

confini apindustria verona

# ECONOMIA veronese

ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 4 - Anno 22 - dicembre 2023 - Editore Apiservizi S.r.l. - Verona, via Albere 21/C - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% CNS IR - D.L. 355/2003 (conv. in L. - 27/02/2004 n. 46) art. 1 comma 1 DDB VERONA - €2,50



ELETTROLASER • AR COSTRUZIONI MECCANICHE • SABAINI • PULIMAC



# PULIMAC

cultura del pulito

🔧 macchine lavasciuga 🔧 spazzatrici  
🔧 attrezzature 🔧 detergenti 🔧 aspiratori

**PULIMAC S.r.l.**

Via Monte Pastello, 27 • 37057 San Giovanni Lupatoto (VR)

T. 045.545026 • Fax 045.8776336

[www.pulimac.it](http://www.pulimac.it) • e-mail: [pulimac@pulimac.it](mailto:pulimac@pulimac.it)



Anno 22 - Numero 4  
dicembre 2023

Rivista trimestrale  
promossa da



**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

Pulimac  
Banca Valsabbina  
Dolomiti Energia  
Viani Assicurazioni  
Girardi Print Factory  
Aircomp  
Nova Systems  
Museum  
Albrigi  
Gruppo Centro Paghe  
Farmadent  
ConsultBank  
Alma Service  
Veneta Investigazioni  
Elettrolaser  
Tommasi  
Marcati

## 5 editoriale

### profili

- 6 Elettrolaser
- 10 A.R. Costruzioni Meccaniche
- 14 Cantina Sabaini
- 18 Pulimac

### confimiindustria

- 22 Telemedicina
- 23 Confimi Meccanica:  
nuove cariche
- 23 Value Facturing SMEs

### apidonne

- 24 Progetti e prospettive

### apigiovani

- 26 Lavoro: domanda e offerta

### distretto legnago

- 28 L'evoluzione del welfare  
aziendale

### news

- 30 Logistica e mafie

### focus

- 32 Insolvenza 2023-25:  
prospettive globali

### fidinordest

- 36 Il Factoring come opportunità

### lapideo

- 38 Il valore della sostenibilità

### formazione

- 40 Progetto "Imprenditori  
si diventa"

### metalmecanico

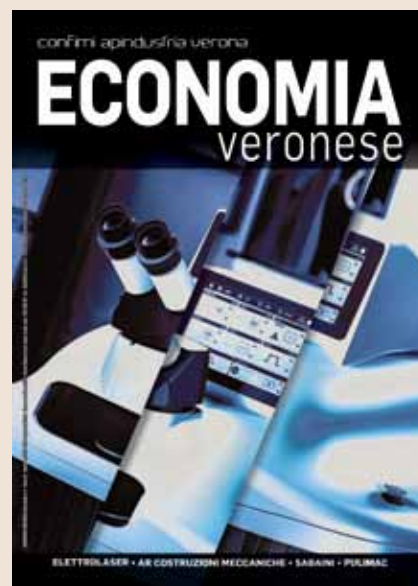
- 42 Emissioni in atmosfera:  
obblighi e opportunità

### digitale

- 44 Cybersecurity in azienda

### alimentare

- 46 Riciclo o riuso
- 47 Museo del Vino



in copertina: Elettrolaser

### terza pagina

- 48 Girolamo Dai Libri

### ambiente

- 50 Rentri: facciamo il punto

### fiscale

- 52 Sanatoria sulle rimanenze  
iniziali

### sicurezza

- 54 Il Documento di valutazione  
dei rischi

### qualità & management

- 58 Organizzazione, persone  
e comunicazione

### previdenza

- 60 Il demansionamento

### legale

- 62 La donazione

### import | export

- 65 Export, motore dell'economia

125 anni  
di storia  
e di storie.

Banca  
Valsabbina



Nel 1919 ha condiviso  
con noi la sua voglia  
di trasformare la tenuta di famiglia  
in un parco pubblico.

[bancavalsabbina.com](http://bancavalsabbina.com)





Claudio Cioetto

Si chiude un anno non facile per le Piccole e Medie Imprese segnato dal rialzo dei tassi, dall'instabilità della situazione geopolitica, dal costo dell'energia, dalla frenata della crescita che rende al momento difficile ritornare ai livelli pre-pandemia e che finisce con l'influire sulle scelte delle imprese.

C'è poi un altro dato che, come Associazione, abbiamo più volte evidenziato con preoccupazione e che induce a riflettere: tra il 2012 e il 2022 le aziende guidate da imprenditori under 35 sono passate da 44.455 a 34.374, con una perdita pari al 22,7%. Segnale di sfiducia, per il quale serve un cambio di passo.

Pur in questo contesto, le Pmi continuano ad essere la spina dorsale del sistema produttivo veronese e italiano. Proprio partendo dalle Pmi, abbiamo deciso di promuovere una serie di appuntamenti (che proseguiranno nel 2024) per "Fare impresa sul territorio", focalizzando l'attenzione sui settori chiave del Made in Italy. Per creare occasioni di confronto tra gli imprenditori e ascoltare i racconti del loro successo; per dare voce alle sfide che hanno davanti, offrendo strumenti utili e prospettive per superare questo momento non facile che investe il mercato globale.

Tante sono le difficoltà, ma occorre essere pragmatici. Segnali di fiducia ci arrivano dall'interesse che i giovani riservano al mondo della piccola e media imprenditoria, riconoscendone il ruolo di driver dell'economia del Paese. Ad esempio un giovane studente neolaureato in Gestione d'Azienda all'Università Cattolica del Sacro Cuore, Edoardo Cantiero, intervenuto al convegno dedicato al lapideo che si è tenuto all'ex Videomarmoteca di Volargne di Dolcè ha illustrato i contenuti della sua tesi di laurea. Nel suo elaborato ha sottolineato la rilevanza economica delle Pmi e soprattutto la necessità di dialogo per ascoltarne le esigenze, l'importante ruolo delle associazioni di rappresentanza. Un altro riscontro positivo arriva dai numerosi studenti che ci hanno fatto visita allo stand che per la prima volta abbiamo allestito al Salone dell'orientamento, della scuola, della formazione e del lavoro JOB&Orienta.

Si tratta di conferme del cammino che abbiamo intrapreso e che dobbiamo continuare a percorrere. Per affiancare le imprese del territorio, incentivando ad essere sempre un passo avanti e cogliere le opportunità che si presentano; per sostenere gli imprenditori in quella che è la loro principale vocazione, ovvero produrre e innovare. Per fare sistema a livello territoriale, sostenendo l'imprenditoria femminile e le giovani generazioni. Per fare squadra a tutti i livelli stimolando passione, coraggio e relazioni. Per il supporto ricevuto in questi mesi ringrazio la Giunta, il Consiglio e i dipendenti. A tutti auguro un sereno Natale e un 2024 ricco di nuovi stimoli.■

Il Presidente



# ELETTROLASER

Qualità *Made in Italy*  
per il mercato mondiale del laser

“

L'azienda è leader nel settore della progettazione e produzione di macchine per microsaldatura, marcatura, incisione e taglio laser. Prodotti di punta sono marcatrici e saldatrici usate principalmente nel settore dell'oreficeria, ma che trovano applicazione anche in altri contesti, dalla bigiotteria al settore dentale o nella riparazione di stampi industriali

**E**lettrolaser è un'azienda di Sonà (Verona), leader nel settore della progettazione e produzione di macchine per la microsaldatura, la marcatura, l'incisione e il taglio laser.

I prodotti di punta di Elettrolaser sono marcatrici e saldatrici che sfruttano la tecnologia del laser e che vengono utilizzate principalmente nel settore dell'oreficeria, ma che trovano sempre maggiore applicazione anche in altri contesti, come nell'ambito della bigiotteria, in quello dentale o nella riparazione di stampi industriali.

L'azienda è nata nel 2007 per iniziativa dei suoi **fondatori e attuali proprietari – Elisa Montresor, Massimo Grigoli e Guerrino Ferrarini** – e in questi primi 15 anni di attività non ha mai smesso di crescere, ampliare il suo catalogo e lavorare allo sviluppo e all'implementazione di tecnologie sempre più performanti. Questo approccio ha permesso a Elettrolaser di ottenere un **solido successo sul mercato**, con un tasso di crescita del valore della produzione sempre in doppia cifra. L'azienda impiega oggi 56 persone, opera in



tre differenti siti produttivi, tutti nel veronese (Sona, Bussolengo e Pescantina), ed è determinata a proseguire nella sua parabola di crescita aprendosi a nicchie di mercato sempre nuove. Per riuscirci, Elettrolaser ha recentemente acquisito la proprietà di due realtà con un importante know-how nel settore – Taumac e Aseg Galloni – che le hanno permesso di differenziare e diversificare l'attività. Taumac, grazie alla specializzazione in materia di automazione, ha consentito all'azienda di diventare sempre più competitiva in ambito industriale, mentre Aseg Galloni, azienda storica che dal 1948 opera nel campo della produzione di fonditrici per il settore dell'oreficeria, le ha dato modo di controllare più direttamente uno dei primi step della filiera, dal momento che i macchinari di fusione sono il punto di partenza della lavorazione di qualsiasi gioiello.

Nel DNA di Elettrolaser c'è la **ricerca dell'eccellenza**, costruita passo dopo passo tramite la produzione di laser sempre più capaci di rispondere alle richieste del mercato. Per conseguire questo obiettivo ambizioso, l'azienda non ha mai smesso di **investire nel suo settore R&D** – le fasi strategiche di ricerca e sviluppo, progettazione software, hardware e meccanica ven-

gono tutte svolte internamente – e di lavorare per **migliorare le performance dei suoi laser** e renderli sempre più efficienti, comodi e sicuri da utilizzare. Questa scelta è testimoniata anche dal recente restyling dei laser Elettrolaser, che sono stati rinnovati nel design, dotati di componenti innovative come condensatori, barra e lampade migliorati e completati con interfacce utente ancora più intuitive e user friendly.

Il primo prodotto lanciato sul mercato da Elettrolaser, ormai molti anni fa, è stata la **saldatrice Mega 140**, in grado di saldare con estrema precisione oro, platino, titanio e altri metalli preziosi, garantendo risultati impeccabili e permettendo di intervenire anche su oggetti di forma non standard o su gioielli antichi, senza bisogno di rimuovere eventuali pietre preziose. La linea Mega, nel tempo, è stata integrata con ulteriori modelli in grado di rispondere ad esigenze ancora più specifiche, come ad esempio quella di saldare materiali riflettenti quali l'argento, per cui è stata sviluppata la **saldatrice Mega Hit 300**. Accanto ai laser della linea Mega, sono poi state create alcune **saldatrici di dimensioni più contenute**, come quelle della serie **Master**, fino ad arrivare all'iconico DaDo, un laser compatto,



## profili

sità di clienti che operano in **primari mercati esteri, come India, Indonesia, Thailandia, Brasile, Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Russia, Australia, oltre che nelle nazioni dell'Unione Europea.**

L'obiettivo dell'azienda, oggi, è quello di continuare a operare in questa direzione, inserendosi nei mercati di tutti i Paesi coinvolti nella manifattura orafa e riuscendo a comprendere, interpretare e anticipare i desideri dei clienti. ■



**scolto delle necessità dei clienti** e dalla conoscenza approfondita delle loro modalità di lavoro e delle loro esigenze: i tecnici Elettrolaser, infatti, operano in sinergia con le aziende clienti, con l'obiettivo di individuare le migliori soluzioni operative in relazione alle loro particolari necessità. Questa modalità di lavoro ormai ampiamente roduta, accompagnata da una grande attenzione per le fasi di formazione degli operatori e assistenza post-vendita, ha permesso a Elettrolaser di costruire nel tempo **solidi rapporti di fiducia** con i suoi clienti. Questi ultimi molto spesso si sono avvicinati con qualche incertezza al mondo del laser, ma dopo aver toccato con mano i vantaggi garantiti dall'utilizzo di questa tecnologia, hanno deciso di investire con sempre maggiore convinzione in questo settore, per ampliare il range di servizi offerti e migliorare la qualità del loro lavoro.

Se la diversificazione dell'offerta, l'elevato livello di customizzazione dei laser e la grande affidabilità dei prodotti sono il marchio di fabbrica di Elettrolaser, c'è un ulteriore elemento che è stato fondamentale per il successo dell'azienda in questi suoi primi 15 anni di attività: la capacità di proporsi, sul mercato internazionale, come azienda che **incarna tutte le potenzialità e la qualità del Made in Italy**. Il settore argentiero e orafa italiano è infatti riconosciuto in tutto il mondo come un comparto manifatturiero di eccellenza, ed Elettrolaser ha saputo tenere alta questa bandiera andando ad intercettare le neces-

efficiente ed economico perfetto per rispondere alle necessità dei piccoli laboratori orafi artigianali, che hanno bisogno di portare a termine lavorazioni qualitativamente perfette limitando al massimo i costi e l'ingombro di spazio.

Parallelamente, Elettrolaser ha sviluppato la sua linea di laser per la marcatura, il taglio e l'incisione, proponendo sul mercato le **marcatrici della linea Fiberlux**. Questi laser sono oggi in grado di garantire elevatissimi livelli di precisione e possono essere usati per incidere ogni tipo di metallo prezioso e non, portando a termine interventi di fotoincisione, incisione seriale di data Matrix, QR code e bar code su innumerevoli tipi di superfici, pure curve. Le marcatrici Fiberlux Elettrolaser, grazie alla presenza di appositi accessori, possono essere utilizzate per la produzione in serie, e si adattano quindi perfettamente alle esigenze di ogni tipo di realtà produttiva, anche industriale. L'ampliamento del catalogo e il costante lavoro di perfezionamento dei modelli già disponibili parte dall'a-



**RAGIONE SOCIALE**  
Elettrolaser S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via dell'Industria, 35  
37060 - Sona (VR)

**ANNO DI FONDAZIONE**  
2007

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Produzione e commercializzazione macchinari laser per saldatura, marcatura, incisione e taglio

**TITOLARI**  
Massimo Grigoli, Elisa Montresor,  
Guerrino Ferrarini

**FATTURATO 2022**  
15,6 milioni di euro

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
[www.elettrolaser.com](http://www.elettrolaser.com)  
[info@elettrolaser.com](mailto:info@elettrolaser.com)



# ZERO PENSIERI

L'offerta luce e gas  
che tutela l'ambiente  
con forniture ecosostenibili  
e protegge la tua casa  
con un servizio di assistenza  
tecnica incluso.





## A.R. COSTRUZIONI MECCANICHE

L'innovazione tecnologica aumenta la precisione e i servizi offerti

**I**l settore della meccanica di precisione si trova da anni a confronto con un mercato in continua evoluzione, che genera molteplici sfide.

Tempi di consegna sempre più stringenti, produzioni quasi sempre urgenti, scenari macroeconomici imprevedibili, variazioni senza sosta dei costi energetici, costi di magazzino elevati, difficoltà nel reperimento di alcune materie prime (e di conseguenza di pianificazione della produzione): queste sono diventate le caratteristiche ordinarie del mercato attuale.

In queste condizioni, per mantenere elevato il proprio standard di risposta alle esigenze delle aziende clienti, e per riuscire a fornire servizi sempre più completi, è indispensabile dedicare continui investimenti all'identificazione e all'adozione delle soluzioni più innovative e tecnologicamente più avanzate.

**A.R. Costruzioni Meccaniche, azienda nata a Verona nel 1980 e specializzata nelle lavorazioni meccaniche di pre-**

“

In un mercato e in un contesto in continua evoluzione, identificare un percorso preciso di adozione di soluzioni tecnologiche in grado di migliorare l'efficienza aziendale è la via per rimanere competitivi. Così A.R. Costruzioni Meccaniche è riuscita ad alzare gli standard dei servizi offerti ai propri clienti



Renato Azzolini, fondatore e AD di A.R. Costruzioni Meccaniche

### Un parco macchine all'avanguardia: maggiore precisione in minor tempo

Il primo passo in questa direzione, intrapreso ormai da oltre 10 anni, è rappresentato dalla scelta di dedicare investimenti continuativi sia sul lato economico che su quello della crescita professionale, cogliendo anche le opportunità offerte da bandi e contributi pubblici.

Questi impegni si sono rivolti in particolare all'**ampliamento del parco macchine** e al processo di **trasformazione in Smart Factory** (legato all'Industria 4.0), con la connessione completa di macchinari e sistemi gestionali.

Da sempre è abitudine del titolare, **Renato Azzolini**, investire pressoché tutti gli utili in ciò che di più innovativo offre il mercato: nell'arco di pochi anni A.R.



aumentare la capacità di esercitare un monitoraggio costante della produzione anche da remoto.

### Una risposta alla crisi energetica per aumentare la competitività aziendale

Nell'ultimo biennio, a fronte delle evidenti conseguenze potenzialmente catastrofiche che la dipendenza da fonti energetiche quali petrolio e gas esercita sulle imprese a livello globale, e alla luce del contesto politico ed economico internazionale, A.R. Costruzioni Meccaniche ha maturato la scelta di dotarsi di un impianto fotovoltaico, in funzione da febbraio 2023.

Una scelta non solo ambientale ma anche economica: i rincari dell'energia elettrica superiori al 220% e le spese di trasporto triplicate stavano incidendo pesantemente sulle offerte che l'Officina presentava alle aziende clienti. Per rimanere competitivi era necessario diversificare e rendersi indipendenti, per quanto possibile, da fonti energetiche poco sicure e sempre più costose.

I 288 pannelli fotovoltaici che oggi coprono una superficie di 550 metri quadrati sul tetto dell'Officina di Vero-



**cisione di piccole e medie dimensioni in piccoli e medi lotti**, negli ultimi 10 anni ha individuato un percorso di sviluppo preciso, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza aziendale sotto ogni punto di vista: parco macchine, pianificazione della produzione, gestione delle risorse, logistica.

Efficienza che si traduce nel **miglioramento costante del servizio offerto** ai clienti sotto il profilo della qualità dei componenti meccanici prodotti, delle **capacità produttive**, dei tempi di lavorazione e dell'**ampliamento dei servizi** offerti.

Costruzioni Meccaniche si è dotata di nuovi **centri di lavoro multitasking 5 assi**, che sono andati ad affiancare i sei centri di fresatura e i tre torni biamandrino a controllo numerico motorizzati, le tre rettifiche tangenziali e le due elettroerosioni a filo.

Ne risulta un parco macchine all'avanguardia che ha permesso non solo un **miglioramento qualitativo dei componenti meccanici** prodotti, ma anche una **riduzione dei tempi di produzione**. A.R. Costruzioni Meccaniche ha infatti optato per tecnologie in grado di



## profili

na, alimentando una parte consistente dell'attività produttiva, rappresentano una difesa (seppur parziale) dalle fluttuazioni del mercato energetico.

### Innovare la logistica per ampliare i servizi offerti

L'organizzazione del magazzino e i processi logistici rappresentano dei punti cruciali per le aziende manifatturiere, che sono pertanto alla costante ricerca di soluzioni innovative per ottimizzare le operazioni e ridurre gli sprechi.

Al fine di rendere sempre più efficienti le operazioni di magazzino, riorganizzare la produzione e **potenziare le capacità di stoccaggio per le aziende clienti** con le quali sono in vigore collaborazioni continuative, A.R. Costruzioni Meccaniche ha deciso di dotarsi di un sistema automatico di magazzini verticali.

I magazzini verticali sono sistemi di stoccaggio e per la movimentazione delle merci che si sviluppano in altezza: le scaffalature che li costituiscono sono in grado di effettuare il controllo dell'altezza e del peso delle merci e sono dotate di cassette autoregolabili e movimentati da elevatori, che portano direttamente i prodotti all'operatore, al punto di prelievo o di caricamento.

**Ciò consente ad A.R. Costruzioni Meccaniche di:**

- **Massimizzare lo spazio** e ridurre l'ingombro delle merci fino al 90%.
- **Ottimizzare l'organizzazione interna** e risparmiare tempo nel prelievo delle merci da parte degli operatori e nelle operazioni di picking e di versamento.
- **Ridurre il margine di errore**, gra-

zie al controllo delle merci in entrata e in uscita da parte del software che comanda i magazzini verticali. Questo software inoltre si collega al gestionale aziendale, permettendo di effettuare un controllo in real time delle giacenze e delle rimanenze, che si traduce in operazioni di riordino meglio organizzate e più efficienti.

- **Garantire la sicurezza delle merci** grazie al tracciamento completo dei prodotti finiti, che massimizza la sicurezza contro possibili danneggiamenti o smarrimenti.

- **Garantire la sicurezza degli operatori**, attraverso le barriere fotoelettriche antintrusione, la diagnostica automatica e il fine corsa sulle guide di scorrimento dei vassoi, che li mantiene sempre in posizione.

- **Avere ampia disponibilità di prodotti ricorrenti** sempre pronti.

La possibilità di destinare uno dei due magazzini verticali alla componentistica realizzata all'interno dell'officina meccanica, per una portata massima di 25.000 kg, permette ad A.R. Costruzioni Meccaniche di offrire un nuovo **servizio di stoccaggio** alle aziende clienti con le quali si stringono rapporti di collaborazione durevoli e continuativi.

Un'opportunità che, attraverso la definizione di un piano annuale di produzione e consegne, consente ai clienti di evitare il rischio di ritardi, tempi di attesa prolungati e blocchi produttivi.

### La diversificazione come strategia di innovazione, anche nei settori clienti

L'esigenza di portare continua innovazione in Officina si è diversificata negli ultimi anni, proprio come i settori per i quali A.R. Costruzioni Meccaniche

esegue lavorazioni di fresatura, tornitura, rettifica ed elettroerosione.

Da una parte, gli investimenti in soluzioni tecnologiche d'avanguardia si sono estesi dalla produzione pura e semplice per coinvolgere pianificazione e logistica.

Dall'altra, se fino al 2000 la produzione di particolari meccanici di piccole e medie dimensioni di A.R. Costruzioni Meccaniche si rivolgeva al 90% al settore tessile, oggi si indirizza a **più di 30 comparti industriali**.

Grazie all'opera di diversificazione e ampliamento del raggio d'azione portata avanti con costanza negli ultimi 20 anni, A.R. Costruzioni è oggi un punto di riferimento per molteplici settori, fra i quali quelli degli **stampi per termoformatura, delle macchine di lavaggio e disinfezione, il farmaceutico, l'alimentare ed enologico, la nautica, l'astronomia, l'industria del marmo**, solo per citarne alcuni.

A.R. Costruzioni Meccaniche produce particolari meccanici in alluminio, acciaio inox e acciaio al carbonio, ghisa, ottone, bronzo e materie plastiche. Grazie al team di progettisti interni è in grado inoltre di offrire la propria **consulenza progettuale** per trasformare l'esigenza del cliente in un progetto.■



### RAGIONE SOCIALE

A.R. Costruzioni Meccaniche S.r.l.

### SEDE AMMINISTRATIVA

Via Monte Pastello 7L  
37057 - San Giovanni Lupatoto (VR)

### ANNO DI FONDAZIONE

1980

### PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Lavorazioni meccaniche di precisione (Fresatura, Tornitura, Elettroerosione, Rettifica)

### TITOLARI

Renato Azzolini, Laura Azzolini

### SITO INTERNET / E-MAIL

<https://www.arcostruzionimeccaniche.it>  
[info@arcostruzionimeccaniche.it](mailto:info@arcostruzionimeccaniche.it)

# Difendi la tua azienda dall'attacco informatico

**Contattaci** e Scopri le Polizze contro il **Cyber Risk**



**VAVIANI**  
ASSICURAZIONI

#### Contatti

Via Albero, 10 - 37138 Verona  
tel. +39 0458103331 - fax +39 0458101822  
info@vianiasicura.it





# CANTINA SABAINI

Una realtà emergente nel cuore della Val d'Illasi

“

La famiglia Sabaini tramanda da ormai tre generazioni la cultura e l'arte del vino, ad oggi portata avanti dal titolare Adolfo con la moglie Mirca assieme ai figli Riccardo e Alberto. Amore per il territorio, costante ricerca d'innovazione, metodo con cui vengono lavorate le uve portano ad avere vini di qualità. Una storia fatta di persone, tradizione, eccellenza sfociata nel 2022 nell'apertura del Wine Shop: luogo di accoglienza e condivisione della passione per il vino

**T**erra e azienda, nel cuore della Val d'Illasi. **Cantina Sabaini affonda le proprie radici nel passato.** A partire dal primo vigneto che il bisnonno Adolfo acquista alla fine dell'Ottocento, nella frazione di Santa Giustina. Lascia le colline di Castagnè, nel comune di Mezzane, per trasferirsi a Illasi. Allora l'attività principale è legata all'allevamento; le vigne occupano pochi filari e sono intervallate da piantagioni di mais, frumento, orzo. Di padre in figlio, è poi nonno Angelo insieme alla consorte Luigina ad implementare la superficie degli appezzamenti di terreno fino a raggiungere i 30 ettari. A questo periodo risale la scelta di imboccare un'altra strada: la stalla viene definitivamente chiusa e la famiglia Sabaini inizia a dedicarsi al mondo del vino. Finché negli anni Novanta del secolo scorso, il figlio Adolfo termina gli studi di Agraria ed entra in azienda con una mentalità imprenditoriale nuova e lungimirante. Un'altra svolta e gli ettari di proprietà diventano 115.

È del 2006 la scelta di costruire la **Cantina in via Mormontea**, spiega **Adolfo Sabaini**, «*sia per soddisfare la necessità di vinificare tutte le proprie uve,*



sia per la comodità di ampliare la finestra di vendita di almeno 12 mesi, a differenza della vendita dell'uva che avveniva in poche settimane». A partire da un principio di base, che il titolare condivide con la moglie Mirca Rossetti che lo affianca nell'attività: «Il vino si produce in campagna, con una materia prima di qualità. Da uve buone, nascono vini buoni. Non ci sono altri segreti».

Altra regola imprescindibile? «Lavorare nel rispetto del territorio senza seguire le mode del mercato – continua – perché il territorio regala prodotti, profumi e tipicità. Abbiamo sempre seguito questa filosofia e il consumatore apprezza». Ed è così che, dal 2006 al 2021, Adolfo e Mirca si dedicano alla vinificazione delle uve e alla vendita dei vini ottenuti a imbottigliatori veronesi e non solo.

La geografia della produzione conta **85 ettari in Val d'Illasi**. Spazia tra la zona collinare (a 175 metri di altitudine) circostante la Cantina, per la produzione di Valpolicella; la zona collinare del Progno d'Illasi per la produzione di Soave; l'area di Monte Pistoza e Monte Castello d'Illasi a 250 metri di altitudine, per la produzione di Valpolicella Superiore Doc e Valpolicella Ripasso Doc Superiore; il Monte Tomelon, un'altra area collinare nella zona del paese di Tregnago a 450 m di altitudine, per la produzione di Amarone della Valpolicella Docg. **I restanti 30 ettari vitati dell'azienda si trovano all'interno dell'Oasi Musella a San Martino Buon Albergo**, dove 25 ettari sono dedicati al Valpolicella (Corvina e Corvinone) e 5 ettari al Pinot Grigio DOC Garda. «La diversità dei vari territori e il loro microclima permettono di avere tante caratteristiche differenti che assemblate e ben usate creano vini unici», spiega Adolfo Sabaini.

Innovare, per la famiglia Sabaini, vuol dire aprirsi al cambiamento ma al tempo stesso mantenere fede alla tradizione. **A**



**partire dal 2022 con l'apertura del Wine Shop:** «Un punto vendita nel quale la gente possa entrare per acquistare vino di qualità al giusto prezzo». Il lancio del marchio diventa il focus principale, grazie anche all'**ingresso dei figli, Riccardo e Alberto, che apporta nuova linfa**. Assieme alla consapevolezza che, per avvicinare le giovani generazioni al mondo del vino, alla degustazione è necessario abbinare esperienze ed eventi. Possono essere a tavola, se ad un calice si abbinano del buon cibo, oppure in sella ad una e-bike nel progetto nato in collaborazione con Km Experience per accompagnare i turisti alla scoperta dei luoghi della Val d'Illasi in cui crescono vigneti, olivi e ciliegi.

La prima zona del Wine Shop è «**La Càneva di Adolfo**» dedicata alla vendita di vini sfusi, per una filosofia di sostenibilità e accessibilità ad un vino della tradizione. A disposi-



zione ci sono tre vini rossi del territorio a base Valpolicella, 11°-13°; due vini bianchi a base Soave, Garganega e Trebbiano 11°-12°; un rosato proveniente da uve Corvina 11,5°. Questi sei vini sono tutti tipici del territorio, da bere quotidianamente in semplicità. **La novità e l'evoluzione del vino sfuso**



**è legata all'utilizzo del "Bag in Box"** pratico e comodo: vino bianco a base Soave da 11,5° e un vino rosso a base Valpolicella 11,5°. La tecnica del sottovuoto permette di mantenere un vino fresco fino a sei mesi.

Nella seconda zona del Wine Shop, troviamo i vini in bottiglia, tutti legati dal logo a S rovesciata estrapolata da un quadro dell'architetto e artista **Guido Pigozzi**. Il colore dell'etichetta e delle relative scatole da sei bottiglie varia in base ad ogni vino. Comprende: una produzione di olio da 500 piante in zona Monte Castello d'Illasi; un vino dolce, il Passito Garganega Veronese IGT; due bollicine metodo charmat, Garganega Veronese Spumante Brut IGT e Rosé Spumante Brut IGT; quattro bianchi: Garganega Veronese IGT, Pinot Grigio Garda DOC, Chardonnay Veronese IGT e Soave DOC; infine cinque rossi: Corvina Veronese IGT, Valpolicella DOC, Valpolicella Superiore DOC, Valpolicella Ripasso DOC Superiore e Amarone della Valpolicella DOCG.

Attraversando la storia, si arriva al **2023: l'anno dei riconoscimenti**. Da La Guida ai Vini di Verona 2024 – Top 100, **la cantina Sabaini è stata premiata come emergente** per la qualità dei vini in prospettiva futura "fedeli e rispettosi del territorio, etichette emozionanti". Sul podio del Premio Top 100 si è posizionato anche il Valpolicella Superiore DOC 2020. Un altro



oro è arrivato dal Vinitaly International Wine Guide 2023 per l'Amarone della Valpolicella DOCG 2018. ■



**RAGIONE SOCIALE**  
Cantina Sabaini

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Mormontea, 6A  
37031 – Illasi (VR)

**ANNO DI FONDAZIONE**  
2006

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Azienda vitivinicola

**TITOLARI**  
Famiglia Sabaini

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
[www.cantinasabaini.it](http://www.cantinasabaini.it)  
[info@cantinasabaini.it](mailto:info@cantinasabaini.it)





## 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, 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.

# PULIMAC

## Ambasciatori del pulito professionale

**I**l mercato del cleaning professionale è in significativo movimento grazie alla sempre maggiore ricerca di un migliore grado di igiene e di qualità della vita quotidiana negli ambienti pubblici e nei luoghi di lavoro, come testimoniato anche dalla crescente domanda nei vari settori – dalla Sanità alla GDO, dall'Ho.Re.Ca alla Scuola fino all'Industria – che richiedono più preparazione e tecnologie innovative.

Inoltre, a livello locale, ha ideato assieme ad altre due importanti realtà del territorio, **Vr-Group**: una partnership nella quale le competenze delle singole aziende vengono messe a disposizione del cliente, che può usufruire di servizi e prodotti professionali a 360 gradi.

«Negli anni recenti – racconta Corzato – si sono registrati nel nostro settore profondi cambiamenti, sia sul fronte delle tecnologie che su quello della concorrenza, che hanno confermato come vincente la nostra scelta di sviluppare ulteriormente il marketing relazionale al fine di mantenere legami sempre più stretti con gli

“

Nata nel 1997, è un'azienda specializzata nella fornitura di macchine, attrezzature e prodotti per il cleaning professionale che nell'ultimo anno ha effettuato oltre 8 mila interventi. Affidabilità, consulenza, assistenza tecnica come plus nel mercato grazie alla lungimiranza dei fondatori che hanno saputo trasformare “la passione per il pulito” in una realtà solida e dinamica già proiettata verso nuovi traguardi





*acquirenti. Amiamo ripetere a noi stessi e ai nostri collaboratori che la vendita inizia nel momento in cui si consegna il prodotto al cliente».*

Pulimac, che opera in una **sede di oltre 1.000 mq a San Giovanni Lupatoto (Verona)**, vanta una capillare presenza su scala nazionale dove ha instaurato relazioni commerciali con le più prestigiose aziende del settore alimentare, della GDO, delle imprese di servizi integrati e con i maggiori enti pubblici, ai quali può offrire un **ampio catalogo che comprende macchine lavasciuga, spazzatrici, attrezzature, aspiratori e prodotti professionali per la detergenza e la sanificazione**. Lo standard qualitativo è garantito dall'azienda, che si avvale della collaborazione di fornitori di comprovata affidabilità e vanta una pluriennale competenza grazie alla quale il cliente sa che potrà disporre di un prodotto in linea con le proprie esigenze sia per quanto riguarda le macchine lavasciuga e le spazzatrici a marchio Comac che Pulimac distribuisce, sia per gli aspiratori, le attrezzature, i prodotti per la detergenza e la sanificazione.

*«Vantiamo una credibilità di sistema e un elevato know-how – continua Mirandola – riconosciuti da una clientela sempre più preparata, esigente e particolarmente attenta a soluzioni in cui i parametri qualità-prezzo siano rispettati. Le lavasciuga di ultima generazione, tutte sottoposte a test e collaudi dai fornitori stessi, rispettano parametri ergonomici e di sicurezza operativa sia nei modelli adatti per le piccole superfici che in*



*quelli specifici per le grandi superfici. Individuiamo, a seconda delle diverse necessità dell'utente, quali macchine scegliere, spaziando da quelle che funzionano senza operatore a bordo e adatte a pulire piste dai 35 a 100 cm., a quelle con operatore a bordo per piste dai 55 ai 130 cm., a cavo, a batteria, con motori a scoppio, per la pulizia di superfici di qualsiasi tipo e metratura».*

In un mercato come quello contemporaneo, in cui la concorrenza è altissima, un **servizio di assistenza di qualità** può

rivelarsi un nodo strategico non solo per fidelizzare i clienti, ma anche per conquistare nuove quote di mercato. Fondamentale per **Pulimac, che si appresta a chiudere il 2023 con un fatturato di oltre 4 milioni di euro**, si è rivelata la gestione del servizio assistenza tramite le più innovative tecnologie e la capacità di avvalersi di personale altamente qualificato e costantemente formato. Lo **staff tecnico**, costituito da dieci meccanici specializzati e da una rete di collaborazioni su tutto il territorio nazionale, effettua periodici corsi di aggiornamento tenuti dalle più importanti case costruttrici di macchine per la pulizia per essere preparato a risolvere qualsiasi problema sia nell'officina interna che nelle sedi dei clienti dove può intervenire tempestivamente grazie ai furgoni attrezzati e alla dotazione di ricambi originali. Ben oltre **8 mila sono gli interventi effettuati nel 2023**.

«Inoltre, proprio perché crediamo molto in questo servizio – continuano i due soci – abbiamo redatto dei contratti di assistenza ad hoc che consistono in visite periodiche di un nostro tecnico e prevedono la sostituzione del materiale di consumo (spazzole, gomme, tubi ecc.), per mantenere sempre efficiente il mezzo per la pulizia. Si sa che il fattore tempo è fondamentale per ogni azienda e il fermo di un macchinario comporta un vero disagio, non solo economico.



*Pertanto abbiamo attivato un servizio di noleggio full-service (comprensivo di assistenza programmata, sostituzione di tutte le parti di ricambio, eventuale macchina sostitutiva per guasti importanti, assicurazione sulla responsabilità civile, ecc.) di macchine lavasciuga per pavimenti sia a breve termine (minimo un giorno) che per periodi da 12 a 60 mesi».*

**Pulimac nel 2022 ha festeggiato i suoi primi 25 anni di attività** grazie alle capacità imprenditoriali di Corzato e Mirandola e all'**apporto fondamentale dei propri collaboratori (una ventina)**,

che hanno saputo trasformare “la passione per il pulito” in una realtà solida e dinamica già proiettata verso nuovi traguardi.■



**RAGIONE SOCIALE**  
Pulimac S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Monte Pastello, 27  
37057 – San Giovanni Lupatoto (VR)

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1997

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Vendita, noleggio e assistenza di macchinari e prodotti per la pulizia professionale

**TITOLARI**  
Michele Corzato e Luca Mirandola

**FATTURATO 2022**  
4,1 milioni di euro

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
250 mq Uffici  
1.000 mq Magazzino e Officina

**RISORSE UMANE**  
18

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
www.pulimac.it  
pulimac@pulimac.it



# 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)



# Confimi Sanità: la telemedicina come opportunità di cura

## Nuove prospettive nel futuro della salute grazie alle innovazioni tecnologiche

**R**aggiungere tutti i cittadini-pazienti con cure e ausili efficaci e appropriati. Non solo, supportare la ricerca clinica e imprenditoriale nell'ottica del "made for you". Tutto questo è possibile (anche) attraverso l'utilizzo disciplinato e diffuso degli strumenti della telemedicina. È questo il messaggio che **Confimi Industria Sanità** ha lanciato nel corso dell'incontro "Telemedicina: un'alleata per il futuro della sanità. Opportunità, linee guida e sviluppo", evento organizzato all'interno della Rome Future Week, manifestazione dedicata all'innovazione.

«**Confimi Industria Sanità** – ha detto il presidente **Massimo Pulin** aprendo i lavori e presentando gli ospiti – *rappresenta più di 1.200 imprese dell'ambito sanitario che operano su tutto il territorio nazionale. Vogliamo determinare una serie di proposte per migliorare l'offerta sanitaria del futuro, a cominciare dalla telemedicina. Perché con la mancanza di medici, professionisti, operatori, avremo bisogno di tecnologia che permetta di curare le persone direttamente a casa*».

Sulla stessa lunghezza d'onda **Francesco Gabrielli**, direttore del Centro nazionale per la telemedicina e le nuove tecnologie assistenziali dell'Istituto superiore di Sanità. «*Dietro a queste innovazioni ci sono delle industrie italiane e molto buone, che hanno delle potenzialità enormi e bisogna trovare il modo di far collaborare gli enti pubblici della sanità con le imprese private, in modo virtuoso,*

*trasparente, e soprattutto tempestivo rispetto alla velocità di aggiornamento delle tecnologie*».

Se la sfida, insomma, è "stare tutti al passo", Confimi Sanità è chiamata a riassumere esigenze e progetti. «Le imprese – secondo Pulin – sono al fianco delle istituzioni, dell'università e di tutti quei soggetti come gli stakeholder, portatori di interessi che vogliono far sì che il Paese possa evolvere in tempi rapidi». Ma servono dei cambiamenti, ha evidenziato Gabrielli, nel «modo di gestire i dati sanitari perché non sono più quelli vecchi della cartella clinica scritta a mano, ma derivati da dispositivi digitali che possono stare anche a casa del paziente, non solo in ospedale o nelle strutture sanitarie. Dobbiamo imparare a gestire questi nuovi dati, che ci danno una grande opportunità di avere un monitoraggio, un controllo del corpo della persona, della patolo-

gia, quasi momento per momento».

Confimi Sanità ha chiuso i lavori con proposte non solo istituzionali ma di ecosistema. A presentarle il **componente di giunta e imprenditore del settore Massimo Marcon**. «*Crediamo sia importante avviare un monitoraggio di 6-9 mesi per mappare le esperienze di quei professionisti della salute che da anni sperimentano le differenti opportunità date dalla telemedicina*», ha spiegato. E utilizzare l'output, ha concluso, «*per collaborare con le università alla definizione di programmi di formazione in corsi laurea e master sulla medicina digitale nelle sue declinazioni (informatiche, linguistiche, etc); per migliorare le performance di utilizzo dei dispositivi medici in dotazione ai pazienti e/o per l'assistenza domiciliare; per supportare la pubblica amministrazione nella definizione di protocolli standard per garantire l'universalità delle cure*». ■



## Confimi Meccanica a Ravenna per il rinnovo delle cariche

**C**onfimi Industria Meccanica si è data appuntamento a Ravenna per l'organizzazione del Consiglio generale che ha eletto all'unanimità, per il **secondo mandato, Flavio Lorenzin alla presidenza della categoria.**

«La scelta di venire a Ravenna non è casuale, ospiti dei colleghi di Confimi Romagna, duramente colpiti dall'alluvione della scorsa primavera per palesare loro non solo la nostra vicinanza ma un aiuto concreto», ha sottolineato Lorenzin.

Un supporto manifestato anche da **Giorgio Guberti, presidente della Camera di Commercio di Ravenna e Ferrara** che ha portato un proprio saluto agli imprenditori presenti e che ha ringraziato **Rachele Morini, presidente di Confimi Romagna**, per il lavoro di rappresentanza portato avanti in questi mesi difficili di conteggio dei danni e organizzazione delle risorse da investire per la ripartenza collettiva.

Una giornata di lavori intensa che oltre alla rielezione del presidente ha portato al rinnovo degli organi politici e tecnici. E se la consulta sindacale in vista del rinnovo del contratto di categoria è stata riconfermata in toto, la Giunta di Confimi Meccanica si è arricchita. Il presidente Lorenzin ha nominato come suoi vicepresidenti **Alfredo Longhi** (Confimi Bergamo) che mantiene anche il ruolo di Tesoriere; **Elisabetta Cartoni** (Federlazio), **Luca Ghibellini** (Confimi Apindustria Verona); **Erica Gazzarelli** (Confimi Apindustria Mantova); **Rachele Morini** (Confimi Romagna); **Mauro Guarneri** (Confimi Apindustria Cremona); **Carlo Pellicola** (Confimi Bari e Bat Foggia); **Simona Ronchi** (Confimi Monza-Brianza); **Enrico Soga** (Confimi Apindustria Vicenza).

«I prossimi quattro anni ci vedono impegnati in importanti sfide di settore e di rappresentanza», ha concluso Lorenzin rivolgendosi alla squadra, «si parte già nei prossimi mesi con l'appuntamento fieristico di Dubai e con le trattative con Fim-Cisl e Uilm-Uil per il rinnovo del contratto di categoria. Servirà il supporto di tutti voi». ■



## Value Facturing SMEs: un nuovo decalogo per dare valore al mercato del lavoro delle PMI e al dialogo sociale

Presentato in Unioncamere il nuovo progetto europeo capofila Confimi Industria



**A**l via **Value Facturing SMEs**, il progetto europeo che si propone di **dar vita ad un decalogo di procedure e linee guida atte a rafforzare il dialogo sociale a livello aziendale**, con un occhio di riguardo per la contrattazione collettiva e la qualità del mercato del lavoro nelle PMI. Questa iniziativa vuole esser volano per un confronto sempre migliorativo tra organizzazioni datoriali e sindacali dei lavoratori, anche laddove queste relazioni sono più fragili.

L'obiettivo finale? Rendere l'Europa e i suoi singoli Stati membri il luogo più attraente per avviare una piccola impresa, farla crescere e competere nel mercato unico. Il progetto prevede un lavoro che durerà 24 mesi grazie ad un consorzio internazionale e a numerosi partner provenienti da Italia, Albania e Ungheria.

**Capofila del progetto è Confimi Industria** e vedrà tra i protagonisti fra gli altri la sua verticale Confimi Industria Digitale, Confimi Industria Puglia e Confimi Industria Bergamo oltre ad altri prestigiosi partner: Fim Lombardia, Fondazione Adapt, European Digital Sme Alliance (Belgio), Camera di Commercio e Industria di Budapest (Ungheria), Camera di Commercio e Industria di Tirana (Albania). Vi sono poi alcune organizzazioni associate che sono parte attiva del progetto e contribuiranno alla sua realizzazione: Vasas (Ungheria), Fspish (Albania), IndustriAll Europe (Belgio), Consiglio Regione Puglia e Fim-Cisl. Ad inaugurare i lavori è stato un incontro di kick off organizzato da Confimi Industria a Roma all'interno della sede di Unioncamere, la casa di tutte le imprese, e che ha visto partecipare il segretario generale Giuseppe Tripoli.

Per raggiungere gli obiettivi del progetto – hanno fatto presente i partner – lo stesso sarà suddiviso in tre fasi propedeutiche l'una all'altra: ricerca; tavole rotonde e formazione; elaborazione di un decalogo e diffusione dei risultati. Quattro saranno invece gli workshop da organizzarsi ciascuno in uno dei tre Paesi coinvolti, con evento finale a Bruxelles. ■

# Gruppo Donne: progetti e prospettive

Marisa Smaila *Presidente Gruppo Donne*

**È** stato un anno molto intenso per Apidonne. Sostenibilità, parità di genere, gestione del lavoro in azienda, formazione e aggiornamento professionale, passaggio generazionale: sono alcuni dei diversi ambiti tra i quali hanno spaziato le attività che hanno coinvolto il Gruppo Donne. Tra progetti già realizzati e prospettive che si aprono per il prossimo anno.

**Work in progress.** Partecipazione a “Verona, città so-



**stenibile: un abbraccio per l'Agenda 2030**”, progetto promosso e sviluppato da Intercultura, associazione che promuove il dialogo interculturale e lo scambio scolastico internazionale. Le imprenditrici di Apidonne hanno trasferito le loro esperienze alle studentesse e agli studenti dei due indirizzi di studio in Amministrazione, Finanza e Marketing e in Turismo dell'Istituto tecnico “Luigi Einaudi”.

L'Agenda 2030 è un programma d'azione rivolto alle persone, al pianeta e alla prosperità. È costituita da 17 obiettivi per lo Sviluppo Sostenibile – Sustainable Development Goals (SDGs) – di un programma d'azione più vasto, che conta 169 target o traguardi da raggiungere in ambito ambientale, economico, sociale e istituzionale entro il 2030. In questo contesto, ad Apidonne è stato assegnato il **Goal 5**, relativo alla **parità di genere**: raggiungere l'uguaglianza di genere e l'empowerment (maggiore forza, autostima e consapevolezza) di tutte le donne e le ragazze. I risultati saranno illustrati in un evento, in programma il 6 aprile alla Gran Guardia: un'occasione per coinvolgere i cittadini nella lotta per un mondo più equo e inclusivo.

**Formazione.** Come gestire le situazioni di conflitto che si innescano nell'ambiente di lavoro? Se ne è parlato all'incontro “**Gestione delle ostilità titolare-dipendente**” che ha avuto come relatrice, lo scorso 23 settembre, la psicologa e formatrice Maria Cristina Caccia. L'obiettivo? Trovare strumenti di comunicazione verbale con i quali fronteggiare questi tipi di situazione in maniera efficace.

Una prima parte teorica ha riguardato la presentazione di esperienze vissute. È stata l'occasione per illustrare concetti di **leadership** quali: la capacità di una persona di guidare con autorevolezza un gruppo di cui è responsabile, guadagnandosi la sua fiducia e raggiungendo gli obiettivi che ci si è prefissati; avere la capacità di ispirare fiducia tra





**Passaggio generazionale.** Un altro progetto sostenuto e condiviso dal Gruppo Donne è il Corso di perfezionamento e aggiornamento professionale in **Gestione delle imprese familiari**, organizzato dal Dipartimento di Management dell'Università di Verona **da aprile 2024 a febbraio 2025**. Quattro sono i filoni



i propri dipendenti e migliorare il morale. Nella seconda parte esperienziale, filo conduttore è stata la frase **“si impara, facendo”**, mettendosi in gioco. A dare l'ispirazione è stato il “Ciclo di Kolb”, dal nome del pedagogista ed educatore statunitense che ha studiato l'apprendimento esperienziale. Altro focus, la formazione sui diritti e doveri all'interno dell'azienda attra-

verso la conoscenza normativa di base dei vari Ccnl. L'iniziativa potrebbe avere un seguito nel 2024, con un approfondimento sulla comunicazione verbale ma soprattutto non verbale: la **metacomunicazione**, o comunicazione di secondo livello, ovvero ciò che si trasmette nel comunicare in qualsiasi relazione interpersonale escludendo il solo mezzo della parola.

che affrontano le complesse tematiche delle imprese familiari, individuando i fattori di forza e debolezza: Impresa, famiglia e il passaggio generazionale; Diritto, amministrazione e controllo; Start up, strategic marketing e decisioni finanziarie; Internazionalizzazione, digitalizzazione e Industry 4.0. Il percorso prevede 28 ore di didattica frontale; le lezioni si articolano in unità di 4 ore, a cadenza settimanale, previste il venerdì pomeriggio dalle 14.30 alle 18.30 oppure il sabato mattina dalle 9 alle 13, indicativamente a settimane alternate. La modalità di frequenza sarà a distanza, in modalità live.■



# Cosa **offri** tu non è quello che **cerco** io

## Sondaggio del Gruppo giovani sul gap tra domanda e l'offerta di lavoro

Irene Vaccai e Matilde Breoni *Consigliere Gruppo Giovani*

**L**a questione risorse umane mai come prima d'ora è diventata il vero focus per il **"fare impresa"**. Se una volta bastava ritoccare lo stipendio per convincere un collaboratore a rimanere in un'azienda, oggi i fattori che più incidono sul tema sono altri.

Le imprese devono guardare sempre con più attenzione a tematiche quali **flessibilità d'orario, possibilità di crescita professionale, formazione** per essere più attrattive, soprattutto per le generazioni più giovani.

All'inizio di ottobre è stato somministrato un sondaggio sull'argomento, dove su un campione di 270 compilazioni totali, 81 erano imprenditori, 41 liberi professionisti, 128 lavoratori dipendenti, 17 studenti e 3 disoccupati. L'indagine, incentrata sul **gap tra la domanda e l'offerta di lavoro**, evidenzia che il 32% dei lavoratori risulta non essere soddisfatto del proprio ambiente lavorativo.

L'analisi prevedeva una prima identificazione per range d'età e per categoria di occupazione in base alla quale si

andavano poi a compilare le specifiche domande. Il primo quesito era inerente all'importanza di alcuni fattori che un'azienda può offrire ai collaboratori, dal punto di vista del datore di lavoro e del dipendente. Gli elementi presi in considerazione erano: flessibilità oraria, stipendio, crescita professionale, attenzione alla sostenibilità ambientale, assistenza sanitaria integrata, corsi di formazione, smart working, clima aziendale e welfare.

Nonostante negli ultimi anni sia stato imposto come nuova modalità, lo smart working, per entrambe le categorie, risulta uno dei fattori meno rilevanti. Dalle riflessioni emerse è evidente che nel post Covid l'ambiente lavorativo è percepito come luogo non solo di occupazione ma anche di scambio interpersonale dove le persone, passando tra le 8 e le 12 ore al giorno, cercano un ambiente sereno in cui creare relazioni e momenti di condivisione.

Aspetti centrali per il lavoratore dipendente risultano essere **la crescita professionale e un clima aziendale sereno**,

tuttavia dal sondaggio risulta mancare una gestione di questi fattori, dovuta alla mancanza di una figura di riferimento che si occupa delle risorse umane. Emerge infatti che **in molte aziende il ruolo dell'HR non è presente** o non svolge la funzione di cui hanno necessità i colleghi. Nella maggior parte dei casi questo è correlato al fatto che nelle PMI italiane è lo stesso datore di lavoro a svolgere questo ruolo, innescando una sensazione di disagio tra i dipendenti nell'affrontare alcune tematiche che potrebbero migliorare diversi aspetti aziendali.

La formazione continua del personale ottiene un punto d'attenzione da entrambe le parti, sebbene i pensieri che hanno voluto condividere gli imprenditori sottolineano uno scarso desiderio da parte dei giovani a dedicare tempo a questo aspetto. Dall'altro punto di vista, il miglioramento professionale che le aziende credono di offrire, sembra non essere percepito. Il vero divario tra le parti risulta essere la comunicazione. Si ritorna pertanto all'esigenza di individuare una figura che si occupi della **comunicazione** e dell'interazione tra imprenditore e dipendenti.

Dal sondaggio emerge infine che alcuni imprenditori, percependo il notevole cambiamento nel mondo del lavoro, stanno valutando un sistema incentivante e organizzato per i propri collaboratori. Questa **concezione di lavoro**



**per obiettivi** è già presente in aziende che pensano con lungimiranza e in ottica futuristica, facendo scaturire la necessità di una figura di supporto all'imprenditore. Questa, che non per forza deve essere già presente in azienda ma che può essere rappresentata da un *temporary manager*, oltre ad occuparsi della mediazione tra datore di lavoro e dipendente, può affiancare l'imprenditore nel valutare nuovi approcci di gestione delle risorse umane, in modo tale da rendere più attrattiva l'azienda in vista del forte cambiamento culturale.■



## 5 ragioni più una per passare al nostro software ERP

- 1 PRIMA DI PARLARE, ASCOLTIAMO.**  
Prima di proporre i nostri servizi, analizziamo le tue necessità e costruiamo le soluzioni con te.
- 2 IL TUO OBIETTIVO È IL NOSTRO.**  
Facciamo sempre il massimo, perché i risultati di chi ci sceglie sono i nostri risultati.
- 3 SIAMO VICINI DI CASA.**  
Siamo una realtà veneta solida, tangibile, vicina a te. Con noi arriverai dove vuoi tu.
- 4 SOLUZIONI E SERVIZI IN CLOUD.**  
Il Cloud; non richiede installazione, riduce i costi ed è sempre aggiornato.
- 5 TUTTO IN UNO.**  
Un ERP completo, che puoi integrare e personalizzare in base alle tue necessità. Avrai tutte le funzioni della tua realtà sempre sotto controllo.
- 6 LA RAGIONE IN PIÙ.**  
Novasystems Industria vanta una storia ultra trentennale al fianco di imprese come la tua. Per questo abbiamo scelto Panthera di Var Group come ERP.



[novasystemsindustria.it](http://novasystemsindustria.it)

045 493 62 00

# L'evoluzione del welfare aziendale



Silvia Lovato *Consigliera Distretto di Legnago*

**I**l **welfare aziendale**, ovvero l'insieme di benefit e servizi forniti da un'azienda ai propri dipendenti come forma integrativa della normale retribuzione – normato dal Testo Unico delle imposte e redditi (Tuir) per la parte che definisce i servizi che non costituiscono reddito; leggi di bilancio che definiscono le modalità di conversione dei premi di risultato (premi di secondo livello negoziale); circolari dell'Agenzia delle Entrate che disciplinano e interpretano le norme – è diventato un **fattore sempre più strategico** di attraction e retention, vedendo ampliarsi l'offerta di servizi per il benessere e la valorizzazione dei dipendenti.

Si passa da condizione saltuaria e premiale ad elemento strutturale delle politiche HR per la valorizzazione delle persone: il welfare aziendale amplia i propri confini ed evolve verso un progressivo arricchimento e la personalizzazione dei servizi. Dai programmi di supporto psicologico alla copertura sanitaria, dai buoni acquisto ai voucher formativi, dai servizi di conciliazione famiglia-lavoro alla mobilità sostenibile fino allo shopping di prossimità.

Da un rapporto della Società Edenred Italia, con la quale anche Confimi Industria ha rapporti di collaborazione, possiamo individuare **cinque nuovi trend** del welfare aziendale: **sosteni-**

**bilità, gender equality, quotidianità, engagement e semplicità.** Il welfare diviene uno strumento dal forte valore sociale, attraverso la Responsabilità sociale d'impresa, aiutando i propri lavoratori, l'azienda favorisce la collettività e aspira a un più ampio concetto di benessere, a cui sempre più realtà si affidano per promuovere modelli organizzativi inclusivi, azioni per coinvolgere le risorse, attrarre i giovani e favo-

rare l'empowerment femminile. Il ruolo di **Responsabilità sociale d'impresa** si esprime attraverso la costruzione di sistemi welfare sempre più personalizzabili.

Il welfare racchiude le iniziative in cui l'azienda mette a disposizione tempo e denaro per creare eventi di cultura aziendale, ad esempio a sostegno della pari opportunità dei congedi parentali o di reinserimento delle neo-



mamme. Il welfare include le scelte nell'individuare "fornitori sostenibili", favorendo ad esempio il commercio di prossimità, la mobilità tramite il *car sharing* o più facile accesso al trasporto pubblico.

Se l'azienda coglie l'importanza e il valore di un buon piano di welfare aziendale, ha intrapreso un passo verso l'**employer branding**; se l'azienda è attenta a strutturare benefit per i dipendenti, diventa attrattiva per i potenziali candidati e l'immagine come la reputazione ne beneficiano attraendo, un maggior numero di candidature. Inoltre, il welfare aziendale aiuta a "trattenere il dipendente" (**employee**

reddito imponibile. Per far ciò, l'azienda deve scegliere fra una molteplicità di servizi fruibili dal dipendente: dalla scelta di attivare servizi di generazione di voucher al rimborso di spese già sostenute. Dopo aver analizzato i bisogni anche attraverso questionari in forma anonima o interviste singole, si potranno definire reali preferenze e necessità per delineare un'offerta di **flexible benefit** coerente all'interesse di tutta la popolazione aziendale.

Oltre ai **buoni spesa**, c'è di più: troppo spesso sono utilizzati come mera "compensazione" della retribuzione, anziché come utile occasione per accedere a servizi di natura sociale.



**retention**). Benessere e produttività diventano il binomio, cui orientare l'obiettivo di un concetto sempre più focale, trend delle dinamiche HR, e cioè il **wellbeing** aziendale.

Attraverso iniziative, benefit e piani welfare, il datore di lavoro partecipa al miglioramento della vita del dipendente, rafforza il clima aziendale, aumenta le performance. E, mai come nel post pandemia, l'organizzazione può assumere un ruolo di strumento funzionale per garantire al lavoratore il work-life balance, con un piano di welfare aziendale che aumenti il potere d'acquisto delle famiglie senza che ne aumenti il

Sempre più dipendenti intervistati – oltre ai servizi alla persona, convenzioni per accesso a beni o servizi, divertimento, sport e shopping – chiedono opportunità di **accesso a servizi** alla famiglia poiché aumentano le spese di gestione di rette d'asilo, mutui, istruzione, mobilità. Il dipendente ha la possibilità di integrare il reddito e rispondere concretamente ai bisogni personali e/o della famiglia, utilizzando la somma erogata nella sua totalità, senza che sia soggetta a tassazione. L'ultimo passaggio da manuale della "perfetta gestione HR" attiene alla **corretta comunicazione e condivisione**

dell'iniziativa welfare ai propri dipendenti, che divengono consapevoli di quanto l'azienda cerca di operare per il loro benessere e dei vantaggi fiscali che ne derivano. In tal modo si contribuisce ad aumentare la motivazione dei lavoratori, riducendo il turn over e migliorando in generale il clima aziendale.

### Tipologie di benefit e modalità di attuazione

Le principali tipologie di welfare aziendale sono tre. Non sono soluzioni alternative e le aziende possono decidere di avvalersi di più di una nel proprio Piano di welfare.

#### 1 Welfare di Contratto nazionale.

Per la gestione del Welfare previsto nel CCNL di riferimento. Riguarda solitamente le soluzioni più semplici, rese obbligatorie dal contratto nazionale di settore, chiamate anche flexible benefits (buoni spesa, buoni carburante, ecc.).

#### 2 Welfare da Premio di Risultato (o di Produttività).

Consente di convertire in parte o totalmente il Premio di Risultato (PdR) in welfare aziendale. Richiede accordi bilaterali (sindacali aziendali o territoriali) legati a incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione. Se convertito in Welfare aziendale, non è soggetto a tassazione purché non superi i 3.000 euro all'anno, né venga corrisposto in presenza di reddito annuo superiore a 80.000 euro.

#### 3 Welfare Puro (o Premiale o On Top).

È la soluzione più flessibile, dedicata a categorie omogenee di lavoratori, e On Top, ossia in aggiunta alla retribuzione. Necessita di un regolamento aziendale unilaterale. È detto Premiale perché è possibile legarlo ad obiettivi aziendali e in questo caso non è soggetto a limiti di ammontare. I servizi, per essere esclusi dalla base imponibile, devono essere offerti o erogati a tutti i dipendenti o a loro categorie omogenee (gruppi, lavorazioni, caratteristiche identificabili).■

Avviso pubblico

# Logistica: un settore strategico anche per le mafie

## La costruzione di una rete di legalità organizzata è fondamentale all'interno del territorio

Marco De Pasquale *Osservatorio Parlamentare Avviso Pubblico*

**P**roseguono i lavori della **Consulta della Legalità**, il progetto promosso dalla Camera di Commercio di Verona, in collaborazione con Avviso Pubblico, con l'obiettivo di formare gli attori economici per prevenire e contrastare il radicamento mafioso nel territorio. Dopo aver riunito i quattro gruppi di lavoro (agricoltura, edilizia, logistica, turismo) per l'approfondimento dell'analisi dei rispettivi settori secondo il metodo dell'analisi swot – tra punti di forza e punti di debolezza, tra opportunità e minacce – si è ora aperta la fase della restituzione alla cittadinanza, con l'organizzazione di alcuni convegni pubblici e aperti. Obiettivo di questi appuntamenti è quello di **potenziare la Rete di legalità** organizzata nel nostro territorio, mettendo intorno allo stesso tavolo i rappresentanti delle categorie economiche, delle organizzazioni sindacali, dei consumatori, del mondo delle professioni, in costante dialogo con le istituzioni e con le Forze dell'ordine, con cui condividere elementi di analisi avanzando sempre proposte operative concrete ed attuabili.

Il primo, in ordine cronologico, di questi convegni è stato quello che si è tenuto, presso la sede della Camera di Commercio di Verona, il 16 ottobre dal titolo **“Prevenire l'infiltrazione mafiosa nel settore della logistica. Quali politiche e strumenti?”**. Con un parterre di ospiti d'eccezione, l'occasione è stata



quella di analizzare potenzialità e criticità di un comparto economico che, nella provincia scaligera, rappresenta un pezzo fondamentale anche per via della posizione strategica di Verona. Basti pensare che l'Interporto Quadrante Europa è il primo in Italia per movimentazione merci, con un andamento del traffico nel 2021 che è stato di 8,5 milioni di tonnellate su ferrovia e di 22 milioni di tonnellate su gomma. Un settore in espansione che, anche per questo motivo, risulta attenzionato dalle stesse organizzazioni mafiose: il principio utilitaristico che le guida le porta sempre ad indirizzare i loro affari proprio dove risultano maggiori le occasioni di arricchimento e di profitto. È noto, ormai, che **non ci sono contesti economici immuni**, come ha ricordato, durante il convegno, **Cosimo**

**Mancini della Direzione Investigativa Antimafia**. Non è un caso se alcune interdittive antimafia emanate nel veronese hanno coinvolto ditte operanti nella logistica: vale, ad esempio, per le due interdittive dell'aprile 2022 verso una società di Verona attiva nel commercio all'ingrosso e al dettaglio e verso una società di Nogarole Rocca attiva nel settore trasporti; così come vale, più recentemente, per l'interdittiva emessa a febbraio nei confronti di una società di Mozzecane attiva nel settore auto-transporti. Si noti che in tutti e tre i casi era coinvolta la 'ndrangheta.

È anche per questo motivo che **assume importanza strategica l'implementazione del sistema dei controlli**. Le strutture complesse, come l'Interporto di Verona, con i suoi nu-



meri e i suoi flussi, necessiterebbero di adeguate forme di monitoraggio e verifica, con un salto di qualità sul piano tecnologico e con il rafforzamento del personale. Alcuni esempi, non distanti da Verona, sono emersi proprio durante il convegno. **Zeno D'Agostino, presidente dell'Autorità di Sistema Portuale del Mar Adriatico Orientale e della European Sea Ports Organisation**, ha spiegato, numeri ed esperienze alla mano, quanto la digitalizzazione possa diventare un'alleata preziosa in questa direzione, così come l'investimento in macchinari sofisticati e all'avanguardia (ad esempio gli scanner per i container). Non solo: controlli

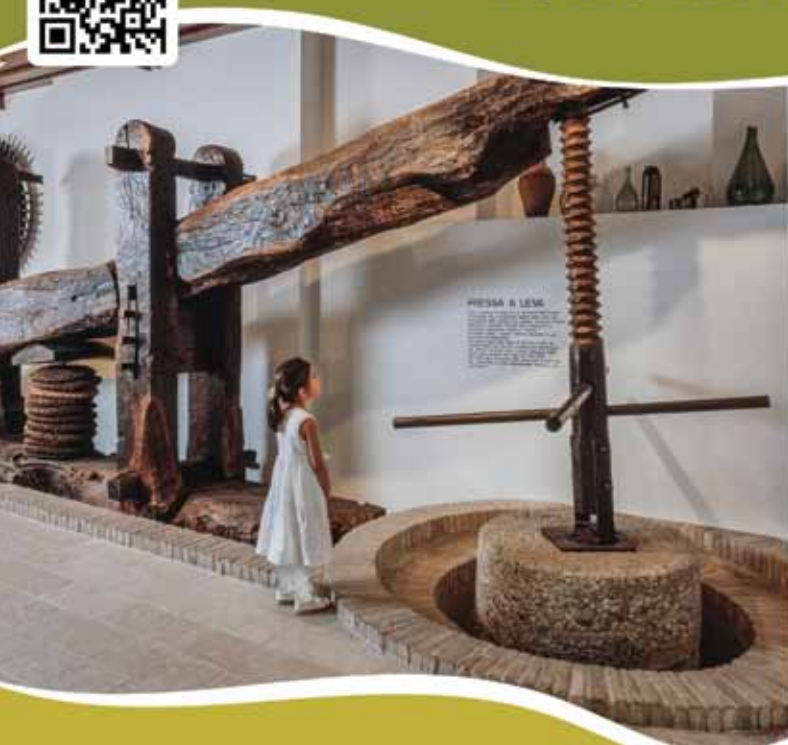
efficaci sono anche quelli coordinati e diffusi sul territorio, come ha ricordato **Nicola Boaretti del Consorzio Zai**.

È, del resto, sul territorio che emergono rischi e criticità. Tra le segnalazioni più frequenti durante i lavori del gruppo c'è quella relativa alla presenza di soggetti con ampia disponibilità di liquidità che, formulando offerte completamente fuori mercato, rischiano di espellere dalla competizione tutti quegli imprenditori che operano nella legalità e nel rispetto delle regole. È in quest'ottica che si rende necessaria un'alleanza tra tutti gli operatori e gli attori istituzionali e sociali interessati ad implementare un sistema che fa del rispetto delle regole il suo perno fondamentale.

**Altro campanello d'allarme** è, infine, quello relativo alla **mancata applicazione del contratto collettivo corretto**: secondo dati di Veneto Economia, nel 2021 nella nostra Regione su 102 mila contratti in essere, 23.635 appartengono ad aziende che, pur operando nel settore della logistica, non applicano, come invece dovrebbero, i contratti della logistica. Come si può notare, dunque, in un settore davvero strategico per Verona come quello della logistica, **la costruzione di una rete di legalità organizzata è quanto mai preziosa e importante** per fare del rispetto delle regole un elemento condiviso a vantaggio e beneficio di tutto il sistema.■



## L'OLIO ELEVATO AD ARTE



Dal 1963  
a Cisano  
di Bardolino

MUSEUM.IT  

**MUSEUM**<sup>®</sup>  
Museo dell'olio e shop

**60**  
1963-2023

# Insolvenza 2023-25: le prospettive globali



Andrea Pignagnoli *Macroeconomic Content Specialist Allianz Trade*

**U**n'accelerazione in avanti. Prevediamo **un'ulteriore accelerazione delle insolvenze globali** nel 2024 (+10% a/a da +6% nel 2023), rispetto al +4% previsto in precedenza, prima di stabilizzarsi con un miglioramento limitato nel 2025 (-2%). In entrambi gli anni, **il risultato globale deriverebbe da una dinamica ad ampio raggio.**

Nel 2024, la maggioranza dei Paesi contribuirebbe al rialzo, con aumento del +9% annuo in media semplice per i Paesi interessati, con incrementi maggiori in Stati Uniti (+22%), Italia (+24%) e Paesi Bassi (+28%). Nel 2025, la maggioranza dei Paesi vedrebbe una quasi stabilizzazione o un numero in-

feriore di insolvenze, con un calo del -7% a/a in media semplice per i Paesi interessati e diminuzioni maggiori nelle piccole economie dell'Europa occidentale (Irlanda, Paesi nordici) e in pochi casi specifici (Spagna, Ungheria, Corea del Sud, Turchia).

**La maggior parte dei mercati avanzati si prevede che già alla fine del 2023 tornerà ai livelli pre-pandemici.** L'aumento globale spingerebbe tre Paesi su cinque al di sopra del numero di insolvenze pre-pandemia nel 2024, rispetto a poco meno della metà nel 2023. Tuttavia, alla fine del 2023, la normalizzazione delle insolvenze aziendali sarà completa nella maggior parte delle economie avanzate, in par-

ticolare in Europa occidentale, dove hanno recuperato più rapidamente (Spagna dal 2021, Regno Unito, Svizzera, Danimarca e Finlandia nel 2022), ma anche in Canada e in Asia (Giappone, Corea del Sud), con due eccezioni degne di nota che dovrebbero comunque entrare nel club nel 2024, ovvero Stati Uniti e Germania.

**In Europa occidentale,** l'aumento delle insolvenze aziendali dovrebbe superare il +10% nei primi quattro mercati (Germania, Francia, Regno Unito e Italia). A livello regionale, ci aspettiamo un'ulteriore accelerazione nel 2024 (+13% dal +5% del 2023), per il quarto anno consecutivo, che ha già portato la regione a superare



il livello pre-pandemico nel 2022 (con un +4%). I maggiori aumenti dovrebbero essere registrati in Portogallo (+19%), Italia (+24%) e Paesi Bassi (+28%), oltre a un recupero in Spagna. La maggior parte dei Paesi registrerebbe un altro aumento, ma più contenuto, rispetto al 2023, per il quale si prevede di raggiungere cifre considerevoli a due cifre: Paesi Bassi (+59% a/a nel 2023), Francia (+36%), Irlanda (+28%), Svezia e Finlandia (+25%) e Germania (+22%). Il 2025 dovrebbe vedere un'ampia ma moderata diminuzione delle insolvenze nei vari Paesi (-7% per l'indice regionale). In **Germania**, le insolvenze delle imprese hanno già subito un'accelerazione nel 2023 rispetto al livello (molto) basso registrato negli anni passati. Nel 1° semestre, i dati ufficiali hanno registrato un aumento del +20% su base annua, con il commercio (+296 casi su base annua nel 1° semestre, +475 negli ultimi 12 mesi), l'ospitalità (+194 e +231) e le costruzioni (+193 e +357), in particolare il sotto-settore dello sviluppo di progetti, a guidare la tendenza al rialzo. I dati alternativi indicano la stessa direzione per il terzo trimestre e ci aspettiamo una continuazione della tendenza al rialzo nel breve termine. La debolezza dell'attività economica e le sfide strutturali dovrebbero mantenere le insolvenze delle imprese al di sopra del livello raggiunto nel 2019 quando è scoppiata la pandemia Covid-19, a circa 19.400 casi nel 2024 (+9% a/a) e 19.100 nel 2025. (-2%).

In **Francia**, la tendenza al rialzo delle insolvenze delle imprese ha perso solo moderatamente trazione per tutto l'anno, che sta per concludersi con una notevole impennata (+36% a/a) per il secondo anno consecutivo (+49% nel 2022), con un ritorno delle insolvenze delle grandi imprese.



Fonti: Fonti nazionali, Allianz Research

Numero di insolvenze previsto per il 2023-2025, economie avanzate selezionate, base 100: anno 2019

Il processo di normalizzazione continua a diffondersi tra i settori, con un forte recupero in quelli precedentemente sostenuti in modo massiccio dalle misure statali come ospitalità, industria e commercio. La maggior parte dei settori sembra ormai destinata a superare i livelli pre-pandemici. La riaccelerazione dell'economia a partire dalla seconda metà del 2024 sarà troppo moderata e tardiva per consentire un miglioramento sensibile del numero annuale di insolvenze, in un momento in cui le condizioni di finanziamento rimarranno rigide. Prevediamo che le insolvenze delle imprese rimarranno stabili nel 2024 a 57mila casi.

Nel **Regno Unito**, prevediamo che entro il 2025 le insolvenze aziendali si manterranno circa il 30% al di sopra dei livelli pre-pandemici, con un nuovo numero elevato di insolvenze sia nel 2024 (29.850 casi, ossia +5%) che nel 2025 (28.400 casi, ossia -5%). Finora, ospitalità, commercio e settore manifatturiero sono i principali contributori all'aumento del 2023 – che dovrebbe raggiungere il +16%, ossia +3.900 casi – ma tutti i settori hanno già ampiamente superato i livelli del 2019. Le imprese nazionali sono rese fragili dal susseguirsi di shock e sfide che hanno dovuto gestire negli ultimi anni (questioni legate alla Brexit, Covid-19, inasprimento monetario anticipato, inflazione rapida e vischiosa). Prevediamo che rimarranno tali anche nel 2024-25, mentre le prospettive economiche e finanziarie miglioreranno solo moderatamente entro il 2025 e le imprese saranno esposte al muro del rimborso del debito. ■

L'**Italia**, dopo essersi distinta per il basso numero di fallimenti fino al 2022, **rischia una notevole accelerazione dei fallimenti aziendali** entro il 2025. Il processo di normalizzazione è iniziato più tardi, all'inizio del 2023, e in modo disomogeneo tra i vari settori fino al terzo trimestre del 2023, con fallimenti in forte aumento nel settore manifatturiero e nella maggior parte dei servizi, ma ancora stabili nel settore del commercio al dettaglio e dell'ospitalità, e in calo nel settore dei trasporti/magazzino e delle costruzioni. L'attività edilizia subirà un netto rallentamento dopo essere stata gonfiata dal regime di credito fiscale del superbonus. L'accelerazione dell'inversione di tendenza registrata nel corso dell'anno dovrebbe portare il 2023 a chiudere con 8.250 casi (ovvero +1.090 casi o +15% a/a). Prevediamo che la prolungata debolezza dell'economia fino alla prima metà del 2024 si diffonderà in tutti i settori, mentre le imprese dovranno affrontare costi più elevati, tassi di interesse più alti e una minore disponibilità di finanziamenti. Le insolvenze delle imprese dovrebbero continuare a recuperare nel 2024 (+24%, ossia +1.950 casi) e rimanere stabili nel 2025 (10.200 casi). L'Italia non dovrebbe chiudere il gap con il numero di insolvenze del 2019, ma il contesto legale è cambiato dopo il Codice della crisi e dell'insolvenza.



ADVANCED MIXING

TECHNOLOGIES



fax 045 907427  
www.albrigi.com



Albrigi



Master Plants



Mixer



MADE IN ITALY



A world of services

 **SCHOOL**  
TECHNICAL COURSE

 **TRAINING**  
CONTINUOUS TRAINING

 **MEETING**  
TECHNICAL MEETINGS

 **ACADEMY**  
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

 **RENT**  
RENTAL SERVICE

# IL FACTORING come opportunità

Ottima (anche) per chiudere un buon anno

Alessio Zordan *Responsabile Mercati Fidi Nord Est*

**C**rediti verso clienti per misurare lo stato di salute aziendale? Nell'attività di analisi di merito creditizio è certamente vero che la voce iscritta all'attivo dello stato patrimoniale (sezione C. II) è valutata con grande at-

tenzione, per almeno un paio di aspetti in particolare. In primis, perché **i crediti commerciali hanno a che fare con i flussi di cassa** e, a tal proposito, è da ricordare quel motto che spesso si sente ripetere all'interno delle banche:

“Il fatturato è vanità, il profitto è salute, la cassa è realtà”. **Possono risultare indice di misurazione del potere negoziale dell'impresa** nei confronti dei propri clienti, soprattutto se confrontati con i dati di settore oggi facilmente di-





sponibili e sempre più puntuali. Non ultimo, **possono suggerire interpretazioni negative** rispetto alla volontà dell'impresa di nascondere eventuali perdite di bilancio latenti.

**Prevenire è meglio che curare** deve continuare ad essere invece il motto in azienda. L'impresa che adotta una sana e prudente gestione deve necessariamente monitorare con costanza lo stato dei propri crediti commerciali, con un'ottica di prevenzione. Magari non si potrà sempre avere a disposizione un Credit Analyst, va però altrettanto evitato di non preoccuparsi degli incassi perché "quel cliente fa tanto fatturato, lo conosco da sempre, e presto o tardi pagherà". Il rischio di essere "vanitosi" è sempre reale ma potrebbe costare molto caro.

Le **relazioni commerciali** sono sempre delicate, e spesso molto personali. Ricordando Pareto, che con i suoi studi giunse a dimostrare la regola statistica dell'80/20, viene facile pensare alle tante imprese con portafoglio clienti che concentrano l'80% del fatturato sul 20% degli stessi, o altre che addirittura si possono considerare mono-clienti. Verso questi clienti primari è comprensibilmente complicato mostrarsi sempre intransigenti, commercialmente parlando. E allora come fare a garantire sempre una sana e prudente gestione? Un numero sempre maggiore di imprese sta

scegliendo di farsi aiutare da professionisti in tale ambito.

Factor, factoring, factotum... non esageriamo però! Il **Factor** è quella società, iscritta in un apposito albo tenuto dalla Banca d'Italia, cui un'impresa può cedere i propri crediti commerciali per ottenere subito liquidità. L'**attività di factoring**, così presentata, può risultare identica all'attività bancaria di anticipazione dei crediti commerciali (sconto fatture, anticipo Ri.Ba., ecc.) tuttavia è ben più complessa. L'anticipazione dei crediti non ancora scaduti è una parte



dell'attività delle **società di factoring**, che sono nate invece con lo scopo di gestire e amministrare gli stessi crediti, e di assumersi l'onere di riscuoterli. Si tratta di **professionisti nella gestione dei pagamenti da parte dei debitori**; possono dunque essere queste le persone giuste per intervenire in quelle "delicate e personali relazioni commer-

ciali"? I debitori "cedibili" sono molte volte controparti già conosciute dai Factor, perché clienti di altre imprese cedenti, piuttosto che loro stessi cedenti. Questa situazione è, e sembra lo sarà anche nei prossimi anni, sempre più frequente, ne è prova la **forte crescita che da tempo sta registrando il mercato del factoring**, sia in termini di turnover (volumi di crediti gestiti) che di imprese coinvolte. Non saranno sempre relazioni così personali ma almeno c'è una conoscenza reciproca. Rimane poi sempre chiaro che la relazione principale è quella commerciale sottostante tra l'impresa cedente e il proprio cliente/debitore ceduto. Quindi, oltre all'anticipazione dei crediti non ancora scaduti, che può fare anche la banca, il servizio esternalizzato di gestione e amministrazione degli incassi, che si potrebbe continuare a preferire di tenere internamente, c'è qualche altra opportunità?

L'anticipazione dei crediti non ancora scaduti, fatta dalla banca, è generalmente "pro solvendo", e pertanto l'eventuale insolvenza del debitore graverà sull'impresa cedente. Nel factoring invece è prevista anche l'**opzione di cessione del credito "pro soluto" a titolo oneroso**, che vede l'impresa cedente non rispondere della solvenza del debitore, ma solamente garantire l'esistenza del credito al momento della cessione. I crediti ceduti con la formula del "pro soluto" permettono all'impresa cedente di ottenere subito liquidità, al netto dei costi da pagare al Factor, ma non permettono di eliminare la voce "crediti verso clienti" dall'attivo di bilancio, né di "alleggerire" l'esposizione segnalata nella Centrale dei rischi. Esiste un'ultima opzione, che può essere opportunamente valutata e sfruttata, soprattutto in vista della chiusura dei bilanci, ed è la **cessione cosiddetta Atd, a titolo definitivo**. L'incasso definitivo dei crediti pro soluto al 100% consente al cedente di eliminarli dall'attivo circolante, migliorando immediatamente la propria struttura del capitale circolante e la propria posizione finanziaria netta, e indicatori di bilancio e rating bancari... ovvero migliori condizioni di accesso ad nuovo credito. ■

# Il valore della **SOSTENIBILITÀ**

Di opportunità, strumenti e prospettive per le PMI si è parlato nell'incontro promosso da Confimi Apindustria Verona con un focus sul settore del marmo

**F**are impresa sul territorio significa parlare delle nuove sfide e prospettive di mercato che attendono gli imprenditori. Questo l'obiettivo della serie di incontri promossi da Apindustria Confimi Verona a partire da un settore strategico per Verona qual è quello lapideo. Se n'è parlato il 14 novembre nell'evento **"Il valore della sostenibilità per le PMI. Opportunità, strumenti e prospettive"** organizzato con il supporto di Val di Pan, Asmave Consorzio Marmisti Veronesi e Verona Stone District con il contributo di Allianz Trade Agenzia di Verona.

«Per valutare un'impresa oggi non basta più fare riferimento esclusivamente ai dati finanziari. Per le PMI il rispetto dei valori legati alla sostenibilità si sta trasformando da dovere etico a requisito normativo imprescindibile», ha sottolinea-

to il **presidente di Confimi Apindustria Verona, Claudio Cioetto**, nell'aprire la serata che si è tenuta alla ex Videomarmoteca a Volargne di Dolcè (Verona).

Allo "Scenario macroeconomico e prospettive di mercato" ha dedicato il suo intervento **Mattia Onofri, Credit Underwriter Leader di Allianz Trade Italia**, con un focus che ha spaziato tra Verona e l'Italia fino a panorami internazionali. Dai dati sui consumi all'impatto dell'inflazione. «*In un ciclo economico irripetibile e mai visto come quello attuale, c'è una componente: nel 2022 moltissime imprese hanno incrementato in media marcata le proprie giacenze di cassa o alcune hanno contratto indebitamento a tasso favorevole, sebbene non ne avessero bisogno, mettendo in sicurezza un po' di finanza*», ha evidenziato l'esperto. Tuttavia,



«almeno per tutto il prossimo anno ci sarà una dinamica dei tassi funzionale a combattere il trend dell'inflazione». L'assicurazione del credito è la bussola per potersi orientare in questo mondo che ha maggiore complessità rispetto ad altri momenti storici.

La sostenibilità al giorno d'oggi? È un «must have per le aziende», secondo **Ada Rosa Balzan** (fondatrice, vicepresidente e amministratore delegato di Arb) che si occupa di sostenibilità da 25 anni. «L'Italia ha grandi potenzialità – ha premesso –, soprattutto nelle PMI che fanno sostenibilità nel quotidiano, spesso in maniera inconsapevole, però non valorizzano all'esterno, sui mercati, nella comunicazione e con strumenti di accesso al credito». Se prima la sostenibilità (tema importante e ampio) poteva essere un «desiderata, la pandemia da Covid ha innescato l'accelerazione di un obbligo normativo e di richiesta di mercato». L'esperta ha spiegato cosa fare in concreto: primo step è un'analisi dei propri canali e correggere la comunicazione laddove ambigua, specie su tematiche quali il greenwashing; un'analisi tecnica, con dati precisi; decidere a livello strategico i temi sui quali puntare maggiormente e misurare i risultati; creare un piano editoriale dei contenuti; informarsi e formarsi sulle normative; infine, la redazione di un bilancio di sostenibilità.

**Fabio Cabianca dell'Ufficio Bandi e Finanziamenti di Confimi Apindustria Verona** ha illustrato le caratteristiche dello Sportello Sostenibilità: servizio che l'Associazione mette a disposizione delle PMI «per informare, formare e fare» con il coinvolgimento di un gruppo multidisciplinare di esperti.

A chiudere i lavori è stato **Andrea Borchia, presidente del Settore Lapideo di Confimi Apindustria Verona e presidente di Marmi Colombaro**, che ha rimarcato la valenza dell'incontro e la necessità del confronto. «Parlare di sostenibilità, conoscere le dinamiche e i criteri di impegno nelle dimensioni ambientale, sociale e di governance:

sono passaggi fondamentali». Aiutano, ha concluso, «a comprendere meglio la sfida che ci attende nel prossimo futuro nei confronti dell'ambiente, della comunità e delle aziende. In particolare nel settore lapideo che dovrà essere sensibile ad un protocollo di

comportamento per quanto riguarda l'uso consapevole delle risorse ambientali, gli scarti di lavorazione e il loro recupero». Sfida che per Borchia richiede la massima sinergia da parte del sistema, una presa di coscienza collettiva e azioni concrete. ■

## Una tesi di laurea sulle PMI e lo sviluppo sostenibile

Rivolgere uno sguardo particolare alle Piccole e Medie Imprese del Veneto per far emergere le modalità e le attenzioni con cui stanno approcciando o affrontando le tematiche di sostenibilità. Su questo si è concentrato Edoardo Cantiero che il 24 ottobre ha ultimato il suo percorso di studio magistrale in Gestione d'azienda profilo General Management, presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, con l'elaborato di tesi «Le politiche per la finanza per lo sviluppo sostenibile in Europa: evoluzioni recenti e prospettive future. Il ruolo del Regolamento Tassonomia».

«Un'analisi di queste dinamiche è stata resa possibile attraverso la piena collaborazione instaurata con Apindustria Confimi Verona, che si è rivelata disponibile nel facilitare il dialogo con le PMI del tessuto industriale del Veneto». Il fulcro della tesi, spiega il neolaureato intervenuto al convegno, «pone l'attenzione sulle PMI, estremamente importanti per la loro rilevanza economica nel contesto italiano ed europeo». Secondo i dati del Sistema statistico

regionale del Veneto inerenti al 2022, riporta, il Veneto vanta la presenza di 430 mila imprese, di cui il 99,8% sono Piccole e Medie Imprese.

Quando si parla di sostenibilità, soprattutto con riferimento al Veneto, «emerge chiaramente la necessità di recepire dalla voce delle imprese quali siano i loro obiettivi, le sfide e le difficoltà che stanno affrontando lungo questo percorso». Numerosi gli spunti forniti, attraverso i quali è emersa una conoscenza sviluppata sui temi legati agli obiettivi ambientali della Tassonomia Europea e alle pratiche di economia circolare. Quest'ultima tematica, «sempre più al centro dell'operatività industriale, è risultata essere particolarmente rilevante. Forte la consapevolezza di avere la possibilità di sfruttare queste pratiche per diminuire, in futuro, i costi operativi».

Altro punto di riflessione, prosegue Cantiero, riguarda la necessità di dialogo tra PMI e istituti finanziari per la definizione di pratiche da adottare e rendicontare. Standard e obiettivi che diventeranno più importanti in sede di valutazione delle imprese per accedere ai finanziamenti, in molti casi sono risultati poco conosciuti. In questo quadro, «è stato sottolineato dalle imprese l'importante ruolo delle associazioni di rappresentanza in qualità di accompagnatori nello sviluppo della conoscenza, dove talvolta questa manca».





# Imprenditori si diventa incontrando le aziende

Due eventi, oltre 60 giovani coinvolti, 9 Comuni. Sono i numeri del progetto di Confimi Apindustria Verona per avvicinare il mondo delle imprese alle nuove generazioni

**I**mprenditori come “coach” per insegnare alle nuove generazioni a rendere concrete le idee d’impresa. Questa la finalità degli incontri “**Imprenditori si diventa**”, organizzati da Confimi Apindustria Verona nell’ambito del progetto “**Fare impresa: giovani, donne e territorio**”. L’iniziativa, realizzata con il contributo della Camera di Commercio di Verona, è stata sposata dai 9 Comuni della provincia scaligera coinvolti e riuniti nel Comitato Intercomunale delle Politiche Giovanili: San Giovanni Lupatoto (capofila del progetto), Albaredo, Buttapietra, Isola Rizza,

Palù, Ronco, San Martino Buon Albergo, Zevio e Caldiero. Sono stati **oltre 60 i giovani di Verona e provincia a prendere parte all’iniziativa**. Due le date: il 4 ottobre a San Martino Buon Albergo e l’8 novembre a San Giovanni Lupatoto. Stessa la formula, con la partecipazione della **influencer Valentina Raso**, il coordinamento di Francesco Menegalli di Target Fattore Salute e la presenza di diversi **imprenditori associati**. A San Martino sono intervenuti Carlo Grosule (Unimec) affiancato da Silvia Bonomi (Forno Bonomi) e Angelo Lavarini (Corte San Benedetto). A San Giovanni, a







narrare le loro esperienze aziendali sono intervenuti Michele Ghibellini (Officine Airaghi), Federico Marcato (Gagliano Marcati) e Paolo Aldegheri (Cantina Aldegheri).

Gli imprenditori hanno raccontato i loro inizi, per incoraggiare i giovani a credere in se stessi e nelle opportunità che possono cogliere; hanno poi affiancato i partecipanti come business coach nella realizzazione di un progetto imprenditoriale; Dall'altra parte, i ragazzi e le ragazze hanno messo in pratica in un business game le proprie intuizioni imprenditoriali. Ed è stato un successo che ha portato alla concretizzazione di diverse idee, due delle quali sono state premiate nei rispettivi incontri.

“Fare impresa: giovani, donne e territorio” è il progetto di Confimi Apindustria Verona a sostegno delle aziende. In continuità con la precedente iniziativa “Officina delle Imprese Veronesi: insieme per lo sviluppo”, prosegue la collaborazione tra Associazione delle Piccole e Medie Imprese e imprenditori al fine di realizzare incontri mirati alla crescita imprenditoriale, con particolare attenzione alle nuove generazioni. La finalità è affrontare in modo concreto temi legati allo sviluppo delle aziende del territorio, con sguardo approfondito su imprenditoria giovanile e femminile. Azioni concrete che siano da volano per la crescita economica locale. ■

formazione

## Uno stand a JOB&Orienta

### Colloqui e giochi di ruolo per avvicinare giovani e imprese

**C**amminare accanto alle giovani generazioni è una delle missioni di Confimi Apindustria Verona che quest'anno era presente in Fiera, dal 22 al 25 novembre, per l'edizione 2023 di **JOB&Orienta**.

La partecipazione al salone dell'orientamento su scuola, formazione e lavoro è stata resa possibile grazie al progetto **“Fare impresa: giovani, donne e territorio”**, realizzato con il contributo della Camera di Commercio di Verona.

Per quattro giorni, numerosi sono stati gli studenti e le studentesse che si sono affacciati allo stand creato dall'Associazione nel padiglione 7, dedicato a Lavoro e Alta Formazione. Da una parte, è stata una vetrina per le imprese associate che hanno potuto presentare la propria realtà e raccogliere candidature. Dall'altra parte, in vari laboratori, i giovani hanno potuto partecipare al gioco di ruolo su come sostenere un colloquio conoscitivo e compilare un questionario di orientamento professionale.

### Catalogo Formazione: i nuovi corsi

È in uscita il Catalogo Formazione di Confimi Apindustria Verona, disponibile alla consultazione sul sito [www.apiverona.it](http://www.apiverona.it). Il calendario comprende i corsi di formazione obbligatoria in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro e percorsi formativi di carattere continuo e interaziendale su tematiche di attualità. Per ulteriori informazioni, contattare l'Ufficio Formazione: 0458102001.

### Le opportunità di Fondimpresa

È stata estesa a 1 milione di euro la qualificazione di Confimi Apindustria Verona come soggetto proponente sugli Avvisi del Conto di Sistema Fondimpresa. L'organizzazione mette a disposizione un'ampia offerta formativa aziendale e interaziendale per dipendenti (operai, impiegati o quadri) finalizzata allo sviluppo delle competenze di base e trasversali dei lavoratori. Per ulteriori informazioni, contattare l'Ufficio Formazione: 0458102001.



# Emissioni in atmosfera: obblighi e opportunità per le industrie

Una corretta gestione di fumi e polveri e più in generale delle emissioni prodotte dagli impianti non è solo necessaria per la tutela dell'ambiente, ma per sviluppo e produttività aziendale

Nicolò Fazioni *Area consulenza strategica CDM Systems S.r.l.*

**U**no dei temi più urgenti e più decisivi per la qualità dello sviluppo del settore metalmeccanico del nostro territorio è sicuramente quello ambientale. L'attenzione che da più parti viene posta, anche a livello normativo, verso la **sostenibilità dei processi industriali, produttivi e commerciali** è ormai un must.

Molto spesso tale indicazione viene recepita come un mero obbligo che complica il nostro compito di fare azienda. Crediamo, però, che questo atteggiamento diffuso non colga l'altra faccia della medaglia, ovvero **l'insieme di opportunità, non solo per l'ambiente ma anche per le nostre aziende**, che possono conseguire da una gestione consapevole di questi aspetti.

In ambito metalmeccanico, si tratta in modo particolare di **controllare e gestire polveri e nebbie oleose** conseguenti ai processi produttivi: un aspetto che, come vedremo più avanti, può produrre notevoli benefici sia per la salute dei lavoratori sia per la produttività degli impianti. Ma entriamo nello specifico e proviamo a creare un focus sull'emissione in atmosfera dovuta ai processi industriali, un aspetto di grande attualità.

La norma di riferimento in materia è il **D.lgs 152/2006** che ha definito una nuova modalità per il rilascio, il rinnovo e il riesame delle autorizzazioni alle emissioni in atmosfera (specifico riferimento all'articolo 269 del D.lgs 152/06). Si tratta del cosiddetto Testo unico ambientale, meglio noto come **Codice Ambientale**, entrato in vigore il 29 aprile 2006.

La parte quinta del D.lgs 152/2006 art. 268 lettera a ha dunque l'obiettivo di **prevenire l'inquinamento atmosferico**. Ma cosa intendiamo in senso tecnico per inquinamento atmosferico?

Il D.lgs lo definisce come: "Tutte le modificazioni dell'aria atmosferica, dovute all'introduzione nella stessa di una o più sostanze in quantità e con caratteristiche tali da ledere o da costituire un pericolo per la salute umana o per la qualità dell'ambiente oppure tali da ledere i beni materiali o compromettere gli usi legittimi dell'ambiente".

In altre parole, possiamo dire che si tratta dell'introduzione nell'atmosfera di qualsiasi sostanza solida, liquida che possa causare inquinamento.

A livello di Unione Europea sono state elaborate altre nor-

mative che dovremo tenere a riferimento:

- Direttiva 2008/50/CE relativa alla qualità dell'aria ambiente e per un'aria più pulita in Europa, recepita in Italia con D.lgs. 155/2010;
- Direttiva 2010/75/UE sulle emissioni industriali (Ied, Industrial Emission Directive), recepita in Italia con il D.lgs. 46/2014;
- Direttiva 2015/2193/UE che stabilisce le norme per la limitazione e il monitoraggio delle emissioni in atmosfera di alcuni inquinanti originali dai medi impianti di combustione, recepita in Italia con D.lgs. 183/2017;
- Direttiva 2016/2284/UE stabilisce i nuovi impegni nazionali per ridurre le emissioni atmosferiche antropogeniche (Nec), recepita in Italia con D.lgs. 81/2018.

Secondo i dati diffusi dal Parlamento Europeo, **in Unione Europea l'utilizzo di energia è responsabile del 77,1% delle emissioni di gas effetto serra**, circa un terzo del quale attribuibile ai trasporti. La quota restante di emissioni proviene per il 10,55% dall'agricoltura, per il 9,10% dai processi industriali e di utilizzo del prodotto, per il 3,32% dalla gestione dei rifiuti.

Più in generale, la sesta relazione di valutazione del Gruppo intergovernativo di esperti sul cambiamento climatico (in inglese Intergovernmental Panel on Climate Change, Ipcc) indicano che **le emissioni di gas serra connessi alle attività umane, sono responsabili del riscaldamento di circa 1,1° dall'inizio del Novecento.**

L'Italia si classifica al quarto posto in termini di chilotonnellate di CO<sub>2</sub> emessa, sebbene con un certo distacco dai primi tre Paesi classificati: in ordine Germania, Regno Unito e Francia. Mentre a livello mondiale l'Unione Europea, anche grazie all'attenzione diffusa sul tema, si pone ben dietro agli Usa e in particolare alla Cina, seppure davanti ad India e Russia.

Quando parliamo di inquinamento dobbiamo distinguere con attenzione in quanto gas, polveri, radiazioni, onde sonore sono tutti fattori importanti ma

tra loro molto diversi. A scopo di sintesi ci concentreremo sui **fumi, inquinanti generati dai processi di produzione di un'azienda metalmeccanica.**

La maggior parte delle industrie metalmeccaniche immette nell'atmosfera fumi, polveri, nebbie oleose che conseguono ai processi produttivi. **Tali sostanze non sono solo inquinanti per l'ambiente, ma altamente nocive per l'uomo.** A tal riguardo è molto importante riferirci alla **nuova norma UNI 11304** parte 3 che definisce lo stato dell'arte sui requisiti prestazionali e di progettazione dei depuratori d'aria a matrice filtrante per la corretta gestione di nebbie oleose, polveri, fumi, composti organici volatili presenti nelle emissioni di processi industriali.

Le aziende del comparto metalmeccanico possono quindi seguire questa normativa e, sfruttando le diverse agevolazioni, realizzare **impianti di aspirazione industriale coerenti, moderni ed efficienti.** Oltre a implementare un sistema che salvaguarda

l'ambiente da emissioni nocive, ci sono almeno due aspetti che riguardano direttamente l'azienda e che possono diventare per essa delle opportunità vantaggiose.

Da una parte, l'emissione di fumi è pericolosa per la salute dei lavoratori: le particelle dei fumi industriali possono depositarsi sulle pareti, i macchinari, i pavimenti. Sappiamo bene quanto sia focale valorizzare le proprie risorse umane, creando un ambiente di lavoro sano che possa portarle ad esprimersi in modo completo e appagante. Dall'altra parte, le polveri rimangono in sospensione nell'ambiente, finendo per diminuire le prestazioni di un impianto con un conseguente calo della sua produttività.

Proprio per questi ultimi punti, riteniamo che una corretta gestione dei fumi e delle polveri, e più in generale delle emissioni prodotte dai propri impianti industriali, non sia solo una prassi necessaria per la tutela dell'ambiente, ma anche per lo sviluppo e la produttività della propria azienda. ■





# Cybersecurity: come difendere l'azienda dai rischi informatici

## Consigli pratici per migliorare la sicurezza informatica

Francesco Ziviani *Owner & Sales manager Surftech S.r.l.*

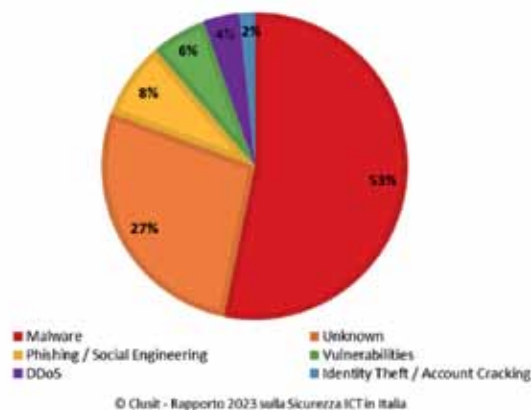
La cybersecurity è diventata una delle principali preoccupazioni per le imprese di tutte le dimensioni. Gli attacchi informatici sono sempre più sofisticati e possono avere un impatto negativo significativo sulle imprese, sia in termini economici che di reputazione. In questo articolo, discuteremo dell'importanza della **cybersecurity** per le imprese e forniremo alcuni consigli pratici per aiutarle a migliorare il livello della loro sicurezza informatica.

### Principali rischi informatici

Le imprese devono affrontare una serie di rischi informatici, tra cui i più comuni e frequenti sono i seguenti:

- **Attacchi ransomware:** attacchi informatici che bloccano l'accesso ai dati dell'azienda e chiedono un riscatto per sbloccare gli stessi.
- **Attacchi di malware:** l'uso di un software malevolo come virus, worm, cavalli di Troia e spyware è un metodo ormai vecchio e conosciuto da tutti ma che porta buoni risultati

TECNICHE DI ATTACCO IN ITALIA 2022





agli attaccanti e quindi continua ad essere molto utilizzato in tutto il mondo.

- **Attacchi di phishing:** attacchi informatici che ingannano gli utenti a fornire informazioni sensibili, come credenziali di accesso o dati finanziari.
- **Violazioni dei dati:** incidenti in cui i dati sensibili di un'azienda vengono rubati/copiati o divulgati.
- **Attacchi DDoS:** attacchi informatici che sovraccaricano un sito web o un sistema informatico con traffico in modo da renderlo inutilizzabile.
- **Attacchi di Ingegneria sociale:** azioni dirette volte verso le persone/dipendenti al fine di sfruttare l'errore umano per ottenere credenziali e l'accesso ai sistemi, ai dati e ai servizi.

È importante che l'Azienda conosca questi rischi e soprattutto sia consapevole di quanto essa sia direttamente esposta. Erroneamente si ritiene che commissionando un **Penetration Test** (un test di sicurezza che lancia un falso attacco informatico per identificare eventuali vulnerabilità in un sistema informatico, ndr) si possa capire quali siano i punti deboli e le possibili "falle" attraverso le quali un attacco hacker possa avere successo. In realtà, l'attività che dà i migliori risultati è il **Vulnerability Assessment** che consiste in un'analisi basata su una metodologia ben precisa che ha lo scopo di **identificare tutti i possibili punti deboli** dei Sistemi IT, della rete, delle regole per accedere ai dati dell'organizzazione aziendale. A seguito di questa attività, per capitalizzare al meglio l'investimento fatto, è necessario definire un piano di azione rivolto a eliminare o ridurre le vulnerabilità più gravi e pericolose rilevate.

### Consigli pratici per migliorare la sicurezza informatica

Ecco alcuni consigli pratici per migliorare la sicurezza informatica:

- **Avere una strategia di cybersecurity:** le imprese devono definire una strategia di cybersecurity e un piano per mitigare i rischi informatici. È opportuno che questa strategia si basi su **raccomandazioni e best practice autorevoli e riconosciute**, allo scopo di non dimenticare nulla, stabilire le priorità in modo oggettivo e predisporre l'azienda a rispondere in modo strutturato a richieste che dovessero

arrivare da terze parti (ad esempio grandi clienti, società assicurative, istituti di rating e bancari, etc).

- **Effettuare un Vulnerability Assessment:** consente alle imprese di avere un quadro preciso di quali sono le aree critiche dal punto di vista della sicurezza informatica.
- **Formare i dipendenti alla cybersecurity:** le imprese devono formare i propri dipendenti su come riconoscere i tentativi di attacco e sulle best practice in materia di cybersecurity.
- **Implementare misure di sicurezza preventive:** le imprese devono proteggere i propri sistemi e dati da attacchi informatici e lo possono fare con l'aggiornamento del software e con la protezione degli accessi alle applicazioni e ai dati.



La cybersecurity è in definitiva un investimento importante che gli imprenditori devono fare per tutelare il proprio patrimonio aziendale e quindi proteggere la sopravvivenza della propria impresa. Oggigiorno non si può pensare di essere esenti da questo tipo di rischio e soprattutto non si deve cadere nell'errore che "...l'attacco capiterà ad altri ma non a me." La cronaca ci conferma che tutti dobbiamo essere pronti a fronteggiare un attacco in ogni momento. ■



# Riciclo o riuso: dramma o farsa?



Pietro Marcato *Presidente Settori Alimentari*

**E**cco come trasformare concetti di per se "virtuosi" in una ulteriore sconfitta per la manifattura italiana. La proposta di regolamento della Comunità Europea che stabilisce i requisiti per l'intero ciclo di vita dell'imballaggio, dalle materie prime allo smaltimento finale, ha avuto recentemente un primo sì dalla Commissione Ambiente e si appresta ora ad essere discussa dal Parlamento Europeo.

**Un tema delicatissimo**, trasversale a tutta la manifattura, che potrebbe ulteriormente penalizzare buona parte della produzione alimentare italiana se passasse una versione che molti definiscono ideologicamente faziosa.

Il termine che sembra prendere il sopravvento è **riuso** e tende a mettere in secondo piano il **riciclo**. Il contesto è il tema dell'**economia circolare** che è uno dei 17 obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite. Essa si basa sulle **4R: riduzione, riuso, riciclo e recupero**. Obiettivo sacrosanto e necessario nell'epoca attuale, dove la nostra civiltà sta cercando nuovi equilibri con l'ambiente circostante.

Ma torniamo a noi, qual è la differenza tra i due termini?

– Si riutilizza un bene che non è ancora diventato un rifiuto;

– Si ricicla ciò che invece già è un rifiuto poiché non è più funzionale allo scopo per il quale è stato prodotto.

Tutte le parti coinvolte convengono che i due termini non sono in contrapposizione, ma nei fatti non è così. Siamo un Paese

virtuoso nel riciclaggio: **il 73% degli imballaggi viene riciclato** con un invidiabile trend di crescita. Una filiera importante nella nostra economia, innovativa ed essenziale in una civiltà di consumi.

Voglio citare come esempio due passaggi estremamente critici che sono stati sottolineati dalle associazioni di produttori, sono a mio avviso paradossali e **mostrano come la politica europea non apprezzi gli sforzi fatti nel nostro Paese per ridurre l'impatto con l'ambiente**.

Nel Regolamento si vuole determinare una frazione importante di contenitori per bevande fredde o calde (le percentuali sono variabili, nella prima fase tra il 5 e il 15%) che debba essere riutilizzabile. Di fatto significa la standardizzazione di una buona parte dei contenitori. Bene, la stragrande maggioranza di migliaia di produttori utilizza proprie forme di imballaggi che contraddistinguono la creatività italiana e rappresentano la qualità del prodotto che contengono. **Ve lo immaginate l'impatto di una forma unica del packaging** (pensiamo ad una bottiglia) destinata a ritornare al produttore per essere nuovamente imbottigliata, magari da un'azienda diversa da quella che l'aveva venduta la prima volta? Quale il costo di tutte le operazioni di gestione del ritorno del vuoto? Quale costo di gestione logistica di beni venduti in Italia e nel mondo per il ritorno al produttore? Infine il costo che dovrà sostenere l'industria per cernita, pulizia, sanificazione, imbottigliamento di tali bottiglie? A mio avviso una pazzia.

Tra le altre cose, nella prima stesura del testo i magnum non potevano più essere prodotti.

**Un secondo esempio di attacco al prodotto Made in Italy Alimentare lo vedo nella richiesta di eliminazione delle confezioni monouso per frutta e verdura di peso inferiore a 1,5 chilogrammi**, ritenute superflue. Parliamo ad esempio di buste, ciotole per insalate lavate e frutta lavorata comprate oggi regolarmente dal 75% degli italiani che generano un fatturato per l'industria di più di un miliardo. L'impatto nel settore agricolo nel suo complesso è molto più devastante se pensiamo ai numerosi contenitori che vengono usati nel comparto per vendere le nostre eccellenze in tutto il mondo.

Non solo l'industria è critica, lo sono anche alcune associazioni di consumatori che ritengono che soprattutto single o coppie senza figli, sarebbero danneggiati non potendo acquistare piccole quantità di prodotti alimentari oltre al rischio di un aumento dei prezzi di frutta e verdura nei supermercati, causando inoltre un danno economico per la maggioranza dei consumatori. Fa bene l'Italia in questo contesto a scontrarsi con la Commissione UE cercando un diverso equilibrio che rispetti le esigenze e le indubbe qualità di un Paese che ha nell'alimentare una delle massime espressioni del sistema economico. Il 22 novembre il parlamento europeo, a larga maggioranza, ha votato il regolamento con alcune deroghe rispetto alla proposta iniziale della commissione. ■

# MUVIN Museo del Vino

**S**i è tenuto il 10 novembre, nella sede della Camera di Commercio di Verona, il primo **convegno della Fondazione Museo Del Vino MUVIN**. Il **presidente Diego Be-galli** ha illustrato gli obiettivi della Fondazione e il ruolo che questa intende svolgere sottolineando che la scelta è caduta sulla città scaligera essendo Verona una delle Capitali Internazionali del Vino della rete Green Wine Capitals.

La Fondazione costituita nel 2022 con il supporto delle principali Associazioni e Istituzioni del territorio che sono rappresentate sia nel Consiglio Generale che nel CdA, grazie alle consolidate sinergie con le realtà del sistema fieristico e imprenditoriale, con il mondo della ricerca scientifica e dell'innovazione, si è impegnata a realizzare un centro nazionale del vino che sia di riferimento nel più ampio sistema vitivinicolo internazionale. È in questo contesto che la Fondazione si propone come soggetto promotore di un'iniziativa ad alta valenza culturale e attivatore di progettualità nell'ambito della formazione, della ricerca, degli eventi e della promozione in grado di mettere a sistema e valorizzare i valori delle molteplici identità territoriali che contraddistinguono l'Italia del vino. Un hub che, nella sua veste digitale, come ha evidenziato **Roberta Garibaldi**, metterà a disposizione contenuti e strumenti dedicati al pubblico e agli operatori per un costante aggiornamento.

Il Museo del Vino – ha sottolineato **Enrico Ghinato** nel corso dell'incontro – rappresenta una straordinaria opportunità per la Verona del 2050: MUVIN non sarà solo un ulteriore attrattore turistico di livello internazionale, ma creerà le premesse strategiche perché Verona risulti attrattiva per la



forza di singoli prodotti di eccellenza, nella sua complessità e eterogeneità, generando un cambiamento strategico di fare turismo perché Verona possa diventare sempre più destinazione turistica. MUVIN – ha concluso Ghinato – contribuirà così ad incrementare la



fruibilità del territorio sia in termini di permanenza, sia in termini di miglior sfruttamento delle superfici della provincia, non concentrando ulteriori flussi in città, sia destagionalizzando la fruizione di una Verona sempre più internazionale anche nelle stagioni intermedie.■

## Vinitaly: per il 2024 promozione unitaria in 15 Paesi

**D**a anni **Vinitaly**, con un intenso programma di eventi fieristici, presentazioni e roadshow all'estero, è **punto di riferimento globale per il settore vitivinicolo**.

Con l'obiettivo di affiancare le aziende italiane del vino nel loro percorso di internazionalizzazione, generando occasioni di business nei principali mercati della domanda, Vinitaly prosegue anche nel 2024 il suo tour Around the World che toccherà: gli **Stati Uniti**, la **Cina**, il **Brasile** e ancora **Serbia** e **Canada**.

Nel contempo, in vista della sua **56ª edizione, in programma dal 14 al 17 aprile a Verona**, Vinitaly ha messo in calendario una serie di eventi promozionali pensati per fidelizzare il target dei top buyer internazionali. Vinitaly Preview farà tappa in Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Giappone, Corea del Sud, Regno Unito, Svezia e Svizzera.

Il format – rivolto a superacquirenti selezionati, media e Key Opinion Leader del settore wine and spirits ai quali viene presentata, in anteprima, l'edizione 2024 della manifestazione – mira ad incrementare l'offerta di incoming internazionale di Vinitaly. Lo scorso anno il recruitment di Vinitaly Preview ha portato a Verona la quota record di 1.000 buyer provenienti dai Paesi identificati come prioritari dai produttori vitivinicoli italiani e dalle indagini di mercato. ■



# Girolamo dai Libri, circa 1501

Al Museo di Castelvecchio e alla Biblioteca Frinzi due mostre che celebrano il genio del pittore e miniatore veronese

**F**ino al 7 aprile 2024 il progetto **Girolamo Dai Libri, circa 1501** prende vita in due mostre: l'esposizione Ospiti in Galleria al Museo di Castelvecchio, assieme a quella dal titolo Ricerca e Didattica, che ha contestualmente luogo presso la Biblioteca "Arturo Frinzi" dell'Università di Verona. Queste iniziative costituiscono la tappa conclusiva di un percorso che vede la collaborazione della Fondazione Cariverona, del Dipartimento di Culture e Civiltà dell'ateneo scaligero e dei Musei Civici con il Museo di Castelvecchio.

## Al Museo di Castelvecchio

**Fulcro del progetto** sono due dipinti raffiguranti **San Pietro e San Giovanni evangelista**, realizzati attorno al 1501 dal pittore e miniatore **Girolamo Dai Libri** per la Cappella della Maestà della chiesa di Santa Maria in Organo, e poi dispersi in età moderna sul mercato antiquario prima di essere recuperati nel 2007, grazie ad un accorto acquisto da parte di Fondazione Cariverona.

Le due tavole, assieme al loro contesto storico e culturale, sono state oggetto della giornata di studi "Girolamo Dai Libri, circa 1501", tenutasi il 5 maggio dello scorso anno presso l'ex chiesa di San Pietro in Monastero e si presentano ora ai visitatori di Castelvecchio dopo un accurato restauro a cura di Debora Minotti con la supervisione di Letizia Tasso della Soprintendenza di Verona, Rovigo e Vicenza.



L'occasione di questa collaborazione ha suggerito un **ripensamento temporaneo del percorso espositivo della Galleria dei dipinti** della sede museale di Castelvecchio, nell'ottica di un luogo dinamico, capace di riorganizzare parte delle proprie collezioni per sviluppare una riflessione attorno ad un periodo particolarmente vivace del panorama pittorico

veronese, quello a cavallo tra i due secoli, che rappresenta uno snodo cronologico fondamentale all'interno del percorso dell'artista.

Nelle opere di questi anni, come nelle tavole con *San Pietro* e *San Giovanni* e nella Natività con *san Giovanni Battista* e *san Girolamo*, detta *Presepio dei conigli*, il maestro mostra una giovanile esuberanza, un





tessuto cromatico smagliante e contrastato proprio dei suoi esordi miniatori, e un'adesione stringente allo stile di *Andrea Mantegna*, dall'intaglio secco e deciso, che dobbiamo immaginare rinvigorita dalla meditazione sulla pala con la *Madonna in gloria con i santi Giovanni Battista, Gregorio Magno, Benedetto e Girolamo*, la cosiddetta *Pala Trivulzio*, eseguita dal maestro padovano nel 1497 per l'altare maggiore della chiesa di Santa Maria in Organo, confluita nelle raccolte del Castello Sforzesco di Milano.

Nella sala della Galleria dei Dipinti dedicata a Giovan Francesco Caroto e a Dai Libri, a fianco delle opere del maestro Dai Libri, anticipati dai suoi esordi miniatori legati all'attività del padre Francesco, anch'esso erede di una famiglia di miniatori, si espongono **alcune tele del coetaneo Francesco Morone**, che collaborerà in maniera documentata con Girolamo a partire dal 1515, ma che in questa fase giovanile evidenzia una forte tangenza con il pittore, forse portato dalla comune frequentazione della bottega di un altro pro-

tagonista del rinascimento cittadino, Domenico Morone.

Di Francesco Morone sono esposte le splendide tavole con *San Bartolomeo* e *San Francesco*, realizzate come predella della pala con la *Crocifissione* nella cappella della Croce della chiesa di San Bernardino, e la *Lavanda dei piedi*, eseguita per la stessa chiesa e facente parte delle collezioni del Museo degli affreschi "G. B. Cavalcaselle". L'affresco staccato con la *Madonna con bambino tra i santi Giuseppe, Girolamo, Antonio abate e Rocco*, dello stesso maestro, testimonia invece una fase matura e più pacata dello stile del pittore, in dialogo con opere tarde di Girolamo come la *Madonna con il bambino, san Giuseppe, l'arcangelo Raffaele e Tobio*, detta *Madonna dell'Ombrellino*, e la *Vergine tra san Pietro e sant'Andrea*, detta *Madonna della Quercia*.

#### **Alla Biblioteca Frinzi**

La mostra Ricerca e didattica, negli ambienti della Biblioteca Frinzi, ha invece lo scopo di illustrare al pubblico il percorso svolto all'interno

del corso universitario del professor Giorgio Fossaluzza "Opere in mostra". A partire dagli elaborati redatti dagli studenti e percorrendo le direzioni e le prospettive di analisi che si possono intraprendere guardando ai due dipinti, la mostra intende esporre i momenti e i metodi della disciplina storico-artistica e restituire al pubblico di utenti e cittadini un'immagine quanto più completa e trasversale sulle due opere. ■

#### **Informazioni e prenotazioni**

Segreteria didattica dei Musei del Comune di Verona, Cooperativa Le Macchine Celibi: dal lunedì al venerdì dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 16; il sabato dalle 9 alle 13; tel. 0458036353 o [segreteriadidattica@comune.verona.it](mailto:segreteriadidattica@comune.verona.it).

### **Un artista poliedrico**

Nasce a Verona tra 1474 e 1475, figlio del noto miniatore Francesco. Esordisce nel mestiere paterno miniando i grandi libri corali del monastero olivetano di Santa Maria in Organo, tra i principali e più innovatori centri artistici cittadini.

Tra gli anni Novanta del Quattrocento e i primi del Cinquecento realizza per la stessa chiesa, allora in fase di rinnovamento, le prime opere in pittura: la *Deposizione di Cristo*, oggi nella parrocchiale di Malcesine, dipinta per la famiglia Da Lisca; il famoso *Presepio dei conigli* di Castelvechio, per i Maffei; e, attorno al 1501 appunto, il *San Pietro Apostolo* e il *San Giovanni Evangelista* per la Cappella della Maestà.

Da questo momento in avanti, si afferma tra i principali artisti veronesi della sua generazione, accanto all'amico Francesco Morone, e si garantisce prestigiose commissioni in molte chiese della città, da Sant'Anastasia a San Giorgio in Braida. Muore nel 1555, dopo un'intensa carriera di pittore e miniatore.



# RENTRI: facciamo il punto

Dal 15 dicembre 2024 il Rentri andrà a sostituire l'attuale tracciabilità e contabilità cartacea. Indicazioni e modalità

Giovanni Cadeddu *Esperto ambientale collaboratore Confimi Industria*

**I**l nuovo sistema di tracciabilità dei rifiuti comincia a prendere forma. Dall'8 novembre è attivo il **portale** [www.rentri.gov.it](http://www.rentri.gov.it) che dal 2024 dovrebbe permettere di iniziare la (vera) sperimentazione sull'uso del sistema. Il 7 novembre è stato pubblicato il **Decreto Direttoriale** del Ministero dell'Ambiente che definisce le modalità operative per la trasmissione dei dati al Rentri. Di fine settembre è il Decreto con le scadenze di iscrizione e dell'obbligo di utilizzo. Queste novità arrivano dopo che il 15 giugno il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha approvato Registro elettronico.

La normativa prevede che, in linea generale, **dal 15 dicembre 2024, il Rentri andrà a sostituire la tracciabilità e la contabilità cartacea dei rifiuti attuale**, presidiata dai Formulari da Registri di carico e scarico del nostro Testo Unico in materia ambientale (D.Lgs. 152/2006). Negli allegati sono riportati i modelli da utilizzare rispettivamente per la tenuta del Registro cronologico di carico e scarico e per la compilazione del Formulario di identificazione del rifiuto (Fir).

Chi non dovrà iscriversi al Rentri sarà comunque tenuto a utilizzare i nuovi format di formulari e registri cartacei. L'intera struttura si avvale del supporto dell'Albo gestori ambientali. Le funzioni di supporto tecnico operativo dell'Albo dovrebbero assicurare la proficua gestione dei rapporti tra gli operatori della filiera, le associazioni di categoria e dei produttori di software. Fondamentali saranno, quindi, le sezioni territoriali. **L'iscrizione può essere effettuata dall'impresa o da un suo delegato**, collegandosi alla piattaforma telematica. Per

l'iscrizione è dovuto un **diritto di segreteria** con riferimento ad ogni unità locale soggetta all'obbligo di iscrizione, oltre al versamento di un **contributo annuale** che, per il primo anno, è versato all'iscrizione. Al momento in cui si scrive, almeno dal punto di vista operativo, non è ancora richiesto nessun adempimento agli operatori. Anche perché, l'art. 21 del Decreto in parola prevede il differimento dell'elaborazione delle modalità di compilazione della documentazione a presidio della tracciabilità, la previsione dei requisiti per i servizi di consultazione da parte delle amministrazioni interessate, i manuali e le guide sintetiche a supporto per operatori e utenti (etc.), a decreti attuativi che – entro 180 giorni dalla data di entrata in vigore del Decreto Ministeriale 59/2023 – dovranno essere elaborati da parte della Direzione Generale competente del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, sentito l'Anga, l'Autorità Nazionale Gestori Ambientali – e pubblicati sul sito del Rentri.

Le **prime iscrizioni** sono previste a decorrere dal **15 dicembre 2024 ed entro il 13 febbraio 2025** e riguarderanno enti o imprese produttori di rifiuti speciali, pericolosi e non, con più di 50 dipendenti. I nuovi modelli di Formulario di identificazione del rifiuto e del Registro cronologico di carico e scarico saranno vigenti a partire dal diciottesimo mese dall'entrata in vigore del Decreto Ministeriale di aprile, ovvero dal 15 dicembre 2024 e applicabili a decorrere dal 13 febbraio 2025. Il **quadro sanzionatorio** resterà quello delineato dall'art. 258 del D.Lgs. 152/2006, di cui si riporta il comma 10: “[...]”



la mancata o irregolare iscrizione al Registro [...] comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da cinquecento euro a duemila euro, per i rifiuti non pericolosi, e da mille euro a tremila euro per i rifiuti pericolosi". Mentre "la mancata o incompleta trasmissione dei dati informativi con le tempistiche e le modalità ivi definite comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da cinquecento euro a duemila euro per i rifiuti non pericolosi e da mille euro

a tremila euro per i rifiuti pericolosi". Resta ferma la **possibilità di ottenere una riduzione delle sanzioni**. Di rilievo è il riconoscimento, da tempo atteso, circa la possibilità di incorrere in errori materiali e violazioni formali, con l'eventualità di procedere anche alla loro **correzione**. ■

#### Scadenze: come orientarsi

I nuovi modelli di Registri e Fir saranno applicabili alla luce delle scadenze descritte dai decreti, di seguito sintetizzate:

- Iscrizione al Rentri dal 15 dicembre 2024, tenuta registri in formato digitale dal 13 febbraio 2025, emissione Fir digitale 13 febbraio 2026 per enti o imprese produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi con più di 50 dipendenti, e per tutti gli altri soggetti diversi dai produttori iniziali (ad esempio gestori rifiuti);
- Iscrizione al Rentri e tenuta registri in formato digitale dal 15 giugno 2025, emissione Fir digitale 13 febbraio 2026 per enti o imprese produttori di rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi con più di 10 dipendenti;
- Iscrizione al Rentri e tenuta registri in formato digitale dal 15 dicembre 2025, emissione FIR digitale 13 febbraio 2026 per tutti i restanti produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi con meno di 10 dipendenti.

# SOFTWARE E SOLUZIONI

PER LE AZIENDE  
ED I PROFESSIONISTI



Amministrazione del personale



App HR People



Gestionale risorse umane



ERP



Archiviazione documentale



MES



Firma elettronica



Formazione





# Rimanenze iniziali arriva la sanatoria

## È inserita nella Legge di Bilancio 2024

Cristiano Maccagnani *Dottore commercialista - Revisore legale*

La Legge di Bilancio 2024 con gli articoli 20 (Adeguamento delle esistenze iniziali dei beni di cui all'articolo 92 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917) e 21 (Misure in materia di variazione dello stato dei beni), introduce la **sanatoria del riallineamento delle rimanenze iniziali**.

La sanatoria in oggetto non è nuova nel sistema tributario italiano poiché già con l'art. 7, commi 9-14, della legge n. 488/1999 e con le successive indicazioni contenute nella circolare n. 115/2000, il legislatore aveva introdotto adeguamenti simili al fine di regolarizzare i magazzini delle imprese.

In sintesi, viene riproposta come era accaduto in passato il **riallineamento del valore delle scorte di magazzino** delle imprese mediante il versamento dell'Iva sul valore eliminato aumentato di uno specifico coefficiente che sarà stabilito per ogni tipologia di attività e dell'imposta sostitutiva pari al 18% sulla differenza determinata tra tale valore e il valore eliminato dal bilancio.

Il fine di questo provvedimento è quello di **permettere una regolarizzazione delle differenze di magazzino contabili e fisiche** per riallineare i valori che hanno una ricaduta sui bilanci delle società e delle imprese.

Soggetti passivi: tutti gli esercenti attività di impresa che non adottano i principi contabili internazionali nella redazione del bilancio.

**Oggetto della sanatoria:** le esistenze iniziali di prodotti finiti, merci, materie prime e sussidiarie, semilavorati (ex art. 92, Tuir) relative al periodo d'imposta in corso al 30.9.2023 (trattasi, in generale, delle esistenze iniziali al 1° gennaio 2023). Non possono essere regolarizzate in esame le esistenze iniziali relative alle opere, forniture e servizi di durata ultrannuale (di cui all'art. 93, Tuir).

**Modalità di adeguamento:** può essere effettuata tramite le 2 seguenti modalità:

- 1) Eliminazione delle esistenze iniziali per quantità e valori superiori a quelli effettivi;
- 2) Iscrizione in contabilità di esistenze iniziali omesse in precedenza (aumento delle quantità di beni presenti a fine esercizio 2022);
- 3) **Corresponsione di un'imposta sostitutiva** (non deducibile): deve essere determinata sulla differenza tra l'ammontare del valore determinato per l'Iva (esistenze eliminate per il coefficiente) e il valore eliminato nella **misura del 18%, pagabile in due rate** di pari importo la prima al saldo imposte 2023 e la seconda al secondo acconto o unica rata per 2024.

Inoltre, **in caso di eliminazione delle esi-**

**stenze iniziali, il riallineamento comporta il pagamento dell'Iva** (con applicazione dell'aliquota media del 2023 maggiorato con l'applicazione di coefficiente differenziato per tipologia di attività) attraverso il rapporto tra l'Iva relativa alle operazioni al netto di quella riferita alla cessione beni ammortizzabili e il volume di affari

La procedura inoltre impone l'**indicazione in dichiarazione dei redditi**.

In caso di mancato pagamento nei termini indicati, quanto dovuto per Iva e sostitutiva saranno recuperati dall'Amministrazione Finanziaria con iscrizione a ruolo, a titolo definitivo, delle somme non versate oltre a sanzioni ed interessi.

Occorre ricordare che il riallineamento ha validità sia ai fini fiscali sia ai fini civilistici e, rispetto ai metodi di valutazione al costo specifico (Lifo, Fifo, media ponderata, ecc.). Alorché il valore delle rimanenze determinato differisca in modo consistente, la differenza dovrà essere indicata "per categoria di beni" nella nota integrativa, ai sensi dell'art. 2426, n. 10 c.c. L'adeguamento sarà operativo nei modelli Redditi 2024 (relativi al periodo d'imposta 2023) e il differente valore dovrà essere indicato nella dichiarazione dei redditi per le esistenze iniziali relative al 2023.

L'effetto della sanatoria è che non si determinerà l'applicazione di sanzioni tributarie amministrative (e anche penali) per infedeltà dichiarative o di tenuta contabile. Peraltro, l'adeguamento non avrà effetto sui processi verbali di constatazione consegnati e sugli accertamenti notificati fino alla data di entrata in vigore della legge di Bilancio 2024 (1° gennaio 2024). Mentre ai fini dell'accertamento, delle sanzioni e della riscossione delle imposte dovute, nonché del contenzioso, saranno applicate le disposizioni in materia di imposte sui redditi.

Le maggiori entrate derivanti da questa sanatoria in argomento saranno destinate al "Fondo per la riduzione della pressione fiscale", mentre i valori risultanti a seguito della regolarizzazione, sebbene riconosciuti ai fini civilistici e fiscali a decorrere dal periodo d'imposta 2023, nel limite del valore iscritto o eliminato non potranno essere utilizzati ai fini dell'accertamento in riferimento a periodi d'imposta precedenti.

Da una lettura sommaria degli articoli prima

citati, anche rifacendosi a quanto accaduto in passato, le ipotesi a cui ci si potrebbe trovare di fronte potrebbero essere sono di due tipi:

- 1) **Eliminazione delle esistenze iniziali di quantità o valori superiori agli effettivi;**
- 2) **Iscrizione delle esistenze iniziali in precedenza omesse.**

La prima situazione appare più problematica. In un'impresa, in generale, allorché le rimanenze sono superiori a quelle effettive, ciò è dipeso dalla circostanza che sovente, si è costretti a sovrastimare il magazzino per nascondere delle perdite di esercizio.

Siffatto atteggiamento (senza tenere conto del comportamento degli amministratori che può essere ravvisabile nelle fattispecie previste dagli articoli 2621 e successivi del Codice Civile.), non produce particolari benefici se non quello di malcelare una forma di "patologia" aziendale (che è poi riscontrabile ampiamente dalle risultanze della posizione finanziaria netta), che può comportare un *rating* bancario molto basso con le possibili ricadute negative sul rapporto aziendale ri-

spetto al sistema creditizio.

Il comportamento è dunque particolarmente censurabile a livello di responsabilità degli amministratori e la sanatoria in oggetto sembra offrire una forma di protezione. Va anche evidenziato che l'impresa in questo caso ha comunque sostenuto imposte sui maggiori valori di magazzino e pertanto, danno all'erario non è stato prodotto.

Rileva infine il comportamento concludente dell'amministrazione finanziaria nelle verifiche tributarie a carico delle imprese che, se le rimanenze fisicamente rinvenute sono inferiori rispetto a quelle contabilizzate, è la dimostrazione che l'impresa ha venduto prodotti in nero e la differenza riscontrata in verifica viene considerata come ricavo omesso; analogamente, qualora dalla contabilità risultasse un valore inferiore a quello fisico. Queste ultime considerazioni dovrebbero far propendere gli imprenditori a valutare o meno la fattibilità della sanatoria e i suoi effetti. ■



**FARMADEOT**

# LA SALUTE DEL TUO SORRISO

Per una sana e corretta igiene orale,  
prenota una visita di controllo senza impegno

 **045 97 70 35**

\* promozione riservata ad associati e collaboratori

# RI

# S

# K



## Il Documento di valutazione dei rischi

Francesco Menegalli *Consulente e Formatore*

**I**l Documento di valutazione dei rischi (Dvr) è un documento che ormai tutte le aziende hanno imparato a conoscere. Si tratta di un **documento obbligatorio** che deve condensare, in grande sintesi, la **valutazione di tutti i rischi** per la salute e la sicurezza dei lavoratori presenti in azienda e **le relative misure di prevenzione e protezione**. Non ha una “scadenza”: non perché sia un documento statico, anzi. È necessario sia un documento “dinamico” e aggiornato frequentemente.

Il Testo Unico sicurezza sul lavoro (D.Lgs. 81/08) sul Dvr riporta precisamente all'art. 29 comma 3 quanto segue: “Il Documento di valutazione dei rischi (Dvr) deve essere immediatamente rielaborato in occasione di modifiche del processo produttivo o dell'organizzazione del lavoro significative ai fini della salute e sicurezza dei lavoratori, o in relazione al grado di evoluzione della tecnica, della prevenzione o della protezione o a seguito di infortuni significativi o quando i risultati della sorveglianza sanitaria ne evidenziano la necessità. A seguito di tale rielaborazione, le misure di prevenzione debbono essere aggiornate”.

A questo va però aggiunto e precisato che per alcune specifiche valutazioni dei rischi hanno dei **periodi di validità limitati**, come ad esempio quelle relative ai rischi fisici (rumore, vibrazioni, campi elettromagnetici, radiazioni ottiche artificiali) che vanno aggiornate al massimo ogni quattro anni.

Oltre ai punti sopra specificati, c'è un altro elemento del Dvr

che richiede un aggiornamento frequente: il **Piano di miglioramento**, elemento necessario che deve essere sempre obbligatoriamente presente. Il particolare deve essere costituito da quanto previsto dall'art. 29 del D.Lgs. 81/08, ovvero: il programma delle misure ritenute opportune per garantire il miglioramento nel tempo dei livelli di sicurezza; l'individuazione delle procedure per l'attuazione delle misure da realizzare, nonché dei ruoli dell'organizzazione aziendale che vi debbono provvedere, a cui devono essere assegnati unicamente soggetti in possesso di adeguate competenze e poteri.

Utilizzando un linguaggio più tecnicamente preciso di quello adottato dal legislatore, potremmo dire che si tratta di **progetti e processi** (termini più adeguati di “procedure” in questo contesto) che dovranno portare ad **ottenere un miglioramento dei livelli di salute e sicurezza in un tempo stabilito**. A questo va aggiunto che vanno specificate le **figure** della sicurezza con la responsabilità di attuare i progetti e i processi (chi farà cosa quindi) nel tempo assegnato, assicurandosi che questi soggetti abbiano a disposizione competenze e poteri (anche di spesa quando necessario) adeguati. Identificare tali soggetti e assicurarsi che abbiano a disposizione adeguate competenze, risorse e poteri, è compito naturalmente del datore di lavoro e dei dirigenti per la salute e la sicurezza.

La norma UNI EN ISO 45001, recentemente recepita pure a livello europeo, descrive ancora meglio come dovrebbe

essere gestito il miglioramento continuo. Il punto 6.2.2 della norma riporta infatti che, per ogni azione di miglioramento pianificata, l'organizzazione deve indicare:

1. **cosa** sarà fatto: ovvero descrivere l'azione che andrà posta in essere. Una descrizione precisa del risultato atteso nel Dvr aiuterà chi dovrà mettere in campo le azioni previste;
2. quali **risorse** sono richieste: le risorse sono sia finanziarie che temporali. Il datore di lavoro dovrà stimare e allocare entrambe per essere sicuro che l'azione venga portata a termine;
3. il **responsabile**: il datore di lavoro può tenere per sé l'onere di realizzare le azioni previste nel Dvr ma potrebbe essere utile o indispensabile delegare ad altri la responsabilità dell'attuazione per avere maggiori possibilità di successo; naturalmente al datore di lavoro rimane l'onere di verificare, tramite il responsabile, l'effettivo avanzamento dell'attività;
4. **quando** sarà attuata: come disse Walt Disney: "La differenza tra un sogno e un obiettivo è la data". La scadenza che il datore di lavoro impone per la realizzazione dell'azione è un elemento essenziale senza il quale l'azione non può considerarsi un progetto, ma una (spesso vana) speranza;
5. le modalità di **verifica** dell'efficacia: portare a termine un'azione non significa che questa porti il giovamento

previsto. Dobbiamo quindi prevedere come poter avere un feedback circa l'efficacia che la stessa ha avuto sul nostro sistema. Un'opzione, per le realtà più piccole, potrebbe essere di includere questa attività nella riunione periodica (ex art. 35);

6. come saranno integrati nei **processi di business**: le azioni di miglioramento devono integrarsi con le attività aziendali in maniera sostenibile ed efficiente. Prevedere azioni di miglioramento "sulla carta" che siano di difficile o impossibile attuazione pratica, senza un'analisi intelligente di applicabilità delle attività di miglioramento e dello sforzo che richiederanno, porterà ad un sicuro fallimento.

I Piani di miglioramento dovrebbero essere costantemente monitorati. Un approccio pragmatico per le PMI può essere **monitorare e revisionare** (anche da un punto di vista formale e documentale) **i piani di miglioramento almeno annualmente**, nel contesto del riesame della direzione o della riunione periodica annuale sulla salute e sicurezza. Questo approccio oltre che probabilmente efficiente, è certamente molto tutelante per l'azienda e tutti i suoi stakeholders: di fronte agli organismi di vigilanza è di sostanziale importanza poter dimostrare di avere programmi di miglioramento in costante fase di implementazione. ■

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

# Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

*I titolari di Alma Service ringraziano clienti, fornitori e collaboratori per i traguardi raggiunti in questi vent'anni insieme.*



PROGETTAZIONE

VENDITA

ASSISTENZA

NOLEGGIO

**A.L.M.A. Service S.r.l.**

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



## L'eccellenza al Servizio delle Aziende compie 20 anni.

L'acronimo A.L.M.A. Service significa anche anima del servizio, infatti i fondatori 20 anni fa, ebbero la capacità di immaginare un'Azienda al servizio dell'Azienda.

A.L.M.A. Service, prosegue nella sua mission di garantire a tutti i clienti una cura particolare per le loro macchine, mettendo come sempre grande passione, impegno e professionalità.

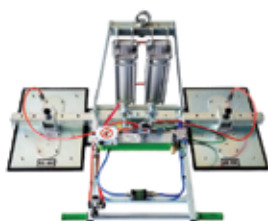
Fondata nel 2003, Alma Service è oggi un'azienda ancora in continua crescita grazie alla preparazione tecnica dei suoi collaboratori, alla prontezza degli interventi presso i clienti ed ai servizi di consulenza in grado di risolvere qualsiasi problema legato all'Aria Compressa, al Vuoto e al Sollevamento.



*Gru a bandiera*



*Paranchi a fune*



*Ventose da sollevamento*

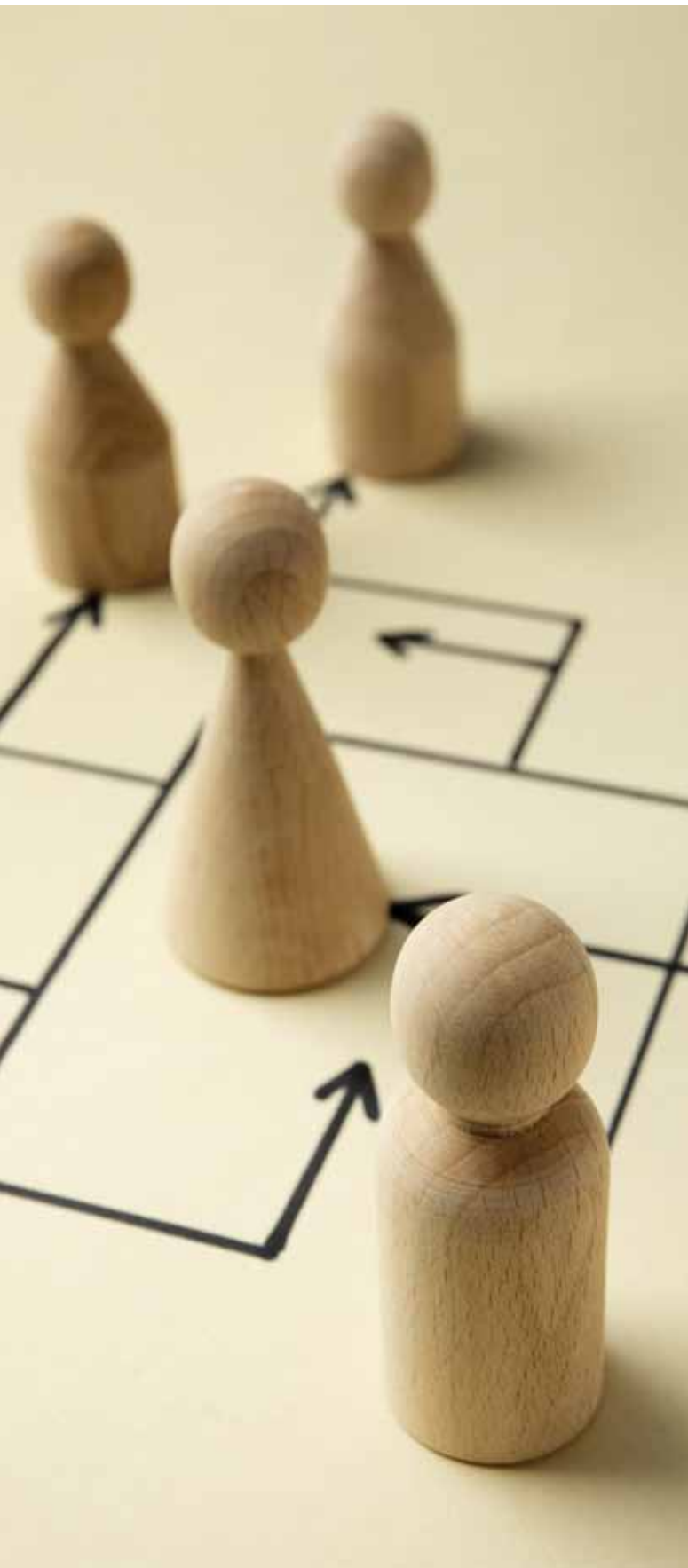


*Compressori ed essiccatori*



*Generatori di Azoto*





# Organizzazione persone e comunicazione

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

In precedenza abbiamo visto come la **gestione efficace ed efficiente** dell'azienda dovrebbe seguire un iter logico semplice e rigoroso: **strategia, organizzazione, gestione delle risorse umane**. Con la stringente motivazione che la strategia – quale combinazione di prodotti, mercati e tecnologia – definisce la struttura organizzativa utile ad acquisire e mantenere il vantaggio competitivo sulla concorrenza, cioè le attività, i processi e i reparti che sono critici per il successo i quali, a loro volta, richiedono un'adeguata gestione del personale in essi operante.

Cosa significa **gestire le persone** in azienda? Occorre partire dalla funzione principale dei manager e dei quadri aziendali: essi sono coloro che, una volta definiti gli obiettivi da parte della direzione, sia strategici (la vision) che tattici (la missioni), debbono assicurare che la complessa macchina organizzativa operi per raggiungere quegli obiettivi (efficacia), in modo economico (efficienza) e con soddisfazione dei clienti e attenzione alle esigenze e attese della parti interessate (sostenibilità).

In pratica, i **manager** sono coloro che devono far sì che le cose accadano, in conformità ai piani e programmi aziendali. Il loro ruolo, dunque, consiste nel gestire risorse e soprattutto persone: devono pianificare gli obiettivi da raggiungere e organizzare le risorse per conseguirli (**plan**); devono guidare, dirigere, attuare e motivare verso gli obiettivi le risorse e gli operatori (**do**); quindi dovranno controllare e assicurare che quanto pianificato sia eseguito come previsto (**check**), e infine attivare le azioni correttive se qualcosa non segue i piani (**act**).

Nello svolgersi della loro attività, necessitano pertanto di specifiche competenze:

- **competenze cognitive**, molto importanti per i dirigenti: capacità di cogliere il quadro generale e di scomporlo nelle sue parti costitutive, per prendere decisioni adeguate;
- **competenze tecniche**, essenziali per i quadri e i manager operativi: strumenti e tecniche specifiche del settore o area operativa di appartenenza, quali contabilità, produzione, marketing;
- **competenze gestionali**: capacità di organizzare secondo il ciclo plan, do, check, act;

## qualità & management

• **competenze relazionali:** capacità di interagire con gli operatori, di motivarli e guidarli.

Quest'ultimo aspetto (la capacità di interagire e comunicare con le persone operanti in azienda, di stimolare in loro un'adeguata motivazione e di guidarli verso il raggiungimento dei risultati attesi) è la competenza fondamentale, strumentale a tutte le altre quali, senza la capacità di gestire le risorse umane, si non possono esplicitamente. Necessariamente infatti i processi, i reparti, gli uffici e le attività aziendali operano attraverso le persone, che sono il fulcro di tutta l'attività di un'impresa, e le persone possono avere obiettivi in linea o fuori linea con gli obiettivi aziendali. Compito dei manager, pertanto, è allineare il più possibile gli obiettivi personali degli addetti con gli obiettivi aziendali, consapevoli che un allineamento perfetto e assoluto non è mai raggiungi-



bile e nemmeno auspicabile.

Occorre arrivare ad una **situazione di equilibrio**, creando una situazione organizzativa in cui lavorare per l'azienda è partecipare a un gioco win-win (vincente-vincente, o a somma maggiore di zero), in cui tutti ricevono un beneficio, e non a un gioco win-lose (vincente-perdente, o a somma zero) dove, al contrario, chi vince lo fa a spese di chi perde. Partecipare alla vita aziendale

deve essere vantaggioso per tutte le parti coinvolte, azienda e operatori.

I momenti in cui è possibile operare l'allineamento tra gli obiettivi personali e quelli aziendali sono molteplici e percorrono tutte le fasi tipiche di ogni rapporto di lavoro: selezione, assunzione, inserimento, formazione e aggiornamento, gestione operativa, sviluppo delle competenze e del potenziale, cessazione del rapporto.

In ogni momento del ciclo di vita del rapporto di lavoro la direzione, i dirigenti e i quadri aziendali possono **comunicare il senso della squadra**, la consapevolezza di essere coinvolti in un gruppo che opera con beneficio per tutti i partecipanti. Le modalità pratiche per raggiungere il traguardo organizzativo desiderato sono diverse, a seconda dello specifico contesto aziendale, al quale corrisponderà uno stile di direzione del personale differenziato. Ma di ciò al nostro prossimo appuntamento. ■

# SOCIO INFEDELE?

CONOSCERE LA VERITÀ  
PER ESSERE LIBERI DI  
SCEGLIERE

**045 8003300**  
PRIMA CONSULENZA GRATUITA

CONDIZIONI AGEVOLATE PER ASSOCIATI AP INDUSTRIA

 **VENETA**  
INVESTIGAZIONI

Circonvallazione Oriani, 2 - Verona (VR)  
info@venetainvestigazioni.it - www.venetainvestigazioni.it

1963-2023  
**(60)**  
ANNIVERSARIO

# Il lavoratore e il demansionamento

Cosa c'è da sapere su questo processo legato alla riorganizzazione aziendale



**I**l demansionamento è un processo legato alla riorganizzazione aziendale che può essere attivato quando l'azienda sta modificando i suoi assetti organizzativi e quando i contratti collettivi lo consentono. La giurisprudenza si è espressa parecchie volte su questo tema, cercando di valutare in modo oggettivo il comportamento posto in essere dall'impresa e le ragioni del lavoratore.

In linea di principio, secondo il disposto di cui all'art. 3 del DLgs 81/2015 che ha dettato la nuova disciplina delle mansioni mediante la sostituzione dell'art. 2103 del codice civile, il lavoratore deve essere adibito: alle mansioni per le quali è stato assunto; o a quelle corrispondenti all'inquadramento superiore che abbia successivamente acquisito; ovvero a mansioni riconducibili allo stesso livello e categoria legale di

inquadramento (dirigenti, quadri, impiegati e operai) delle ultime effettivamente svolte.

Nell'ipotesi in cui siano svolte mansioni promiscue, la mansione prevalente deve essere determinata con riguardo alla **mansione maggiormente significativa sul piano professionale**, purché non sia svolta in modo occasionale. Per la prevalenza perciò si deve tener conto della qualità della mansione.

Il procedimento logico-giuridico per determinare l'inquadramento di un dipendente si sviluppa nell'accertare le attività concretamente svolte, nell'individuare le qualifiche e gradi previsti dal CCNL e nel raffronto tra i risultati di tali due indagini.

L'art. 2103 del codice civile prevede che **il datore di lavoro può assegnare al lavoratore, mansioni di livello inferiore a quello di appartenenza** – purché rientranti nella medesima categoria legale (operaio, impiegato, quadro o dirigente) – solo nelle seguenti ipotesi:

a) in caso di modifica degli assetti organizzativi aziendali che incide sulla posizione del lavoratore. In tal caso, il lavoratore può essere assegnato a mansioni appartenenti al livello di inquadramento inferiore, rientranti nella stessa categoria legale, intendendosi per tali mansioni che si collocano al livello di inquadramento immediatamente inferiore rispetto a quello a lui attribuito;

b) nelle ulteriori ipotesi previste dai contratti collettivi (anche aziendali).

Il mutamento di mansioni è accompagnato, ove necessario, dall'**assolvimento dell'obbligo formativo**, il cui mancato adempimento non determina comunque la nullità dell'atto di assegnazione delle nuove mansioni.

Nell'ipotesi di modifica degli assetti organizzativi aziendali o nelle ipotesi previste dai contratti collettivi, **il mutamento di mansioni è comunicato per iscritto**, a pena di nullità, e il lavoratore ha diritto alla conservazione del livello di inquadramento e del trattamento retributivo in godimento, fatta eccezione per gli elementi retributivi collegati a particolari modalità di svolgimento della precedente prestazione lavorativa.

Nel caso in cui il lavoratore sia assegnato a mansioni inferiori, al di fuori dei limiti indicati dalla legge (art. 2103 del codice civile), può far ricorso al giudice per dichiarare l'illegittimità dell'assegnazione, il ripristino nelle mansioni precedenti nonché il risarcimento del danno.



Il **danno da demansionamento** può consistere **nell'impovertimento della capacità professionale acquisita, nella mancata acquisizione di una maggiore capacità e nel pregiudizio subito per perdita di chance**, ossia di ulteriori possibilità di guadagno. Tuttavia, tale pregiudizio può essere riconosciuto solo in presenza di un'**adeguata giustificazione**, ad esempio deducendo l'esercizio di un'attività soggetta a continua evoluzione, e caratterizzata da vantaggi connessi all'esperienza destinati a venir meno a causa del loro mancato esercizio per un apprezzabile periodo di tempo. In sostanza, deve essere rappresentato un abbassamento del globale livello delle prestazioni con un sottoutilizzo delle capacità acquisite e conseguente impoverimento della sua professionalità e a tal fine rileva anche la durata dell'eventuale demansionamento, nonché la diversa e nuova collocazione assunta dopo la prospettata qualificazione.

Resta inteso che **il lavoratore può essere adibito**, per motivate esigenze aziendali, anche **a compiti inferiori**, solo però se essi risultano marginali rispetto a quelli propri del suo livello. È bene infine chiarire che il rifiuto del lavoratore subordinato, di svolgere

mansioni non spettanti può essere legittimo e, quindi, non giustificare il licenziamento, tuttavia se il lavoratore pone in essere comportamenti sproporzionati rispetto all'illegittimo comportamento del datore di lavoro e non conformi a buona fede, deve risponderne disciplinarmente (quali per esempio l'occupazione di spazi aziendali o l'uso di espressioni ingiuriose e sprezzanti nei confronti del datore o del superiore gerarchico).

Un'**ulteriore possibilità**, prevista dal dall'art. 2103 del codice civile, oltre alla modifica degli assetti organizzativi aziendali ed alle ulteriori ipotesi previste dai CCNL, **è la stipula in una sede protetta di accordi individuali di modifica delle mansioni, della categoria e del livello di inquadramento e della relativa retribuzione**, nell'interesse del lavoratore alla conservazione dell'occupazione, all'acquisizione di una diversa professionalità o al miglioramento delle condizioni di vita.

In sostanza non sono validi accordi con contenuti di cui alle variazioni descritte (riduzioni mansioni, livello, retribuzione) sottoscritti solamente tra datore di lavoro e lavoratore in sede aziendale.■

# Donazione senza rischi per l'acquirente

## La Legge di Bilancio 2024 e la norma sul patrimonio ereditario del *de cuius*

Pierluigi Fadel *Avvocato*

**L**e donazioni nel nostro ordinamento hanno sempre creato non poche difficoltà attesa la possibilità di procedere alla revoca del bene donato anche nei confronti del soggetto terzo acquirente, laddove l'erede legittimario che si ritenga leso nelle disposizioni testamentarie promuova con successo l'azione di riduzione.

Questa la ragione per cui anche gli istituti di credito hanno sempre visto con una certa riluttanza la concessione di mutui in favore di soggetti promissari acquirenti di un bene già oggetto di donazione. Per tale ragione, sarebbe buona cosa che chi si accinge a procedere con un acquisto immobiliare valuti, anche con l'aiuto di un proprio consulente, tali aspetti per evitare in futuro spiacevoli conseguenze giudiziarie che non erano conosciute.

Chi sono gli **eredi legittimari**, gli articoli 536 e seguenti del codice civile riconoscono a favore di determinati soggetti una quota sul patrimonio del defunto. Alla cosiddetta "quota di legittima" hanno diritto i figli, gli ascendenti ed il coniuge di chi viene a mancare. Questi diritti dei legittimari sussistono tanto nel caso si apra la successione *ab intestato* (senza testamento), quanto se la successione sia testamentaria. Le tutele in questo caso sono leggermente differenti.

I legittimari si dividono in **tre categorie: i figli e i discendenti, il coniuge, e gli ascendenti** questi ultimi solo in determinate circostanze. Ai legittimari il legislatore assegna una parte del patrimonio: la cosiddetta **quota legittima** che necessariamente il defunto dovrà loro assegnare e che varia se dei figli, della moglie, dei discendenti e ascendenti. Per capire meglio, si richiama la disposizione codicistica (art. 563 del codice civile) che stabilisce: "Se i donatori contro i quali è stata pronunciata la riduzione hanno alienato a terzi gli immobili donati e non sono trascorsi venti anni dalla trascrizione della donazione, il legittimario, premessa l'escussione dei beni del donatario, può chiedere ai successivi acquirenti, nel modo e nell'ordine in cui si potrebbe chiederla ai donatori medesimi, la restituzione degli immobili.

L'azione per ottenere la restituzione deve proporsi secondo l'ordine di data delle alienazioni, cominciando dall'ultima. Contro i terzi acquirenti può anche essere richiesta, entro il termine di cui al primo comma, la restituzione dei beni mobili, oggetto della donazione, salvi gli effetti del possesso di buona fede. Il terzo acquirente può liberarsi dall'obbligo di restituire in natura le cose donate pagando l'equivalente in danaro".

Oggi invece il Disegno di Legge, Legge di Bilancio 2024, ha (avrebbe) previsto "che i legittimari medesimi non possano richiedere agli aventi causa la restituzione del bene donato, qualunque sia il momento in cui l'acquisto del donatario si sia perfezionato, bensì che essi siano titolari esclusivamente nei confronti del donatario di un diritto di credito commisurato al valore del bene donato".



**Viene così riscritta la norma nel momento in cui una donazione venga considerata lesiva della quota di legittima**, l'erede legittimario non potrà più agire per recuperare il bene dal terzo acquirente, ma dovrà sperare solo nella solvibilità del donatario. Questo significa che, se il donatario è insolvente, perché magari dopo la vendita del bene si è reso nullatenente, il legittimario non potrà ottenere da lui alcun risarcimento. Allo stesso tempo, il legittimario non potrà chiedere nemmeno la restituzione del bene al terzo acquirente, che risulta tutelato a seguito della riforma.

È solo, però, di qualche giorno fa rispetto a quando scriviamo **lo stralcio dal Disegno di Legge di Bilancio di detta norma** che avrebbe dovuto favorire la circolazione degli immobili ricevuti. Da quello che sarebbe emerso trattandosi di norme di carattere ordinamentale e organizzatorio oltre-

passano i limiti previsti dalla Legge di Bilancio e dunque **andrà a costituire un autonomo Disegno di legge**.

Proseguendo la nostra disamina sul presupposto che detta norma venga ripresentata nelle forme più opportune, ci si interroga su cosa accade se l'immobile ricevuto dal donatario è stato, nel mentre, gravato da pesi o ipoteche. Ebbene queste rimangono, verrebbe infatti modificato anche l'art. 561 del codice civile, nelle intenzioni del legislatore, nel senso che "i pesi e le ipoteche di cui il donatario ha gravato gli immobili restituiti in conseguenza della riduzione restano efficaci e il donatario è obbligato a compensare in denaro i legittimari in ragione del conseguente minor valore dei beni nei limiti in cui è necessario per integrare la quota ad essi riservata, salvo il disposto del n. 1 dell'articolo 2652".

Ora considerato che la norma ad oggi

non è stata ancora modificata alla luce dello stralcio effettuato, resta ancora salva per il legittimario l'azione reale, per la restituzione dei beni elargiti, verso i subacquirenti, quando egli non riesca a realizzare sui beni del gratificato il diritto al valore della liberalità lesiva, con due ulteriori limitazioni: la prima, per i mobili, discende dal principio che il possesso vale titolo rispetto agli acquirenti di buona fede; la seconda, per cui è apportata una deroga ulteriore al principio della legittima quota in natura, dipende dalla facoltà attribuita, col terzo comma, al subacquirente di prestare, in luogo dei beni acquistati, l'equivalente in danaro (cfr. Brocardi, spiegazione dell'art. 563 del codice di procedura civile). Rimane, pertanto, l'auspicio che detta modifica che aveva rappresentato un'importante novità della Legge di Bilancio 2024 possa effettivamente e al più presto trovare attuazione. ■



ELETTROLASER



Simplify Your Job



SOLUZIONI LASER PER SALDATURA DI MICRO PRECISIONE, MARCATURA, INCISIONE E TAGLIO.

ELETTROLASER SRL  
VIA DELL'INDUSTRIA, 35 - 37060 SONA (VR)  
TEL. 045 4950480 - INFO@ELETTROLASER.COM  
WWW.ELETTROLASER.COM



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



## SERVIZI E PRODOTTI

Studio Essepi  
Dolomiti Energia  
Ecobas  
Eurotecnica  
Linea Ufficio Service  
SEA  
Verpul  
Gruppo Centro Paghe  
Edenred  
Samsung - elettronica  
Italsicurezza  
UM TOOLS  
UPS  
Falzi - consulenza  
trattamento rifiuti  
CSV - Centro Spedizioni  
Villafranca



## CONSULENZA AZIENDALE

Target Salute  
Transaldi  
Allianz Trade  
GAP Studi e Consulenze  
Veneta Investigazioni



## RICERCA PERSONALE

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



## RISTORAZIONE

Villa Ormaneto  
Tommasi Family



## SALUTE

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



## MONDO AUTO

Eni  
FCA Stellantis  
Nordest Group  
Viani Assicurazioni  
Volkswagen



# EXPORT, un solido motore di sviluppo per l'economia

Esportare nei mercati di grandi dimensioni significa per le aziende rafforzare l'azione in Europa, specie in Paesi come Germania, Francia e Inghilterra, da sempre roccaforte delle esportazioni

Jacques Gandini *Managing Director Studio Gandini*

Così come espresso nel Rapporto Export 2023 edito da Sace (il gruppo assicurativo-finanziario italiano, direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze) a giugno l'**export, si conferma solido motore di sviluppo dell'economia italiana**. Dopo la performance sostenuta registrata lo scorso anno (+20%), attribuibile principalmente alla componente prezzi, le esportazioni di beni nel 2023 cresceranno del 6,8%, superando i 660 miliardi di euro. L'anno prossimo il ritmo si prevede rimarrà sostenuto al +4,6% per poi assestarsi al +3,8% medio annuo nel biennio successivo, nonostante la crisi mediorientale che si aggiunge ai problemi derivanti dal conflitto russo-ucraino.

Un forte impulso all'innovazione dell'export italiano è rappresentato dagli **investimenti green e in nuove tecnologie**. Più in generale, la caduta dell'export italiano nella fase pandemica più acuta non solo è stata archiviata, ma è ampiamente alle spalle; il mondo in cui operano le imprese oggi non è, tuttavia, più quello del 2019.

L'interruzione delle catene globali del valore prima e la riformulazione delle fonti di approvvigionamento poi, hanno **modificato gli equilibri** che regolano gli scambi internazionali. E se i principali mercati di riferimento per le vendite italiane oltre confine sono rimasti pressoché invariati (Germania, Francia, Stati Uniti e così via fino alla Cina), molto sta cambiando negli altri mercati di destinazione (dai Paesi del Golfo a India, Corea del Sud e Vietnam senza dimenticare Messico e Brasile) che si stanno rivelando sempre più opportunità significative per il nostro export, al netto delle tensioni geopolitiche che potrebbero cambiare ulteriormente la situazione, come in parte sta già avvenendo nell'area mediorientale con il conflitto in Israele.

Le principali economie come Germania, Stati Uniti, Francia e Cina si confermano le maggiori geografie di riferimento per le vendite italiane, ma ci sono **importanti cambiamenti in atto**: Paesi del Golfo, India, Thailandia e Vietnam assieme a Messico, Brasile e Croazia – la new entry dell'Eurozona – presentano opportunità sempre più significative per il nostro export. Il periodo delle certezze sembra finito e a partire dalla Brexit, nel 2016, la nuova costante è una certa incertezza legata a fattori spesso esterni al business.

## Germania

Primo mercato di destinazione dell'export italiano, la Germania sta attualmente vivendo un **rallentamento economico**. Nel piano fiscale fino al 2025, il governo ha destinato ampie risorse a settori ad alta tecnologia per un maggiore sviluppo e impiego di intelligenza artificiale (IA), il lancio della tecnologia mobile 5G, la transizione energetica e l'innovazione del settore automobilistico. Questo settore rappresenta per Berlino un'opportunità, se si considera che la Germania è il primo esportatore e il quinto venditore mondiale di veicoli elettrici. In questo quadro possono interpretarsi le previsioni positive per l'export italiano dei mezzi di trasporto che crescerà del 5,9%, per proseguire l'anno prossimo a +5,4% superando i 10 miliardi di valore esportato alla fine del periodo di previsione. Favorevoli le attese per metalli e apparecchi elettrici (+7,6% e +6,8% nel 2023 e +4,4% e +4,1% nel 2024,

L'export italiano verso le aree geografiche (valori correnti; var. % annua)





rispettivamente) che beneficeranno di una maggiore domanda di beni per la transizione energetica. Il rallentamento della meccanica strumentale (+2,8% quest'anno e +3,6% il prossimo) è il riflesso di alcune debolezze congiunturali delle imprese tedesche. Nel suo complesso, **l'export italiano in valore verso la Germania nel 2023 è atteso crescere** a un tasso del +5,1%, mentre già l'anno prossimo si prevede si riallinerà al valore nazionale (+4,6%).

### Francia

Le **criticità incontrate in campo energetico** – dovute non tanto alla mancanza di gas russo ma piuttosto ai lavori di manutenzione che hanno interessato numerose centrali nucleari della Francia, da cui deriva il 70% circa della produzione di elettricità nazionale – **hanno parzialmente rallentato la crescita del Paese** ma il governo sta mettendo in atto a sostegno degli investimenti.

Se da un lato, le pressioni sui prezzi potranno limitare la domanda di beni di consumo dall'Italia, dall'altro **le politiche di sviluppo favoriranno le nostre vendite**, specialmente in alcuni comparti. Il traino arriverà da **beni intermedi** come chimica, attesa crescere a un buon ritmo nel 2023 e 2024 (+7,9% in entrambi), e gomma e plastica (+7,7% quest'anno), ma anche dagli apparecchi elettrici (+7,9%). Anche la richiesta di alimentari e bevande sarà sostenuta (+5,5%). Nel complesso, **le esportazio-**

**ni italiane verso la Francia sono previste in crescita** del 5,3% nel 2023 e del 4,3% l'anno prossimo, tassi in linea con quelli degli altri principali Paesi europei.

### Cina

Fra i principali mercati di destinazione delle merci italiane la maggiore spinta è attesa dalla **Cina che, insieme all'India, farà da traino a tutta l'area asiatica** e, di riflesso, a quella **mondiale**. La completa riapertura di Pechino dopo anni di restrizioni anti-Covid rappresenta un beneficio per i settori industriali e un ritorno a una vita normale da parte dei cittadini, con riflessi positivi sui flussi turistici nella regione. **L'export italiano di beni verso la Cina è previsto in forte aumento** nel 2023 (+17%), prima di stabilizzarsi su una crescita media del +3,7% nel triennio 2024-26. La performance del 2023 sarà guidata dai beni intermedi (+43,2%), grazie alla chimica, attesa in rapido aumento (+49,7%), e dai beni di investimento (+8,9%), in particolare dalla meccanica (+12,2%). Tra i beni di investimento, le opportunità maggiori si intravedono in quelli funzionali a uno sviluppo tecnologico sempre maggiore della manifattura cinese, dove in prospettiva si rilevano anche margini di applicazione per l'intelligenza artificiale, finora utilizzata principalmente nel settore finanziario e nel retail. Una domanda favorevole caratterizzerà il settore dei mezzi di trasporto, +4% nel 2023 e + 4,3% nel 2024.

### Stati Uniti

L'economia degli Stati Uniti è attesa procedere su un sentiero di crescita attorno all'1% per l'anno in corso, beneficiando anche della conclusione del ciclo di stretta monetaria della Fed. Le grandi dimensioni del mercato interno e l'indipendenza energetica continuano a garantire al Paese una **buona performance che si rafforzerà** ulteriormente grazie alla spinta che l'**Inflation Reduction Act (Ira)** imprimerà a svariati comparti dell'economia. Gli ingenti investimenti posti in essere dall'amministrazione Biden potranno sostenere una buona dinamica dell'export italiano verso Washington, che ha superato i 65 miliardi di euro lo scorso anno.

Era l'11 dicembre 2013 quando il Parlamento europeo approvò il regolamento Connecting Europe Facility (Cef), un fondo oggi di complessivi 25,8 miliardi di euro per la costruzione di una rete transfrontaliera per l'energia, a sostegno delle rinnovabili. Se nel 2021 le rinnovabili rappresentavano in media il 21,8% delle fonti per la produzione di energia dei 27 Paesi membri, a marzo scorso è stato raggiunto un accordo per un traguardo più ambizioso puntando al 42,5%.

Le rinnovabili non sono l'unico tema su cui l'Ue si è attivata e che può fare da traino all'export italiano in altre geografie dell'Unione. Ci sono, infatti, interventi sia sulla sicurezza alimentare, sia su quella tecnologica: la **strategia Farm to Fork** è il piano decennale messo a punto dalla Commissione europea per guidare la transizione verso un sistema alimentare equo, sano e rispettoso dell'ambiente; il **Chips Act** ha come scopo quello di favorire l'ecosistema per la produzione di semiconduttori nell'UE. Un corretto mix di azione può garantire riduzione del rischio e maggiori opportunità per le aziende italiane e le parole d'ordine sono sempre più "formazione e investimenti" se si vuole prendere beneficio del nuovo ordine mondiale in via di formazione. ■

# TOMMASI®



Immergiti nella  
tradizione dell'Amarone.

WINE SHOP e WELCOME AREA

Pedemonte - Valpolicella - Verona

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



# 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