le sue implicazioni – rendicontazioni dedicate, certificazioni di qualità e prodotto, misurazioni di impronte etiche e ambientali – appare, a prima vista, come un impegno e una scelta tipica delle grandi aziende. In realtà, **l'evoluzione dei prodotti e del mercato rende l'approccio alla sostenibilità, e più in generale alla responsabilità sociale, un tema centrale per le piccole e medie imprese.** Tre sono le tematiche da considerare.

**Rendere conto socialmente.** I dati economici e patrimoniali richiedono di essere integrati da indicatori e “numeri nuovi” legati alle azioni svolte dalle imprese, anche piccole, rispetto ad aspetti quali la corretta gestione delle risorse umane, la sicurezza in azienda, la gestione degli aspetti ambientali, la presenza sul territorio. Dati, questi ultimi, illustrati nei bilanci di sostenibilità e/sociali. Elaborare una rendicontazione legata a questi aspetti non è più soltanto un vezzo comunicativo, ma un'esigenza operativa sempre più apprezzata dalle banche per erogare finanziamenti, come strumenti di marketing innovativo e moda-

lità per avvicinarsi a catene di fornitura evolute.

## Misurare l'impronta etica e sociale.

Al di là delle dimensioni, le aziende lasciano un'impronta dove operano. Un'impronta che non è soltanto di consumo energetico e sfruttamento del territorio, ma è sociale ed etica. Lavorare bene, significa dare occupazione stabile, operare in sicurezza, fare crescere competenze professionali, dialogare col mondo scolastico e talvolta inserirsi come partner attivi in comunità allargate di apprendimento. Si può misurare tutto questo? Certo, è **la nuova sfida a cui sono chiamate le imprese.** Il mondo del Terzo Settore si è già avvicinata da tempo a questa tematica, supportata anche dalla riforma del 2017. Potremmo dire per molti aspetti che misurare l'impatto sociale di un'impresa ha implicazioni che possono diventare strategiche in termini di sviluppo dei servizi, dei prodotti e dei distretti industriali di appartenenza.

**Percorsi di certificazione e “audit sociali”.** Sono sempre più le aziende chiamate a dimostrare il proprio

impegno etico e di sostenibilità attraverso certificazioni che attestino tale impegno. Si pensi alla certificazione SA8000:2014, alle Linee Guida ISO 26000 o alle più recenti Linee Guida sulla parità di genere emessa da UNI. Si tratta di strumenti spesso utili per entrare a fare parte di catene di fornitura nel settore GDO, brand della moda e nel food. Inoltre è crescente la possibilità che una Pmi sia coinvolta in processi di “audit sociali” da parte di grandi clienti (audit di verifica richiesti dai clienti per monitorare aspetti etici e di sostenibilità con metodologie ormai codificate in schemi come Smeta, Bsci, etc.).

**Attorno alla sostenibilità ruotano quindi sfide organizzative nuove che implicano nuove competenze, qualifiche e sguardi rinnovati** verso il tema rendicontativo, comunicativo e della qualità. Il supporto di un'associazione di categoria potrebbe muoversi proprio su questi tre binari, assicurando il sostegno ad aziende che, seppure molto spesso virtuose, possono trovarsi in difficoltà nel fare sforzi autonomi su queste tematiche, pur ravvedendone e l'importanza strategica. ■





Catalogo



Video



Albrigi

**SUPERIOR**





**PORTANK**

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

**PROJECT**  
HAND DEVELOPMENT

**A SCHOOL**  
TECHNICAL COURSE

**A TRAINING**  
CONTINUOUS TRAINING

**A MEETING**  
TECHNICAL MEETINGS

**A ACADEMY**  
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

**A RENT**  
RENTAL SERVICE



# Il mondo è sull'orlo della recessione

Andrea Pignagnoli *Macroeconomic Content Specialist Allianz Trade*

**L**e mosse di politica monetaria e fiscale nelle economie avanzate rischiano di spingere il **mondo verso la recessione globale e la stagnazione prolungata**, col pericolo di gravi perturbazioni finanziarie. L'Onu stesso accusa i Paesi più ricchi di "scommessa imprudente" nella lotta all'inflazione, con un continuo aumento dei tassi di interesse e politiche di austerità dopo gli shock simultanei che riecheggiano quanto accaduto nel 2007, come la pandemia da Covid e il conflitto tra Russia e Ucraina.

Il precedente scenario di blackout di Allianz Trade è ora diventato lo scenario di base: crescita inferiore con inflazione più elevata rispetto alle ultime previsioni (giugno) comportano una recessione guidata dalla domanda dopo una recessione guidata dall'offerta, rischiando l'anno peggiore dal 2009.

**La stessa Eurozona scivolerà in re-**

**cessione nel 2023** (PIL: -0,8%) a causa dell'impennata dei prezzi dell'energia e degli effetti negativi sulla fiducia. Il rimbalzo delle insolvenze aziendali è già una realtà per la maggior parte dei Paesi, in particolare per i principali mercati europei (Regno Unito, Francia, Spagna, Paesi Bassi, Belgio e Svizzera), il che spiega i due terzi dell'aumento.

La **Germania** (+16% di insolvenze) si contrarrà nel 2023, mentre l'inflazione continua a salire sulla scia dell'impennata dei prezzi dell'energia. Le tensioni divampano a causa del programma di spesa della più grande economia europea. La nazione era cresciuta prosperosamente, affermandosi come il motore economico dell'Europa e la quarta economia più grande del mondo, facendo affidamento sui due pilastri dell'energia russa a basso costo e delle esportazioni manifatturiere.

La **Francia** (+29%) ha abbassato le

sue previsioni di crescita economica per il prossimo anno, costringendo a ritardare i tagli fiscali e a mantenere uno stretto controllo della spesa. L'economia dovrebbe essere cresciuta dello 0,25% nel terzo trimestre rispetto ai tre mesi precedenti.

In **Italia** (+31%) l'economia è cresciuta un po' a sorpresa nel terzo trimestre 2022 grazie al buon andamento dei servizi (turismo in particolare) ma con un indebolimento del manifatturiero che getta ombre sul 2023, anche a causa di un'inflazione molto elevata ad ottobre (+11,9%).

La **Spagna** (+25%) ha una previsione del PIL in diminuzione dello 0,2% nel terzo trimestre. Nel **Regno Unito** (+7% le insolvenze dopo il +43% del 2022 rispetto al 2021, con un ritorno ai livelli del 2009) la BoE potrebbe peggiorare la situazione. Anche gli **Stati Uniti** dovrebbero scivolare in recessione nel

2023 (PIL: -0,7% e +37% di insolvenze) a causa del rapido inasprimento delle condizioni monetarie e finanziarie che, a loro volta, pongono rischi significativi per l'economia dell'UE e il suo sistema finanziario. Tra i **mercati emergenti** diversi Paesi sono a rischio di crisi della bilancia dei pagamenti (in particolare Pakistan, Turchia, Argentina, Colombia, Tunisia, Romania, Cile, Egitto, Kenya, Ungheria e Polonia).

**La globalizzazione sta cambiando, non morendo**, ma le recenti crisi hanno sollevato interrogativi sulla struttura delle catene di approvvigionamento globali e sull'esposizione a fornitori geopoliticamente non allineati. **L'inflazione globale rimarrà elevata** fino al 1° trimestre 2023, quando si prevede che i prezzi del gas raggiungeranno il picco, con cibo e servizi che aggiungono pressione al rialzo. **L'inflazio-**

per poi mostrare una timida tendenza al ribasso, sulla scia di un calo molto visibile della quota del commercio cinese nel suo PIL (36% nel 2019 contro un picco al 64% nel 2006).

In particolare l'Eurozona dovrebbe raggiungere il picco dell'inflazione nel quarto trimestre, vicino al 10%, e rimanere sopra il 4% fino al quarto trimestre 2023 (5,6% nel 2023), inducendo una forte frenata dei consumi. Gli Stati Uniti sono sotto il picco ma l'inflazione dovrebbe rimanere al di sopra del 4% fino al primo trimestre 2023 per poi scendere sotto il 2% solo dopo il terzo trimestre 2023 (media 2,9% nel 2023)

**Le prospettive.** Gli eventi politici chiave porteranno **ulteriore volatilità e maggiori tensioni geopolitiche**, in particolare tra Stati Uniti e Cina, il che potrebbe fornire ulteriore carburante alle attuali tendenze al disaccoppia-

re) stanno sperimentando la tempesta energetica.

**Il sostegno fiscale dovrebbe rendere la recessione meno profonda e più breve**, con la possibilità di assistere a nuove misure (mirate) di aiuti di Stato che eviterebbero una forte ondata di insolvenze delle imprese e un'accelerazione dei tassi di gravità, pur influenzando, tra le altre variabili economiche, gli utili societari statunitensi, il commercio bilaterale e il dollaro Usa. L'India sembra destinata a sorpassare la Cina per tasso di crescita nel 2023.



#### Quali le prospettive in Europa?

L'attuale sostegno fiscale (medio) ammonta a circa il 3% del PIL (più di 475 miliardi di euro, oltre ai 170 miliardi di euro pre-bellici). Non sorprende che la risposta fiscale sia un po' più elevata nei Paesi con una maggiore industria ad alta intensità energetica e/o una maggiore dipendenza dal gas. Nella maggior parte dei Paesi le misure complessive (ad esempio tetti ai prezzi, riduzioni delle imposte sull'energia, iniezioni di liquidità e capitale, prestiti garantiti dallo Stato e piani di licenziamento) ammontano, per importi, a circa la metà dei pacchetti Covid-19. **Poiché la crisi energetica** – e di conseguenza l'inflazione che colpisce il settore privato – **non ha ancora superato il picco, ci aspettiamo che i governi dell'UE aumentino ulteriormente la spesa.** Tuttavia, i grandi balzi fiscali sono ormai alle spalle, poiché il margine di manovra è molto più limitato a causa dell'aumento dei tassi di interesse.■



**ne globale raggiungerà il 5,3% nel 2023** (dopo quasi l'8% nel 2022) spinta anche dalla riduzione della globalizzazione, che aveva fatto sì che i consumatori potessero ottenere beni a prezzi più bassi da Paesi con bassi costi di manodopera o uso di alta tecnologia. Misurata dal commercio totale mondiale in percentuale del PIL, la globalizzazione è aumentata dal 25% nel 1970 a un picco del 61% nel 2008,

mento (l'isolamento di Paesi o regioni) e relativa perdita di efficienza. Ulteriori restrizioni monetarie sono previste prima che le principali banche centrali passino al supporto della domanda aggregata con diversi tagli dei tassi ufficiali dopo la metà del 2023. L'Esma avverte che gli stessi istituti di credito dovranno ridurre dividendi e buyback proprio mentre alcuni settori come l'automotive (e i fornitori in particola-

# Il leasing finanziario

## La scelta preferita dalle imprese per investire in nuove tecnologie

Alessio Zordan *Responsabile Mercati Fidi Nord Est*

**N**el pianificare un investimento in azienda il leasing finanziario risulta spesso la migliore soluzione da adottare. **Il leasing rimane la scelta preferita dalle imprese di tutti i settori che vogliono investire in nuove tecnologie** con velocità e senza troppe complicazioni burocratiche. Le ragioni che portano a tale valutazione sono soprattutto di carattere tecnico-fiscale. L'acquisto in leasing consente, infatti, di ammortizzare il bene acquistato in un periodo sempre inferiore rispetto a quello fiscalmente ammesso. Nel caso dei macchinari, per esempio, il tempo di ammortamento previsto sulla base dei coefficienti ministeriali si riduce esattamente della metà. Nel caso dell'immobile, invece, si ragionerà a 12 anni, rispetto ai 33 anni altrimenti necessari. Risulta pertanto evidente come, a fronte di buoni utili, l'impresa ottenga velocemente un immediato beneficio fiscale.



Serve sapere che **il bene acquistato in leasing non diventa subito di proprietà dell'impresa**. La proprietà del bene rimane in capo alla società di leasing fino al momento dell'eventuale esercizio dell'opzione di riscatto al termine della durata del contratto di leasing. Fino ad allora, **l'impresa sarà tenuta a pagare i cosiddetti canoni, generalmente con cadenza mensile, che iscriverà tra i costi del conto economico. Alla scadenza del contratto, l'impresa valuterà se avvalersi o meno della facoltà di riscattare la proprietà del bene**, ovvero di acquistarlo definitivamente e registrarlo, a quel punto, tra le immobilizzazioni, al valore di riscatto. L'impresa potrebbe

decidere di non riscattare, ma di restituire il bene alla società di leasing, come avviene di norma nel leasing operativo.

**Ottenere un leasing è più facile e veloce rispetto a un finanziamento bancario.** E questo dipende proprio da quanto abbiamo appena detto, in particolare in merito alla proprietà del bene. Oltre ai classici parametri di analisi del merito creditizio, la società di leasing considera che il bene acquistato resta di sua proprietà finché non viene riscattato al termine del contratto di leasing. Questo porta a maggiore velocità e facilità nell'ottenimento della delibera.

A differenza delle banche, le società di leasing possono avvalersi di una garanzia accessoria, che viene chiamata "patto di riacquisto". In questo caso, il fornitore del bene si impegna, per tut-

ta la durata del contratto di leasing, a riacquistare il bene in caso di difficoltà del debitore, chiudendo a quel punto anticipatamente il contratto, e liberando l'impresa debitrice senza conseguenze in termini di segnalazioni di anomalia sul sistema. Una bella sicurezza a costo zero per l'impresa.

Va ricordato inoltre che le società di leasing finanziano il 100% dell'investimento, iva compresa, tralasciando solamente l'importo pattuito con l'impresa a titolo di maxi canone iniziale.

**Leasing e agevolazioni pubbliche un binomio imbattibile in convenienza.** Nuova Sabatini e Credito d'Imposta 4.0 sono solo due esempi delle innumerevoli misure agevolative che possono essere abbinate al leasing strumentale, contribuendo ad amplificarne i vantaggi, soprattutto in presenza di investimenti ad alto contenuto tecnologico. ■

# Quest'anno niente renne, anche Babbo Natale ha scelto il nostro nuovo servizio!

Noleggio auto a lungo termine



Scansiona il QRcode e rimani  
aggiornato su tutte le nostre novità!



**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)  

avviso pubblico

# Una App che racconta le Mafie e l'impegno per contrastarle

**C**'è Cristina Pavesi: una ragazza innocente, uccisa dalla Mafia del Brenta e dal suo boss, Felice Maniero; c'è Marco Padovani, un giovane imprenditore rapito dalla 'Ndrangheta e tenuto prigioniero per più di 160 giorni; c'è Silvano Franzolin, un carabiniere partito dal Polesine e ucciso per mano mafiosa nella strage della circonvallazione, a Palermo; c'è Matteo Toffanin, un ragazzo assassinato per un terribile scambio di persona, a Padova.

Ascoltare queste storie è una delle opportunità offerte da **"Grmi Veneto", l'app promossa dalla Regione del Veneto** e realizzata da **Avviso Pubblico**, che raccoglie tutti i materiali e le informazioni sul progetto **"Giornata regionale della memoria e dell'impegno in ricordo delle vittime delle Mafie"**.

Scaricabile gratuitamente su tutti i dispositivi Apple o Android, permette di consultare i materiali didattici messi a disposizione per il percorso formativo propedeutico alla celebrazione della Giornata: dalla bibliografia alla sitografia, dalla filmografia a tutti i lavori



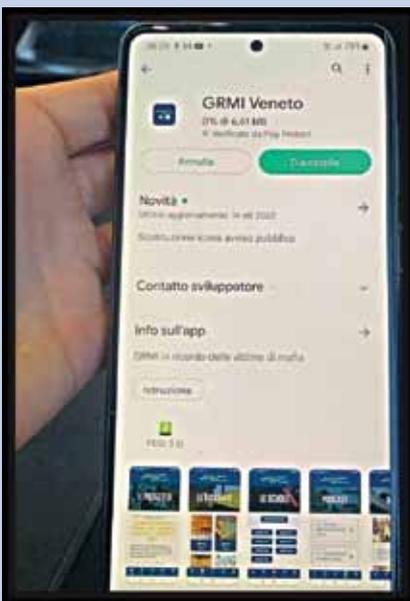
realizzati dagli studenti del Veneto, presentati durante le passate edizioni del progetto. È inoltre possibile ascoltare il **podcast "Storie di vitt-**

**me innocenti di Mafia"** disponibile su qualsiasi piattaforma, con la voce narrante di Agnese Piola, la produzione, le interviste e i testi del giornalista

Antonio Massariolo, l'audio design di Tommaso Rocchi. È stato realizzato da Avviso Pubblico grazie ai fondi della Legge regionale 48 del 2012 e finanziato dalla Regione per fare memoria di quattro vittime innocenti: Cristina, Marco, Silvano e Matteo, appunto.

Alla presentazione dell'iniziativa, avvenuta a Palazzo Ferro Fini di Venezia, **il presidente del Consiglio regionale del Veneto, Roberto Ciambetti, ha ringraziato Pierpaolo Romani e Paolo Galeano**, rispettivamente coordinatore nazionale e regionale di Avviso Pubblico. Ha poi ricordato il ruolo dell'associazione: *«Una rete di enti locali impegnati concretamente per promuovere la cultura della legalità e della cittadinanza responsabile, innanzitutto, anche se non solo, attraverso la memoria dei fatti e delle vittime della Mafia. Il Veneto, purtroppo, ha una lunga storia di episodi di organizzazioni mafiose e di vittime innocenti che non possiamo dimenticare»*. Storie e cronache, volti e nomi *«che non dobbiamo cancellare, se non vogliamo perdere la nostra coerenza, la nostra ragione, il nostro sentimento – ha evidenziato Ciambetti –. C'è la memoria, il riportare alla mente fatti e violenze, c'è il ricordo, il riportare al cuore, come spiega l'etimologia, vittime innocenti»*. Qui il rimando a Cristina Pavesi: una ragazza innocente, uccisa dalla Mafia del Brenta e dal suo boss Felice Maniero, e per il cui assassinio nessuno è stato chiamato a pagare *«Cristina non è l'unica ma è un simbolo, una bandiera di libertà e di vita che dobbiamo sventolare sempre davanti all'ingiustizia e alla violenza»*, ha detto.

**«Lo spettro di Cosa Nostra, della Camorra e della 'Ndrangheta continuano ad aggirarsi indisturbati nel nostro Paese, siedono assieme ai signori della morte e a quanti si arricchiscono, vendendo armi sempre più sofisticate e munizioni con cui si alimentano guerre sanguinarie, che feriscono la nostra stessa Europa – ha**



ammonito il Presidente dell'Assemblea Legislativa veneta –. *È la cultura della morte che dobbiamo sconfiggere, quel buio della mente, la lunga notte e il sonno della ragione»*.

A monte della app, ci sono otto anni di lavoro, ha spiegato Romani oltre al coinvolgimento, ogni anno, *«tra le 14 e le 16 scuole superiori secondarie del Veneto, con più di 5mila ragazzi e quasi 300 insegnanti che, se messi in rete, costituirebbero la prima rete*

*contro l'infiltrazione della cultura mafiosa e di un modo errato di ragionare che va combattuto antepoendo sempre l'adempimento dei propri doveri. Gli istituti scolastici hanno seguito un percorso di quasi sei mesi, durante i quali abbiamo incontrato i ragazzi, ai quali è stato insegnato, con cognizione di causa, cosa sono le Mafie, come sono organizzate e come agiscono. Gli studenti hanno potuto incontrare i parenti delle vittime innocenti di Mafia e, alla fine del loro percorso, hanno prodotto un elaborato, testuale e multimediale, una pièce teatrale»*.

Nelle mani di tutti è ora *«uno strumento, facilmente consultabile, per mettere a frutto questo importante lavoro di squadra, questo tesoro. Questo patrimonio inestimabile, fatto dai giovani per i giovani, che ha innanzitutto la finalità di prevenire le infiltrazioni mafiose – ha concluso Romani –. I nostri ragazzi hanno capito che dietro c'è una squadra che lavora per contrastare le Mafie, con in prima fila la Regione e la sua Legge n.48 del 2012. Hanno compreso cosa sono e che grande pericolo rappresentano per il nostro tessuto socio economico sano»*. ■

# Verona Stone District, sempre più società di servizi e pianificazione

Filiberto Semenzin *Presidente Verona Stone District Scarl Referente Distretto Industriale Veneto del "marmo e pietra del veronese"*

**S**empre più **società di servizi e pianificazione. Questa la nuova mission che il Distretto Verona Stone District dovrà assumersi**, per rispondere alle continue richieste delle imprese ed essere in piena sintonia con le direttive e le opportunità che le fonti di finanziamento pubbliche richiedono. La congiuntura inizia a manifestare forti criticità ed è quantomai necessario mettere a fuoco **strategie innovative per rimanere competitivi** per il futuro.

L'esperienza "La Piazza", che per il secondo anno abbiamo organizzato alla **Fiera Marmomac** presentandoci con una collettiva di Distretto, ha voluto mettere in evidenza quanto il nostro territorio debba superare le criticità del momento e rimanere competitivo, abbandonando la visione ristretta propria dell'azienda che compete con la dirimpettaia sul prezzo. Sono convinto sempre di più che **solo dalla nostra capacità di creare aggregazione sarà possibile intercettare le opportunità** che verranno messe a disposizione da fonti di varia natura, regionale, statale ed europea. Le aggregazioni possono aspirare a portare a casa cifre importanti, che permetteranno di intraprendere investimenti significativi.

Le nostre aziende hanno capannoni di notevoli dimensioni sui quali installare impianti fotovoltaici. Per quanto riguarda il tema del potenziamento del trasferimento dalla gomma

al ferro dei materiali che sbarcano a Marina di Carrara e a Marghera, **il Terminale Ferroviario Valpolicella di Domegliara**, realizzato interamente dalle aziende del Distretto, rappresenta un **protagonista importante nella gestione del traffico della materia prima** che poi è lavorata dalle aziende. Non mancano certamente criticità ancora importanti, soprattutto nel reperimento di carri ferroviari, che dovranno essere necessariamente superate da Mercitalia se si vorrà essere coerenti con i principi che si enunciano e le pratiche che si attuano.

**Le aziende e il Distretto sono pronte e disponibili al confronto.**

Per questo serve una regia generale che solo un'associazione unica di territorio può gestire e intraprendere, nell'ottica della semplificazione nelle interlocuzioni istituzionali.

Sono convinto che il cambio generazionale non interessi e riguardi solamente le singole aziende ma debba, di riflesso, coinvolgere anche il mondo delle rappresentanze associative. Forze nuove, preparate culturalmente e professionalmente alle sfide che non solo il mercato ma i rapporti e le relazioni istituzionali richiedono. **Visione, progettualità organizzativa e relazionale** devono essere sempre più elementi fondanti il nostro Distretto. ■





# RISPARMIA con le **CONVENZIONI** di APINDUSTRIA CONFIMI VERONA



## SERVIZI E PRODOTTI

Studio Essepì  
Dolomiti Energia  
Ecobas  
Eurotecnica  
Linea Ufficio Service  
Nexive  
SEA  
Verpul  
Gruppo Centro Paghe  
Edenred  
Samsung - elettronica  
Italsicurezza  
UM TOOLS  
Innolva  
Leardini Promostyle  
UPS  
Falzi - consulenza  
trattamento rifiuti



## CONSULENZA AZIENDALE

Target Salute  
Transaldi  
Alliance Trade  
GAP Studi e Consulenze



## RICERCA PERSONALE

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



## RISTORAZIONE

Villa Ormaneto  
Tommasi Family



## SALUTE

Casa di cura S. Francesco  
Sporting club Arbizzano  
Centro Bernstein  
IRMED  
Semea  
Avanguardia medica -  
Tele assistenza medica H24



## MONDO AUTO

Eni  
FCA Stellantis  
Nordest Group  
Viani Assicurazioni  
Hertz - Autonoleggi  
Hyundai  
Wolkswagen

# Google Analytics e Privacy Ecco cosa sapere



Giovanni Pizzoli *Componente di Giunta Confimi Digitale*

**I**l 9 giugno 2022 il Garante per la protezione dei dati personali ha pubblicato un provvedimento con cui dichiara **illecito il trasferimento di dati personali al di fuori dell'Unione Europea** effettuato dagli utilizzatori di Google Analytics. L'Autorità contesta che il trasferimento di dati da parte di Google ai suoi server negli Stati Uniti possa rendere teoricamente possibile ai servizi segreti americani e/o a Google stessa di incrociarli per risalire ad un singolo cittadino europeo e alla sua navigazione.

## Perché il Garante dice che Google Analytics è illegale?

Il problema nasce da una sentenza (nota come Schrem II) risalente al 2020 della Corte di giustizia europea che ha invalidato il cosiddetto "Privacy Shield", ovvero l'accordo vigente in quel momento tra Europa e Stati Uniti per il trattamento dei dati personali. Nella sentenza si afferma che **gli Stati Uniti non garantiscono un livello adeguato di protezione della privacy dei dati personali**, rispetto a quanto descritto nel Gdpr (General Data Protection Regulation). In questo,

## quali sono i problemi che porta con sé lo strumento Google Analytics?

In pratica, quando noi inviamo il dato a Google Analytics, questo porta con

**de?** Per rispondere a questa domanda è necessario distinguere tra conseguenze, fatti certi e una serie di **scenari**



alcune informazioni. Nello specifico, dall'indirizzo IP, con la geolocalizzazione, si può risalire alla città da cui si connette l'utente e, anche se questo viene reso parzialmente anonimo, Google è in grado di risalire all'identità dell'utente stesso. Proprio su questo passaggio di informazioni specifiche sulla singola persona che viene mossa la **contestazione a Google Analytics**.

**Google Analytics: ora che succe-**

## possibili, ma di fatto ad oggi non definitivi.

La prima certezza è che non esiste una configurazione di Google Analytics Universal (la versione attuale di Google Analytics) compliant con il Gdpr. La seconda certezza è che la questione non è riguarda solo lo strumento Google Analytics Universal, ma più in generale la **questione privacy e trattamento dei dati personali tra Europa e Stati Uniti**. Ogni azione legata alla raccolta dei dati degli utenti euro-

pei deve passare al setaccio del Gdpr. Vigè infatti il **principio di accountability**, secondo il quale "il titolare è tenuto a mettere in atto misure tecniche e organizzative adeguate per garantire, ed essere in grado di dimostrare, che il trattamento è effettuato conformemente al Regolamento".

**Le possibili soluzioni tecnologiche**  
Affermare di avere una soluzione 100% compliant non è possibile in quanto **qualsiasi soluzione adottata è suscettibile di valutazione da parte del Garante Privacy**.

#### Migrare a Google Analytics 4

Google Analytics 4 (GA4) è la nuova generazione di Google Analytics che andrà a sostituire l'attuale versione Universal, a partire da luglio 2023.

Migrare a Google Analytics 4 sareb-



be un passaggio obbligato. **Ad oggi non possiamo dire che sia al 100% compliant**, ma possiamo affermare con certezza che rispetto alla versione precedente vi sono tre differenze molto importanti in ottica favorevole rispetto al tema privacy:

1. Google afferma che, con la versione 4, non salva l'indirizzo IP dell'utente. Lo riceve in server europei, non lo salva e non lo trasmette negli Usa.
2. Google Analytics 4 offre la possibilità di **non attivare "Signals"**, ovvero l'incrocio dei dati tra Analytics e quelli già in possesso di Google sugli utenti loggati.
3. Google Analytics 4 offre la possibili-

tà di disattivare la raccolta di dati granulari su località e dispositivi in base all'area geografica.

#### Migrare a Google Analytics 4 con tracciamento server-side

Attraverso la configurazione di Google Analytics 4 si aggiunge un livello ulteriore di protezione dei dati.

Sussistono, però, due problemi principali di questo setup: innanzitutto, si arriva ad inviare a Google un dato aggregato. Il tracciamento serve a sapere quali sono le pagine più visitate, rendendo inefficace fare campagne pubblicitarie online. Inoltre, l'implementazione di questa soluzione ha

costi molto elevati, sia per l'infrastruttura da creare, che per il lavoro di configurazione del tracciamento.

#### Utilizzare strumenti alternativi a Google Analytics

La soluzione più drastica è quella di disinstallare completamente Google Analytics e di utilizzare esclusivamente software con server ubicati in Europa. Tuttavia, se si sta utilizzando Google Ads per le campagne pubblicitarie, con questa soluzione non si avrà più la possibilità di importare dentro la piattaforma gli obiettivi di Google Analytics 4, le transazioni e-commerce, le conversioni cross-device, oltre che perdere la possibilità di effettuare il remarketing dinamico.

#### La soluzione ideale per tutti

La soluzione attesa da tutti gli addetti ai lavori e auspicabile per chiunque abbia un sito o un e-commerce resta dunque quella di un **accordo tra Stati Uniti ed Europa che permetta un trasferimento di dati sicuro**, nel rispetto della tutela della privacy di tutti gli utenti ma che, allo stesso tempo, consenta a chi lavora nel digital marketing di poter sfruttare appieno tutte le potenzialità offerte dagli strumenti. ■

# Fringe benefit fino a 3mila euro come funziona, le novità

Mario Borin *Relazioni Industriali Apindustria Confimi Verona*

**F**ringe benefit con nuovo limite di esenzione fino a 3mila euro. Si tratta di una norma prevista dal Decreto Aiuti quater, che mantiene invariata la tempistica per l'erogazione: non potrà andare oltre l'anno 2022 ovvero, secondo il principio di cassa allargato, entro il 12 gennaio 2023. Il decreto Aiuti quater ha disposto l'aumento della soglia delle liberalità che il datore di lavoro può erogare ai propri lavoratori, ai sensi dell'art.51, comma 3, del Tuir, e cioè senza che detto valore venga considerato reddito di lavoro dipendente. Si tratta, in pratica, di quei beni ceduti e/o servizi prestati al lavoratore e che, entro la soglia indicata proprio dal comma 3, dell'art.51, sono esenti da tasse e contributi. Ma la norma potrà essere effettivamente di supporto per i lavoratori in questo periodo di difficoltà economica a causa degli aumenti delle materie prime e conseguentemente di tutti i prodotti in commercio? Facciamo chiarezza.

Nel mese di agosto 2022 il Governo Draghi inserisce, nel Decreto Legge n.115/2022, una norma (art.12 - Misure fiscali per il welfare aziendale) che dispone **l'aumento, esclusivamente per l'anno 2022, dei fringe benefit esenti: da 258,23 a 600 euro**. Si deve aspettare fino al 4 novembre per avere i chiarimenti interpretativi da parte dell'Agenzia delle Entrate (circolare n.35/E/2022). L'attesa era dovuta, principalmente, al fatto che non era ben chiaro se i 600 euro erano da considerare come limite o franchigia. In pratica si trattava di comprendere se nel primo caso (limite) erogare una somma anche leggermente superiore al tetto massimo avrebbe comportato l'inclusione di tutto il fringe benefit nel reddito di lavoro dipendente, compresa la quota di valore inferiore al medesimo limite; nel secondo caso (franchigia) veniva considerato reddito di lavoro dipendente soltanto il valore erogato oltre il massimale previsto dal legislatore. L'Agenzia delle Entrate, con la circolare 35/2022, si è orientata sulla prima ipotesi, più impattante per il datore di lavoro, il quale dovrà attenzionare detto limite proprio al fine di evitare uno sfioramento che andrebbe a maggiorare notevolmente il costo dei fringe benefit.

Solo dopo pochi giorni l'intervento dell'Agenzia delle Entrate, il 10 novembre, il Governo Meloni approva un Decreto Legge (Aiuti quater) che introduce nuove misure urgenti, proprio per venire incontro alle esigenze dei cittadini e aiutarli ad affrontare i costi del caro energia. **Tra le varie novità** è presente una modifica all'art.12 del Decreto Aiuti bis, con la quale **viene ulteriormente innalzato il limite delle liberalità esenti da 600 a 3mila euro**. Resta invece invariata



riata la tempistica per l'erogazione. Infatti, l'art.51 del Tuir (D.P.R. n.917/1986), considera percepiti nell'anno d'imposta anche i compensi in denaro e in natura corrisposti dai datori di lavoro a dipendenti e collaboratori entro il 12 gennaio dell'anno successivo a quello cui si riferiscono.

**L'altra novità è la possibilità di pagare o rimborsare le utenze domestiche dei propri lavoratori**, intese come utenze di acqua, energia elettrica e riscaldamento. In pratica, ai fringe benefit ordinari (ad esempio i buoni per spesa o benzina, il panettone o il cesto a Natale, l'auto ad uso promiscuo ecc.) si affianca la possibilità di corrispondere, in busta paga, la cifra pagata dal lavoratore in bollette energetiche.

In questo caso, è fondamentale che il datore di lavoro richieda idonea documentazione al lavoratore comprovante la bolletta pagata e che lo stesso rimborso non sia stato richiesto ad altro datore di lavoro magari dal coniuge o da altro familiare. In questo caso è utile una autocertificazione che lo attesti.

**Tale prestazione/welfare è erogata volontariamente dal datore di lavoro** ai titolari di redditi di lavoro dipendente e ai titolari di redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente (ad esempio i collaboratori coordinati e continuativi); quindi è il datore di lavoro/committente che decide se erogarlo, di quale importo e a chi. Addirittura, sarà possibile l'erogazione dei fringe benefit ad personam e non necessariamente a

tutti i lavoratori ovvero a categorie di essi.

Se fino a qui tutto è chiaro, doverosamente **vanno evidenziate le possibili criticità**.

A differenza dei bonus erogati nei mesi di luglio e novembre, in questo caso **il costo è a totale carico del datore di lavoro, in quanto non è previsto un rimborso da parte dello Stato**. Ragion per cui sarà difficile che questo welfare venga erogato a pioggia su tutta la compagine dei lavoratori. Ordinariamente, affinché un'azienda possa valutare l'esborso di somme così importanti, c'è bisogno di una programmazione economico-finanziaria che non sempre è possibile in tempi così ristretti.

Inoltre, chi ha già ricevuto nel corso del 2022 un premio, come il premio di risultato, non potrà restituirlo richiedendone la trasformazione in fringe benefit; la scelta della conversione in welfare doveva essere effettuata all'atto dell'erogazione, così come disposto nell'accordo sindacale. Mentre, se il premio non è stato ancora erogato, trattandosi di premio di risultato (ai sensi di quanto previsto dall'articolo 1, commi 182-190, della Legge n.208/2015), la conversione in welfare dovrà essere richiesta volontariamente dal lavoratore e non potrà essere imposta dal datore di lavoro.

Si impone una riflessione: **possiamo ancora parlare di**

#### welfare aziendale?

Quello varato dal Governo è un intervento temporaneo e, vista la cornice normativa in cui è inserito, finalizzato in particolare a dare una risposta agli aumenti del costo dell'energia. Al di là della scelta di usare il welfare aziendale come mezzo di emergenza, occorre riflettere sugli effetti che questa potrebbe avere sulla percezione dello strumento.

Ha infatti senso parlare di welfare aziendale con fringe benefit così prevalenti? Ricordiamo che a inizio anno, prima degli interventi di quest'estate, la soglia era quella prevista dal Tuir di 258 euro. In pochi giorni è stata nei fatti aumentata di più di 10 volte. **Il rischio è che si perda completamente il focus sul valore sociale** a cui è legata la previsione dei benefici fiscali e sicuramente appare un disincentivo alla scelte sociali delle imprese.

**Ad avvalersi di questa agevolazione saranno le fasce alte della popolazione lavorativa** e cioè coloro i quali già hanno benefit (come una vettura aziendale), in quanto con/nel conguaglio di dicembre si vedranno tornare indietro tasse e contributi pagati in virtù della disposizione ordinaria che prevedeva la non esenzione dei fringe benefit al superamento della soglia massima che, ordinariamente, è di 258 euro. Insomma è una norma che apre discussioni: non si tratta di un intervento strutturale ma emergenziale. ■



# Unleash your creativity

Precisione, affidabilità e performance eccellenti

Tecnologie Laser per la saldatura e la marcatura dei gioielli  
Made in Italy - Distribuzione Globale



# Energia e gas

## un mercato sempre più volatile



Massimo De Martin *Consulente Club Energia Apindustria Confimi Verona*

La questione economica relativa agli aumenti dell'energia elettrica e del gas continua ad essere di attualità. Nel precedente numero di *Economia veronese*, il presidente Renato Della Bella ha ricordato le tappe che hanno portato alla situazione attuale: **la decisione dell'Europa di eliminare le fonti inquinanti** dalla produzione di energia elettrica, in particolare il gas naturale, il metano; il calo dei consumi, in tempo di pandemia, che ha mascherato **la diminuzione degli approvvigionamenti di lungo periodo** in attesa di una riduzione, per efficienza e investimenti nelle rinnovabili, dei consumi futuri di metano. Infine, **l'esplosione della guerra in Ucraina** mossa dalla Russia, nostro ex primo partner energetico europeo, con prezzi della materia decuplicati prima durante l'estate del 2022.

Nello specifico, abbiamo visto per la prima volta il metano ad oltre 2 €/Smc al posto di 0,2-0,3 €/Smc; corrente elettrica a 570 €/MWh al posto di 50 €/MWh. Evitando di fare speculazioni su cosa si sarebbe potuto o dovuto fare, sul percorso di decarbonizzazione per evitare questo scenario, è **opportuno rendersi conto che d'ora in poi energia e gas naturale saranno voci di costo importanti per la produzione industriale.**

Compito dell'Associazione, e in particolare del Club Energia come servizio a disposizione degli associati, è avere una **visione più chiara del futuro volatile** che abbiamo d'innanzi, nella consapevolezza che **i vecchi costi non**

**torneranno.**

Come Club abbiamo proposto dapprima la possibilità di conteggiare i crediti d'imposta e poi iniziato trattative coi fornitori per ridurre il carico per le aziende. Lavoriamo assieme agli imprenditori con strumenti in grado di verificare la corretta fatturazione, anticipare l'andamento dei prezzi, pianificare i costi di gestione per permettere di allineare i listini in funzione di un mercato che cambia continuamente direzione. Molte sono le storture nel sistema energetico europeo, dal marginal price ai prezzi inframarginali, dagli extraprofiti agli oneri di sistema, che hanno soffocato le PMI negli ultimi anni. Qui il supporto dell'Associazione può essere fondamentale.

### **Aumento dei costi: cosa fanno le imprese?**

• **Luigi Dal Prete – Galvitek:** «Abbiamo tenuto coi lavoratori un incontro per prendere consapevolezza dei risparmi che si possono ottenere in famiglia in materia di energia elettrica e gas, invitandoli ad impegnarsi in tal senso, anche in azienda. In una riunione con i soli preposti sono emerse alcune azioni per ottimizzare i consumi energetici: spegnimento luci nelle aree di non lavoro; pulitura automatica: prova di accelerazione macchinario; spegnimento di luci, ventole e aspiratori nei momenti di fermo macchina; analizzare

la presenza di eventuali perdite d'aria nel compressore per programmare, se necessario, un intervento di sistemazione; stop aria durante le pause caffè».

• **Marisa Smaila – Tekno Mecc:** «Abbiamo messo in atto piccoli accorgimenti, come un temporizzatore per il riscaldamento uffici, bagni, spogliatoi e mensa. Stiamo valutando il cambio della caldaia industriale per il riscaldamento del capannone. Abbiamo sostituito l'impianto laser (2kW) con uno nuovo (6kW), pensando di affiancarlo al vecchio plasma. Facendo calcoli sommari di consumi energia e gas tecnico, stiamo valutando di dismettere il vecchio plasma: a fronte di un maggior consumo, il nuovo risulta molto performante e la sua redditività copre l'aumento dei costi».

• **Stefano Boccianti – LBZ:** «Nel 2018 abbiamo installato un impianto fotovoltaico in grado di supportare il fabbisogno energetico dell'azienda. Nell'arco dell'intero anno, considerando anche l'inverno, dove l'impianto produce di meno, abbiamo raggiunto una autonomia energetica del 60%. Questo ci ha permesso di abbattere sensibilmente i costi di energia elettrica. Risparmio che, purtroppo, ci siamo bruciati tutto quest'anno, con una perdita per l'azienda ma che è tale da non metterci in difficoltà grazie alle manovre di investimento attuate in passato».

• **Luca Ghibellini – Officine Airaghi:** «Sempre sensibili ai temi ambientali e al risparmio energetico, negli anni pas-

sati abbiamo attuato molte scelte in questa direzione: lamiere isolanti sui tetti dei capannoni e vetri con materiale trasparente e isolante per un abbattimento dei consumi per il riscaldamento; illuminazione a led e sostituzione dei due gruppi di rifasatori automatici per migliorarne l'efficienza. Di quest'anno è un investimento per l'autoproduzione di 100 kW con impianto a pannelli fotovoltaici, in attesa di allacciamento per lungaggini burocratiche. Speriamo che le associazioni di categoria riescano a far pressione per ridurre questi tempi che non aiutano l'ambiente né il ritorno degli investimenti/risparmi che potrebbero essere dirottati per vantaggi economici ai dipendenti».

• **Maria Carlesi – Ecoricicli:** «Essendo una azienda energivora, una parte significativa delle nostre attrezzature è diesel e, su questo fronte, più che rinnovare parte del parco macchine e installare dispositivi per il rimborso delle accise non possiamo fare. Per il resto, già qualche anno fa, ci siamo appoggiati ad un servizio specializzato e il Club Energia di Apindustria Confimi Verona è stato un valido supporto. Inoltre, di recente, abbiamo avviato le pratiche per realizzare un impianto fotovoltaico che copra il nostro fabbisogno di energia elettrica e stiamo gradualmente sostituendo le vecchie lampade di illuminazione con altre led a consumo ridotto. Aumentare l'efficienza è il principale rimedio all'aumento dei costi, per cogliere come un'opportunità la crisi». ■

## telecomunicazioni senza pensieri

**Fibra pura a 1000 mega**

**2 linee telefoniche con chiamate illimitate verso fissi e cellulari**

**Centralino virtuale con 5 interni e gestione da app sul cellulare**

**65€ + IVA al mese per 18 mesi\***

compreso del voucher bul statale di 500€ e previa verifica di copertura e disponibilità

### informazioni

045 890 5050 | info@trasminet.it  
Verona | www.trasminet.it



il tuo partner per le telecomunicazioni

# Rentri: il nuovo sistema

Il decreto ministeriale che disciplina le modalità di funzionamento sarà pubblicato entro la fine dell'anno



Paolo Pipere *Consulente Giuridico Ambientale, Docente di Diritto dell'Ambiente, Environmental Law Advisor*

L'insieme delle imprese, degli enti e dei liberi professionisti che saranno tenuti ad iscriversi al **Registro Elettronico Nazionale per la Tracciabilità dei Rifiuti (Rentri)** non è individuato dalla norma generale che disciplina la gestione dei rifiuti, il D.Lgs. 152/2006, e lo schema di decreto ministeriale già inviato al Consiglio di Stato e alla Commissione Europea non consente di comprendere in modo immediato quali siano effettivamente le imprese e gli enti che dovranno adottarlo. Oggi i soggetti obbligati ad usare il Rentri sono definiti dall'articolo 6 della legge 12/2019, ma lo schema di ulteriore modifica del Codice dell'ambiente, che sarà esaminato dalle ricostituite commissioni parlamentari, dovrebbe introdurre l'elenco nel decreto legislativo 152/2006.

Come nel caso del Sistri, il precedente sistema telematico di tracciabilità dei rifiuti, anche **il Rentri prevede una par-tenza a scaglioni**. Enti o imprese produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi con più di 50 dipendenti e tutti i soggetti diversi dai produttori iniziali, comprese le associazioni imprenditoriali e le loro società di servizi, dovranno iscriversi "a decorrere da 18 mesi ed entro i 60 giorni successivi" dalla data di entrata in vigore del decreto ministeriale. Seguiranno, a decorrere da 24 mesi ed entro i 60 giorni successivi, gli enti o le imprese produttori di rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi con più di dieci dipendenti; e, a decorrere da 30 mesi ed entro i 60 giorni successivi, i restanti produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi.

**Le disposizioni sulla scansione temporale dell'avvio dell'operatività**, mediante un complesso onere interpretativo che si sarebbe potuto facilmente evitare, **suppliscono all'assenza di indicazioni dettagliate** in merito ai soggetti obbligati. Sono esclusi i produttori di rifiuti speciali non pe-

ricolosi da lavorazioni industriali, da lavorazioni artigianali e da trattamenti effettuati sulle acque e sui fumi che non occupano complessivamente più di dieci dipendenti, mentre sono inclusi tutti i produttori di rifiuti speciali pericolosi, compresi i liberi professionisti, le partite Iva e le microimprese. Lo schema di decreto prevede che: "Gli enti e le imprese produttori iniziali di rifiuti che trasportano esclusivamente i propri rifiuti speciali pericolosi e *non pericolosi* iscritti all'Albo nazionale gestori ambientali ai sensi dell'articolo 212, comma 8, si iscrivono quando obbligati come produttori, nel rispetto delle tempistiche di cui al comma 1". Dato che l'obbligo d'iscrizione al Rentri sussiste solo per "gli enti e le imprese che raccolgono o trasportano rifiuti *pericolosi a titolo professionale*", si deve concludere che sono obbligati ad iscriversi le imprese e gli enti iscritti all'Albo nazionale gestori ambientali in categoria 2-bis che trasportano fino a 30 chilogrammi o litri di propri rifiuti pericolosi e non anche quelli che trasportano i propri rifiuti non pericolosi, questi ultimi incomprensibilmente citati nello schema di regolamento Rentri. Non troppo semplice da capire, se si considera che l'elenco dei soggetti obbligati comprende esclusivamente chi trasporta rifiuti pericolosi "a titolo professionale".

#### **La restituzione della quarta copia del Fir cartaceo**

Lo schema di decreto ministeriale prevede che i produttori di rifiuti non iscritti al Rentri emettano il Formulario di Identificazione del Rifiuto (Fir) in formato cartaceo. **Il Fir vidimato virtualmente deve essere "riprodotto in due copie, compilate, datate e firmate dal produttore o detentore, sottoscritte altresì dal trasportatore**. Una copia deve rimanere presso il produttore o il detentore, un'altra viene sottoscritta e datata in arrivo dal destinatario che rilascia una riproduzione al trasportatore". È perciò **impossibile che il trasportatore invii al produttore il Fir "mediante**

**posta elettronica certificata** sempre che il trasportatore assicuri la conservazione del documento originale ovvero provveda, successivamente, all'invio dello stesso al produttore". Impossibile perché il trasportatore non dispone del documento originale, che è stato trattenuto dal destinatario. Si tratta evidentemente di un errore di coordinamento normativo, che ci si augura possa essere corretto prima della pubblicazione del regolamento.

#### **Nuovi modelli di registro e formulario**

Chi non dovrà iscriversi al Rentri, sarà tenuto ad utilizzare formulari e registri cartacei che, "a decorrere da 18 mesi ed entro i 60 giorni successivi" dall'entrata in vigore del decreto ministeriale, saranno quelli definiti dagli allegati al Regolamento in fase di pubblicazione. I registri cartacei dovranno essere vidimati presso le Camere di Commercio "con le procedure e le modalità fissate dalla normativa sui registri IVA" che, come è noto, non impongono più la vidimazione dal lontano mese di ottobre del 2001.

**I nuovi format dei formulari e dei registri, cartacei o digitali, richiedono l'inserimento di dati** finora non previsti dai decreti che risalgono al 1998 e sono attualmente vigenti. Nel formulario, per esempio, compaiono i riquadri dedicati ad intermediari e commercianti senza detenzione di rifiuti, i riferimenti alle analisi o ai rapporti di prova (numero e data di validità) e alla classificazione del rifiuto (urbano o speciale). Permane l'anomalo riferimento all'iscrizione all'Albo nazionale gestori ambientali del produttore di rifiuti, ma non è prevista la possibilità di utilizzare i metri cubi per indicare la quantità del rifiuto. **Inedite anche le sezioni dedicate al trasporto intermodale e alla microraccolta, non più limitata ai rifiuti metallici.**

Nel nuovo modello di registro sono state **introdotte le causali dei movimenti di carico e scarico ed è scomparsa**, incredibilmente dato che la maggior parte delle imprese e

degli enti che producono rifiuti non dispone di una pesa, **l'unità di misura del volume**; sono stati previsti il riquadro dedicato alla rettifica dei movimenti, quello relativo allo stoccaggio istantaneo (da rilevare periodicamente) e dell'esito del conferimento, con il peso verificato a destino. Rispetto a tutte le novità sono necessarie indicazioni di maggior dettaglio per ora non presenti nello schema di decreto.

#### **Nessun invio del Fir prima del trasporto e contributi ridotti**

Sono state accolte le richieste delle associazioni imprenditoriali volte a evitare la trasmissione del formulario digitale prima dell'inizio del trasporto, elemento che caratterizzava il Sistri. Gli iscritti al Rentri beneficeranno della precompilazione del Modello Unico di Dichiarazione ambientale, anche se non è chiaro perché sia necessario un Mud riepilogativo, se tutti i dati relativi alla produzione e alla gestione dei rifiuti sono già stati acquisiti in corso d'anno dal sistema telematico.

I contributi e i diritti di segreteria dovuti per le variazioni delle iscrizioni – si spera non per quelle già acquisite mediante interoperabilità dei sistemi informatici dal Registro delle imprese e dall'Albo nazionale gestori ambientali – sono nettamente inferiori rispetto a quelli in precedenza previsti per il Sistri, così come l'ammontare delle sanzioni amministrative pecuniarie per la violazione delle nuove disposizioni introdotte dal D.Lgs. 116/2020.

In sede di iscrizione, **i gestori di impianti dovranno dichiarare, sotto la loro responsabilità, tutti i dati relativi alle autorizzazioni** delle quali sono in possesso. Anche in questo caso non si comprende perché la banca dati ufficiale relativa a tutti gli impianti di trattamento di rifiuti, uno strumento d'indubbia utilità, debba essere fondata sulle dichiarazioni dei privati e non sia, invece, realizzata acquisendo d'ufficio i dati dalle pubbliche amministrazioni che rilasciano i titoli abilitativi. ■



# Il Registro elettronico per la tracciabilità dei rifiuti

Giovanni Cadeddu *Esperto ambientale collaboratore Confimi Industria*

**C**i siamo, trascorsi i 90 giorni previsti per la verifica di conformità da parte della Comunità Europea, che scadranno gli ultimissimi giorni del 2022, il decreto per il **Registro Elettronico per la tracciabilità dei rifiuti (Rentri)** sarà in Gazzetta Ufficiale e, a quel punto, comincerà il conto alla rovescia per il vero e proprio avvio del **nuovo sistema di gestione contabile dei rifiuti**.

Se si può fare una previsione, così come mi ero espresso più di dieci anni fa fin da subito per il sicuro fallimento del Sistri – brutta pagina della nostra storia della gestione dei rifiuti –, ora mi sento abbastanza sicuro nel dire che **questo sistema vedrà sicu-**

**ramente la luce**. Per tanti motivi, ma i principali restano che questa volta il tutto è stato affidato e implementato da strutture di altissimo livello (Albo Nazionale Gestori Ambientali ed Eco-cerved) che non falliranno l'obiettivo a loro assegnato dal Ministero della Transizione Ecologica. Pertanto, i tempi che sono stati già scritti per l'effettivo avvio del nuovo sistema – con le prime aziende che partiranno dopo diciotto mesi dalla pubblicazione del decreto in Gazzetta Ufficiale e quindi presumibilmente alla metà del 2024 – dovranno essere assolutamente utilizzati per trovare la giusta taratura di tutto il complessa struttura. Senza soffermarci ora nel dettaglio

delle procedure, che avremo modo di vedere nei prossimi mesi con la pubblicazione dei Decreti ministeriali attuativi previsti dalla norma, **l'attenzione deve essere rivolta assolutamente a tutta la preparazione preliminare che le aziende devono acquisire** per le procedure e l'operatività della corretta gestione dei rifiuti prodotti. Quando entrerà in vigore il nuovo sistema elettronico, le procedure amministrative subiranno un fisiologico irrigidimento. La trasmissione mensile delle movimentazioni, comprensive, e qui sta la grande novità, delle giacenze a deposito temporaneo, prevederà obbligatoriamente una maggiore attenzione in tutte le



varie fasi gestionali. Dalla codifica dei rifiuti passando per il deposito fino ad arrivare all'allontanamento verso le operazioni di recupero o smaltimento. Come avvenne per il Sistri, **con i nuovi sistemi elettronici non sarà più possibile operare con approssimazione e superficialità.** I dati che gli operatori della logistica aziendale, i responsabili delle aree produttive, dovranno trasmettere agli uffici amministrativi, saranno per forza più dettagliati e puntuali di quelli che vengono nella stragrande maggioranza trasmessi ora. La gestione contabile è la "coda" della corretta operatività aziendale. Un mero riepilogo di quello che si svolge nelle aree di deposito dedicate. Pertanto è assolutamente necessario che tutto quanto sta prima di questa fase venga svolto con la massima attenzione. Questo penso possa essere la sfida più grande nella trasformazione digitale: che, ad una

buona gestione operativa degli stocaggi e dei depositi, segua una eccellente contabilità dei rifiuti.

Diciotto mesi possono sembrare tanti, ma non è propriamente così. Perché oltre a quanto detto, ci sarà da fare i conti con le procedure di inserimento dati. Che ora sono in fase sperimentale ma, a detta proprio dei soggetti interessati alla implementazione del sistema, saranno ancora oggetto di modifiche e miglioramenti da qui alla vera partenza.

**Siamo quindi di fronte ad una sfida complessiva** che coinvolgerà, dopo più di dieci anni, nuovamente tutto il comparto economico che si occupa della gestione dei rifiuti ma anche e soprattutto il mondo produttivo che si dovrà misurare nuovamente con la digitalizzazione che così tanti problemi ha dato in passato ma che oramai è una via non più rimandabile.

Bisogna farsi trovare pronti, quindi questi mesi che ci aspettano ci dovranno vedere impegnati su più fronti formativi, per arrivare preparati sia da un punto di vista delle novità che verranno introdotte, sia degli aspetti più operativi e "classici" che dovrebbero già essere consolidati ma che spesso sono ancora fonte di preoccupazione. Sappiamo bene come la classificazione rifiuti o il deposito temporaneo e tutto quello che ruota attorno ci offrono ancora grandi spunti di miglioramento.

Ci sarà molto da lavorare, ma se tutto questo percorso **porterà effettivamente ad una vera e concreta tutela dell'ambiente e ad una vera e concreta semplificazione nella gestione dei rifiuti**, allora è una sfida che si potrà accettare con il giusto e propositivo spirito di collaborazione. Auguriamoci veramente che questo accada. ■

## CENTRO MEDICO SALUS DI NOGARA ha inaugurato i nuovi servizi di Diagnostica e Radiologia

Il 21 Maggio **Centro Medico Salus**, Poliambulatorio specialistico privato, situato a Nogara (VR), ha presentato i nuovi macchinari di Risonanza Magnetica aperta, Radiologia Diagnostica, Mammografia, Densitometria ossea, ed Elettromiografia, ampliando quindi i servizi proposti ai pazienti. Si tratta di strumenti di nuova generazione e all'avanguardia tecnologica, a bassa emissione di radiazioni ionizzanti che sono ora a disposizione dei pazienti con personale medico e tecnici specializzati.

Partito 27 anni fa nella storica sede di Via Kennedy, il Centro Medico Salus ha implementato la gamma dei servizi offerti alla propria clientela diventando una delle strutture più apprezzate nel territorio.

Fra i plus del Poliambulatorio Salus spiccano la cortesia e la professionalità di medici e collaboratori che mettono sempre l'Utente al primo posto. Per tutti i servizi diagnostici offerti dalla struttura **i tempi di attesa sono praticamente azzerati**, consentendo una diagnosi e una cura immediate questo grazie all'orario di apertura di 12 ore giornaliere.



### ORARI DI APERTURA:

**Lunedì - Venerdì: 8:00 - 20:00 - Sabato mattina: 8.00 - 13:00**  
**PER INFORMAZIONI O PRENOTAZIONI TEL. 0442 510382**

**NOVITÀ PRENOTAZIONE ON LINE disponibile H 24**

# La distribuzione di riserve di utili nel 2022

## Esempi di pianificazione fiscale

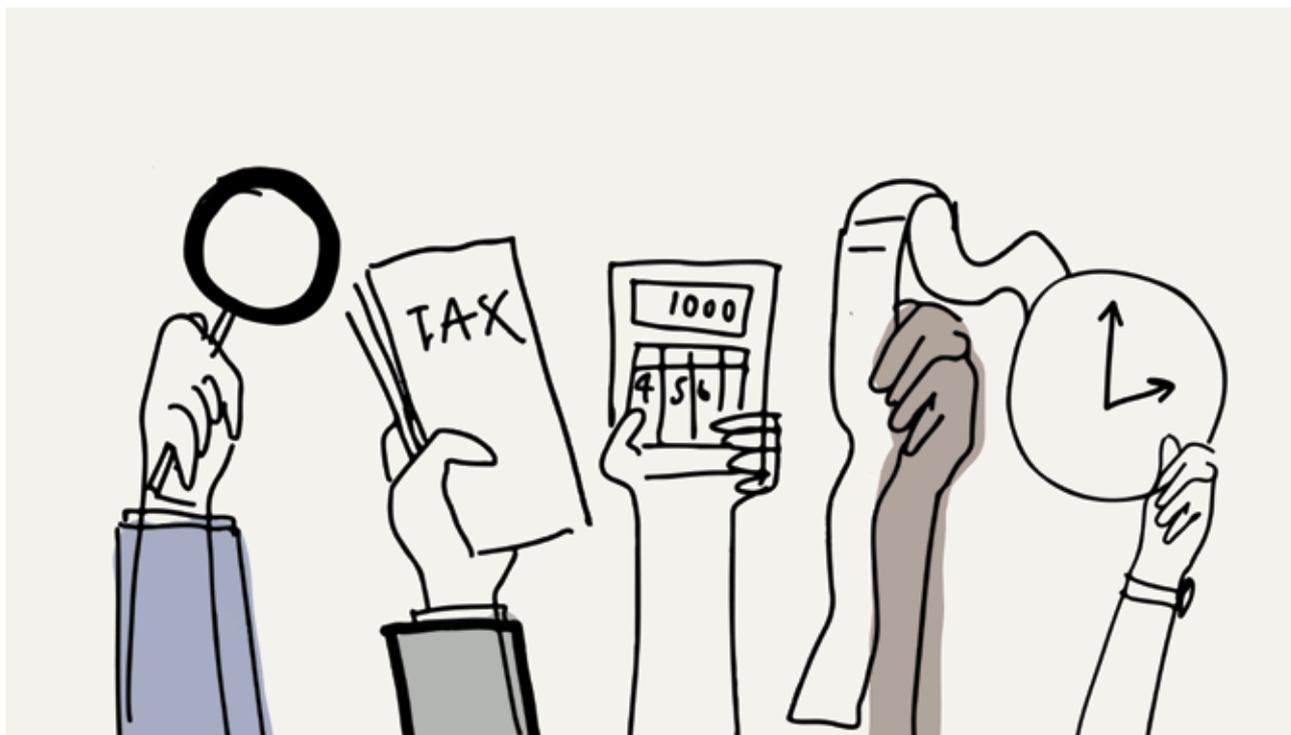
Cristiano Maccagnani *Dottore commercialista - Revisore legale*

**C**on il 31 dicembre 2022 si concluderà, salvo proroghe, la disciplina transitoria sulla tassazione degli utili prodotti sino all'esercizio in corso al 31 dicembre 2017. È l'ultima chance concessa ai soci persone fisiche di società di capitali che dispongono di riserve di utili formatesi in anni precedenti di avere la distribuzione di tali riserve a condizioni fiscali che possono essere molto vantaggiose. Dal 2023 non sarà più applicabile la specifica normativa transitoria (agevolativa) ex L.27 dicembre 2007 n.205 (c.d. "legge di Bilancio 2018"). Ma vediamo più nel dettaglio questa agevolazione.

**Dal 31 dicembre 2017 gli utili da partecipazioni qualificate** – quelle che rappresentano una percentuale di diritto di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria superiore al 2% o al 20%, ovvero una partecipazione al capitale o al patrimonio superiore al 5% o al 25%, a seconda che si tratti di titoli negoziati in mercati regolamentati o di altre partecipazioni

– non percepiti nell'esercizio di impresa commerciale, concorrevano alla formazione del reddito complessivo del socio persona fisica con un'imponibilità parziale, legata alle variazioni delle aliquote Ires, nella misura del: 40% (fino al 31 dicembre 2007); 49,72% (dal 1° gennaio 2008 al 31 dicembre 2016); 58,14% (dal 1° gennaio 2017 al 31 dicembre 2017).

La nuova disposizione stabilisce l'applicazione di una ritenuta a titolo di imposta del 26%, a cura del soggetto erogante, sull'intero importo dei dividendi corrisposti. La disciplina transitoria dispone che per gli utili prodotti sino all'esercizio in corso al 31 dicembre 2017, la cui distribuzione risulti deliberata tra il 1° gennaio 2018 e il 31 dicembre 2022, si applichi la disciplina previgente, come sopra illustrata. **La ratio della norma ha come finalità non penalizzare i soci qualificati di società che dispongono di riserve di utili accantonati alla data del 31 dicembre 2017.** Infatti, in linea



di principio, la nuova normativa ha determinato un aumento della tassazione in capo al socio.

Facciamo un esempio. Si consideri la tassazione in capo ad un socio a cui si applica l'aliquota marginale Irpef senza tenere conto anche delle addizionali all'Irpef (addizionale regionale e comunale) pari al 43%, corrispondente ad un reddito complessivo superiore a 100mila euro. Si ipotizzi che il citato socio (persona fisica) percepisca un dividendo di 20mila euro. Col regime vigente, il carico fiscale per il socio è di 5.200 euro, pari all'imposta sostitutiva del 26% sul dividendo percepito. Col vecchio regime, invece, la tassazione varia a seconda della data di formazione degli utili, risultando, generalmente, più favorevole di quella attuale.

Dunque **la norma transitoria, cioè il previgente regime di tassazione, si applica soltanto agli utili prodotti fino al 31 dicembre 2017**. Le riserve formate con utili prodotti dal 1° gennaio 2018, oggetto di distribuzione mediante delibere assunte a partire dal 1° gennaio 2019, sono soggette alla tassazione con imposta sostitutiva del 26%, applicata sull'intero importo dei dividendi erogati. In pratica, gli utili prodotti dal 2019, sebbene distribuiti con delibere assunte nel corso del 2022, scontano la tassazione con imposta sostitutiva del 26%.

La norma transitoria dispone che sia preponderante la data

di formazione della delibera di distribuzione (da assumere entro il 31 dicembre 2022) e non la data di pagamento o incasso degli utili. La qualità di socio qualificato/non qualificato va verificata al momento della distribuzione e conseguente incasso degli utili, non al momento di adozione della delibera assembleare.

La Società emittente dovrà dare evidenza delle riserve di utili prodotti in rapporto alla data di formazione degli utili stessi (stratificazione) ed è tenuta a dare separata evidenza della stratificazione e movimentazione delle riserve nel "Prospetto del capitale e delle riserve" del Quadro Rs del modello di dichiarazione dei redditi delle società di capitali. Peraltro, la presunzione suindicata va messa in correlazione con quanto stabilito dall'art.47 comma 1 del Tuir, il quale prevede che, in caso di esistenza di riserve sia di utili che di capitale, indipendentemente dalla delibera assembleare, si presumono prioritariamente distribuiti ai fini fiscali l'utile di esercizio e le riserve diverse da quelle di capitale. Si ricorda infine che la società dovrà fornire al socio adeguata certificazione degli utili distribuiti, al fine di consentire a quest'ultimo di adempiere correttamente ai propri obblighi tributari. Per tale ultima finalità, la società è tenuta a rilasciare al socio la certificazione relativa agli utili e agli altri proventi equiparati (Cupe).■

**SCOPRI IL NOSTRO ABBIGLIAMENTO DA LAVORO INVERNALE**

GIUBBINI      TERMICO      MICROPILE      ALTA VISIBILITÀ

SCONTISTICA SPECIALE RISERVATA AI CONVENZIONATI API %

*A tutti voi, Auguriamo Buone Feste*

**leardini**  
promostyle

Via del Lavoro, 26/A - 37012 Bussolengo (VR)  
Tel. 045-8510432 - WWW.LEARDINIPROMOSTYLE.IT

visita il sito

Per maggiori informazioni scrivi a [info@leardinipromostyle.it](mailto:info@leardinipromostyle.it)



# Il nuovo processo tributario

## La ripartizione della prova tra Agenzia delle Entrate e contribuente: alcune novità

Pierluigi Fadel *Avvocato*

**È** finalmente stata approvata la legge che disciplina lo svolgimento del nuovo processo tributario. Esso si caratterizza per l'introduzione di una serie di novità sia per quanto riguarda i magistrati tributari, che potranno assumere in taluni casi anche la "veste monocratica"; per le udienze, che potranno essere celebrate in modalità di videoconferenza; per la ripartizione dell'onere della prova; per l'introduzione della possibilità di prova testimoniale; per la reintroduzione, in alcune ipotesi specificamente disciplinate, della possibilità di definire le controversie pendenti davanti la Corte di Cassazione. Ci soffermeremo su alcune.



Riguardo l'onere probatorio, la nuova disposizione di legge testualmente prevede che **"l'amministrazione prova in giudizio le violazioni contestate con l'atto impugnato"** (art. 7 d.lgs. 546/1992). Sulla base di tale disposizione, ne risulta che l'amministrazione sarà sempre gravata di provare la propria pretesa e questo sia che si controverta nell'ambito di costi nel regime di impresa che di fattispecie agevolative. La Cassazione con la sentenza n.12127 del 14 aprile 2022, prima della novella tributaria, ha stabilito il seguente principio: "In tema di accertamento delle imposte sui redditi opera il principio secondo cui se è vero che spetta all'amministrazione finanziaria dimostrare l'esistenza dei fatti costitutivi della pretesa tributaria azionata fornendo quindi la prova di elementi e circostanze a suo avviso rivelatori dell'esistenza di un maggiore imponibile

è altrettanto vero che il contribuente il quale tende a contestare la capacità dimostrativa di quei fatti oppure sostenere l'esistenza di circostanze modificative o istintive dei medesimi deve a sua volta dimostrare gli elementi sui quali le sue eccezioni si fondano sicché a proposito del reddito di impresa spetta all'ufficio finanziario provare le componenti attive del maggiore imponibile determinato e al contribuente – il quale intenda contestare tale determinazione sostenendo ad esempio l'esistenza di costi maggiori di quelli considerati – documentare che essi esistono e sono inerenti all'esercizio cui l'accertamento si riferisce". Dunque, non si potrà più sostenere che l'onere di provare la sussistenza delle componenti del reddito e dei requisiti di certezza e determinabilità delle stesse

"incombe sull'amministrazione finanziaria per quelle positive e sul contribuente per quelle negative", principio che veniva fatto derivare dall'art.2697 c.c. oggi anche per i componenti negativi del reddito l'onere incombe sull'agenzia.

In precedenza era stato affermato che la corretta applicazione del principio concernente la distribuzione dell'onere della prova imponesse al giudice di accertare, in primo luogo, se la pretesa tributaria dedotta in giudizio derivasse dalla attribuzione al contribuente di maggiori entrate oppure dal disconoscimento di costi o oneri deducibili esposti dallo stesso, perché solo l'esatta individuazione della parte tenuta per legge a dare la prova apparente avrebbe consentito al giudice di porre a carico di essa le

conseguenze giuridiche derivanti dalla accertata inosservanza di detto onere. Ora ne consegue che, sulla base della nuova disposizione legislativa, **l'onere probatorio verrà a gravare sull'amministrazione finanziaria anche per i crediti di imposta e per i vari bonus.** L'Agenzia dovrà così esperire un'istruttoria completa in ordine alla sussistenza dei requisiti di legge, non potendosi limitare a contestazioni generiche. Si pensi, ad esempio, al bonus casa e al super bonus, all'utilizzo degli indicatori di anomalia: gli elementi di prova acquisiti durante la fase istruttoria dovranno adesso trovare puntualmente riscontro e indicazione nell'atto impositivo.

Un'altra novità introdotta è rappresentata dal fatto che **il Giudice potrà ammettere la prova testimoniale scritta,** assunta secondo le forme dell'art.257 bis c.p.c. Detta previsione stabilisce

che il giudice, su accordo delle parti, tenuto conto della natura della causa e di ogni altra circostanza, può disporre di assumere la deposizione chiedendo al testimone di fornire, per iscritto e nel termine fissato, le risposte ai quesiti sui quali deve essere interrogato. In tal caso, ovvero nell'ipotesi di ammissione, il giudice dispone che la parte che ha richiesto l'assunzione prepari il modello di testimonianza in conformità agli articoli ammessi e lo faccia notificare al testimone. Non potranno essere provati a mezzo testimoni i documenti predisposti dal pubblico ufficiale che potranno essere impugnati solo a mezzo di querela per falso.

Inoltre viene data la possibilità della partecipazione alle udienze da parte dei contribuenti e dei loro difensori, degli enti impositori e dei soggetti della riscossione, dei giudici e del personale

amministrativo delle corti di giustizia tributaria di primo e secondo grado, **mediante collegamento audiovisivo** tale da assicurare la contestuale, effettiva e reciproca visibilità delle persone presenti nei diversi luoghi e la possibilità di udire quanto viene detto. Il luogo dove avviene il collegamento da remoto è equiparato all'aula di udienza. La partecipazione alle udienze può essere richiesta dalle parti nel ricorso, nel primo atto difensivo o in apposita istanza, da depositare in segreteria almeno venti giorni liberi prima della data di trattazione. L'udienza si tiene a distanza se la richiesta è formulata da tutte le parti costituite nel processo, trovando altrimenti applicazione la disciplina dell'udienza da tenere presso la sede della corte di giustizia. La nuova disciplina ha introdotto diverse modifiche al processo tributario che lo dovrebbero così rendere più snello ed efficace.■

## La logistica è un gioco di squadra.



Organizzare lo spazio per noi è molto più che un'idea, è una passione che oltre 100 persone in 4 province, ogni giorno da 40 anni perseguono a vantaggio dei propri clienti.

Karrell sistemi di movimentazione interna STILL per le zone di Verona, Trento, Bolzano e Mantova.

Organizza lo spazio  
**KARRELL**

**STILL**  
kardexremstar

VERONA sede amministrativa via Unità d'Italia, 352A - 37132 Verona - tel. +39 045 973044

BOLZANO sede legale via Nazionale, 52 - Z.I. 39040 Salorno (BZ) - tel. +39 0471 884377

MANTOVA via A Moretti Foggia, 4 - Z.I. Valdarò 46100 Mantova - tel. +39 0376 664144

# Animali mai visti prima nella storia e nell'arte

**D**agli animali nell'antico Egitto a quelli idealizzati nel mondo classico per il loro importante ruolo in ambito mitologico e religioso. Si possono ammirare, fino al 1° ottobre del prossimo anno, al Museo Archeologico al Teatro Romano nell'esposizione "Animali nel mondo antico", a cura di Margherita Bolla (direttrice della sede museale) e Brunella Bruno. La mostra è frutto della collaborazione tra l'Assessorato alla Cultura del Comune di Verona – Direzione Musei e la Soprintendenza Archeologia Belle Arti e Paesaggio per le province di Verona, Rovigo e Vicenza.

**Contenitori, anfore, bracciali ornamentali e statuette in bronzo raffiguranti animali: in tutto 130 oggetti di piccole dimensioni,** normalmente non esposti al pubblico, che accompagnano tra le curiosità di una tematica senza dubbio affascinante. L'iniziativa, evidenzia la **direttrice dei Musei civici Francesca Rossi**, «porta avanti l'importante progetto di valorizzazione dei depositi museali veronesi, avviando collaborazioni interessanti



con realtà pubbliche e private del nostro territorio. Quest'anno, spicca questa co-progettazione fra Museo e Soprintendenza. Quest'ultima, attivissima negli scavi, presenta per la prima volta al pubblico i ritrovamenti di via Oberdan, con l'esposizione di manufatti rari.

Una vetrina è dedicata agli **interessanti ritrovamenti in bronzo avvenuti, in anni recenti, nella Domus romana venuta alla luce a seguito dei lavori in via Oberdan.** Reperti che, spiega il **soprintendente Vincenzo Tinè**, «ci raccontano la storia di un edificio romano che, tra il III e il IV secolo d.C., subì

“

Fino al 1° ottobre 2023, il Museo Archeologico al Teatro Romano ospita un inedito percorso espositivo. In mostra, oltre alle raffigurazioni in metallo conservate nella sede museale scaligera, alcuni importanti ritrovamenti provenienti dalla Domus romana scoperta durante gli scavi in via Oberdan



*un grave incendio. Un evento inaspettato, probabilmente, che portò i proprietari della Domus alla fuga e all'abbandono di tanti piccoli e grandi oggetti di uso quotidiano. Testimonianze arrivate fino a noi e che oggi vengono presentate al pubblico in questa interessante opportunità espositiva».*

La mostra trova spazio nella sala delle esposizioni temporanee. Inizia da alcune piccole ma preziose testimonianze relative al ruolo degli animali nell'antico Egitto, in particolare all'uso di mummie di specie diverse come offerte agli dei nei luoghi di culto, attestato dai contenitori rimasti, in questo caso in bronzo.



terza pagina

bronzee, probabilmente costituenti il lario, cioè il luogo della casa destinato al culto, fra le quali un'interessante figura di dea seduta, con diversi serpenti.

L'esposizione si chiude con l'illustrazione di creature fantastiche, raffigurate di frequente nel mondo antico, dalle sfingi ai grifoni; quindi con una sezione incentrata sul fascino che questi esseri esercitarono nelle epoche successive all'antichità, producendo imitazioni e rielaborazioni.■

Più ampia e articolata è la documentazione inerente **il mondo classico, in cui gli animali avevano un ruolo fondamentale sia in ambito mitologico e religioso in quanto compagni di divinità**, basti pensare alla civetta di Atena/Minerva o all'aquila di Giove. **Sia nel contesto sociale come simboli di prestigio**, per esempio il cavallo; anche all'interno dell'abitazione e altrove, quali decorazioni raffinate, oppure nell'abbigliamento personale, sotto forma di fibule.

Per quanto riguarda i ritrovamenti nella Domus, **specifica attenzione è riservata ai serpenti** che potevano avere nel mondo classico un significato positivo, come animali curativi nel culto di Esculapio, dio della medicina. Viene così introdotto il ritrovamento di pochi anni fa in via Oberdan, all'esterno delle mura, con la scoperta di un edificio romano che subì un rogo. Il crollo del soffitto, causato dalla combustione, sigillò in due ambienti adiacenti un gruppo di lucerne e di statuette

#### Museo Archeologico al Teatro Romano

Verona – Via Regaste Redentore, 2  
Orario di apertura: da martedì a domenica, ore 10-18 (ultimo ingresso alle 17.30)  
<https://museoarcheologico.comune.verona.it>  
Telefono: 045.8000360  
Email: [museoarcheologico@comune.verona.it](mailto:museoarcheologico@comune.verona.it)

sistema di sicurezza

NEBBIOGENO

Proteggi i tuoi beni in pochi secondi!

- + nebbia più densa
- + velocità di sparo
- + zero residui
- + sicuro su persone, animali e cose
- + sistema certificato EU

EXIMAG  
business under control

EXIMAG  
business under control

ANTIFURTO | VIDEOSORVEGLIANZA | NEBBIOGENI | ANTINCENDIO | CONTROLLO ACCESSI | BUILDING AUTOMATION | NETWORK

Via Tevere, 22A - 37136 Verona



T. 045 509511 - [commerciale@eximag.it](mailto:commerciale@eximag.it)



eximag.it

# Organizzare una PMI

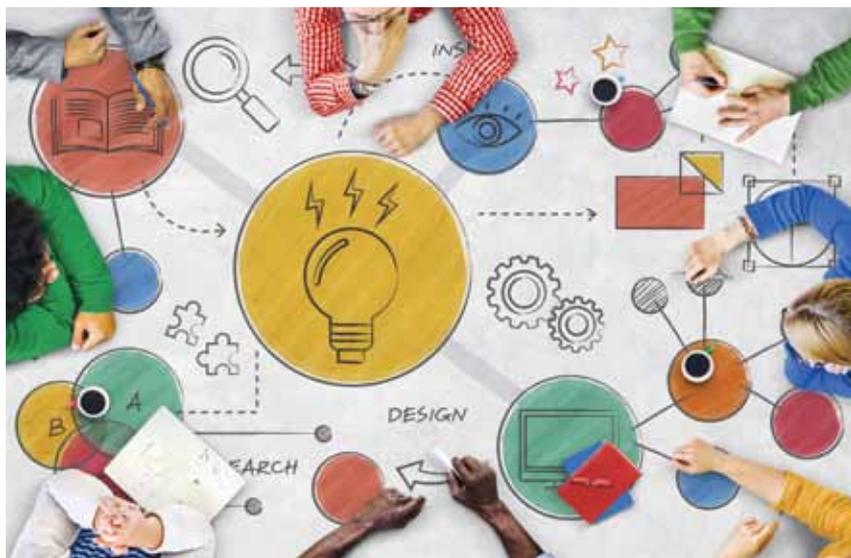
Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

**N**ell'articolo precedente, dopo un'attenta analisi dei fattori esterni del contesto aziendale che possono favorire la crescita per internazionalizzazione, abbiamo posto l'attenzione sul fatto che **il processo di internazionalizzazione non riguarda necessariamente, o solamente, il lato dei ricavi** (il fatturato, le quote di mercato, i margini per esportazioni o comunque generati all'estero), **ma può estendersi anche al lato dei costi** (economie di scala, di apprendimento e di acquisto generate

ranno proprio la struttura organizzativa aziendale e la comunità di persone che la abitano a realizzare il successo estero. Qualsiasi strategia, anche la più profittevole e intelligente, richiede persone che la attuino nel modo più efficace ed efficiente possibile, e meccanismi operativi in grado di motivare le persone al lavoro ottimale.

Lo standard ISO 9000:2015, che contiene la spiegazione di tutti i termini impiegati nel Sistema di Gestione per la Qualità, definisce l'organizzazione dell'azienda come **l'insieme delle**

**risorse umane** nello standard ISO 9000:2015, vige il principio che richiede **la figura giusta al posto giusto**. Tre sono i fattori che incidono sulle persone: la **conoscenza**, ovvero il patrimonio di nozioni indispensabili per lo svolgimento del proprio lavoro (**know-what**, conosco le nozioni); la **competenza** (**know-how**, so come applicare ai casi concreti le mie conoscenze aziendali); la **consapevolezza** (**know-why**, so il perché delle cose) conosco quindi l'importanza di operare secondo le migliori regole definite in azienda.



Le condizioni al contorno, cioè il **contesto** in cui opera l'azienda, possono essere molteplici e richiedere perciò risposte differenti a ciascuna di esse. Diversa è la situazione in cui il mercato estero è altamente rilevante per la crescita, ma la formula di successo sul mercato interno è difficilmente replicabile in terra straniera, rispetto alla situazione in cui il mercato estero altamente rilevante si accompagna ad una facile replicabilità della formula imprenditoriale interna. Analogo ragionamento si può svolgere nel caso di mercati esteri a bassa rilevanza sulla crescita, associati ad una replicabilità della formula imprenditoriale interna rispettivamente difficile o facile. In questa prospettiva, dunque, **sono essenziali per l'internazionalizzazione le condizioni del contesto, esterno o interno**, che faranno pendere l'ago della bilancia verso una soluzione piuttosto che un'altra.

I fattori del contesto esterno riguardano sia il fronte dei **ricavi** (vendite e fatturato, quote di mercato, margini) sia il fronte dei costi (riducibilità delle spese fisse unitarie al crescere delle dimensioni aziendali, miglioramento dei prezzi sul mercato d'acquisto grazie alle maggiori quantità approvvigionate,

dal fatto di operare sui mercati esteri). Ciò che è importante, tuttavia, è che le non rare opportunità di crescita esterna, cioè per internazionalizzazione, per essere pienamente colte, necessitano di una struttura interna adeguata: in altre parole, **i fattori interni del contesto aziendale sono importanti quanto i fattori esterni**.

L'azienda riuscirà ad imporsi sul mercato estero solo se dimostrerà **capacità di organizzare i processi e di gestire le risorse umane**, perché sa-

**persone e dei mezzi, con definite responsabilità**, che pongono in essere la strategia e la politica aziendale, operando direttamente nei processi in essa esistenti. L'organizzazione è dunque costituita da due elementi: le **persone** che operano in azienda; e i **mezzi**, cioè la complessa architettura di organigramma, ruoli, responsabilità, autorità, deleghe, infrastrutture e ambiente di lavoro necessari all'operatività ordinaria.

Con riferimento alle persone, definite

riduzione dei costi variabili per effetto di una migliore esperienza).

Sul lato dei ricavi, potranno prodursi situazioni in cui è l'intero settore che si presenta in crescita, o un suo particolare segmento, o addirittura un singolo cliente strategico per l'azienda: **quale sia la componente di ricavo interessata, si presenta la necessità di crescere**, per non perdere quote di mercato, non trovarsi svantaggiato rispetto ai concorrenti, non essere in grado di servire clientela più concentrata e di maggiori dimensioni. Sul lato dei **costi**, invece, la necessità della crescita per internazionalizzazione può determinarsi per l'**opportunità di beneficiare di economie di scala**, cioè riduzione dell'incidenza unitaria dei costi fissi o di economie di apprendimento, cioè riduzione dei costi variabili di produzione per l'accresciuta capacità e competenza o di economie di acquisto, cioè riduzione delle quotazioni sui mercati di approvvigionamento.

Se questi fattori del contesto esterno, sui ricavi e/o sui costi, non si verificano, l'azienda può continuare a dormire sonni (relativamente) tranquilli, non essendoci l'esiziale necessità della crescita. Ma è chiaro che se, al contrario, essi si verificano, sarà indispensabile iniziare a percorrere il sentiero della crescita.

A questo punto diventano fondamentali i fattori del contesto interno, cioè l'insieme delle capacità (hard e soft skill), dei valori, dei principi alla base dell'idea imprenditoriale specifica di quell'azienda. Le aree interne coinvolte potranno collocarsi a livelli differenti nella complessa macchina aziendale. Potranno risultare strategiche le capacità imprenditoriali e il sistema di governance a livello più generale, oppure l'area risorse umane o le capacità amministrative, a livello aziendale, o gli elementi che caratterizzano le diverse aree strategiche di affari in cui l'impresa opera, oppure le capacità delle

singole aree funzionali aziendali, quali l'ufficio commerciale, l'ufficio acquisti, etc.

Si manifesta quindi evidente per l'azienda la capacità di **pesare bene i pro e i contro**, ovvero i vantaggi e gli svantaggi della crescita, sia interna che esterna. Realisticamente, sono infrequenti le situazioni in cui gli svantaggi della crescita sono preponderanti rispetto ai vantaggi. Bene farà l'imprenditore, che tale vuole essere e rimanere, ad attrezzarsi per cogliere le opportunità della crescita, ben sapendo che sarà richiesta buona visione strategica, capacità di pianificazione, programmazione e controllo dell'attività aziendale, capacità commerciale e produttiva. Il tutto basato su quella capacità che permea di sé l'intera struttura aziendale e le persone che in essa lavorano: **la capacità di organizzare i processi e gestire le risorse umane**. Di ciò inizieremo a occuparci nel prossimo articolo. ■

TRADITO DAL  
TUO VECCHIO  
GESTIONALE?

PASSA A PANTHERA!

L'ERP modulare per gestire tutti i processi  
della tua impresa con un unico software

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

 045 96 98 338

 [info@adawen.it](mailto:info@adawen.it)

 Via A. Meucci 6  
37135 Verona (VR)

 **ADAWEN**  
Software Solutions

specialist partner of  
 **PANTHERA**

# L'entrata in vigore della Convenzione 190 ILO contro la violenza sul lavoro

Francesco Menegalli *Consulente e Formatore*

**I**l 29 ottobre 2022 è definitivamente entrata in vigore anche in Italia della **Convenzione 190 ILO (Organizzazione Internazionale del Lavoro) sull'eliminazione della violenza e delle molestie nel mondo del lavoro**, approvata il 21 giugno 2019 a Ginevra da ben 187 Paesi e ratificata in Italia attraverso la legge

nendosi di fissare elevati standard comuni, allo scopo di affermare “una cultura del lavoro basata sul rispetto reciproco e sulla dignità dell'essere umano”: obiettivi, questi, perseguiti attraverso una **politica di “tolleranza zero”** nei confronti della violenza e delle molestie, rivolta tanto alla prevenzione quanto al contrasto delle

economico, anche – ma non solo – in ragione del sesso o del genere della vittima”. **La norma dunque si propone di dare risposta ad una pluralità di fenomeni** noti quali il mobbing, lo straining, il bullying, il bossing, lo stalking, le molestie morali, le molestie sessuali e le violenze psico-fisiche.



n.4 del 15 gennaio 2021.

La Convenzione 190, che ha il rango di un vero e proprio trattato internazionale, è uno **strumento normativo molto evoluto**, riconoscendo nelle premesse “il diritto di tutti ad un mondo del lavoro libero dalla violenza e dalle molestie, ivi compresi la violenza e le molestie di genere” e propo-

condotte lavorative ostili.

La norma definisce il concetto di violenza e molestie nel mondo del lavoro come “quell'insieme di pratiche, comportamenti o minacce inaccettabili, che ripetutamente o anche solo in un'unica occasione abbiano lo scopo o l'effetto, anche solo potenziale, di causare un danno psico-fisico o

La Convenzione 190 ILO **ha un ambito molto ampio**, applicandosi ad ogni settore, sia privato che pubblico, ad ogni economia, tanto formale quanto informale, nonché ad ogni lavoratore e lavoratrice indipendentemente dallo status contrattuale, comprendendo anche i tirocinanti, gli apprendisti, i volontari, i lavoratori licenziati e quelli

alla ricerca di un impiego (art.2). Il suo raggio operativo, inoltre, si estende a qualunque luogo – anche esterno – in cui si svolga la prestazione lavorativa, ivi compresi gli spostamenti per viaggi di lavoro, formazione, eventi, attività sociali, arrivando a ricomprendere le comunicazioni lavorative a distanza rese possibili dalle tecnologie telematiche (art.3).

### **Ma quali linee d'azione devono seguire le aziende per adeguarsi?**

Come sempre **si parte dalla prevenzione**, declinata attraverso l'adozione di politiche aziendali che affrontino, in materia esplicita, il tema della violenza e delle molestie nei luoghi di lavoro, come pure dei rischi psicosociali correlati e che gli integrino nella gestione della salute e della sicurezza sul lavoro tramite l'identificazione dei pericoli e la valutazione dei rischi, con la partecipazione dei lavoratori e dei rispettivi rappresentanti, e l'adozione di misure per gestirli e contrastarli.

Hanno inoltre un ruolo fondamentale le campagne di comunicazione e formazione in merito ai pericoli e ai rischi identificati di violenza e di molestie e alle relative misure di prevenzione e di protezione, ivi compresi i diritti e le responsabilità dei lavoratori e di altri soggetti interessati in relazione alle politiche aziendali.

### **Ulteriori azioni da implementare dovrebbero poi riguardare:**

- L'implementazione di meccanismi (anche anonimi) di segnalazione e denuncia interni all'organizzazione e il monitoraggio segnalazioni di molestie/violenze da esterno o interno.
- Interventi tecnici e/o strutturali in ambienti particolarmente a rischio (ad esempio per quelle attività a contatto col pubblico che possono esporre ad episodi di violenza, come ad esempio nel comparto della sanità).
- Interventi organizzativi per attività a rischio.
- L'adozione di un codice etico e/o di condotta e/o di comportamento esplicita la volontà di contrastare condizioni di molestie, violenze e disagio che possono caratterizzare ogni ambiente di lavoro e l'implementazione di organismi di promozione degli stessi e monitoraggio interno, come ad esempio "Comitati Etici" aziendali.
- Gestione delle condizioni di molestia e violenza: indicazioni chiare del referente a cui rivolgersi e del mandato attribuito per ascolto/identificazione del problema/mandato di intervento sul singolo e/o il gruppo.
- Azioni di accompagnamento per fasi critiche, come il rientro al lavoro di quanti hanno subito molestie e violenze, hanno effettuato lunghe assenze da lavoro, indipendentemente dal motivo della loro assenza. ■

consultBANK®

since 1987 broker house system

## TOP LEASING

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

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

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

### CONTATTI

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

# Competitività, guerra, pandemia e inflazione

Così l'Export italiano deve superare l'ennesima sfida su più fronti non sempre correlati tra loro e che si combinano in maniera complessa richiedendo nuove abilità e competenze

Jacques Gandini *Managing Director Studio Gandini*

Come espresso nel Rapporto Export 2022 edito da Sace, il polo dell'export e dell'internazionalizzazione del gruppo Cdp (Cassa Depositi e Prestiti), quale punto di riferimento unico per tutti i servizi e prodotti assicurativo-finanziari dedicati alle imprese che operano sui mercati esteri, il 2022 si è aperto con un ottimismo dettato dalla ripresa economica che aveva caratterizzato la seconda parte dell'anno scorso.

**Il quadro macroeconomico internazionale è mutato repentinamente con lo shock della guerra in Ucraina**, il cui principale, ma non unico, canale di trasmissione è rappresentato dalle commodity: le loro quotazioni sui mercati finanziari si sono impennate, inserendosi in una fase rialzista in corso già dal secondo semestre del 2021. **Ulteriori rischi al ribasso sono legati alla persistenza di fattori inflazionistici e alle continue criticità nelle catene di approvvigionamento**. Anche gli spazi di manovra delle politiche di bilancio si sono già ridotti e il sostegno pubblico probabilmente verrà gradualmente meno. La combinazione di misure monetarie e fiscali meno accomodanti avrà ripercussioni negative, tra l'altro, anche sui flussi di investimenti diretti esteri.

Se ciò non bastasse, si prevede che l'incremento dei costi di produzione, le strozzature dell'offerta, il deterioramento del clima di fiducia e i minori stimoli monetari e fiscali, porterà a **un'inevitabile**

**revisione al ribasso delle prospettive di crescita del Pil mondiale** (2,8% nel 2022 e 2,3% nel 2023) e **del commercio internazionale di beni in volume** (4,2% e 2,7%, rispettivamente). Quest'ultimo, diversamente da quanto successo durante la fase acuta della pandemia, non si prevede si arresterà; tuttavia lo "shock guerra" quasi sicuramente potrà comportare cambiamenti profondi nelle relazioni commerciali (e quindi finanziarie) tra Paesi, con effetti relativamente contenuti sul grado di apertura dei mercati. La tendenza verso una divergenza sempre più rilevante tra "Occidente" e "Oriente", che si rifletterà in un'auspicata maggiore diversificazione dei mercati di approvvigionamento e di sbocco e in una riorganizzazione della produzione mondiale, tuttavia non implicherà un processo di integrale deglobalizzazione, che sarebbe quanto meno penalizzante per l'economia italiana, al contrario, **l'individuazione di nuove "strade nel business e nel commercio estero" potrebbe portare l'Italia ad una rinnovata competitività internazionale**.

**Dove continuare a crescere nonostante l'instabilità geopolitica**

Vi sono alcuni mercati dove, anche per una molteplicità di specifici fattori, il nostro export mostrerà una dinamica particolarmente vivace, come emerge dal Rapporto Export 2022 reso pubblico

# Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

> PROGETTAZIONE

> VENDITA

> ASSISTENZA

> 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 internet, un completo catalogo on-line di tutti i prodotti e offerte sull'usato.

- **MANUTENZIONE**
- **COMPRESSORI ED ESSICCATORI**
- **IMPIANTI DISTRIBUZIONE ARIA**
- **POMPE PER IL VUOTO**
- **VENTOSE DI SOLLEVAMENTO**
- **GRU A BANDIERA**
- **GRU A PONTE E CAVALLETTO**
- **GENERATORI DI AZOTO**



**ALMA Service S.r.l.**

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



da Sace. In tal senso, **l'eredità positiva di Expo Dubai e il piano d'investimenti pubblici negli Emirati Arabi Uniti, così come il progetto "Vision 2030" in Arabia Saudita, potranno costituire un volano per le nostre vendite**, in particolare di beni di investimento. In Messico e in Colombia le imprese italiane potranno cogliere opportunità di fornitura integrandosi sempre più nelle catene di approvvigionamento di player nazionali, in settori che spaziano dagli apparecchi elettrici ai mezzi di trasporto, dalla chimica all'agroalimentare. Se in Asia le potenzialità di mercato della Cina si mantengono elevate nonostante un contesto attualmente meno favorevole da diversi punti di vista, le esportazioni italiane potranno beneficiare di un'impronta decisamente trasformatrice del tessuto industriale del Vietnam, in particolare dell'industria tessile e della lavorazione di cuoio e pelli. Inoltre, in India, oltre ai settori interessati dai piani di sviluppo infrastrutturale, le nostre vendite di beni intermedi, come la chimica e la farmaceutica, godranno del rapido sviluppo di alcune industrie indiane nel food processing e nella cura della persona; alla luce del protrarsi del conflitto in Ucraina, Nuova Delhi rappresenta uno dei mercati alternativi per il rifornimento strategico di alcune materie prime per le imprese italiane, ad esempio argilla, ghisa, ferro e acciaio. Tra i Paesi avanzati, gli Stati Uniti daranno ulteriore spinta alla transizione energetica – grazie all'approvazione dell'*Inflation Reduction*

*Act* – da cui potranno derivare opportunità per le imprese italiane operanti nei settori della meccanica strumentale e degli apparecchi elettrici; la svolta green, favorirà l'export italiano di questi settori anche in **Spagna**.

#### **Competitività dell'Italia all'estero**

A partire dall'autunno del 2021, il tasso di cambio euro/dollaro ha avviato una fase ribassista a fronte delle prospettive di normalizzazione della politica monetaria degli Stati Uniti rispetto ad un orientamento ancora accomodante della Banca centrale europea. Nei primi due mesi del 2022 il cambio oscillava attorno a quota 1,13 dollari per euro, in calo rispetto alla media di 1,18 registrata nel 2021. Con l'avvio della guerra in Ucraina a fine febbraio 2022, si è assistito ad un'accelerazione di questa fase, con l'euro che è sceso al di sotto della parità verso fine agosto, perdendo quasi il 12% dallo scoppio del conflitto e mantenendosi stabilmente al di sotto della media storica di 1,2. In media d'anno, il cambio bilaterale è stimato attestarsi attorno a 1,06-1,07 sia nel 2022 che nel 2023.

**I fattori al ribasso che influiscono – direttamente e indirettamente – sui movimenti valutari sono molteplici.** In primis, la divergenza di politica monetaria tra gli Stati Uniti e l'area dell'euro si è ulteriormente ampliata negli ultimi mesi: il ritmo e l'intensità attese (e annunciate) da parte delle rispettive Banche centrali differiscono

in modo rilevante. Tale divergenza riflette a sua volta un quadro differente: negli Usa le pressioni inflazionistiche, diffuse ai vari settori dell'economia, sono alimentate principalmente dal surriscaldamento della domanda; di contro, **nell'Eurozona l'inflazione core – ossia depurata dalle componenti più volatili come energia e generi alimentari – si mantiene ancora su livelli relativamente più contenuti** (seppure su un trend sostenuto). Ciò si rispecchia quindi sulle aspettative di inflazione di medio termine e sul differenziale di rendimento tra i Titoli di Stato americani e tedeschi, con conseguente apprezzamento del dollaro. L'indebolimento del cambio bilaterale riflette i rischi di un rallentamento dell'attività economica più marcato in Europa piuttosto che negli Stati Uniti, ascrivibile all'incertezza sulle forniture di gas dalla Russia alla Germania a fronte dell'indipendenza energetica degli Usa.

**Le implicazioni per le imprese italiane, soprattutto in termini di competitività di prezzo sui mercati esteri, sono contrastanti. Da un lato, un euro più debole favorisce le esportazioni extra-Ue del Made in Italy, specie negli Stati Uniti (primo mercato di sbocco) e in generale nei "Paesi dell'area dollaro", rendendo le nostre merci meno care e incentivandone quindi la domanda. Anche l'export di servizi ne può trarre vantaggio, attraverso il canale del turismo dai Paesi non europei in un contesto peraltro favorevole di maggiore affluenza nel nostro Paese. Dall'altro lato, però, l'indebolimento dell'euro accresce il valore dei beni importati, che pesa particolarmente sugli acquisti di materie prime (i cui prezzi sono, appunto, già in rialzo e denominati spesso in dollari). Il forte incremento dei costi energetici – per un Paese come l'Italia importatore netto di materie prime e in generale caratterizzato da un'industria di trasformazione – incide evidentemente sui costi di produzione, comprimendo gli utili delle imprese e/o comportando un aumento dei prezzi a valle del processo produttivo. **Ne potrebbe derivare quindi una perdita di competitività, soprattutto nel confronto coi nostri principali competitor, Germania e Francia, i cui costi energetici hanno, nella media dei settori manifatturieri, un'incidenza minore rispetto all'Italia.**■**



## Green Printing

Sostenibilità ambientale con carta da nostre piantagioni certificate

Innovare significa distinguersi, anticipare il futuro, guardare oltre i propri orizzonti per cogliere opportunità. Siamo la prima Tipografia in Italia con un Bosco di proprietà dedicato alla nostra produzione.

Da sempre ci poniamo l'obiettivo di sorprendere ed essere creativi. La Creatività, infatti, è ingranaggio fondamentale per il meccanismo d'Innovazione, che sia essa tecnologica, di processo, organizzativa.

Ci piace dare immagine alle idee, trasportarle su un foglio di carta e concretizzarle.

Così è nata l'idea di partecipare attivamente alla Transizione Ecologica, realizzando l'innovazione creativa di un prodotto stampato su carta rispettosa dell'ambiente ottenuta da nostre piantagioni certificate.

Girardi Print Factory: Tecnologie Green per il rispetto dell'ambiente.

# 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)

