

apindustria confirmiverona

# ECONOMIA veronese

ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 4 - Anno 19 - dicembre 2020 - Editore Apiservizi S.r.l. - Verona, via Albere 21/C - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% CNS VR - DL 359/2003 (conv. in L. - 27/02/2004, n. 46) art. comma 1 DDB VERONA - € 2,50

profili • Orotig • Il Marmo • Electric Metal • King Union Europe

# ID.3

100% Elettrica



volkswagen.it

Ricarica veloce e fino a 540 chilometri di autonomia, verso le emissioni zero.

Volkswagen way to **ZERO**

## Scopri-la in Concessionaria

Gamma Volkswagen ID.3. Consumo di energia elettrica (Wh/km)ciclo WLTP combinato: 155,7 - 170,4; autonomia ciclo di prova combinato (WLTP): 390km - 544km; I valori indicativi relativi al consumo di energia elettrica sono stati rilevati dal Costruttore in base al metodo di omologazione WLTP (Regolamento UE 2017/1151 e successive modifiche ed integrazioni) e si riferiscono alla vettura nella versione prodotta in origine priva di eventuali equipaggiamenti ed accessori installati successivamente. Eventuali equipaggiamenti ed accessori aggiuntivi possono modificare i predetti valori. Oltre al rendimento del motore, anche lo stile di guida ed altri fattori non tecnici incidono sul consumo di energia elettrica di un veicolo. Per ulteriori informazioni sui predetti valori, vi invitiamo a rivolgervi alle Concessionarie Volkswagen presso le quali è disponibile gratuitamente la guida relativa al risparmio di carburante/energia elettrica e alle emissioni di CO<sub>2</sub>, che riporta i dati inerenti a tutti i nuovi modelli di veicoli.



### Vicentini

Via Gardesane, 49 - 37139 Verona  
Tel 045 2085111 - [www.vicentini.it](http://www.vicentini.it)

Anno 19 - Numero 4  
dicembre 2020

Rivista trimestrale  
promossa da



www.apiverona.it

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Beatrice Paglialunga

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

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

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

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

**FOTOGRAFIE**  
Archivio Apindustria

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

Pubblicità raccolta in proprio

## inserzionisti

Vicentini  
Banca Valsabbina  
Dolomiti Energia  
Viani Assicurazioni  
Banco BPM  
Aircomp  
Eximag  
Albrigi  
Intergrafica  
Atempo  
A.l.m.a. Service  
Transeo  
Infid Meccanica  
Consultbank  
Gruppo Argenta  
Start Group  
Cattolica Assicurazioni  
Eurodiesel

## 5 editoriale

### profili

- 6 Orotig
- 10 Il Marmo
- 14 Electric Metal
- 18 King Union Europe

### confimi industria

- 22 Massimo Pulin presidente  
Confimi Industria Sanità
- 23 Paolo Agnelli riconfermato  
presidente
- 24 Confimi Multiservizi

### apidonne

- 26 La rivoluzione rosa è vicina
- 27 Aziende al femminile

### apigiovani

- 28 Premio Verona Giovani 2020

### settore alimentare

- 31 Si abbassano le serrande

### settore metalmeccanico

- 32 Flavio Lorenzin nuovo  
presidente

### settore digitale

- 36 Brand top of mind

### settore lapideo

- 38 Made in Italy: un brand  
da comunicare

### fidinordest

- 40 Finanza agevolata

### Focus

- 42 Il lungo inverno dell'economia  
europea
- 44 Aiutiamo la P.A.

### news

- 46 Mafie al Nord



foto di copertina: Orotig

### terza pagina

- 50 Dante Alighieri a Verona

### import | export

- 54 Nuovo dialogo commerciale  
Europa-Regno Unito

### ambiente | sicurezza

- 56 Covid 19: tracciamento  
dei contatti in azienda
- 58 La misurazione della  
temperatura corporea

### qualità & management

- 60 ISO 9001: 2015  
Riesame e miglioramento

### finanza

- 60 Le regole del debito

### fiscale

- 62 Il superbonus 110%

### legale

- 65 L'amministratore di società

# Tu sei qui.



# E anche noi.

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

**Banca Valsabbina**



Renato Della Bella

### **Nulla sarà più come prima?**

È la domanda che ci accompagna dall'esordio della pandemia, da quando alle preoccupazioni (doverose) che riguardano la salute di tutti noi si sono intrecciati malumori per le insufficienti somme stanziare a supporto delle chiusure, per i mancati ordinativi e i conseguenti fatturati, per l'incertezza sul futuro delle attività produttive e del Paese in generale.

Ora, mentre assistiamo a un ulteriore progressivo lockdown, cresce il malessere. Si inaspriscono le tensioni sociali. A non cambiare, invece, è l'attitudine di noi imprenditori del Nordest: uomini e donne alla guida di piccole e medie imprese, abituati per tradizione e DNA, a fare le cose da soli. E a farle comunque nel migliore dei modi. In questi mesi, però, è venuta meno la possibilità di operare liberamente. Costretti ad affidarci alle Istituzioni e alle decisioni del Governo, ci sentiamo disarmati nel gestire lo sviluppo per le nostre aziende.

Dobbiamo fare i conti con un mercato che è cambiato e che non sempre ci trova preparati ad affrontarne le continue sfide. La cancellazione degli eventi fieristici ed espositivi, delle manifestazioni commerciali, l'impossibilità di viaggiare all'estero e di mantenere contatti di fiducia con i clienti, costruiti in anni di relazioni: sono cambiamenti che tagliano fuori le PMI da un importante segmento di vendita, soprattutto in campo internazionale. Alle piccole produzioni o a quelle di nicchia vengono preferite forniture codificate acquistabili nella maggior parte dei casi on line, tramite i canali e-commerce, spesso tramite colossi come Amazon.

In questa guerra tra titani, noi imprenditori del Nordest ci sentiamo soli. Abbandonati dal Governo, in parte esclusi dal mercato. Privi anche di quella complicità in azienda che ha caratterizzato nelle decadi passate le grandi crisi economiche e sociali. Ai lavoratori fieri di far parte di una squadra, attaccati alla maglia che indossavano, parte integrante del processo produttivo e partecipi dei successi aziendali fino a essere orgogliosi di rappresentare un marchio Made in Italy, è subentrata una nuova generazione di dipendenti che – condizionati forse dal contesto di precarietà che li circonda, confusi da messaggi che fanno credere che sia possibile vivere senza lavorare – vivono l'azienda o la fabbrica come un luogo di passaggio. E non come una dimensione in cui crescere e affermare la propria professionalità, in cui realizzare un progetto di vita a medio termine, dove sentirsi parte di una realtà economica che crea benessere nella società.

Nel tempo del Covid-19, questo divario è ulteriormente accentuato dall'obbligo del "distanziamento fisico" che, con sempre più facilità e velocità, si sta traducendo in una vera e propria diffidenza nei confronti dell'altro. Questa condizione, trasferita al mondo imprenditoriale, mette in luce l'immagine di noi imprenditori privi di un confronto e del conforto di chi condivide il loro stesso quotidiano.

Anche per questo si inizia a pensare che, veramente, nulla sarà più come prima.

**È quindi dovere di tutti fare in modo che il cambiamento che si è innescato volga verso il meglio!•**

# Orotig

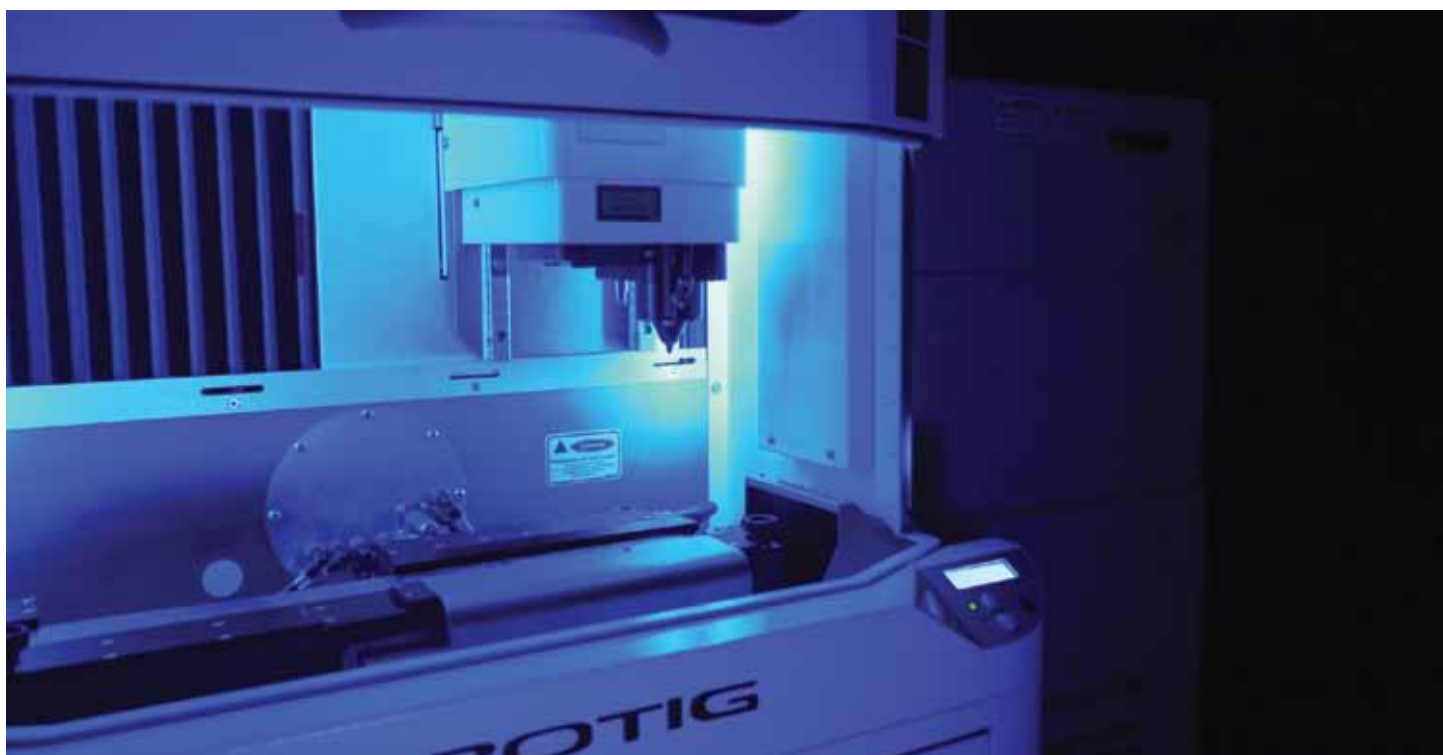
## L'Italia che esporta alta tecnologia



Storia di un'azienda che ha saputo conquistare oltre settanta mercati internazionali e diventare, negli anni, con lo sviluppo e la produzione di tecnologia laser, un riferimento fondamentale per importanti imprese in Europa e nel mondo. Proposte e soluzioni all'avanguardia di apparecchi per microsaldatura, saldatura e taglio laser sono il passaporto aziendale per il settore industriale, orafa e dentale

**O**rotig, che nasce nel 1992 dall'idea di **Alberto Gagliano** e **Alberto Renon**, rappresenta la sintesi di un'imprenditoria, tipica dell'Italia, che riesce a coniugare creatività, innovazione e abilità manageriali. **Una realtà in continua evoluzione, che risulta ancora più interessante da conoscere, proprio perché capace di emergere sui palcoscenici di tutto il mondo** grazie alla gamma e alla qualità dei prodotti, ad una capillare rete commerciale, che si avvale di selezionati e competenti distributori, ad un'efficace assistenza post-vendita.

I dati relativi ai risultati del 2019 bastano a delineare lo stato di salute della società, sempre più impegnata a proporsi su nuovi mercati e in nuovi settori: **il fatturato ha superato i 12 milioni di euro, con l'export che incide per oltre l'80%**. «Forti delle nostre precedenti esperienze – raccontano i due soci –, abbiamo iniziato questo per-



corso imprenditoriale investendo nella ricerca e nella produzione di sistemi innovativi e pratici da utilizzare nel comparto dentale per la microfusione e la saldatura laser del titanio, materiale rivoluzionario, estremamente leggero, biocompatibile, inossidabile e con elevata resistenza meccanica. Abbiamo così sviluppato una tecnica che poteva essere applicata in molti altri comparti e ci siamo impegnati per estenderla anche nella lavorazione di metalli preziosi e non solo, allargando i campi di utilizzo al settore **orafo, industriale, aerospaziale, automobilistico**. La saldatura laser (il laser è un dispositivo in grado di emettere un fascio di luce coerente, monocromatica e tendenzialmente concentrata in un raggio rettilineo) consente di fondere rapidamente il metallo, di ridurre l'apporto termico, di ottenere punti di saldatura più piccoli, puliti, profondi, di maggiore qualità rispetto a quelli fatti con tecniche tradizionali e assicura, inoltre, pulizia e precisione di lavoro, velocità di esecuzione, minimo apporto termico, buona estetica, regolazione della profondità».

Tutte le fasi dell'attività – dall'ingegnerizzazione alla produzione – avvengo-

no all'interno dell'azienda, il cui quartier generale si trova a Castelnuovo del Garda, dove operano 55 addetti particolarmente motivati grazie alla cultura aziendale che incoraggia la creatività innovativa per anticipare e rispondere alle necessità del mercato. **Orotig**, infatti, non si limita a produrre macchine standard, ma studia e propone soluzioni mirate per ogni esigenza e ponendo sempre grande attenzione ai costi di esercizio.

Produrre qualità – come rimarca **Alberto Gagliano**, presidente di Orotig – significa lavorare in squadra per raggiungere l'eccellenza, attraverso un'organizzazione che abbraccia ogni settore, dalla ricerca, all'evoluzione tecnologica, alla professionalità dei collaboratori: **una strategia che ha consentito all'azienda castelnovese di diventare leader mondiale nella produzione di saldatrici laser per la lavorazione dei metalli** (in particolare acciaio, leghe di alluminio, titanio, oro, argento, platino, palladio, rame, bronzo, ottone). Scelta che ha permesso a questa impresa di conquistare oltre sessanta mercati internazionali e diventare un riferimento fondamentale



per le più importanti imprese di oreficeria e gioielleria in Europa e nel mondo. Macchine Orotig sono presenti anche nei Musei Vaticani e nei laboratori dell'Hermitage Museum di San Pietro-



burgo, dove utilizzate nel restauro di antichi preziosi di inestimabile valore. Grazie al dinamismo del centro di ricerca e sviluppo interno, **Orotig** ha progressivamente ampliato la sua espansione produttiva e commerciale: nel **2005** è stata **la prima azienda a livello mondiale a produrre una minisaldatrice laser che ha rivoluzionato il mercato**, perché molto compatta (solo 25 kg!) e in grado di soddisfare esigenze di spazio e di mantenere alti standard prestazionali, qualitativi e di affidabilità. Negli anni successivi, come ricordano i due imprenditori, l'azienda ha raggiunto altri traguardi con lo sviluppo di nuovi modelli tra i quali: il laser a diodi per il settore odontoiatrico, marcatori laser per incisione e taglio, il laser industriale in fibra per le applicazioni industriali robotizzate, il fresatore per il settore odontotecnico. Il **2008** segna, invece, la presentazione del primo marcatore laser in fibra, mentre il **2019** registra la nascita di un rivoluzionario sistema combinato a doppia sorgente e a controllo numerico, in grado di fornire una soluzione integrata per la produzione in serie di oggetti marcati e tagliati fino a 4 mm di spessore utilizzato dai più prestigiosi produttori di gioielli.

«L'oreficeria – prosegue il responsabile R&D **Alberto Renon** – è il settore ideale per l'applicazione delle nostre tecnologie che si distinguono per qualità, precisione, performance e affida-



bilità, principi fondamentali nella concezione e progettazione di tutti i nostri macchinari. Forniamo i più rinomati brand e laboratori di gioielleria, con una linea completa che comprende anche prodotti per fusione, saldatura, marcatura e taglio di tutti i metalli preziosi».

Grande è l'attenzione che viene sempre riservata ai costi, alla selezione della materia prima e dei componenti: ogni macchina supera severi controlli prima di essere spedita e, nell'ottica di fornire alla clientela gli standard più elevati, l'azienda, durante gli anni di lavoro, ha depositato svariati brevetti su importanti applicazioni. Orotig è inoltre certificata ISO 9001:2015 da CISQ membro IQNET.

L'assistenza post-vendita è garantita, direttamente, dal servizio Orotig e, indirettamente, dai distributori e dai tecnici specializzati certificati. Servizi aggiuntivi sono erogati on-line per i clienti che si sono registrati sul portale web e comprendono: estensione della garanzia, service da remoto, e-learning, download dei documenti relativi ai macchinari.

Nonostante in Italia ci si muova lentamente riguardo agli investimenti per la ricerca e l'innovazione, e nonostante lo sviluppo di un ecosistema startup organico sia in ritardo rispetto ad altri paesi europei, esistono realtà, come **Orotig**, che ancora oggi fondano il proprio successo sull'innovazione, la quale apporta benefici all'immagine di marca e all'ampiezza di gamma.

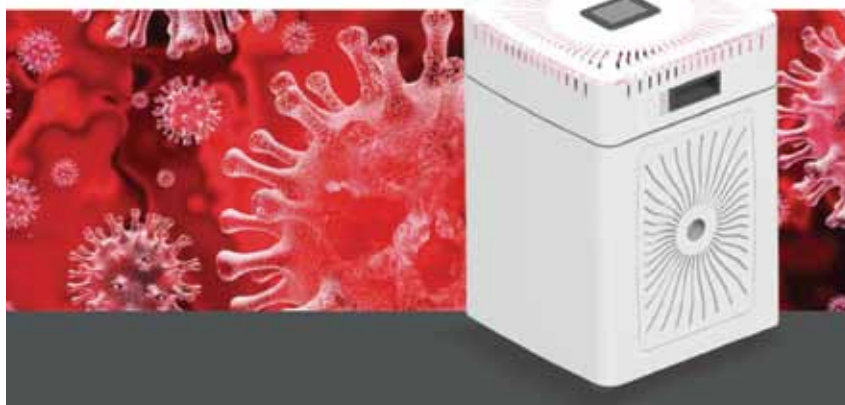
Lo confermano i due imprenditori che, dal 2017, hanno siglato un accordo con l'Agenzia delle Entrate per l'accesso al Patent Box, il regime opzionale di tassazione che consente agevolazioni fiscali per i redditi derivanti da prodotti innovativi creati dal reparto di ricerca e sviluppo aziendale, utilizzando propri brevetti industriali, marchi d'impresa, disegni e modelli, nonché processi, formule e informazioni relativi a esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili. ●

Un sistema unico per purificare l'aria

## Riflettori puntati sul potere sanificante dei UV-C e dei filtri HEPA

*Il Covid 19 ci ha costretti a misure di emergenza durante le quali – raccontano i due soci **Gagliano e Renon** – abbiamo monitorato il mondo della scienza, alla ricerca di soluzioni che potessero farci vivere e operare in ambienti sicuri e cioè sanificati. Da studi pubblicati su Scientific Reports (09/02/2019) e dalla Columbia University for Radiological Research, ha preso il via il nuovo sistema che abbiamo sviluppato e perfezionato per rendere più sicura l'aria. Da ulteriori approfondimenti è emerso che la luce di alcuni raggi UV-C può eliminare*

*virus e batteri e per noi, che con 'la luce' operiamo da sempre, è stata una sfida da cogliere al volo. Abbiamo così messo a punto un sistema (certificato CE Medica) che unisce raggi UV-C (utilizzati in ambito sanitario per la disinfezione sia delle apparecchiature che delle superfici) e filtri HEPA (filtro ad elevata efficienza composto da vari strati di barriere caratterizzate da microfibre che bloccano le particelle solide inquinanti presenti nell'aria) per fermare ed eliminare gli agenti patogeni dell'aria quali virus e batteri.*



# OROTIG

**RAGIONE SOCIALE**  
OROTIG S.p.A.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via XXV Aprile, 47  
37014 Castelnuovo del Garda (Verona)  
Tel. +39 045 6400865  
Fax +39 045 6401104

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1992

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Laser di saldatura, laser da taglio, laser per marcatura, fonditrici per titanio, fresatori, CNC

**TITOLARI**  
Alberto Gagliano, Alberto Renon

**RESPONSABILE PRODUZIONE**  
Alberto Renon

**RESPONSABILE VENDITE**  
Alberto Gagliano

**RESPONSABILE QUALITÀ**  
Sergio Bozzini

**RESPONSABILE ESPORTAZIONE**  
Silvano Aprili

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE**  
Cristina Bergamini

**FATTURATO 2019**  
12 milioni di euro

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 3.000 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 55  
Addetti alla produzione: 40  
Impiegati: 15

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



# IL MARMO

## La 'pietra splendente' diventa arte

Stile, ingegno, lavorazioni artistiche per far ri-scoprire la pietra naturale nell'arredo e nel design ed esaltarne le insite capacità espressive che ne testimoniano storia ed origini. Parlare di Made in Italy come brand, ovvero essere testimonial di quella produzione industriale e artigianale caratterizzata da un mix di bellezza, cura del dettaglio e stile che ci distingue nel mondo: è questo l'obiettivo che l'azienda persegue da quasi trent'anni



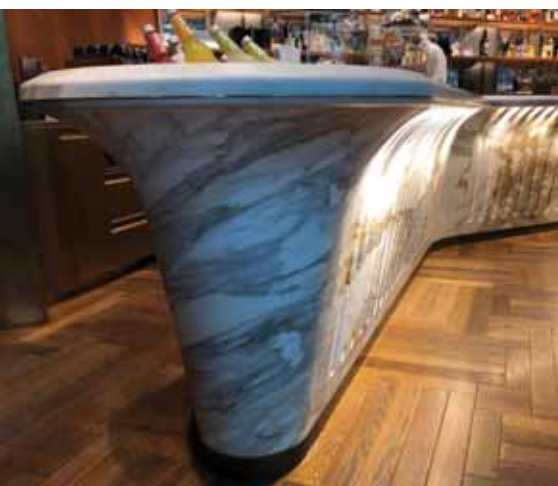
La ricerca, la ri-scoperta e la trasformazione di marmi rari e pregiati sono tra i punti di forza dell'azienda **Il Marmo**, da sempre impegnata a scegliere e selezionare, per ogni progetto affidatole, le materie prime con particolare attenzione. Un brand che lavora il marmo (dal greco antico "la pietra splendente"), gli onici e le pietre con metodi di alta sartoria e che ha portato il Made in Italy in tutto il mondo: più di mille varietà di marmi rari e pregiati, lavorati per opere pubbliche, realizzazioni in grande scala e allestimenti di interior design.

Già il nome **Il Marmo** scelto da **Luciano Martini** per la sua impresa non solo ne identifica l'attività, ma soprattutto sintetizza la passione, gli interessi, i talenti, le abilità innate di questo imprenditore che ha mutuato e fatto suo il pensiero di Michelangelo Buonarroti: *"Il marmo è come l'uomo, prima di intraprendere qualcosa, devi conoscerlo bene e sapere tutto ciò che ha dentro"*.

Per la luminosità, la versatilità e la durata, il marmo è stato usato storicamente per realizzare palazzi d'epoca, opere architettoniche, lussuose abitazioni. Negli ultimi anni, questa pietra, eterna e più che mai viva, viene proposta sempre più spesso da architetti e studi di design, per arredare e impreziosire qualsiasi ambiente, abitativo o di lavoro, sia classico che moderno, grazie anche alle sue notevoli potenzialità estetiche. Tale evoluzione di stili e di tendenze **Luciano Martini** l'ha vissuta da vero protagonista. Impegnato, sin dal 1991, insieme ai soci **Gabriele Campostrini** e **Livio Trebbi**, nel trattamento del marmo e delle pietre, ha saputo perfezionare le tecniche di lavorazione facendo convivere sapientemente tradizione e innovazione, e portando così la sua azienda a diventare una delle massime espressioni nel panorama lapideo italiano.

Nel sito produttivo di San Martino Buon Albero esperti operatori si

avvalgono di una tecnologia all'avanguardia, che consente un elevato standard qualitativo, per effettuare lavorazioni di precisione alle quali si affiancano quelle speciali eseguite da massello e **quelle effettuate con la tecnica dell'incastro o dell'intarsio**. L'intarsio è una decorazione pregiata che sopravvive proprio grazie agli artigiani che, con abilità, incidono o scalfiscono la superficie in base a disegni prefissati (floreali, figurativi, architettonici) e, introducendo poi negli incavi pietre sapientemente selezionate e lavorate, formano il motivo conforme al disegno. **Il Marmo** ha voluto, saputo e potuto recuperare anche questa arte antica, per proporre, grazie all'estro, alla creatività, alla manualità dei suoi maestri intarsiatori, pavimenti, rosoni, pareti ed esclusivi elementi d'arredo che sono del-



le vere opere d'arte, uniche ed irripetibili. Varcando la soglia dello showroom che accoglie una ricca, preziosa e policroma collezione delle migliori e più rare varietà di marmo esistenti in natura (*Aviana, Serpentino, Dorato Valmalenco, Bronze Amami, Travertino Navona, Travertino giallo peruviano, Dorato Valmalenco, Golden Lighting, Pietra di Vals, Rosso Verona, Rosa Perlino...*) si percepisce che qui, arte e qualità vivono in perfetta simbiosi. Ne è ulteriore testimonianza l'acquisizione da parte de **Il Marmo di Musiva Mosaici**, importante azienda dedicata alla composizione del mosaico artistico e in-

dustriale fondata da **Silvia Valier**, che ha fatto dell'arte musiva la sua passione. La collaborazione e l'apporto di **Silvia Valier**, maestro mosaicista dalla riconosciuta creatività, hanno consentito all'azienda veronese – come racconta **Martini** – di proiettarsi ancora maggiormente sui mercati esteri, in particolare in Europa e in Medio Oriente, rafforzando l'importante asset del Made in Italy, attraverso un prodotto che, per storia e tradizione, è da sempre legato all'Italia. La spiccata sensibilità artistica di **Silvia Valier** si è espressa, ad esempio, nella partecipazione al grande progetto per realizzare la superficie di 20mila metri quadri per la moschea Zayed di Abu Dhabi: si tratta della parete interna che sovrasta l'imponente porticato d'accesso, per la quale sono stati creati giochi cromatici sfruttando le molteplici sfumature delle tessere in Bianco Lasa, il tutto contornato



## profili

da prezioso oro zecchino.

«Lavorare il marmo e le pietre è un po' come dipingere un quadro: ci vuole dedizione, costanza e tanta passione per far emergere le venature, le sfumature dei colori, le peculiarità di ogni singolo blocco o lastra – afferma **Martini** –. Architettura di interni, pavimentazioni, rivestimenti, componenti d'arredo, oggi utilizzano il marmo e tante altre pietre perché incontrano particolarmente il gusto del mercato».

**Martini, Campostrini e Trebbi** che hanno fatto del progetto e del servizio “su misura” il tratto distintivo dell'impresa raccontano: «Collaboriamo in stretta sinergia con il cliente che viene accompagnato fase per fase e non sceglie solo la varietà di materiale, ma il suo “personale e unico blocco” di marmo, che prenderà poi forma secondo il progetto cui è destinato. Il nostro ufficio tecnico è in grado di garantire una consulenza totale che va dai rilievi in cantiere, alle analisi delle aree dove si opererà, dallo sviluppo di disegni esecutivi e foto inserimenti anche tridimensionali, ai render di fattibilità e resa, ai costi e al cronoprogramma. Il collaudo è la prova generale prima della posa definitiva: il mo-



mento in cui, all'interno dello stabilimento, si compongono gli elementi per verificarne taglio, nuance, venature, misure e incastri, che devono risultare perfetti».

Alla base dei risultati raggiunti c'è una comprovata abilità di gestione della commessa, anche a migliaia km di distanza dalla casa madre, attraverso personale altamente specializzato e di grande esperienza, anche in situazioni di problem solving, flessibilità produttiva e puntualità di consegna.



**Il Marmo** ha saputo occupare una posizione di rilievo nel comparto luxury con commesse per i più importanti brand del segmento fashion, per abitazioni private, per hotel lussuosi. La firma stilistica si riconosce in tutto il mondo – Stati Uniti, Russia, Regno Unito, Francia ed Emirati Arabi, ... – nelle sue realizzazioni che racchiudono il raffinato stile italiano. Parliamo di opere in marmo lussuose, impeccabili, irripetibili: le boutique di Ermenegildo Zegna, dove un design minimalista ha portato l'attenzione per i materiali alla massima espressione; gli showroom di Stella McCartney, Baume & Mercier, Fendi, Gucci, Armani per il quale **Il Marmo** ha realizzato, nella boutique di NY sulla 5th Avenue, alzate e pedate della scala progettata da Massimiliano Fuksas, che si snoda in 100 scalini tutti diversi fra loro. Da ricordare anche il rivestimento della facciata esterna della boutique Jimmy Choo a Chicago con superfici di marmo il cui spessore, incluso il sistema di ancoraggio, è di ap-

pena 40 mm ed è in grado di sopportare le rigidità climatiche del luogo. Infine, una prestigiosa, recente realizzazione legata al famoso marchio Starbucks: per la prima caffetteria Starbucks d'Italia, la Roastery di Milano – Piazza Cordusio, su cui erano puntati gli occhi di tutto il mondo, **Il Marmo** ha realizzato in “Calacatta macchia vecchia” i banchi interni; il banco principale è stato ricavato da un blocco da 32 tons, sezionato in masselli, parallelepipedi, spessori, curvati in modo incredibile con l'utilizzo di macchine a controllo numerico presenti in azienda.

Un unico nel suo genere, che ha già lasciato il segno.●

## ILMARMO®

**RAGIONE SOCIALE**  
IL MARMO S.r.l.

### SEDE AMMINISTRATIVA

Via Scimmia, 15  
37036 San Martino Buon Albergo  
(Verona)  
Tel. +39 0458799212  
Fax +39 0458780807

### ANNO DI FONDAZIONE

1991

### PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Lavorazioni artistiche di marmi e pietra naturale

### TITOLARI

Luciano Martini, Gabriele Campostrini, Livio Trebbi

### RESPONSABILE PRODUZIONE

Gabriele Campostrini

### RESPONSABILE QUALITÀ

Luciano Martini

### RESPONSABILE ESPORTAZIONE

Silvia Valier

### RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Marina Bressanelli

### FATTURATO 2019

1 milione e 700 mila euro

### SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 18.000 mq  
Coperta: 2.200 mq

### RISORSE UMANE

Totale addetti: 13

### SITO INTERNET / E-MAIL

www.ilmarmo.it  
ilmarmo@ilmarmo.it  
PEC: amministrazione@pecilmarmo.it

# AZIENDA GREEN PREMIUM

Scegli il green che fa felice  
il tuo business

Le **offerte green per il mercato libero** Azienda Green Premium sostengono la tua impresa e l'ambiente, grazie all'utilizzo di energia pulita e agli innovativi servizi di green marketing e di efficienza energetica.

Perché scegliere e **comunicare la sostenibilità ambientale** rappresenta un **vantaggio competitivo** irrinunciabile.

# Electric Metal

Solide radici nel passato e sguardo al futuro



Conoscere la propria produzione, imparare a valorizzarne i punti di forza e lavorare per accrescerli, è parte del DNA di questa dinamica azienda di carpenteria meccanica leggera specializzata nella lavorazione di semilavorati multisetoriali e pronta a cogliere le opportunità in un mercato in continua e rapida evoluzione

**O**ltre 40 anni di storia aziendale: un traguardo davvero importante quello raggiunto da **Electric Metal** che rappresenta una tra le più significative espressioni delle PMI che sono il vero elemento caratterizzante del tessuto economico non solo del territorio veronese, ma italiano.

La scelta imprenditoriale dell'azienda, nata a Verona nel 1979 in un piccolo capannone, è opera di **Mario Turozzi**, che ha saputo inserirsi in uno specifico segmento produttivo per sviluppare un'attività incentrata sulla produzione di armadi elettrici e protezioni in lamiera per macchine utensili ed ha poi progressivamente ampliato il range delle lavorazioni misurandosi nel campo della carpenteria meccanica leggera. L'incremento del lavoro ha spinto l'imprenditore ad investire, nel 1985, nell'acquisto di una sede più funzionale nella ZAI di Belfiore e, successivamente, nell'adozione del primo macchinario di taglio laser e di tecnologie sempre più all'avanguardia, specializzandosi nella produzione di semilavorati in lamiera – tagliati, piegati e assemblati – destinati alla realizzazione di macchine e strutture in vari contesti.

Turozzi ha saputo dare la sua impronta all'impresa, ha avuto successo col suo tipo di gestione aziendale, incentrato sulla valorizzazione del capitale umano, ed è riuscito, avendo sogni di continuità e sviluppo, ad instaurare e regolare in modo professionale i rapporti di convivenza intergenerazionale e

l'ingresso dei tre figli sul luogo di lavoro.

«Il passaggio generazionale nelle aziende a conduzione familiare è, talvolta, un tema delicato. Non riguarda solo trasferimenti di quote o di cariche, ma, e forse soprattutto, di know-how, di valori, di un patrimonio di conoscenze e competenze. Conoscenze e competenze che – sottolinea **Veronica Turozzi** –, con i miei fratelli Fabrizio e Susanna,



abbiamo fatto nostre e abbiamo via via implementato, indirizzandoci verso un continuo miglioramento dei prodotti e dell'organizzazione per rimanere competitivi in un mercato in continua evoluzione. Lavoriamo su commessa, per una clientela multisettoriale che si estende principalmente nel Nord Italia e alla quale possiamo assicurare un servizio di alta qualità grazie al rinnovamento del parco macchine, perché, oggi, nella carpenteria metallica, conta, oltre che l'esperienza, anche il continuo aggiornamento delle tecnologie più avanzate che possono migliorare e rendere più efficiente il lavoro».

Una crescita che, dopo l'ingresso della seconda generazione, si è concretizzata con il conseguimento della certificazione EN 1090-1 (riconosciuta a livello internazionale) per poter apporre il marchio CE sul proprio prodotto, con la realizzazione di una più articolata serie di prodotti (componenti per assali e ribaltabili, ganci traino, etc.), con l'ampliamento della committenza, **con il conseguimento di un fatturato che, nel 2019, ha superato i 3 milioni di euro.**

**Electric Metal** dispone, nel suo magazzino (1.000 mq), di una scorta di materie prime di qualità (acciaio inox, altoresistenziali, ...) per poter rispondere tempestivamente alle richieste urgenti, come conferma **Susanna Turozzi**: «Teniamo a puntare sull'eccellenza della materia prima, per la quale ci affidiamo a fornitori di fiducia e seguiamo tutti i processi di lavorazione fino al prodotto finito. Perseguiamo il controllo qualità – anche mediante la strumentazione in dotazione a bordo macchina – come obiettivo strategico primario per garantire requisiti e prerogative per ogni singolo componente. Ci piace porci con un'ottica di sinergia e cooperazione con i nostri clienti, al fine di gestire le varie necessità che ogni azienda manifesta».

Il sito produttivo (costituito da due unità che si estendono su un'area di 5.000 mq. di cui 2.400 mq. coperti) si articola in tre reparti dove 15 collaboratori specializzati svolgono le operazioni di taglio, piegatura, cianfrinatura e saldatura. Il settore adibito al taglio laser ospita 4 macchinari in grado di effettuare operazioni di taglio su ferro (minimo 1mm - massimo 20 mm) ed acciaio inox (minimo 1 mm - massimo 10 mm); in quello riservato alla piegatura sono installate 9 piegatrici che possono piegare lamiere di spessore 15 mm in S355 lunghe 5.000 mm a 90° e, con cave specifiche, è garantita anche la piegatura sugli acciai speciali antiusura. Il reparto saldatura si avvale di varie saldatrici MIG e TIG più un'area MAG con 2 robot KUKA, studiati appositamente.

Lo spirito imprenditoriale della famiglia Turozzi è, oggi più di ieri, proteso verso lo sviluppo e la crescita secondo più direttrici: quale sarà il suo futuro?

«Siamo pronti a cogliere tutte le opportunità che si presentano – racconta l'amministratore **Fabrizio Turozzi** –. Il nostro futuro è strettamente collegato all'indirizzo di miglioramento continuo che abbiamo deciso di dare all'attività, convinti



che operare su “fronti” diversi possa rappresentare un “salvagente” alle oscillazioni della richiesta del mercato. Per questo abbiamo avviato una nuova linea incentrata sulla produzione di rastrelliere porta biciclette e porta monopattini. Senza alcun dubbio questo ci impegnerà nell’implementazione del modello operativo sino ad oggi seguito e, soprattutto, nell’individuazione di altre aree commerciali per prodotti destinati ad una ancora più ampia platea. È una sfida che abbiamo colto consapevolmente, forti di una radicata professionalità e di una struttura impiantistica di primo livello». •



**RAGIONE SOCIALE**  
ELECTRIC METAL S.r.l.

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Viale dell’Artigianato, 4  
37050 Belfiore (Verona)  
Tel. +39 0456400865  
Fax +39 0456148035

**ANNO DI FONDAZIONE**  
1979

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Produzione di semilavorati in lamiera, portabiciclette

**TITOLARI**  
Mario, Fabrizio, Susanna, Veronica Turozzi

**RESPONSABILE PRODUZIONE**  
Fabrizio Turozzi

**RESPONSABILE QUALITÀ E LOGISTICA**  
Veronica Turozzi

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE**  
Susanna Turozzi

**FATTURATO 2019**  
3 milioni e 400 mila euro

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 5.000 mq  
Coperta: 2.400 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 15  
Addetti alla produzione: 13  
Impiegati: 2

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

## Porta biciclette modello Verona

Dal 2020 **Electric Metal** affianca, alla sua storica lavorazione, la produzione della rastrelliera “**Porta biciclette modello Verona**”, sviluppata da Tommaso Lentini, artigiano del settore metalmeccanico, in collaborazione con FIAB (Federazione Italiana Ambiente e Bicicletta). Innovativa dal punto di vista della sicurezza, della modularità e dell’adattabilità e 100% Made in Italy, nel 2008 la rastrelliera viene brevettata e ne viene registrato il marchio che garantisce l’autenticità del prodotto. La risposta del mercato è davvero positiva e la rastrelliera “Portabiciclette modello Verona”, anche per il suo aspetto estetico, viene installata in molte piazze, condomini, hotel, posteggi pubblici e privati (a Verona, Parma, Milano, Roma, Pisa, Savona, Foggia, ...). **Dall’ottobre 2020, il marchio e il brevetto sono ceduti definitivamente a Electric Metal** che continua la ricerca, la progettazione e la promozione di nuovi prodotti per incentivare la mobilità sostenibile, sempre grazie anche al rapporto instaurato con Tommaso Lentini.





Santa Lucia, Babbo Natale  
e Noi...

ci siamo sempre



**VAVIANI**  
ASSICURAZIONI

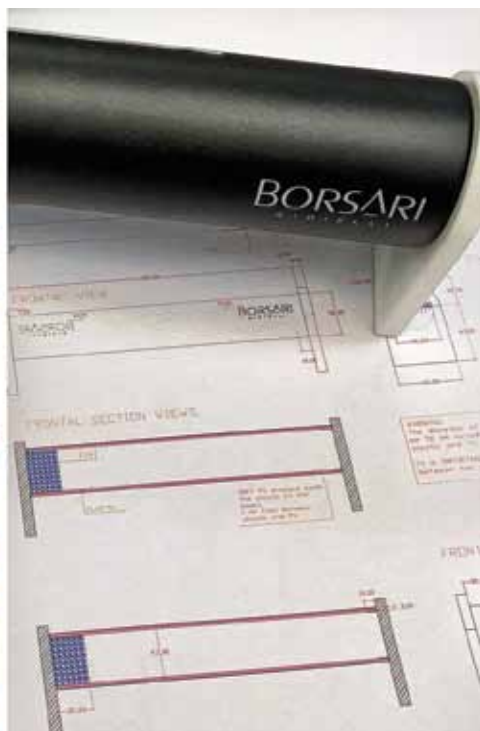
Via Albere, 10 - 37138 Verona - tel. +39 0458103331 - fax +39 0458101822 - e-mail: [info@vianiassicura.it](mailto:info@vianiassicura.it)

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



# KING UNION Europe

Un packaging prezioso custodisce e valorizza



Interpreta l'evoluzione avvenuta tra stili di consumo e packaging - il metodo di confezionamento diventato polivalente tra esigenze di comunicazione, marketing, sostenibilità - e la traduce ideando e producendo scatole di lusso, espositori da vetrina, couvette porta campionato, shopper, carta velina personalizzata

**N**el panorama delle PMI veronesi **King Union Europe** rappresenta un modello vincente. Una realtà che, negli anni, grazie al suo fondatore **Claudio Ferraro**, ha saputo non soltanto attraversare indenne le insidie del mercato e le crisi economiche che si sono succedute, ma anche crescere, ritagliandosi una posizione di tutto rilievo nel mondo del packaging di lusso in ambito internazionale: ennesima dimostrazione di come il Made in Italy, quel saper fare con creatività e qualità che ci contraddistingue, sia il movente propulsore del Sistema Italia. In seguito alla cessione dell'azienda in cui lavorava come tecnico nel settore della

cartoleria, **Claudio Ferraro** ha dovuto rimettersi in gioco, intravedendo in questa situazione l'opportunità per cominciare a lavorare autonomamente ad una nuova idea, impegnandosi in un progetto tutto suo nel quale mettere a frutto esperienza e passione.

Nasce così, a Verona, l'embrione dell'attuale azienda, che si profila fin dall'inizio come una splendida intuizione legata al mondo dei professionisti del packaging. **Ferraro** non ha fretta di crescere, convinto che sia necessario operare sulla qualità piuttosto che sulla quantità, e comincia così a garantirsi significativi sviluppi per il futuro industriale dell'attività, sempre

più proiettata ad occupare un importante segmento nel mercato del packaging in carta e cartoni pregiati per oggetti di alta gamma. Una scelta coraggiosa, ponderata e portata avanti con tenacia da questo imprenditore, convinto che la ricerca, l'innovazione la personalizzazione gli avrebbero consentito di stipulare una potenziale "assicurazione" per il successo futuro, anche in ambito internazionale.

Obiettivo raggiunto nel 2004 con l'accordo commerciale concluso con la **King Union Ltd di Hong Kong**, in seguito al quale l'impresa veronese ha assunto la denominazione di **King Union Europe** e potenziato la divisione dedicata alla pro-



gettazione e realizzazione di scatole di lusso, espositori per vetrine, couvettes per campionario gioielli, shopper, sacchetti in raso e velluto, carte veline personalizzate. Coniugare crescita, efficientamento della produzione e agilità del business con il mantenimento di elevati standard di realizzazione – per rispondere sì in maniera rapida ed efficace ad un mercato in continua evoluzione nel quale gli scenari competitivi si moltiplicano, ma senza derogare alla cura del dettaglio – ha spinto Ferraro ad aprire, nel 2013, un ufficio controllo qualità in Cina, nella Regione del Guangdong, per poter monitorare direttamente i lavori e per formare il personale locale, con un training specifico anche sulla ricerca di nuovi materiali e sul mantenimento dei rapporti con i fornitori locali.

Ulteriori pietre miliari nel percorso di King Union Europe sono il 2016, anno dell'apertura di un laboratorio artigianale interno per poter sviluppare campionature e produzioni Made in Italy di alta qualità, e il 2019, anno di esordio della collaborazione con uno stabilimento produttivo in Cina per aumentare ulteriormente il controllo della filiera e proporre ai clienti prezzi più competitivi, perché oggi, come mai prima, un'impresa deve mettere al centro la propria clientela e le esigenze di quest'ultima essendo in grado di rispondere in maniera esaustiva senza perdere di vista anche il contenimento dei costi.

«Il packaging, come è ormai evidente – spiega Ferraro –, non ha più solo la funzione di imballaggio per contenere, proteggere e trasportare le merci. È diventato, oggi, una delle più importanti componenti del marketing mix e parte integrante del sistema-prodotto con funzioni comunicative e simboliche. Attraverso la confezione un'azienda

può costruire e rafforzare la sua immagine, dare informazioni sul prodotto, trasmettere il valore della marca».

È nel mercato dei beni di lusso che King Union Europe trova ampi spazi, grazie alla competenza maturata, alla sperimentazione, alla ricerca di forme e materiali, all'accostamento dei colori, alla precisione del design, alla capacità di moltiplicare i linguaggi, al forte coinvolgimento dei committenti.

«Scegliere una confezione – continua l'imprenditore – significa rendere riconoscibile il proprio brand, ma anche comunicarne le caratteristiche distintive: la confezione è il primo strumento per creare il contesto all'interno del quale il prodotto "parlerà" al consumatore. Per questo è fondamentale l'attenzione che riserviamo ai clienti: ascoltiamo le loro esigenze, ci confrontiamo con i loro responsabili marketing, studiamo le varie idee che sviluppiamo e traduciamo poi in soluzioni, ricorrendo anche alla collaborazione con creativi esterni, designer ed illustratori. Elaboriamo render 3D fotorealistici ad alta risoluzione e, nel laboratorio interno, i nostri tecnici procedono alla realizzazione del prototipo. Soltanto una volta che questo viene approvato dal cliente si passa alla fase produttiva».

La funzione primaria di un bene di lusso è quella di impreziosire e ornare l'ambiente di chi lo acquista. Nell'esposizione di questo oggetto e, post acquisto, quando l'oggetto viene riposto per la sua conservazione, compito del packaging è esaltare al massimo queste prerogative: il packaging di un oggetto di lusso non è qualcosa che viene gettato via come qualsiasi altra confezione, ma continua a fare parte del modo prezioso in cui si custodisce l'oggetto.

«Il nostro "catalogo" – prosegue Ferraro

– comprende astucci in cartone rivestiti in tessuto, microfibra, pellicola al carbonio..., scatole in legno, espositori vetrina con strutture in legno, anche laccato, elementi rivestiti in tessuto, shopper prodotte con carta FSC o in carta patinata con vernice UV, sacchetti in tessuto o in ecopelle, veline, stampabili anche in lamina oro, e molto altro ancora: il tutto customizzato, secondo le richieste della committenza, con il suo marchio o la sua immagine. Siamo inoltre consapevoli che le aspettative dei clienti vadano soddisfatte non solo nel risultato finale dell'elemento che abbiamo creato per loro, ma anche per quanto riguarda tempi e modalità di realizzazione e consegna ed offriamo pertanto un attento servizio di logistica nazionale ed internazionale, dall'Europa e dall'Oriente, coor-



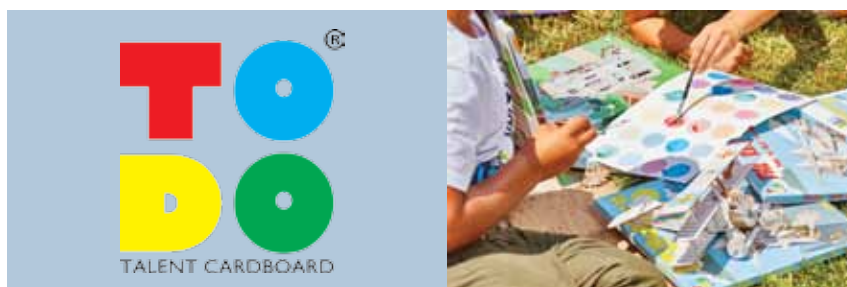
dinando i corrieri del cliente o allestendo noi stessi il trasporto delle commesse. Un magazzino attrezzato di 6.000 mq per lo stoccaggio ed il picking delle merci ci consente di mettere a disposizione il prodotto in qualsiasi momento».

Un'eccellenza nel servizio che svela come per **King Union Europe** – 6 dipendenti di

comprovata professionalità e un fatturato annuale che si attesta intorno ai 3 milioni di euro, realizzato per il 90% grazie a ordinativi esteri – la qualità sia un imperativo totale, applicato in tutti i processi e in tutte le fasi, e che trova eco nelle molte certificazioni acquisite: FSC® (catena di custodia per le foreste), ISO:9001, SA8000,

ISO:14001.

**Altri concetti chiave** per l'azienda di Luggagnano di Sona sono quelli di **“ecosostenibilità”** e **“responsabilità sociale”** che trovano massima espressione in un progetto, avviato nel 2006, che ha visto **King Union Europe** lanciare un nuovo brand: **TODO Talent Cardboard**. ●



«Con **TODO** abbiamo creato un mondo magico per i nostri bambini – svela con orgoglio **Claudio Ferraro** –, un mondo di giocattoli in cartone – ecologico, riciclabile, certificato FSC. (realizzato cioè con materie prime derivanti da foreste correttamente gestite) –, pensati e realizzati per giocare e apprendere con la mente, le mani e il cuore. Sono moltissimi i puzzle 3D **TODO** e i set sono forniti completi di tavolozza con colori acquerellabili, stampati in offset a secco su un resistente e pratico foglio di cartoncino patinato. Una volta costruito il modellino, il bambino potrà dipingere le avventure con i colori che meglio esprimono le sue emozioni e la sua visione fantastica. **E non è tutto. Con questo brand, infatti, abbiamo ampliato la nostra cultura d'impresa al sociale: collaboriamo con una cooperativa di Saronno che dà lavoro a persone diversamente abili. Riteniamo indispensabile, specie di questi tempi, che una impresa virtuosa si sintonizzi al sociale e al ripristino degli equilibri tra uomo e ambiente. In tale ottica TODO è la quintessenza di entrambi i concetti e, in definitiva, di quello in cui crediamo: includiamo tutti nella creazione di valore, ciascuno con le sue specificità e per l'apporto che può dare, e, utilizzando un materiale povero (il cartone), attuiamo uno dei principi fondanti dell'economia circolare (grande opportunità di riutilizzo dello stesso o, addirittura, sin dall'inizio, uso del riciclato). La sostenibilità è un obiettivo che, unitamente alla concorrenzialità dei prezzi, caratterizzerà, ancor più che in passato, il profondo processo innovativo delle nostre linee di prodotto».**



**RAGIONE SOCIALE**  
KING UNION (EUROPE) Srl

**SEDE AMMINISTRATIVA**  
Via Liguria, 51  
37060 Sona (Verona)  
Tel. +39 0458621147  
Fax +39 0458646843

**ANNO DI FONDAZIONE**  
2004

**PRODUZIONE/ATTIVITÀ**  
Realizzazione di packaging per oggetti di lusso, espositori vetrina, giochi di cartone

**AMMINISTRATORE CEO**  
Claudio Ferraro

**RESPONSABILE PRODUZIONE**  
Nicola Carlotto

**RESPONSABILI QUALITÀ**  
Nicola Carlotto, Matteo Pinali, Marco Ferraro

**RESPONSABILI ESPORTAZIONE**  
Matteo Pinali, Marco Ferraro

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE**  
Debora Botteon

**RESPONSABILE MARKETING E COMMERCIALE**  
Barbara Baldi

**FATTURATO 2019**  
2 milioni e 700 mila euro

**SUPERFICIE AZIENDALE**  
Totale: 6.000 mq

**RISORSE UMANE**  
Totale addetti: 7

**SITO INTERNET / E-MAIL**  
www.kingunion.it  
www.todo.international  
www.todo-shop.com  
info@kingunion.it  
info@todo.international

**Arjola,**  
campionessa mondiale  
di nuoto paralimpico.

# IMPRESE

**Siamo una banca che fa cose  
normali. Ma insieme facciamo  
cose straordinarie.**

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

**BANCO BPM**

La banca di Arjola.

Banco BPM è sponsor della Polha Varese nuoto.

## Costituita Confimi Industria Sanità

**C**onfimi Industria Sanità si è strutturata e il 10 settembre ha eletto il suo primo presidente: **Massimo Pulin** che guiderà la categoria per i prossimi tre anni. Pulin, imprenditore padovano di terza generazione, è presidente di Orthomedica S.r.l., azienda che opera nel campo dei presidi sanitari e ausili ortopedici su misura. Tra gli obiettivi, ha ricordato Pulin, la promozione e la valorizzazione delle PMI del settore sanitario privato, la realizzazione dei contratti di lavoro, la rappresentanza nelle sedi istituzionali, l'organizzazione di momenti e occasioni di networking tra le aziende associate.

Imprese sanitarie che in Confimi Industria sono oltre **780**, occupano circa **10.000** addetti e operano in settori quali: biomedicale; produzione, distribuzione e commercio di macchinari, dispositivi e presidi medicali; laboratori ed affini; assistenza sanitaria e sociale. Con Massimo Pulin, fanno parte della giunta di Confimi Sanità, **Dietrich Gallmetzer** (Gallmetzer Holding SpA-Bolzano), **Claire Lusardi** (3 D.I.V.E. S.r.l.-Verona), **Alessandro Maggetta** (M.A. Sanificazioni S.r.l.-Bergamo), **Simona Ronchi** (Silap S.r.l.-Monza), **Pedro Ricardo Hornos Tagliaferro** (A.D. Biomedica su Misura S.r.l.-Brescia), **Fabio Vendraminetto** (Alps South Italy S.r.l. -Bologna), **Francesco Venezia** (Tecnologie Sanitarie S.r.l.-Matera), **Sergio Ventricelli** (Technalia S.r.l.-Bari).●



## Avere una sanità perfettibile è un dovere morale. Iniziamo insieme?

Massimo Pulin *Presidente Confimi Industria Sanità*

**E**vitare il collasso. È imperativo morale che mi sento di esprimere. In qualità di cittadino italiano – e chiamo in causa l'articolo 32 della nostra Costituzione, ovvero il diritto alla salute come interesse collettivo generale – nei panni di imprenditore che opera in ambito sanitario da trentacinque anni e come presidente di Confimi Industria Sanità.

**Evitare il collasso** salvaguardando l'interesse collettivo è compito, ai vari livelli, delle Regioni, che in ambito sanitario hanno competenza regolando l'organizzazione territoriale sia privata che pubblica, la rete ospedaliera e gli acquisti e delle forniture.

**Evitare il collasso** del sistema "socio-sanitario" perché le ricadute sociali che scaturiscono dalla grave crisi del COVID 19 che ha colpito trasversalmente tutta l'industria manifatturiera, oltre a quella dei servizi generali, è molto più grave di quello che si pensava.

Un sistema sanitario finanziato dai ticket dei cittadini e dalla fiscalità generale per circa **113 milioni di euro nell'ultima Legge di Bilancio**. Un sistema che eroga servizi e cure come regolato dai LEA - Livelli essenziali di assistenza - aggiornati l'ultima volta nel gennaio 2017 con il contributo di Regioni, società scientifiche, industria e molti altri soggetti interpellati per la stesura. Livelli essenziali di assistenza che, essendo ancora oggi privi delle relative tariffe, non sono pertanto applicati.

Questi nuovi LEA portano in grembo tutte le attività, i servizi e le prestazioni che lo Stato può garantire, includendo anche l'aggiornamento di elenchi sia di patologie sia di presidi e di dispositivi.

Compito superiore di una data (ma non data) commissione - ma anche dei tavoli di lavoro mai istituiti - la verifica dell'appropriatezza e l'efficacia degli stessi LEA che con il 50% finanziano i distretti, con il 45% l'assistenza ospedaliera e con il 5% la prevenzione. In questo paniere vi sono anche tutte le strutture convenzionate che erogano servizi ambulatoriali, ospedalieri, riabilitativi e di fornitura di dispositivi per la disabilità, gli ospedali e le cure territoriali che però non sempre riescono ad erogarli prontamente. Ancora meno in questo periodo, non

essendoci le dovute flessibilità e proattività del regolatore.

**Un sistema sanitario tra i migliori al mondo. Perfettibile? Senza dubbio.**

Come per molti altri settori in Italia potremmo lavorare per renderlo più snello, più facilmente accessibile e perché no, mettendo al centro il malato. **Uno slogan di molti, ma appunto uno slogan.**

**Da cosa cominciare?** Partiamo dagli acquisti, un sistema per migliorarli – affiancandoli dove possibile alle gare – sono proprio quegli assenti tariffari, strumenti necessari per misurare i costi in cambio di parametri di qualità, preferendo, perché no, aziende nostrane riconosciute leader in moltissimi ambiti sanitari. Sarebbe un riconoscerne il valore, oltre che salvaguardare posti di lavoro e interi distretti.

Il nostro sistema sanitario, per guadagnare in efficienza (ma non solo) potrebbe fare un passo indietro, occupandosi solo di curare le patologie maggiori. E gestendo le cure minori in stretto rapporto con le strutture private, dando così vita a virtuosa e reale integrazione del rapporto pubblico-privato oggi gestito fin troppo sottotraccia.

Auspicabile poi che sia la politica stessa a farsi parte attiva, uscendo dal pianeta sanità, lasciando il governo di questa a professionisti di economia sanitaria, capaci ed indiscutibili, ed alla politica il controllo e supervisione.

**Un sistema di cure che vuol ambire ad essere il migliore, deve tornare a puntare sulla formazione dei propri medici e delle figure sanitarie, focus primario delle Università, luogo di sviluppo e cultura delle nostre società.**

Un sistema sociosanitario che, approfittando di una simil crisi di identità, deve ritrovare la forza di badare agli ultimi, ai disabili, fin troppo spesso curati come pazienti e non come cittadini e lasciati ai margini di un sistema sociale ed economico non adeguato ai tempi.

Non lasciare indietro nessuno vuol dire paradossalmente avanzare, anche a livello economico.●

## Paolo Agnelli confermato alla guida di Confimi Industria

“Imprenditori siano non solo partecipi  
ma protagonisti del cambiamento”



**P**aolo Agnelli è stato confermato alla guida del manifatturiero italiano. L'industriale bergamasco, fondatore di Confimi Industria, è stato eletto all'unanimità per il suo terzo mandato come presidente. L'elezione, avvenuta in occasione dell'Assemblea privata della Confederazione con i vertici associativi in sede a Roma collegati digitalmente con la base territoriale, è stata anche l'occasione per definire la nuova giunta che, assieme al presidente Agnelli, guiderà la Confederazione per il prossimo quadriennio.

La nuova Giunta sarà così composta **Paolo Agnelli**, presidente nazionale (presidente Confimi Bergamo); **Arturo Alberti**, vice presidente vicario (Relazioni Industriali); e i vice presidenti **Flavio Lorenzin** (presidente Confimi Meccanica), **Riccardo Chini** (past president Confimi Meccanica), **Francesco Ferrari** (presidente Confimi Lombardia), **Renato Della Bella** (presidente Confimi Veneto e Verona), **Nicola Fontanarosa** (presidente Confimi Basilicata), **Vincenza Frasca** (presidente Confimi Multiservizi e Gruppo Donne), **Walter Regis** (presidente Assorimap - Associazione Nazionale Riciclo Materie Plastiche), **Silvio Rossignoli** (presidente Federlazio), **Sergio Ventricelli** (presidente Confimi Puglia e Bari). Una conferma importante che sottolinea il riconoscimento dell'impegno e del carisma esercitato nel tempo soprattutto in un anno così inaspettato e amaro per l'economia nazionale. E proprio in questa direzione è andato l'intervento del presidente Agnelli «*Mai come in questo periodo emerge la necessità di rappresentare al meglio l'industria manifatturiera – ha spiegato Paolo Agnelli – e con la crescita territoriale e di categoria della nostra Confederazione abbiamo scelto di ampliare la nostra giunta*». E ancora «*credo infatti sia sempre più importante che siano gli industriali stessi a essere protagonisti del cambiamento*».●

# Confimi Multiservizi su DPCM 24 ottobre

## Semi lockdown ma niente cassa integrazione e possibilità di licenziare i dipendenti in forza dal 13 luglio: intervenire subito

«Un Paese in semi lockdown con un'ulteriore beffa per gli imprenditori: chi infatti in estate aveva rischiato assumendo nuovo personale, oggi si trova con i locali chiusi o ad apertura estremamente ridotta senza poter mettere i neo dipendenti in cassa integrazione o senza poterli licenziare, con costi che continuano a gravare sulle tasche di imprenditori che da mesi ormai registrano un fatturato vicino allo zero» è il grido di allarme di **Vincenza Frasca** presidente della categoria Multiservizi di Confimi Industria che commenta le novità introdotte nel decreto firmato dal Consiglio dei Ministri.

Nello specifico Confimi Industria Multiservizi fa riferimento alla circolare 115/2020 dell' INPS che in data

30 settembre in chiusura del paragrafo 1 recita "Riguardo alle modalità di richiesta del nuovo periodo di trattamenti di integrazione salariale (ordinaria e in deroga) e assegno ordinario previsti dal decreto-legge n. 104/2020, che, su espressa indicazione ministeriale, trovano applicazione esclusivamente ai lavoratori che risultino alle dipendenze dei datori di lavoro richiedenti la prestazione alla data del 13 luglio 2020, data a decorrere dalla quale si applicano le nuove misure, si precisa quanto segue".

«Sarà di certo un vizio di forma – sottolinea la presidente della Multiservizi - **ma al quale chiediamo al Governo di porre al più presto rimedio. Si vanno a danneggiare ul-**

**teriormente quei comparti produttivi che già la scorsa primavera erano stati tra gli ultimi a poter ripartire e sui quali gli imprenditori avevano ricominciato a scommettere e investire in risorse auspicando una ripresa»** spiega Frasca. «Lo stop a sport, cultura, intrattenimento e a una ristorazione in semi lockdown necessitano di altrettante misure di supporto perché contenere la diffusione del virus è fondamentale ma non è da meno salvaguardare il sistema impresa e i lavoratori. **Si intervenga subito su questa assurda indicazione temporale** – ribadisce in chiusura Vincenza Frasca – o si darà il via al bollettino funebre delle aziende che chiuderanno i battenti per sempre».●



*I presidenti di categoria di Confimi Industria si sono dati un primo appuntamento nella sede di Apindustria Verona per definire le azioni e le attività trasversali ai settori produttivi rappresentati. La riunione, che ha cadenza mensile e viene coordinata da Fabio Ramaoli, direttore generale della Confederazione, sarà anche l'occasione per fare il punto sulle opportunità di comunicazione, di marketing e di relazioni istituzionali.*



# Aircomp Italia



**Gardner  
Denver**

 **CompAir**  
A Gardner Denver Product

 **Parker**  
DISTRIBUTOR  
Compressori ed Attrezzature

 Hanwha Power Systems

COMPRESSORI LUBRIFICATI, OIL FREE, VOLUMETRICI E CENTRIFUGHI

TRATTAMENTO E FILTRAZIONE ARIA COMPRESSA

REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE

GENERATORI DI AZOTO E GAS TECNICI

VENDITA, NOLEGGIO E ASSISTENZA TECNICA

CERTIFICAZIONI INAIL E F-GAS



**Sede Amministrativa e Magazzino:**

Via dell'Industria, 21 - 37010 Rivoli Veronese (VR)

Tel 045 727 06 12 - Fax 045623 96 03

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

# La rivoluzione rosa è vicina

**I**mppegno e costanza guidano il cambiamento secondo **Vincenza Frasca**, presidente nazionale del Gruppo Imprenditrici di Confimi Industria. Servono però formazione, e sono stati un successo gli otto webinar promossi sul tema dell'educazione finanziaria, ma soprattutto maggior collaborazione (anche tra donne).

Circa 400 partecipanti, oltre dieci professionisti coinvolti, 12.500 persone raggiunte attraverso i social network, numerosi spunti di riflessione emersi. Si è concluso con successo il primo progetto del gruppo Donne Imprenditrici di Confimi Industria dedicato all'educazione finanziaria. Lo scorso 26 ottobre è andato on line l'ultimo degli otto webinar organizzati da imprenditrici associate le cui sessioni formative avviate a settembre hanno portato professori universitari, società di consulenza, istituti bancari a confrontarsi sulle tematiche del credito e della finanza.

A dare lo spunto all'iniziativa, una considerazione: 8 su 10 imprese femminili non ricorrono al credito bancario aspettandosi un rifiuto. Gap da colmare attraverso la formazione, secondo Vincenza Frasca, presidente nazionale del Gruppo Donne Imprenditrici di Confimi Industria. In Italia le imprese "in rosa" sono più di un milione e trecentomila. Sono per lo più di piccole dimensioni e concentrate nel settore dei servizi, ma ben rappresentate negli ambiti di istruzione, sanità, assistenza sociale, cultura, turismo, wellness. Sono più giovanili e attente alle questioni etiche, alla sostenibilità e al welfare.

**Le potenzialità ci sono tutte, eppure il dialogo tra imprenditrici e istituti di credito rimane difficile. Perché?**

*«Partiamo dal presupposto che il problema riguarda anche gli imprenditori*



*uomini. Gli istituti di credito infatti, soprattutto le grosse banche, non guardano l'imprenditrice o l'imprenditore, ma valutano le aziende attraverso dei software, senza tenere conto della componente umana. Una volta era diverso. Oggi le banche potrebbero non vedere nemmeno in faccia l'imprenditrice, perché a dare un rating, che poi*

*ti permette di avere o non avere un credito, è un computer. Quello che manca è il rapporto tra banca e impresa. Oggi non si guarda più al cliente, ma si leggono le carte. Il dato statistico "8 donne su 10 non ricorrono al credito" è un numero che svela semplicemente la nostra realtà nazionale: il mondo maschile è più introdotto nella politica, nei consigli di amministrazioni e ai vertici in generale, impresa compresa. La conseguenza è che il rapporto banca e PMI si traduce storicamente in una maggiore relazione al maschile».*

## **C'è altro?**

*«Un altro grosso problema è che gli istituti di credito guardano con occhio più favorevole le grosse aziende a dispetto delle piccole e medie imprese. Consideriamo per esempio la recente sottoscrizione di una linea di credito da 6,3 miliardi di euro a favore di FCA: quante PMI si sarebbero potute salvare con tutti quei denari? La dignità delle PMI, che rappresentano oltre il 90% del tessuto economico, è enorme e i loro imprenditori farebbero di tutto pur di non fare brutta figura con gli istituti di credito e vedersi*



togliere il fido. Infine, aiutando le PMI, le banche avrebbero più garanzie e meno sofferenza nei bilanci. Bilanci che, non dimentichiamo, dobbiamo guardare con attenzione pure noi per la questione del bail in, assolutamente da non sottovalutare».

**Colpa di un retaggio che non si riesce a superare? Quanto ad accesso al mercato del lavoro, è sempre mancata nel nostro Paese una strategia di valorizzazione della componente femminile.**

«Sì, purtroppo è la realtà. Ma nel 2020 le cose sono un pò cambiate. Oggi ci sono più imprenditrici donne che una volta non esistevano. Non parliamo ancora di livelli accettabili ma, sono certa, grazie al duro lavoro delle donne, grazie alla loro testardaggine, impegno, e “bocconi amari” si faranno sempre più passi avanti. Uno dei problemi, inoltre, è che se una donna è di bella presenza, dall'altra parte prima viene visto l'aspetto esteriore con “complimenti stupidi” e poi guardano la sostanza. Per fortuna ci sono anche uomini intelligenti, sicuri di sé e con la mentalità aperta».

**Come si esce da questa impasse? Con la formazione, da una parte. Ma certe dinamiche nella società, in che modo si possono scardinare?**

«Come si sta facendo ora, piano piano, ma senza fermarsi. Guardiamo la nostra grande confederazione Confimi Industria: a febbraio è stato costituito il Gruppo Nazionale Imprenditrici; oggi ho avuto la bellissima notizia di entrare in giunta nazionale. Tutti questi traguardi a livello associativo, imprenditoriale e sociale faranno nel tempo la differenza e cambieranno quel dato statistico sopra citato di 8 donne su 10 che non ricorrono al credito».

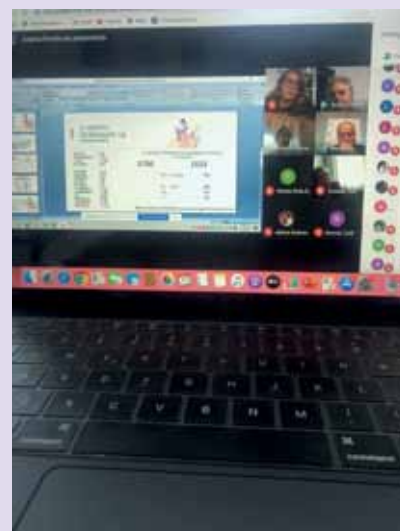
**Si intravedono già segnali di cambiamento in questa direzione?**

«Certo. Pensiamo a solo 10-20 anni fa, quante donne imprenditrici o manager c'erano? Pochissime! Ora siamo più numerose, ma per fare il vero passo avanti, oltre all'impegno e alla costanza, occorre un cambio di mentalità, perché molto spesso noi donne quando raggiungiamo i vertici non siamo solidali tra di noi».

## Aziende al femminile: una risorsa da valorizzare

In particolare, “Factoring & Invoice Trading. Nuove modalità di sostegno per l'impresa” è stato il filo conduttore dell'incontro che il 13 ottobre ha avuto come relatori **Federica Mirandola**, presidente di Apidonne Verona e membro di giunta del Gruppo Donne Imprenditrici Confimi Industria della territoriale di Verona; **Andrea Ferretti**, docente nel Corso di perfezionamento in “Gestione delle imprese familiari” presso l'Università di Verona; **Fausto Galmarini**, presidente dell'Associazione italiana per il factoring Assifact. Gli argomenti trattati, hanno spaziato dal saper valutare un margine operativo lordo (MOL) all'interpretazione del bilancio alla luce delle nuove disposizioni per fronteggiare la pandemia, dal Debt Service Coverage Ratio (DSCR) al merito creditizio e alla tutela del credito commerciale.

«Come gruppo riteniamo sia importantissima la formazione continua per creare sviluppo, inteso come crescita culturale e professionale. Nasco in un'azienda di famiglia e rientro nelle statistiche secondo cui per l'82% nelle imprese a gestione familiare sono le donne a controllare la parte finanziaria», ha sottolineato **Federica Mirandola**. «Quanto alle fonti di finanziamento, nel 46% l'imprenditrice dichiara il capitale personale o familiare; solo una su cinque ricorre al credito bancario, sulla cui scelta pesano richieste non accolte o non adeguate alle reali necessità». Nella realtà, ha rimarcato, «le imprese al femminile rappresentano il 22% del totale. Cifra non indifferente che, nell'ultimo quinquennio, è cresciuta del 3%. Dobbiamo guardare avanti, soprat-



tutto per essere d'esempio per le giovani generazioni; per trainare l'economia, anche con nuove professioni, adottando comportamenti sociali quali la sostenibilità, l'innovazione, la digitalizzazione, il welfare aziendale. Nella consapevolezza che la forza del mix nelle aziende permette di raggiungere il massimo della competitività».



Apigiovani Verona si propone, tra le diverse attività, di promuovere la crescita professionale e culturale degli iscritti con iniziative dirette a diffondere la consapevolezza della funzione sociale ed economica dell'impresa. Il Premio Verona Giovani, giunto alla 12<sup>a</sup> edizione, viene assegnato ogni anno ad un veronese che si sia contraddistinto nel proprio campo professionale, ovvero abbia interpretato al meglio lo spirito di crescita, di sfida e di ricerca di nuovi orizzonti

## Il valore della sostenibilità

**M**arco Pasquotti, presidente Nordest Andaf, vince la dodicesima edizione, grazie alla sua visione manageriale incentrata sul Report Integrato, strumento utile per far emergere, misurare, rendicontare e quindi comunicare l'approccio delle PMI alla sostenibilità, ai temi ambientali e sociali. L'edizione 2020 si va ad inserire nel solco tracciato lo scorso anno. **Infatti la "sostenibilità" è il riferimento anche per gli approfondimenti toccati dai relatori ospiti nonché il valore fondante per l'assegnazione del riconoscimento al premiato.** Se nel 2019 la sostenibilità era stata presentata nelle sue molteplici accezioni – ambientale, energetica, sociale, imprenditoriale – quest'anno ci si è soffermati sulla sua declinazione in termini economico/finanziari e nei rapporti delle PMI con le proprie parti interessate. La pandemia ha sì modificato il modo di sviluppo e comunicazione del convegno, ma ha rafforzato i contenuti trattati in quanto si è ancora una volta sottolineato il concetto che senza "sostenibilità" non vi sia presente né futuro.

Ai saluti istituzionali del Sindaco di Verona **Federico Sboarina** e del Presidente Apigiovani **Michele Ghibellini**, sono seguiti gli interventi dei relatori: **Sabrina Bonomi**, docente e consulente in Organizzazione Aziendale; **Marco Buemi**, Esperto in Sviluppo Sostenibile – Project Manager Difference in Addition (DNA); **Beatrice Scappini**, Consulente di Sostenibilità – Founder & Director di Sustainabilia; **Maurizio Zordan**, Temporary Owner & Amministratore Delegato Zordan S.r.l. SB; e **Marco Pasquotti**, CFO Gizeta Calze – Management & Capital Advisor Escaluscapital – Presidente Nordest Andaf.

**Sabrina Bonomi** si è soffermata su quanto la situazione generata dalla pandemia abbia sottolineato «*i limiti del paradigma economico attuale, che già numerosi segnali suggerivano di cambiare con uno più civile*». «*I fini delle imprese – continua Bonomi – sono per natura molteplici e il profitto si rivela una misura riduttiva dei risultati; i capitali intangibili sono sempre più rilevanti nel successo di lungo periodo e come si genera il profitto è più importante della quantità realizzata. Per capire il senso delle imprese, bisogna misurarne il valore, l'impatto ossia il cambiamento generato nella comunità rispetto a dei domini di valore previamente scelti. Quelli legati all'economia civile armonizzano sostenibilità economica, sociale e ambientale, evitando dicotomie tra fioritura personale e professionale, tra azienda e comunità di riferimento, tra etica e performance*». «*Molte*



Sabrina Bonomi



Marco Buemi



Beatrice Scappini

*imprese – conclude Bonomi – sono virtuose ed è importante comunicarlo per cambiare i modelli culturali e le regole del gioco, per premiare chi crea impatti positivi e penalizzare invece chi scarica i costi sulla collettività: un'economia che porta alla felicità pubblica è possibile».*

L'intervento di **Marco Buemi** si è basato sulle sfide delle aziende che riassume in due versi: «Da un lato – afferma – è necessario che esse riconsiderino la vita lavorativa delle risorse impiegate e i servizi offerti ai lavoratori; dall'altro è necessario adattare gli aspetti relazionali, sociali ed economici delle organizzazioni stesse in funzione di nuovi valori quali inclusione, creatività ed innovazione». «Il Diversity Management – continua Buemi – che si basa su una gestione della forza lavoro centrata sull'inclusione e sulla promozione delle diversità, può offrire alle aziende una serie di vantaggi competitivi: incentivo al cambiamento; valorizzazione dei talenti; spinta a trovare soluzioni innovative; maggiore capacità di adattarsi all'eterogeneità di clienti e mercati; aumento del commitment dei dipendenti, valorizzazione dei background formativi e di esperienza, creazione di un ambiente di lavoro più armonioso». «Nasce in questa ottica, DNA-Difference in Addition, una piattaforma multi stakeholder pensata

*per mettere in contatto il mondo delle aziende, della pubblica amministrazione e del terzo settore con modalità di gestione più partecipativa e inclusiva. Un servizio personalizzato con l'obiettivo di lavorare sui temi della formazione, comunicazione, employer branding, ricerca di talenti e bandi europei e nazionali, nella convinzione che l'appartenenza alle categorie protette, la disabilità, l'origine etnica, la religione, l'orientamento sessuale, l'identità di genere e l'età possono essere considerate risorse fondamentali per le organizzazioni, in termini di idee e competenze».*

**Ma come, le aziende, soprattutto le PMI posso cercare di perseguire questi impegni?**

Risponde **Beatrice Scappini** che sottolinea le possibilità che offre la trasformazione delle imprese in società benefit. «Le società benefit sono società for profit, quindi imprese, che nel loro oggetto sociale dello statuto dichiarano anche attività di beneficio comune, ed operano in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interesse. Attraverso una gestione volta al bilanciamento con l'interesse dei soci e con l'interesse di coloro sui quali l'attività sociale possa avere un impatto». «Beneficio Comu-



Maurizio Zordan

*ne – conclude Scappini – è definito dalla legge come un materiale impatto positivo sulla società e sull'ambiente, misurato contro uno standard di terza parte indipendente. Da un punto di vista giuridico trasformare la propria società in società benefit è l'atto più serio che si possa fare verso la sostenibilità, perché nella sua essenza giuridica-formale l'impresa è votata ad avere un impatto positivo sui vari stakeholders».*

Questo impegno è stato preso da **Maurizio Zordan** e dalla sua azienda Zordan S.r.l. SB. «Gli enormi problemi che stiamo affrontando dal punto di vista sociale e ambientale e che questa pandemia conferma – afferma

Zordan – possono essere affrontati solo aggiornando il sistema operativo delle imprese che sono il principale motore generativo di risorse economiche al mondo. La nostra azienda già nel 2007 ha iniziato un percorso di differenziazione basato sulla sostenibilità». «Dopo aver implementato le certificazioni forestali FSC e PEFC – continua Zordan – abbiamo aderito al movimento delle BCorporation. Il necessario profitto d'azienda non è l'unico obiettivo che si può porre una impresa. Contano anche il benessere dei collaboratori, il rispetto dell'ambiente, il rapporto con la comunità, un modello di governance inclusivo e trasparente. Nel 2020 il gruppo Zordan si ricertifica Bcorp con 106,5 punti dopo aver dichiarato che diventerà Carbon Free entro il 2030».

**Marco Pasquotti** ha saputo cogliere questi segnali e già dal 2012 «ho promosso, in qualità di manager (Cfo) di una PMI manifatturiera veronese del settore lapideo, un percorso per far emergere i valori della sostenibilità che facevano già parte del DNA dell'azienda: erano il naturale risultato di un certo modo di fare business.» «Sono molte le PMI veronesi – continua Pasquotti – che hanno particolare cura del capitale umano, che contribuiscono ad iniziative nella comunità in cui sono inserite e che limitano, per quanto possibile, l'impatto delle proprie produzioni o servizi sull'ambiente. L'aspetto inedito, almeno a livello di PMI, del percorso avviato, e condotto negli anni successivi, è stato quello di misurare, rendicontare e quindi comunicare all'esterno. Questo perché da un lato ha significato dare valore agli asset intangibili, e quindi far apprezzare l'azienda non solo per gli indicatori prettamente economico finanziari, dall'altro ha portato a darsi obiettivi di miglioramento e quindi non accontentarsi del risultato fin lì raggiunto in termini sociali ambientali». «Questa misurazione e rendicontazione della sostenibilità – continua Pasquotti – l'ho inclusa nel bilancio dell'azienda, realizzando un report integrato, da cui far emergere appunto la creazione di valore non solo nel breve termine ma anche nel medio-lungo periodo, e considerando l'utilizzo non solo dei capitali tangibili dell'azienda (capitale produttivo e finanziario) ma anche intangibili (capitale umano, intellettuale, sociale e relazionale, naturale)». «L'impatto del progetto – conclude Pasquotti – è stato superiore alle aspettative. È diventato best practice a livello internazionale, è stato presentato su palcoscenici europei e internazionali, oltre a contribuire al dibattito nazionale e a pubblicazioni di Harvard Business School. Da ultimo è stato citato in un documento elaborato da Università Bocconi per UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo). Ora sono Cfo di un'altra realtà PMI del settore della calzetteria, in provincia di Mantova, dove è altrettanto forte l'interesse su questi temi. Parte proprio in queste settimane una nuova analoga sfida di cui sono convinto parleremo diffusamente». ●



### Marco Pasquotti

Nato a Verona nel 1973, sposato, due figli.

Laurea in Economia e Commercio all'Università degli Studi di Verona, ha conseguito un Executive Master CFO presso la Fondazione CUOA.

Esperienza di 15 anni, come manager, in realtà manifatturiere del territorio.

Attualmente Chief Financial Officer di Gizeta Calze, azienda leader nel settore della calzetteria di lusso italiana.

Advisor di Escaluscapital, per la ricerca di partner strategici

Group CFO e membro del CdA di Dellas, attiva nel settore delle macchine per il marmo.

Presidente Nordest di ANDAF (Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari), Membro dell'Advisory Board di CUOA Finance Business School, Membro del Consiglio di Indirizzo della Fondazione OIBR (Organismo Italiano di Business Reporting – Sustainability, Non-Financial e Integrated Reporting).

### I vincitori delle precedenti edizioni:

- 2008 Flavio Tosi, Sindaco di Verona
- 2009 Ricercatori del Laboratorio di ricerca sulle cellule staminali della Sezione di Ematologia e Farmacologia del Policlinico di Borgo Roma
- 2010 Gaetano Morbioli, regista
- 2011 Andrea Battistoni, direttore d'orchestra
- 2012 Francesca Porcellato, atleta e fondista paralimpica
- 2013 Luigi (Gigi) Fresco, presidente e allenatore della Virtus Vecomp
- 2014 Christian Oddono, impresa alimentare Made in Italy nel mondo
- 2016 La Ronda della Carità, Associazione di volontariato ai senza fissa dimora
- 2017 Ateneo di Verona, per il primo posto in classifica tra le "Università statali di qualità"
- 2018 Exor International S.p.A.
- 2019 Start-up Ono Exponential Farming

Decreto Ristori escluse le PMI alimentari: indagine Confimi Industria Alimentare

## Con il settore Horeca chiuso si abbassano anche le serrande delle PMI alimentari

**N**uove ombre sulle PMI alimentari che, tra le grandi escluse dal Decreto Ristori, vedono nero anche il 2021: il 70% non crede di riuscire a recuperare il fatturato perso neppure tra 12 mesi.

Vittime indirette delle nuove misure governative, le PMI del food Made in Italy sono di fatto colpite negli affari: **basti pensare che il 30% del totale del fatturato nazionale dei consumi alimentari è regolato dal consumo di pasti fuori casa**. E con la chiusura di bar, ristoranti e pizzerie, pasticcerie e gelaterie vengono penalizzati i prodotti alimentari di piccola produzione, prodotti di altissima qualità preferiti da chef e ristoratori e che non sono adatti a vivere sugli scaffali della grande distribuzione. Un settore in ginocchio anche se si guarda alle esportazioni: con l'Europa ferma **vengono meno i proventi dell'export su cui fanno affidamento circa il 45% delle imprese alimentari che esportano oltre il 50% della loro produzione**. È quanto emerge dall'indagine che Confimi Industria Alimentare ha condotto intervistando i propri associati, un bacino di poco più di 3.500 aziende con oltre 35.100 dipendenti. Un campione che – in riferimento alle misure economiche messe a disposizione dal Governo – è diviso a metà: solo il 50% ha fatto richiesta dei fondi messi a disposizione, interessandosi per lo più alla tranche da 30 mila euro. Eppure, un 10% non ha ancora ricevuto la somma. PMI resilienti e tenaci tanto che per 3/4 hanno abbandonato l'utilizzo degli ammortizzatori sociali. Non solo, addio allo smart working per il 93% del campione rispondente. E rimanendo sul tema occupazione, le aziende del setto-



re alimentare non sembrano attendere il 31 marzo, data in cui termina il blocco dei licenziamenti: il 53% degli imprenditori dichiara che terrà stabile l'organico, il 26% prevede perfino nuove assunzioni (per lo più per affrontare il turnover), solo il 17% ha in previsione una riduzione del personale. «Un danno economico e sociale che non sembra avere una ricetta risolutiva a breve termine» spiega **Pietro Marcato** presidente di Confimi Alimentare e referente del settore alimentare di Apindustria Confimi Verona. «Dal mio osservatorio poi sto assistendo a un fenomeno insolito per la mia generazione di imprenditore, lo studio di nuove operazioni, nuove strategie e progettualità – e fin qui nulla di nuovo, sottolinea Marcato – ma in sinergia con i partner storici e fidelizzati». «Ancora una volta – sottolinea il presidente – le PMI privilegiano il territorio e i rapporti umani». •

Confimi Industria Alimentare continuerà a lavorare sotto l'egida dell'imprenditore **Pietro Marcato** confermato all'unanimità presidente dalla giunta di categoria.

Marcato, veronese classe 1959, alla guida dell'azienda storica di famiglia Gagliano Marcati, produttrice di vini e distillati e del pastificio Temporin, ha guidato la categoria alimentare di Confimi Industria dal 2016 e lo farà per il prossimo triennio prefigurandosi obiettivi ambiziosi: «*Insieme alla giunta lavorerò per consolidare i rapporti istituzionali nazionali e locali per la promozione e la tutela delle piccole e medie imprese del settore alimentare, troppo spesso bandiere indifese del Made in Italy*» ha spiegato **Marcato** e ancora «*lavoreremo per la crescita della nostra rappresentanza presso i tavoli decisionali e sindacali e al posizionamento mediatico delle diverse anime produttive che costituiscono le PMI alimentari*».

Confermati anche i due vicepresidenti **Riccardo Boscolo** (Vicenza) e **Alessandro Tatone** (Bari). La governance sarà poi completata da **Sergio Valenzano** (Basilicata), **Alessandro Greppi** (Piemonte), **Michele Zema** (Puglia) e **Riccardo Figliolia** (Puglia).

## Cambio al vertice di Confimi Meccanica

# Flavio Lorenzin è il nuovo presidente

**«Dallo tsunami della pandemia ne usciremo più forti»**

*Uomo di numeri votato alla concretezza, il neo-presidente di Confimi Meccanica Flavio Lorenzin illustra il programma di lavoro del prossimo triennio. Tante le sfide da affrontare: dal rinnovo del contratto alla riforma del Fondo Sanitario Integrativo*



«Sono certo che ce la faremo». Uomo di numeri, votato alla concretezza, **Flavio Lorenzin** è il nuovo presidente di Confimi Meccanica. Industriale vicentino al timone della Lorenzin S.r.l., raccoglie il testimone da Riccardo Chini, che ha guidato la categoria fin dalla sua istituzione. Affronta la sfida con fiducia nel futuro e nella convinzione, da imprenditore del Nordest abituato a rimboccarsi le maniche nei momenti di difficoltà, che lo tsunami provocato dal Coronavirus possa tradursi in opportunità di crescita per le piccole e medie imprese italiane. «*Pandemie ed epidemia sono esperienze già vissute dall'essere umano – fa notare –. Avremo un periodo di difficoltà, ne usciremo come ne usciremo. Ma per noi imprenditori, prima che da cittadini, le sfide sono quotidiane. Al tempo del Covid-19 dobbiamo far in modo che nelle nostre aziende non si diffonda il contagio. Per il resto, si tratta di aspettare e ripartire, pur nelle difficoltà del momento.*».

**Cosa dire agli imprenditori per aiutarli a far fronte alle circostanze?**

«*Di ogni evento dobbiamo trovare il lato positivo, pur nel dramma che stiamo vivendo sul fronte sanitario. Il messaggio importante è guardare all'interno di se stessi e delle proprie strutture. Di cogliere l'opportunità che il Coronavirus offre: essere obbligati a fare analisi delle proprie attività. Grande tema,*

*da sempre, è la capitalizzazione delle imprese, poiché serve a difenderle nei momenti di crisi, che può essere aziendale o come in questo caso globale. L'invito è dunque a cogliere l'opportunità di guardarsi dentro, di trovare il modo di sistemare i propri numeri. Le aziende capitalizzate, ben gestite e sotto controllo non hanno problemi.*

**Dialogo, collegialità, collaborazione: sono coordinate che indica in maniera precisa nel suo programma di lavoro del prossimo triennio. Perché?**

«*Collegialità e condivisione hanno il valore di far crescere le persone. Quando ragioniamo in maniera collegiale, riusciamo a migliorare il livello di competenza di chiunque. Di recente, in trattativa coi sindacati, abbiamo firmato un accordo ponte per il rinnovo del contratto di lavoro che è scaduto a maggio del 2019. È un primo passaggio, frutto di condivisione e dialogo, che ci permette di avere davanti un anno in cui ragionare.*».

**Questo agire serve anche riallacciare i rapporti, laddove ce ne sia bisogno, con i lavoratori?**

«*La nostra base associativa comprende piccole e medie aziende in cui la logica vuole che tra lavoratori e imprenditori, a livello medio, il rapporto sia molto diretto. Dialogare per noi è facile e quotidiano, ma è essenziale trasfe-*

*rire questa capacità nel ragionamento nazionale. Qui si inserisce la tematica contrattuale. La normativa italiana concede che un contratto di secondo livello sia detassato e defiscalizzato solo se aziendale, non territoriale. Ed è qui che dovremo cercare di fare lobby per ottenere soluzioni a vantaggio di lavoratore e azienda. La norma attuale non lo concede ed è un aspetto sul quale dovremo lavorare.*».

**Altro nodo da sciogliere riguarda poi il Fondo Sanitario Integrativo PMI Salute: uno strumento da rivedere?**

«*Attualmente pochi dipendenti utilizzano il Fondo, che è interamente a carico aziendale. Deve essere migliorato e soprattutto includere prestazioni più consone alle necessità delle persone. Obiettivo per certi versi banale, ma che potrà dare soddisfazione al lavoratore che potrà usufruirne e alle aziende. Gli imprenditori sono sempre più attenti a questo tipo di dinamica: investire risorse deve implicare l'averne contezza dei benefici che possono portare.*».

**Che futuro intravede per le PMI e, in generale, per l'economia dell'Italia?**

«*Nel nostro sistema il fattore limitante è la mancanza di infrastrutture: reti stradali e ferroviarie adeguate. L'alta velocità, che non ha a che fare col trasporto di persone, ma con le merci che viaggiano da una parte all'altra del Paese. Per anni sembrava che il problema dell'economia italiana consistesse nell'averne una struttura composta da piccole aziende. Noi italiani operiamo in filiera, non siamo strutturati industrialmente come Francia e Germania: siamo una miriade di terzisti che puntualmente consegnano i pezzi realizzati al momento giusto e con la massima qualità. Un'impostazione unica al mondo e un sistema estremamente*





*economico: come imprenditore posso aver investito milioni in macchinari, ma li sfrutterò per tutto il tempo che voglio, senza avere costi di fermo macchine. Vantaggio che, dopo ogni crisi, ci ha portato a uscirne per primi e con le ossa meno rotte rispetto ad altri. Abbiamo un sistema vincente, che è inutile cambiare. Purtroppo è la nostra politica, votata all'assistenzialismo, che non ha interesse a riconoscere quello che le PMI rappresentano. Dare lavoro crea economia e dà dignità alle persone, come ricorda pure papa Francesco. Dare assistenza consuma risorse».* ●

**Flavio Lorenzin**, 63 anni opera nell'azienda di famiglia di cui è socio e presidente del Cda.

Consigliere di amministrazione e vicepresidente del Consorzio Fidinordest; è stato presidente del Cda di Centro Api Servizi e di Aspera.

Già Presidente Apindustria Confimi Vicenza; vicepresidente di Vicenza; vicepresidente nazionale Confimi Industria con delega a fisco e rapporti con la PA, tesoriere; presidente Unionmeccanica Vicenza; vicepresidente Unionmeccanica Confapi; componente del Consiglio provinciale di Vicenza. Consigliere in CCIAA di Vicenza. Componente CTS Itis Rossi di Vicenza, nel 2013 ha ideato e gestito la nascita di un nuovo percorso di formazione professionale all'istituto San Gaetano.

Nel 2018 gli è stato conferito il titolo di Cavaliere della Repubblica.

COMPONENTI GIUNTA	SEDE	AZIENDA
Flavio Lorenzin - Presidente	Vicenza	Lorenzin S.r.l.
Elisabetta Cartoni	Federlazio	Cartoni S.p.A.
Luca Ghibellini	Verona	Officine Airaghi S.r.l.
Alfredo Longhi	Bergamo	Mair S.r.l.
Rachele Morini	Romagna	F.A.M. S.r.l.
Carlo Pellicola	Puglia	Molitecnica Sud
Simona Ronchi	Monza/Brianza	SILAP
Enrico Soga	Vicenza	Soga S.p.A

# EXIMAG

business under control

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

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

**01.**  
Audit e ispezioni  
preliminari

e relativa determinazione  
degli obiettivi condivisi  
con il cliente

**02.**  
Elaborazione,  
progettazione e  
pianificazione

degli interventi, delle  
procedure e dei sistemi  
integrati

**03.**  
Analisi dei costi

e dei relativi benefici  
economici e finanziari

**04.**  
Implementazione  
e realizzazione

degli interventi progettati

**05.**  
Collaudo,  
manutenzione

e monitoraggio  
continuo dei sistemi  
di sicurezza integrati

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



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





PROJECT  
HAND AND DEVELOPMENT

 SCHOOL  
TECHNICAL COURSE

 TRAINING  
CONTINUOUS TRAINING

 MEETING  
TECHNICAL MEETINGS

 ACADEMY  
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

 RENT  
RENTAL SERVICE

# Come diventare un brand Top of Mind

Capitalizzare il valore dei dati per ampliare il proprio mercato e acquisire nuovi clienti con i numeri

Mirco Aldrovandi *Digital Marketing Manager*

**E**ssere Top of Mind (TOM) significa far parte dei primi marchi che vengono in mente per un certo prodotto o settore. I TOM sono i brand, prodotti o servizi che i consumatori ricordano per primi, quelli a cui pensano immediatamente quando iniziano un processo di acquisto. Ma come si arriva in cima alla piramide della *brand awareness*?

Tutti vorrebbero raggiungere la “vetta”, ma a riuscirci sono in pochi. Essere nei pensieri dei consumatori è sinonimo di **autorevolezza, affidabilità e successo**, che tradotto in altri termini significa **clienti e fatturato**.

Se stai pensando che diventare o essere un TOM sia possibile solo per le grandi aziende o multinazionali, ti stai sbagliando. **Anche una piccola o media azienda può essere un TOM, all'interno della sua nicchia di mercato o del suo mercato locale di riferimento.**

Quindi se vuoi capire meglio cosa vuol dire essere Top of Mind e come provare a diventarlo con la tua azienda, continua a leggere.

Le persone prendono ogni giorno decisioni di acquisto sulla base di criteri che non sempre sono razionali, tra cui, appunto, la **notorietà del marchio**. Se parliamo di smartphone la maggioranza di noi penserà subito ad Apple. In fatto di caffè il primo a venire in mente, almeno in Italia, è probabilmente Lavazza. Film? Netflix. Email client? Gmail. Bibite? Coca-Cola. E così via.

Tutti questi brand sono riusciti a guadagnarsi la **fedeltà** e l'**attenzione** del pubblico. E non è ovviamente un caso, si tratta di strategia. Per rientrare tra i Top Of Mind serve un targetizzare un pubblico a cui inviare messaggi di marketing in modo costante e specifico, ma esistono anche dei livelli intermedi.

La **piramide della brand awareness** misura il grado di riconoscimento del marchio nella mente del consumatore:

- **Unaware of brand**: il pubblico non riconosce la marca;
- **Brand recognition**: le persone riconoscono il brand se supportate dalla visione del logo o del nome. Si parla anche di “aided awareness” o riconoscimento facilitato;
- **Brand recall**: il brand viene riconosciuto autonomamente senza bisogno di aiuto (“unaided awareness”);

- **Top of mind**: il pubblico riconosce il marchio istantaneamente, associandolo in modo spontaneo a una determinata categoria merceologica.

Ogni marchio ambisce a far parte della rosa dei Top Of Mind del proprio settore (e/o del proprio mercato locale), soprattutto se produce beni che rientrano tra le cosiddette “commodities”. Ma per entrare nella “Top 3” dei marchi nella mente dei consumatori non serve essere dei colossi come Netflix o Coca-Cola, anche le piccole e medie imprese si contendono l'attenzione e il cuore dei potenziali clienti. Vediamo allora quali sono gli aspetti che caratterizzano i TOM, che si possono ritrovare indifferentemente in realtà di grandi, medie o piccole dimensioni.

## Cosa serve per essere un brand Top of Mind?

Un marchio TOM deve:

- **Essere presente**: online e offline. Raramente i clienti acquistano prodotti di un marchio che hanno sentito per la prima volta. Serve una presenza regolare con contenuti di valore.

Piramide di David Allen Aaker



- **Essere disponibile:** viviamo in un mondo iperconnesso in cui abbiamo a disposizione una marea di informazioni. I clienti si aspettano di interagire e di instaurare relazioni quasi personali con i brand, quindi bisogna migliorare i canali e le modalità di comunicazione per facilitarli a mettersi in contatto con noi.

- **Offrire valore:** educare e informare il pubblico dovrebbe essere un'attività quotidiana. Offri contenuti di qualità (guide, ebook, infografiche, ecc) per dare informazioni utili al tuo pubblico di riferimento, in questo modo acquisirai autorevolezza e credibilità.

- **Essere unico:** qual è la tua Unique Selling Proposition (USP)? Perché i clienti dovrebbero scegliere te e non un competitor qualsiasi?

- **Far parlare di sé:** i brand TOM sono quelli che generano buzz. Uno dei modi migliori per far parlare di sé è quello di realizzare campagne di forte impatto e riconoscibili (pensiamo ad esempio alle pubblicità della Coca-Cola): ogni volta che le persone pensano a un certo prodotto lo associano istintivamente a un brand Top Of Mind. E questo vale per sia brand internazionali che per i piccoli marchi di provincia.

### Come diventare un Top Of Mind?

Bene, abbiamo capito cosa sono i Top Of Mind e da quali elementi si riconoscono, ma come si fa a diventare uno di loro? Come spesso accade, non esistono ricette preconfezionate per il successo.

Ogni azienda (e ogni settore) ha le sue peculiarità e ha bisogno di una strategia creata su misura per raggiungere i propri obiettivi. Un **approccio strategico** è indispensabile per riuscire a ottenere i risultati desiderati. Senza è come navigare in mare aperto sprovvisti di bussola: sconsigliabile, pericoloso e potenzialmente catastrofico.

Quanto alla parte operativa, invece, esistono delle linee guida di riferimento che possono senza dubbio tornare utili. Ecco alcuni **strumenti e canali** da presidiare per raggiungere la vetta

della piramide:

- **Sito web:** oggi non è più possibile pensare di non avere un sito aziendale. Un brand TOM deve avere un sito che non sia solo **bello**, ma anche **funzionale** e **facilmente navigabile**.

Il sito web è uno dei touchpoint principali per molti marchi, e la fonte di informazioni e dati sul proprio pubblico. Ecco perché necessita di attenzione particolare. Bisogna costruire un sito che rispecchi l'identità del brand, i suoi valori e la sua filosofia. Ma che sia anche informativo e utile per risolvere con immediatezza i problemi degli utenti. Insomma, si tratta di una questione complessa da non sottovalutare, e va affidata a un professionista.

- **Blog:** il blog è uno strumento molto utile e sempre più apprezzato dalle aziende. Pubblicare contenuti di valore con regolarità offre numerosi vantaggi: dal punto di vista SEO, aiuta a **migliorare il posizionamento del sito sui motori di ricerca**, aumentando le probabilità di farsi trovare dal proprio pubblico di riferimento, quando ricerca informazioni in rete. Inoltre, il blog contribuisce a stabilire autorevolezza in un settore specifico, a costruire relazioni di fiducia e ad acquisire nuovi contatti da trasformare in clienti.

- **Newsletter ed Email marketing:** acquisire nuovi contatti non è sufficiente. Quasi nessuno è pronto per acquistare (o richiedere un preventivo) durante la prima visita sul sito, ma potrebbe essere ben disposto a lasciare un indirizzo email per avere conoscerci meglio. L'email marketing è uno degli strumenti più efficaci per **coltivare le relazioni** con il proprio pubblico. Nonostante sia una pratica in uso da diverso tempo, inviare messaggi di posta elettronica è ancora uno dei modi migliori per trasformare un semplice contatto in un cliente fedele.

- **Social media:** per affermare la propria presenza online e **interagire direttamente con il proprio target** è fondamentale presidiare i social. Ma, anche qui, c'è bisogno di una

strategia. Il primo passo è **scegliere le piattaforme più adatte** al proprio business e creare un **calendario** editoriale che preveda pubblicazioni con frequenza regolare. I contenuti condivisi sui social hanno un potenziale enorme e vanno curati con attenzione. Uno strumento particolarmente efficace sono i **video**: sono immediati, raggiungono un pubblico più vasto e hanno un tasso di condivisione maggiore.

- **Influencer marketing:** quella che sembrava una moda passeggera è diventata a tutti gli effetti una strategia di comunicazione che può portare risultati notevoli. Gli influencer sono persone molto seguite dal loro pubblico (che non per forza deve essere gigantesco) e hanno la capacità di influenzare le decisioni di acquisto, generare passaparola strategico e aumentare la visibilità di un brand. Sono un ibrido tra i testimonial e i consumatori e si trovano ovunque sul web: Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, Snapchat. Quello dell'influencer marketing è un fenomeno destinato a crescere e, nella fase strategica, va tenuto in debita considerazione.

- **Advertising:** i social media e, più in generale, il web, non sono gratuiti. O, meglio, se si vuole sfruttare al meglio il potenziale a disposizione bisogna mettere in conto un budget da destinare all'advertising online. Da **Google Ads** alle inserzioni sulle varie piattaforme social le opzioni sono molteplici. Individuare i luoghi virtuali più frequentati dal tuo target e focalizzare l'attenzione su quelli con campagne mirate è un passo da cui si deve passare per provare a raggiungere la vetta.

### Sei pronto a scalare la piramide della brand awareness?

Non è detto che tu abbia bisogno di tutti gli strumenti che abbiamo visto, l'importante è trovare la combinazione giusta e un approccio comunicativo efficace. Rivolgiti a professionisti del settore e valuta, col loro supporto, quale sia il piano d'azione più adatto per raggiungere i tuoi obiettivi. ●

# Made in Italy: un brand da pensare, produrre, tutelare e comunicare

Filiberto Semenzin *Presidente Verona Stone District*

**S**ono molte le parole che hanno caratterizzato questo 2020, partendo da una terminologia più scientifica ('lockdown', 'mascherina', 'distanziamento sociale', ...) fino a giungere a un lessico più informatico dovuto allo 'smart-working', ma un posto di rilievo spetta certamente anche alla parola 'comunicare'. Gli eventi straordinari che abbiamo vissuto/stiamo vivendo ci hanno fatto ri-scoprire la fondamentale importanza del comunicare.

Comunicare i dati aggiornati sull'andamento della pandemia, comunicare tra persone, comunicare lo stato di salute, comunicare che #andràtuttobene, che ce la faremo, che passerà "a nuttata".

Per le aziende, in particolare, si è rivelato vitale saper comunicare al mercato la propria situazione, saper comunicare che l'attività, nonostante tutto, stava andando avanti.

È ciò che è accaduto anche nella filiera del marmo: le eccellenze veronesi del settore, quantomai attive e proattive, hanno dimostrato di essere pronte a continuare a produrre e ad essere partner affidabili di imprese e professionisti nei comparti dell'edilizia e del design.

**Eppure – al di là della fase di emergenza – le realtà del lapideo devono impegnarsi sempre più per fare, anche nella comunicazione, un salto di qualità.**

Stiamo parlando di aziende che esprimono un livello di professionalità davvero altissimo, un saper fare prezioso e il valore di una tradizione plurisecolare coniugato ad un impegno continuo nella ricerca e nell'innovazione, e di un prodotto, la pietra naturale, inimitabile, non solo per l'aspetto, ma anche per le altre molteplici qualità che lo caratterizzano e che nessun materiale "fake" riuscirà mai a replicare.

**Noi marmisti dobbiamo imparare a comunicare meglio chi siamo, ciò che abbiamo fatto e ciò che sappiamo fare.**

La filiera del marmo – con le molteplici ap-

plicazioni di questo nobile materiale negli ambiti della scultura, del design, dell'architettura, dell'arredo – appartiene di diritto alla famiglia di quel grande brand-ombrello che è il Made in Italy. Opere e lavori in marmo realizzati in tutto il mondo da imprese nostrane sono ambasciatori esclusivi del 'saper fare' italiano: una ricchezza che dovremmo imparare a comunicare di più e meglio. Non mancano sicuramente partner, iniziative e attività che hanno dato e possono dare un valido e importante contributo a questa promozione. Penso a Veronafiere e alle attività che da anni organizza per creare opportunità di incontro e di confronto; penso alle iniziative che la Camera di Commercio mette in atto per facilitare occasioni di internazionalizzazione per le nostre imprese; penso a tutto ciò che gli attori istituzionali (Regione e Agenzie governative) mettono a disposizione delle aziende per aiutarle a crescere e a sviluppare il proprio business.

Come Distretto e sistema delle imprese, dovremmo forse investire un po' di più nello sviluppare una comunicazione più efficace e innovativa che renda giustizia, anche nella presentazione, al grande lavoro che svolgiamo. Saper comunicare non è il solo ingrediente della ricetta del successo delle nostre imprese, però: è anche fondamentale stare al passo con i tempi. Il mondo cambia – cambiano esigenze, bisogni, aspettative e soluzioni – ed è per questo che è giusto cambiare, senza timore, ma anche senza derogare alla propria identità, cercando sempre il meglio e quel tratto distintivo che ci rende unici rispetto agli altri. È in questa peculiare originalità che risiede il vero significato del Made in Italy.

"Ha da passà 'a nuttata" ed al sorgere del sole dobbiamo trovarci pronti e preparati, avendo messo in campo tutte le migliori competenze e la migliore creatività.

**Ecco che, insieme a 'comunicare', un'altra**



In Italia facciamo cose straordinarie, ma non le sappiamo comunicare. Parliamo di Made in Italy, ovvero di tutta quella produzione industriale e artigianale che ci caratterizza e distingue nel mondo, ma che penalizziamo non raccontandone abbastanza i pregi distintivi

**parola chiave si rivela essere 'contaminazione'.**

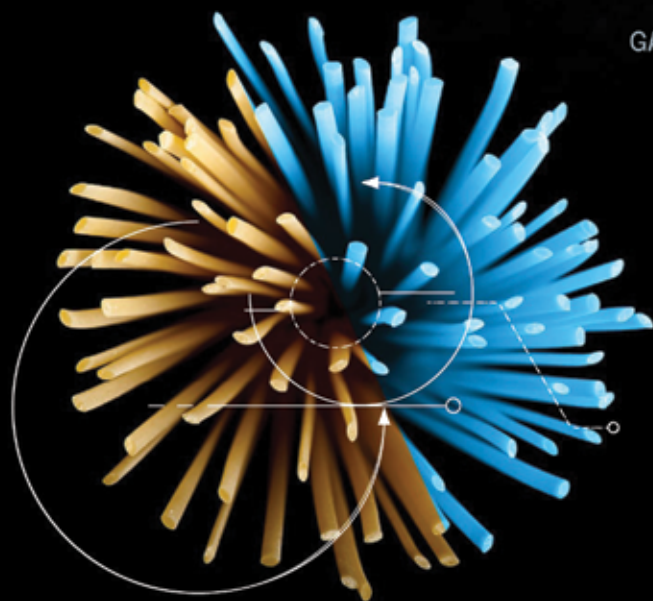
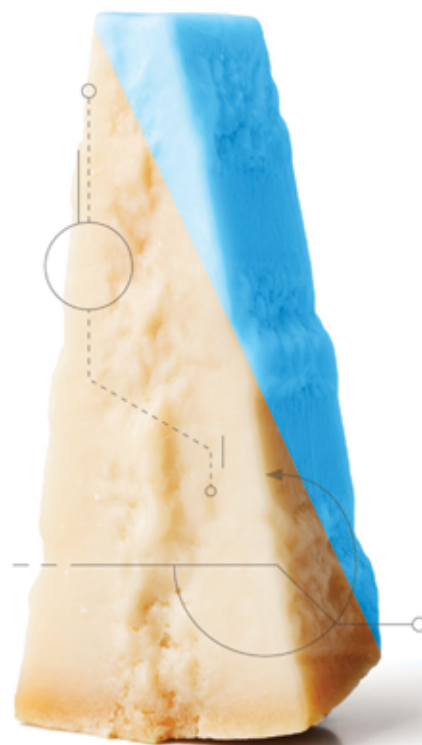
Il mettere insieme diverse esperienze e professionalità, la collaborazione intersettoriale, l'incontro e il confronto tra ambiti di attività e competenza differenti porteranno a una moltiplicazione delle opportunità per tutti. Da sempre esempi felici dell'efficacia della 'contaminazione' e del lavoro di squadra, il sistema dell'arredo, il sistema casa e il sistema delle costruzioni e della progettazione saranno, anche nel prossimo futuro, ambiti nei quali il Made in Italy si esprimerà al meglio.

Uno scenario in cui le aziende del marmo hanno tutte le carte in regola per continuare ad essere protagoniste: **basta saper comunicare, contaminare e, in definitiva, osare un po' di più.**•

Il brand IGVFOOD PACKAGING nasce dall'ultradecennale esperienza di Intergrafica Verona nella produzione di imballaggi alimentari performanti e stampati con arte.

Ingegneria dei materiali, assistenza tecnico-normativa, certificazioni per sicurezza alimentare, eco-sostenibilità e tracciabilità di prodotto: queste sono le nostre specializzazioni.

La stampa di altissima qualità, dna di Intergrafica Verona sin dal 1980, permette oggi di fornire al cliente **un packaging dalle alte prestazioni tecniche stampato in maniera impeccabile, con cura dei dettagli e di grande impatto visivo.**



GARANZIA DI FORNITURA PRODOTTI SICURI ED ECOSOSTENIBILI

Consulenza Food Packaging  
Processo produttivo certificato  
Analisi e Test del Packaging



# FINANZA AGEVOLATA

## BENI STRUMENTALI: LA NUOVA SABATINI

La misura agevolativa denominata "Nuova Sabatini" è operativa dal mese di aprile 2014.

Le domande di incentivo pervenute al MISE fino a giugno 2020 erano 96.470 per un totale di € 20,8 milioni di euro di investimenti strumentali proposti, con un taglio medio per ciascun progetto di € 215 mila.

### I REQUISITI PER ACCEDERE ALL'AGEVOLAZIONE

Possono accedere all'incentivo le micro, piccole e medie imprese che alla data di presentazione della domanda di agevolazione possiedono i seguenti requisiti:

- sono regolarmente costituite e iscritte nel Registro delle imprese;
- sono nel pieno e libero esercizio dei propri diritti, non sono in liquidazione volontaria o sottoposte a procedure concorsuali;
- non rientrano tra i soggetti che hanno ricevuto e, successivamente, non rimborsato o depositato in un conto bloccato, aiuti considerati illegali o incompatibili dalla Commissione Europea;
- non si trovano in condizioni tali da risultare imprese in difficoltà;
- hanno sede in uno Stato Membro purché provvedano all'apertura di una sede operativa in Italia entro il termine previsto per l'ultimazione dell'investimento. Sono pertanto ammesse sia imprese italiane sia imprese estere che realizzano investimenti in Italia.

Sono ammessi tutti i settori produttivi, inclusi agricoltura e pesca, a eccezione delle attività finanziarie e/o assicu-

La misura Beni Strumentali Nuova Sabatini è un'agevolazione messa a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico con l'obiettivo di facilitare gli investimenti da parte delle micro PMI e accrescere la competitività del sistema produttivo del Paese



rative (Lettera K della classificazione ATECO) e delle attività connesse all'esportazione, nonché per gli interventi subordinati all'impiego preferenziale di prodotti interni rispetto ai prodotti di importazione. L'agevolazione sostiene l'acquisto di beni classificabili nell'attivo dello stato patrimoniale alle voci B.II.2 Impianti e Macchinari, B.II.3 Attrezzature strumentali, B.II.4 Altri beni (a esempio: arredi, automezzi etc.), oltre a software e tecnologie digitali.

**Sono agevolabili solo investimenti futuri, non ancora avviati alla data di presentazione della domanda di contributo. Il bene oggetto dell'in-**

**vestimento da agevolare non deve pertanto essere stato pagato, nemmeno in acconto, né fatturato.**

Il programma di investimento da agevolare è ricompreso da un minimo di € 20.000 a un massimo di € 4.000.000.

### I BENI ESCLUSI ALL'AGEVOLAZIONE

Sono sempre esclusi dall'agevolazione le seguenti tipologie di beni:

- beni a uso non produttivo;
- beni di mera sostituzione di beni già esistenti in azienda – deve trattarsi pertanto di beni destinati al potenziamento dell'apparato produttivo aziendale o/ alla realizzazione di nuove unità produttive;
- beni non nuovi di fabbrica (usati e/o rigenerati);
- beni non correlati all'attività dell'impresa;
- beni che, presi singolarmente o nel loro insieme, non soddisfano il requisito dell'autonomia funzionale (fatti salvi i beni strumentali che integrano con nuovi moduli l'impianto o il macchinario preesistente, introducendo una nuova funzionalità);
- terreni;
- fabbricati ad uso civile abitazione;
- opere murarie di qualsiasi genere, inclusi porte, finestre, altri infissi, pareti divisorie, coperture, pitture, finiture ecc.;
- scorte di materie prime e semilavorati di qualsiasi genere;
- servizi e le consulenze di qualsiasi genere;
- qualsiasi spesa relativa a commesse interne all'azienda;



- materiali di consumo;
- spese di funzionamento;
- spese per imposte e tasse di qualsiasi genere;
- spese relative alla stipula del contratto di finanziamento o di leasing;
- spese legali di qualsiasi genere;
- spese relative a utenze di qualsiasi genere, ivi compresa la fornitura di energia elettrica, gas, etc.;
- spese per pubblicità e le promozioni di qualsiasi genere.

**DESCRIZIONE DELL'AGEVOLAZIONE**

L'agevolazione consiste nella concessione, da parte di banche e società di leasing aderenti alla convenzione con il MISE (l'elenco è reperibile sul sito internet del MISE all'indirizzo [www.mise.gov.it](http://www.mise.gov.it)), di finanziamenti e/o leasing agevolati a copertura integrale del valore imponibile del progetto di investimento ammissibile e di un contributo in conto impianti che viene erogato direttamente dal Ministero dello Sviluppo Economico a investimento ultimato, in unica soluzione oppure a SAL nel corso dei successivi 5 anni in relazione all'importo del finanziamento deliberato.

Il finanziamento bancario e/o il leasing hanno una durata massima di 5 anni e possono essere assistiti dalla garanzia di un Confidi oppure del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese.

Il contributo in conto impianti erogato dal MISE è determinato in misura pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, a un tasso d'interesse annuo pari al:

- 2,75% per investimenti ordinari,
- 3,575% per gli investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti che rientrano nella categoria di investimenti cd. "Industria 4.0". Il tasso di riferimento è elevato al 5,50% per investimenti "Industria 4.0" effettuati nelle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia.

I beni materiali e immateriali rientranti tra gli investimenti c.d. "INDUSTRIA 4.0" che possono beneficiare del contributo maggiorato del 30% previsto dalla legge 232 dell'11 dicembre 2016, sono individuati all'interno degli **Allegati 6/A e 6/B** alle Circolari ministeriali n.14036 del 15 febbraio 2017 e n. 269210 del 3 agosto 2018.

**SIMULAZIONE DEL CONTRIBUTO MINISTERIALE IN CONTO IMPIANTI**

Risultato simulato su investimento di € 500.000.

Il foglio di calcolo del contributo è disponibile sul sito del MISE all'indirizzo [www.mise.gov.it](http://www.mise.gov.it).

to della misura per 64 milioni di euro e introducendo la possibilità di ottenere l'erogazione del contributo in un'unica rata per importi di finanziamento deliberato non superiori a € 200.000 (in precedenza il limite massimo era di € 100.000).

**NEWS IN PILLOLE**

Prorogati fino al 30.06.2021 gli aiuti straordinari alle imprese per l'emergenza Covid-19

La Commissione Ue ha prorogato il regime straordinario derogatorio sugli aiuti di Stato (cd. Temporary Framework) fino al 30 giugno 2021 in tutte le sue parti.

MISURA "BENI STRUMENTALI" - FOGLIO DI CALCOLO DEL CONTRIBUTO MISE AL 2,75%	
Investimenti Ordinari	
	Semesetri
	10
	Tasso
	2,75%
Inserisci importo	Finanziamento
	€ 500.000,00
Visualizza risultato	€ 38.586,83

MISURA "BENI STRUMENTALI" - FOGLIO DI CALCOLO DEL CONTRIBUTO MISE AL 3,575%	
Investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti	
	Semesetri
	10
	Tasso
	3,575%
Inserisci importo	Finanziamento
	€ 500.000,00
Visualizza risultato	€ 50.461,92

     Campo editabile per inserimento dell'importo del finanziamento  
     Campo di visualizzazione del risultato

**REGIME DEGLI AIUTI DI STATO**

La "Nuova Sabatini" è un aiuto di stato configurabile come "contributo in conto impianti" comunicato in esenzione a valere sui regolamenti comunitari relativi al settore di riferimento e, pertanto non cumula con gli aiuti di stato rientranti nel cd. "regime de minimis".

**LE NOVITA'**

Il "Decreto Semplificazioni" e il "Decreto Agosto" hanno introdotto un quadro di misure volte a facilitare la ripresa economia del Paese dopo l'emergenza da Covid-19, potenziando anche l'agevolazione "Beni Strumentali Nuova Sabatini" mediante il rifinanziamen-

Alla luce di questa importante decisione si attende quindi che anche tutte le misure orientate a sostenere finanziariamente le imprese (garanzie, sussidi, moratorie) la cui efficacia scade al 31/12/2020, siano conseguentemente prorogate.

In particolare, le moratorie sui mutui e leasing, recentemente prorogate fino al 31/01/2021 potranno essere ulteriormente prorogate fino al 30/06/2021. Occorreranno ora le disposizioni attuative da parte del Governo, peraltro già anticipate nel testo della Legge di Bilancio 2012 recentemente approvato dal Consiglio dei Ministri.●



# IL LUNGO INVERNO DELL'ECONOMIA EUROPEA

Arturo Barbato *Hermes Italia Ufficio Studi Euler*

**U**n nuovo calo dell'economia dell'Eurozona nel quarto trimestre 2020 è ormai pressoché certo, dopo la seconda serie di blocchi e restrizioni che tutti i Paesi stanno mettendo in campo con lo scopo di appiattire la curva dei contagi.

Il rimbalzo della crescita del PIL che abbiamo registrato in Europa nel terzo trimestre con le riaperture dopo il primo lockdown è stato più forte del previsto (+12,7%), e ha dimostrato che le economie dell'Eurozona possono riprendersi piuttosto rapidamente mano a mano che le restrizioni vengono abolite. La grande domanda ora è se saranno in grado di ripetere questo exploit. Dopo tutto, il nuovo round di misure annunciato nelle ultime settimane dai vari Governi nazionali è quasi certo che riporterà l'economia dell'Eurozona ad una contrazione nell'ultimo trimestre di quest'anno.

Non ci aspettiamo però di assistere ad un replay della partita che si è disputata nella prima parte del 2020: ci sono differenze importanti rispetto ai primi blocchi imposti nello scorso inverno. In primo luogo, c'è un aspetto positivo da considerare: l'impatto sull'attività economica a breve termine si rivelerà probabilmente meno grave. **In base alle nostre stime, il blocco di novembre genererà un danno economico alle economie dell'Eurozona che sarà pari a circa il 30-60% rispetto a quello patito con lo shock di aprile, per una serie di fattori concomitanti:**

- I. le misure sono più mirate, incidendo principalmente sulla spesa sociale (30-45% dei consumi privati) e meno restrittive (le scuole e le imprese non essenziali sono tenute aperte nella maggior parte dei Paesi europei), e questo dovrebbe sostenere l'attività manifatturiera e le costruzioni;
- II. le imprese hanno acquisito esperienza nel fronteggiare

queste restrizioni (principalmente lavorando di più con le soluzioni digitali);

III. i settori più colpiti non sono ancora tornati ai livelli di attività pre-crisi, suggerendo che nuovi blocchi innescheranno un calo meno brusco;

IV. si prevede che il commercio estero di beni si rivelerà più solido che in primavera, con la Cina che garantisce una certa stabilità della domanda.

**Nel complesso, vediamo il PIL dell'Eurozona contrarsi di circa -4% nel quarto trimestre del 2020, portando le previsioni per l'intero anno 2020 a -7,6%.** Tuttavia, i rischi legati all'evoluzione della situazione sanitaria e al conseguente impatto negativo sulla fiducia del settore privato, incombono su questo scenario e potrebbero portare al ribasso le nostre previsioni.

La cattiva notizia è che lo slancio di ripresa che avremo con la fine del secondo lockdown si rivelerà probabilmente più moderato. Per prima cosa, i governi sono meno propensi ad allentare le restrizioni nella misura vista nei mesi estivi, nel tentativo di imparare dagli errori che hanno portato alle nuove misure di confinamento. In particolare, ci aspettiamo che rimangano in vigore regole severe sulle interazioni sociali per ridurre il rischio di una crisi sanitaria e, di conseguenza, di una triplice recessione. Nel frattempo, mentre i Paesi hanno bisogno di più tempo per mettere a punto sistemi adeguati di tracciamento e isolamento, alcune attività economiche potrebbero non ripartire fino a quando non saranno disponibili un vaccino e/o test più rapidi (per esempio, raduni ed eventi più grandi, ma anche attività legate ai viaggi e ai trasporti). **Di conseguenza, la crescita del PIL del primo trimestre 2021 sembra destinata a ridursi a +1,9%.**



Anche il secondo trimestre del 2021 sarà un periodo di passaggio, anche perché ci aspettiamo che i sistemi sanitari nazionali saranno in grado di adeguare le loro capacità di gestione della crisi, con un'ulteriore parziale abolizione delle restrizioni. Allo stesso tempo, temperature più calde intorno a Pasqua potrebbero tenere limitare il tasso di crescita dei casi di Covid-19 e fornire un ulteriore impulso ai consumi sociali all'aperto. Tuttavia, gli elevati livelli di incertezza economica in mezzo alle persistenti preoccupazioni per un possibile terzo blocco, e a sua volta una triplice recessione, continueranno a pesare sulla dinamica di ripresa mentre le imprese e le famiglie si aggrappano a un eccesso di risparmio precauzionale.

Solo nella seconda metà del 2021 la prevista disponibilità di un vaccino efficace, che sarà lanciato prima della fine dell'anno, fornirà il necessario conforto alla ripresa economica, riducendo il livello di incertezza economica. Tuttavia, poiché la campagna di vaccinazione potrebbe richiedere diversi mesi per essere completata, non possiamo escludere che l'impatto del cambiamento climatico stagionale sulla diffusione del virus potrebbe richiedere un aumento delle limitazioni a partire da settembre 2021.

Nel complesso, ci aspettiamo che la seconda ondata di blocchi ritardi ma non faccia deragliare la ripresa nel 2021, con il PIL dell'Eurozona **destinato a registrare una ripresa più moderata del +4,1% rispetto al +4,8% che avevamo previsto a fine settembre 2020**. Pertanto, un pieno ritorno al business as usual non è previsto prima del 2022, mentre per l'Eurozona nel suo complesso, i livelli del PIL pre-crisi saranno raggiunti solo a cavallo del 2022/23. Anche in questo caso, i rischi di conseguenze a lungo termine per l'economia sono aumentati a causa di un incremento atteso delle insolvenze aziendali, di un innalzamento del tasso di disoccupazione e di una maggiore pressione sul settore bancario nella gestione dei crediti non-performing.

Per quanto riguarda l'Italia, i dati preliminari sul PIL del nostro Paese del terzo trimestre 2020 mostrano un forte rimbalzo del +16,1%, trainato dai consumi privati e dalla forte domanda esterna. Ciò si riflette in una robusta produzione industriale che, grazie alla posizione della nostra economia nella catena del valore globale, è ormai vicina ai livelli pre-crisi. Tuttavia, i contagi hanno ripreso ad aumentare in modo significativo da metà ottobre, il che ha portato il nostro Governo ad adottare misure restrittive, mirate ad alcune attività in particolare.

Ma in particolare in alcune aree del Paese considerate meno a rischio, il settore del commercio al dettaglio e dell'industria rimane operativo. Ciononostante, una contrazione del Pil del quarto trimestre è pressoché certa. Oltre all'effetto delle misure di confinamento, è probabile che lo slancio industriale si indebolisca a causa della riduzione delle scorte. Prevediamo un calo dell'attività economica del -3,0% nel quarto trimestre e la ripresa resterà probabilmente contenuta all'inizio del 2021, poiché vediamo il rischio di una mancanza di stimolo fiscale nonostante gli ulteriori annunci su questo fronte. In particolare, diverse misure di sostegno alle famiglie e alle imprese potrebbero terminare a fine anno. Inoltre, le

misure del Recovery Plan (150 miliardi di euro secondo la bozza del Ministero dello Sviluppo Economico) sono principalmente orientate all'offerta e hanno tempi di realizzazione più lunghi, che difficilmente consentiranno una rapida attuazione. **Tutto ciò significa che le nostre previsioni di crescita del PIL, nonostante la battuta d'arresto del -3,0% nel quarto trimestre già menzionata, vedano una contrazione annuale del PIL reale del -9,0% nel 2020 (rispetto al -10,1% in precedenza)**. Allo stesso tempo, con il riporto negativo del 4° trimestre, dobbiamo adeguare le nostre previsioni di crescita del PIL per il 2021 al +3,8% (in precedenza +4,1%).

**In questa situazione all'economia veronese, che fino a qualche mese fa aveva solo 5 disoccupati su 100 e un PIL pro-capite da record, servono scelte strategiche per supportare le imprese ed il tessuto economico fortemente colpiti dalla crisi economica pandemica. Il ciclone Covid ha falciato il 15% della produzione industriale veronese con impatti negativi sulla dinamica dell'export. Alcuni settori, come quello vitivinicolo, stanno cercando di agganciare nuovi mercati, specie nel sud est asiatico, che hanno consumatori con gusti e abitudini alimentari differenti rispetto ai consumatori italiani ed europei.**

A rischio, in particolare, le attività a basso valore aggiunto (turismo, soprattutto austriaco e tedesco, base essenziale di buona parte dell'economia veneta, e agricoltura) e il terziario avanzato. Gli imprenditori del marmo, della meccanica e dei mobili lamentano il prolungato lockdown e la mancanza di incassi.

Per alcuni settori strategici dell'economia cittadina, occorre individuare a livello nazionale degli incentivi all'utilizzo della liquidità ferma soprattutto sui conti correnti e sui depositi vincolati, che per i risparmiatori veronesi ammonterebbe a circa 300 miliardi di euro, per poterli inserire in un circolo virtuoso all'interno del sistema produttivo locale. ●

# Non sprechiamo l'occasione, aiutiamo la Pubblica Amministrazione a cambiarsi dal suo interno

Francesco Ravazzolo *Professore di Economia - Libera Università di Bolzano*

Federico Boffa *Professore di Economia Industriale - Libera Università di Bolzano*

L'arrivo dei primi freddi ha purtroppo riportato la lancetta indietro di vari mesi nella battaglia contro il virus COVID-19: bollettini medici impressionanti, lockdown (parziali), ansia e difficoltà sono tornati ad essere pane quotidiano. Si continua a ribadire che si deve resistere in questo momento difficile, evidenziandone il carattere transitorio. A dir il vero si registra qualche novità importante rispetto a marzo. *In primis*, sul fronte medico alcune cure sembrano mitigare l'effetto della malattia, e soprattutto diversi vaccini sembrano essere vicini alla realizzazione e alla commercializzazione. **Sul piano economico, l'Italia ripone molte speranze sul nuovo piano Next generation EU, spesso definito in Italia come EU recovery fund - anche se questa definizione italiana tradisce forse una nostra visione distorta, relativamente agli obiettivi del programma - .**

Un ruolo cruciale per il successo del piano, e più in generale per il futuro dell'Italia, lo avranno, come del resto è stato anche in un passato non così lontano, gli imprenditori, chiamati a interpretare le molteplici nuove sfide in un mondo che, sia dal punto di vista tecnologico che da quello sociale, cambia con ritmi che forse non hanno precedenti nella storia.

**In particolare, un ruolo guida potrebbe essere esercitato dall'industria manifatturiera che, da sempre asse portante dell'economia italiana,** si è rivelata la più resiliente alle nuove ondate COVID, anche perché ha subito minori impatti, in termini di chiusure, in questo ultimo periodo. Tuttavia, come anche il presidente di



Francesco Ravazzolo



Federico Boffa

Apindustria Confimi Verona **Renato Della Bella** ha più volte segnalato, occorre mettere gli imprenditori nelle condizioni di poter lavorare in un contesto che ne agevoli la propensione a creare valore, o che quanto meno non la ostacoli. Senza giri di parole

questo vuol dire la Pubblica Amministrazione (P.A.) deve essere pronta a preparare un piano credibile da presentare in Europa e soprattutto, in caso di approvazione, a fornire le linee guida e direttive per eseguirlo e accompagnare tutti gli autori alla sua

esecuzione.

**Lo sarà? In merito alla preparazione del piano qualche dubbio esiste. Sulla sua realizzazione la risposta sembra invece univoca: la P.A. non è pronta. Ecco tre ragioni per ritenere ciò.**

**Primo**, perché manca di giovani talenti che dovrebbero immaginare la nuova generazione europea. Solo il 3% dei dipendenti pubblici ha meno di trent'anni e, escludendo le forze armate, si scende al 2%. L'età media del personale è sopra i cinquant'anni al confronto di un'età media del settore privato poco sopra quarant'anni. Gli ultrasessantenni nella P.A. sono il 16,9% del totale (dati ISTAT). Anche alle eccellenze di questo personale P.A., non si può chiedere di guidare una sfida di tale portata e con un obiettivo di lungo periodo dopo tanti anni di servizio.

**Secondo**, sembra esistere una debole propensione all'innovazione, nonché all'utilizzo del confronto e della partecipazione per migliorare le proprie conoscenze. Normalmente i dipendenti pubblici partecipano a un numero minore di corsi di aggiornamento rispetto a chi lavora in altri settori, e spesso lo fanno insieme a colleghi dello stesso ufficio. Solo pochi fortunati partecipano a programmi di studi di alta specializzazione. A differenza del settore industriale, non esiste un ruolo associativo per promuovere la conoscenza e l'aggiornamento. E gli strumenti innovativi messi a disposizione non sono all'altezza. La recente transizione verso modalità di smart-working nella P.A. avrebbe potuto corrispondere a una spinta verso la sua digitalizzazione. Al contrario, invece, in molti casi i dipendenti sono rimasti a casa senza strumenti adeguati, così da rallentare l'attività della P.A., aumentando la sfiducia dei cittadini nei suoi confronti e, portando in molti casi demotivazione fra gli stessi dipendenti.

**Terzo**, il *modus operandi* della P.A. non è ancora allineato alla sfida, troppo incentrato al rispetto formale dei processi invece che al raggiungimento sostanziale di risultati. L'esempio più eclatante riguarda i fondi europei: l'Italia ha speso solo il 35% dei fondi assegnati nel periodo 2014-2020, ma i target di spesa minimi sono stati raggiunti e superati da tutti i programmi. Ciò significa che le pubbliche amministrazioni hanno previsto dei budget, allocato le risorse, ma i lavori non sono partiti. Le regole esistono, vengono rispettate, ma spesso non si procede. E una delle principali motivazioni per questa lentezza o addirittura, in qualche caso, per gli stop, è il tutelarsi da rischi connessi all'esercizio delle responsabilità che porta ad aumentare complessità e ritardi nei processi e nei circuiti decisionali. Un ulteriore grosso limite della P.A. è rappresentato dalla tuttora scarsa propensione ad una seria valutazione ex post delle performance. Si tratta, evidentemente, di un limite grosso, che ne depotenzia la capacità di trasformarsi, adattandosi alle nuove esigenze.



**È ormai chiaro che non ci sarà una forte ripresa senza un'amministrazione più efficiente, dinamica e moderna.** Occorre intervenire subito e in profondità per trasformare l'Italia in un Paese capace di crescere a tassi più elevati. L'efficienza della Pubblica Amministrazione deve diventare la priorità di tutti. Essa passa necessariamente attraverso un processo continuo di valutazione delle sue performance, ma richiede anche, in generale, un miglioramento qualitativo, organizzativo e procedurale della P.A. Essa non implica un suo ampliamento, anzi potrebbe essere compatibile con un suo snellimento. In sostanza, qualità e non quantità.

#### **Come raggiungere l'obiettivo?**

Occorre attrarre bravi giovani, sfruttando lo sblocco del turn-over. Inoltre, il reclutamento dovrebbe dar spazio a nuove professionalità mancanti negli apparati attuali ed evitare antichi vizi clientelari o burocratici, come concorsi atti a valutare la quantità di nozioni in possesso dei concorrenti piuttosto che le attitudini, le capacità personali e altri fattori essenziali per lo svolgimento di un ruolo. Per raggiungere tali finalità, vanno indicate chiare missioni strategiche e non generiche descrizioni di una posizione. Paradossalmente, il momento di difficoltà potrebbe agevolare il cambiamento.

Occorre poi investire su una nuova, diffusa ed efficace formazione del personale e sulla creazione di percorsi di crescita professionale. Infine, sarebbe auspicabile coinvolgere il Terzo Settore e le organizzazioni di cittadinanza attiva per confrontarsi coi destinatari degli interventi dando loro l'effettivo potere di orientare le scelte senza dover aspettare un confronto elettorale dove è sempre più difficile discutere di contenuti. **Sembra tutto difficile, ma le imprese private e le associazioni di categoria già fanno queste cose.**

Potrebbe essere opportuno sfruttare gli spazi offerti dal decentramento per cominciare a sperimentare questa transizione a livello locale. Un'analisi ex post dei suoi risultati, che ne evidenzia anche le criticità e proponga modalità per superarle, potrebbe consentire la sua successiva estensione all'intero territorio. Si tratterebbe di un modo intelligente di interpretare il decentramento, e di usarlo al servizio sia dell'interesse locale che di quello nazionale. ●

# Mafie al Nord conoscerle per cambiare

Pierpaolo Romani *Coordinatore Nazionale di Avviso Pubblico*

“*Esprimiamo la nostra più viva e sincera gratitudine ai magistrati della Direzione distrettuale antimafia di Venezia e alle forze di polizia che in questi ultimi anni hanno svolto un lavoro investigativo molto importante che, come testimoniano le condanne inflitte dal Tribunale di Venezia, attestano non tanto un'infiltrazione quanto un radicamento della presenza mafiosa sul nostro territorio*”. Così, il 12 novembre, si è espressa **Sabrina Doni**, Sindaco di Rubano e coordinatrice regionale dell'associazione Avviso Pubblico in Veneto, dopo che il Tribunale di Venezia ha inflitto più di 130 di carcere a 24 imputati, considerati organici o fiancheggiatori di un clan di camorra radicatosi nel territorio del Comune di Eraclea, in provincia di Venezia. Tra le persone condannate vi è anche il penultimo ex sindaco della città, alcuni membri delle forze di polizia, un noto avvocato veneto, alcuni imprenditori. Oltre all'associazione mafiosa, agli imputati sono stati contestati i reati di estorsione, usura, violazione delle norme fiscali. Ricordiamo, infine, che ad Eraclea è stato arrestato l'ultimo Sindaco che era in cari-

ca e il Comune ha rischiato di essere sciolto per mafia dal Consiglio dei Ministri. Cosa non accaduta, nonostante una corposa relazione inviata dalla Prefettura di Venezia al Ministero dell'Interno.

Quello che è emerso dall'inchiesta della Direzione distrettuale antimafia di Venezia – un lavoro pienamente riconosciuto dal Tribunale – **conferma come nel Veneto, e nel Nord Est in generale, per troppi anni vi sia stato un prolungato atteggiamento di negazione e di sottovalutazione della presenza del fenomeno mafioso e delle relazioni che i suoi esponenti sono riusciti ad attivare con esponenti del mondo politico, economico e finanziario locale**. Questo si è verificato anche in Trentino dove, nel giro di poche settimane, ben due inchieste hanno dimostrato come la 'ndrangheta calabrese, nel corso degli ultimi vent'anni, sia penetrata nel settore del porfido e in altri comparti produttivi ed abbia allacciato rapporti con esponenti politici e imprese locali. Di fronte a questo scenario nessuno può pensare di delegare esclusivamente alla magistratura e



alle forze di polizia l'azione di prevenzione e di repressione contro il fenomeno mafioso. In particolar modo in questo momento storico, in cui la crisi generata dalla prima ondata del Covid-19, ed aggravata sensibilmente dalla seconda, sta mettendo in seria difficoltà il mondo delle imprese e del lavoro in generale. Se non stiamo attenti – e, come si sta facendo a Verona attraverso il progetto con la Camera di Commercio – non si prova a fare rete mettendo insieme le istituzioni, le imprese, gli enti locali, le banche e le scuole per costruire un'azione preventiva organizzata, è molto probabile che le mafie espandano la loro presenza nel Nord Est. **Il Covid-19, infatti, rappresenta un'opportunità per le cosche.** In un drammatico momento in cui mancano i soldi, i boss, al contrario, hanno i forzieri pieni e sono disposti sia a prestare denaro ad imprese in difficoltà sia a rilevare, a prezzi scontati rispetto ai valori di mercato, attività economiche i cui titolari temono per il loro futuro. Bisogna denunciare qualsiasi tentativo mafioso di entrare nell'economia e nella politica locale. Un'imprenditrice di Treviso operante nel settore delle energie rinnovabili, Mariagiovanna Santolini, vessata da un clan di 'ndrangheta, quello dei Bolognino, collegato al clan Grande Aracri di Cutro (presente anche in provincia di Verona), ha denunciato insieme al marito i suoi aguzzini i quali, nell'ottobre di quest'anno sono stati pesantemente condannati dal Tribunale di Venezia e obbligati a versare un risarcimento dei danni per un importo superiore ai 600 mila euro. “Non mi sono mai pentita di

aver denunciato. La giustizia ha vinto. Lo dico a tutti gli imprenditori: denunciate”.

“Preoccupa vivamente – ha continuato Doni - non solo la negazione e la sottovalutazione del fenomeno protrattasi per troppi anni, ma anche il fatto che, all'esito finale del processo conclusosi ieri, siano stati ritenuti responsabili del compimento di gravi reati e di fiancheggiamento ai mafiosi anche persone che, ad Eraclea e nel veneziano, hanno rivestito importanti ruoli politici nonché liberi professionisti, imprenditori, appartenenti al mondo bancario e alle forze di polizia”. “Siamo convinti, e lo diciamo da tempo, che una seria e concreta azione di prevenzione e di contrasto alle mafie, anche in Veneto, non può essere delegata esclusivamente agli apparati repressivi. Un ruolo importante lo deve giocare la politica, nella scelta dei propri rappresentanti e nell'agire con responsabilità e trasparenza. Servono anche cittadini elettori attenti e attivi nonché rappresentanti di tutte le categorie produttive e del mondo finanziario che denunciino qualsiasi forma di illegalità e di pressione criminale”

**Il Coordinamento regionale del Veneto di Avviso Pubblico, che attualmente raggruppa 85 Comuni,** auspica che la Regione del Veneto dia continuità ai percorsi di formazione antimafia e anticorruzione rivolti agli amministratori locali e al personale della pubblica amministrazione, organizzati e finanziati in base alla legge regionale 48/2012, e raggruppati nel progetto **'Conoscere le mafie, costruire la legalità'**.•



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





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





## LE NOSTRE CONVENZIONI

ABBIAMO OTTENUTO PER VOI  
LE **MIGLIORI** CONDIZIONI COMMERCIALI,  
STIPULANDO UNA PLURALITÀ DI **CONVENZIONI**  
CON AZIENDE FORNITRICI DI **BENI E SERVIZI**

### SERVIZI E PRODOTTI

- Studio Essepi
- Dolomiti Energia
- Ecobas
- Eurotecnica
- Girardi e Associati
- Linea Ufficio Service
- Nexive
- SEA
- Verpul
- Gruppo Centro Paghe
- Lightfull
- Edenred
- Samsung - elettronica smartphones

### RICERCA PERSONALE

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

### CONSULENZA AZIENDALE

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

### MONDO AUTO

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

### SALUTE

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

### RISTORAZIONE

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



# Dante Alighieri a Verona

**I**l 2021 sarà un anno di grandi celebrazioni dedicate al ricordo di Dante Alighieri a 700 anni dalla sua morte (1321). Anche Verona – una delle città in cui visse il poeta – onorerà questa ricorrenza con mostre, manifestazioni, iniziative a carattere culturale, convegni, corsi, seminari e attività divulgative: molti appuntamenti volti a valorizzare e promuovere l'eredità culturale e artistica dantesca.

*Ma quali sono i luoghi di Dante a Verona? Scopriamoli insieme...*

Non poteva che essere Verona il “primo rifugio e ‘l primo ostello” di Dante Alighieri, cacciato da Firenze nel 1302 (Paradiso, canto XVII, v.70). Verona era perfetta per l'esule e per il poeta. Con la signoria Scaligera, e in particolare con Cangrande della Scala (1291-1329), la città, all'apice della sua potenza, divenne un polo culturale primario in Italia e si guadagnò la fama di città-rifugio dei numerosi esuli delle lotte di fazione. Il giovane signore scaligero accolse il “ghibellin fuggiasco” con l'ospitalità propria di un principe illuminato e con la generosità di un mecenate. A Verona Dante visse in tutto circa sette anni: dal 1303 al 1304, ospitato da Bartolomeo Della Scala, fratello di Cangrande, e dal 1312 al 1318, ospitato dallo stesso Cangrande. In pratica trascorse a Verona quasi la metà degli anni dell'esilio. Qui, all'ombra dello stemma scaligero adorno delle ali dell'aquila imperiale, Dante scrisse il *De Monarchia*, molte lettere e buona parte del *Paradiso*, cantica che il sommo poeta dedica allo stesso Cangrande, riservandogli un posto d'onore nella profezia del XVII canto. Qui fece conoscere la sua *Commedia*, studiò i testi antichi conservati alla Biblioteca Capitolare, contemplò le vestigia romane, sognando un nuovo

impero portatore di pace e di giustizia; qui, infine, assistette alle imprese dell'unico principe in grado di riportare la pace nel nord dell'Italia dopo i fallimenti degli imperatori d'oltralpe.

Possiamo, oggi, ripercorrere a Verona i passi del Sommo Poeta e visitare luoghi legati al suo ricordo?

Certamente sì. Ecco un percorso per ‘ritrovare’ Dante nella città scaligera:

## **1. S. Fermo**

Quando Dante arrivò, la città era un immenso cantiere, ricca di fermenti e novità. I Francescani erano all'opera per rinnovare la chiesa di S. Fermo e darle una forma più consona alla loro visione spirituale. È probabile che Dante, che amava S. Francesco, vi andasse spesso per assistere ai lavori dei mastri. La nuova chiesa gotica avrebbe espresso, nell'unica aula, ampia e luminosa, la gioia di vivere propria di quest'ordine mendicante: dal procedere lento, indotto dalla suddivisione in navate della precedente chiesa romanica, si passa alla voglia di correre come davanti a un prato. Dante, come gli stessi Scaligeri che favorirono i Francescani, condivideva questo cambiamento: mai come allora la Chiesa aveva bisogno di purificazione per tornare ad essere la guida spirituale dell'umanità. Non è un caso che i discendenti di Dante abbiano scelto questa chiesa per collocarvi il loro sepolcro, situato ancor oggi alla destra del transetto, nella Cappella Alighieri.

## **2. Porta Leoni**

S. Fermo si trova all'inizio del cardo massimo (le attuali via Leoni e via Cappello), la direttrice che, insieme al decumano massimo, genera l'originario tracciato romano della città. Ci si imbatte nell'antica porta romana denominata Porta Leoni. Verona ha preservato moltissimi resti del suo passato romano, evitando le invasio-

ni barbariche più rovinose grazie alla sua poderosa cinta muraria; in nessun'altra città del nord Italia Dante poteva vedere tradotto in pietra lo spirito dell'antica Roma. A Verona il suo sogno politico era concreto e visibile in un'architettura che esprimeva solarità e civiltà. Anche la struttura complessiva della città rivela la visione degli antichi romani: un impianto armonico e grandioso che trovava perfetto compimento nel colle di San Pietro, trasformato in magnifico fondale scenografico grazie al superbo teatro (l'attuale *Teatro Romano*) e al tempio sovrastante.

### 3. Casa di Giulietta

"Vieni a veder Montecchi e Cappelletti, /Monaldi e Filippeschi, uom senza cura, /color già tristi, e questi con sospetti": Dante, in questa terzina del *Purgatorio* (canto VI, vv.106-108), invita l'imperatore Alberto d'Austria a venire a vedere la sconfortante situazione in cui si trovava l'Italia, e porta come esempio proprio Verona, insanguinata dalle continue lotte fra i Montecchi e i loro avversari. Davanti all'ingresso della casa di Giulietta il sogno finisce, la luminosa visione di Dante si offusca. Par di sentire le urla di quei veronesi che, nel 1200, dall'alto di questa torre, lottavano contro altri veronesi, prima che gli Scaligeri, soprattutto con Alberto Della Scala, padre di Cangrande, ponessero fine alle lotte intestine. E non è leggenda: questo era il quartiere dei conti di San Bonifacio, nemici storici dei Montecchi. Forse Giulietta è un'eroina leggendaria, ma la casa-torre di Via Cappello 23 apparteneva veramente a una famiglia rivale dei Montecchi; nel 1300 apparteneva a una famiglia "Cappello", la cui fazione, chissà, poteva chiamarsi "Cappelletti".



### 4. Quartiere dei Montecchi

Questo quartiere presso il Ponte Nuovo era controllato dai Montecchi, protagonisti, nella leggenda e nella storia, delle lotte tra fazioni che insanguinarono Verona per tutto il 1200. Per arrivarci bisogna attraversare l'attuale piazza delle Poste e il suo giardino botanico, dove continuavano i palazzi degli Scaligeri. Fu Cansignorio, a metà del 1300, a ingrandire verso sud il precedente palazzo di Alberto, oggi ancora visibile. Le dimore della famiglia di Giulietta e della famiglia di Romeo erano perciò separate proprio dalle residenze dei Signori di Verona. Queste case, per Dante, rappresentavano quella terribile realtà di cui lui stesso era stato vittima quando la fazione avversa lo cacciò

da Firenze. La stessa sorte toccò a Romeo, bandito da Verona dopo l'uccisione di Tebaldo, come raccontò nel 1500 Luigi Da Porto, primo autore della celebre storia immortalata poi, alla fine dello stesso secolo, da William Shakespeare.

### 5. Palazzo di Cangrande e Arche Scaligere

Lasciando i luoghi che per Dante rappresentavano la triste realtà del presente, ci si avvicina ai luoghi che invece rappresentavano la speranza nel futuro: le vie dove si affacciano i palazzi degli Scaligeri (oggi non visitabili). Dante non aveva sotto gli occhi le Arche scaligere, straordinario esempio di un gotico fiorito che viene dal Nord, sorte solo negli anni Tren-



ta del Trecento. Di sicuro però visitava spesso il palazzo di Cangrande, assiduamente frequentato da artisti, scienziati e rifugiati politici, come racconta Manoello Giudeo, poeta amico di Dante: "Baroni e marchesi de tutti i paesi, /gentili e cortesi qui vedi arrivare; /quivi astrologia con filosofia /et de theologia, udirai disputare." È molto probabile che Dante abbia anche vissuto in questo palazzo, perché il principe aveva stanze per ogni categoria di ospiti (cavalieri, artisti, mercanti, ...). Di certo qui ha mangiato moltissime volte, scambiando battute sagaci col signore scaligero. Nella chiesa di S. Maria Antica, tempio privato degli Scaligeri che ospita il noto cimitero pensile, Dante ha sicuramente pregato, vagheggiando giustizia per sé e per il mondo. Cangrande vive in eterno nel XVII canto della *Divina Commedia* (vv.70-93): "Le sue magnificenze conosciute / saranno ancora, sì che 'suoi nemici /non ne potran tener le lingue mute."

### 6. Piazza dei Signori e Cortile del Tribunale

La statua di Dante si trova al centro della Piazza su cui si affacciano i palazzi degli Scaligeri perché Dante, qui, era di casa. Ed è interessante notare che si tratta di un luogo non comune: la strada romana scavata in corrispondenza dell'attuale via Dante rivela una vasta area archeologica sotterranea. Presso il *Centro Internazionale di Fotografia Scavi Scaligeri*, sotto il Cortile del Tribunale, all'interno di quello che fu il palazzo di Alberto e di Cansignorio della Scala, si può viaggiare nel tempo, percorrendo 1300 anni di storia fra mosaici di ville romane, fondamenta di torri medievali, casette del V secolo d.C. e tombe longobarde dell'VIII secolo. Dante quindi calpestava un suolo che nascondeva un concentrato di storia eccezionale.



### 7. Piazza Erbe

Ma giungiamo al vero cuore di Verona che palpita da 2000 anni: Piazza Erbe, sede storica del mercato. Tutte le case che la circondano sono medievali. Le splendide case dipinte, le Case Mazzanti, erano usate dagli scaligeri come granai; scaligera è anche la Domus Mercatorum, la casa dei mercanti, (fatta erigere da Alberto). È invece rinascimentale il rivestimento dell'antico Palazzo del Comune e barocco il festoso edificio che fa da sfondo alla piazza, Palazzo Maffei. Anche qui dunque un concentrato di storia che si manifesta in uno scenario architettonico di straordinaria vitalità. Al tempo di Dante Piazza Erbe doveva essere brulicante di mercanti e artigiani. La Fontana con la statua di Madonna Verona ancora non c'era. Sarebbe stata costruita soltanto nel 1368, ma certamente, con la sua "doppia anima" sarebbe piaciuta al Sommo Poeta. Con la testa medievale e il corpo romano di dea pagana, essa è il simbolo dell'unione fra mondo classico e mondo moderno-cristiano, unione che Dante vagheggiava e chesembra realizzarsi appunto a Verona, città che ha saputo mantenersi viva in ogni epoca.

### 8. Chiesa di S. Anastasia

Al tempo di Dante anche qui c'era un cantiere: i Domenicani, col sostegno degli Scaligeri, stavano costruendo la loro basilica. S. Domenico, loro fondatore, è l'altro santo amato da Dante, l'altro pilastro su cui auspica possa fondarsi la nuova Chiesa. Anche S. Anastasia, come S. Fermo, esprime il nuovo stile gotico che si può ammirare ancor oggi nell'altezza delle campate, nello slancio degli archi acuti e delle volte a costoloni, nello stile degli affreschi. In questa basilica hanno lavorato insigni pittori che operarono alla corte

degli Scaligeri, come Altichiero. Sempre qui si rimane rapiti dal noto affresco *San Giorgio e la principessa* del Pisanello, realizzato nel Quattrocento, che esprime un gusto sempre più laico, cortese e fantastico. Presso questa chiesa, fra l'altro, sembra ci fosse il primo sepolcro dei discendenti di Dante, quegli Alighieri che, due secoli più tardi, misero radici in Valpolicella. Per di più la casa di Pietro, figlio di Dante, è proprio quella all'angolo sinistro di fronte a S. Anastasia, riconoscibile dagli archi medievali tipici veronesi, caratterizzati dall'alternanza di tufo e mattoni; archi che troviamo murati in moltissimi edifici del centro storico.

### 9. Piazzetta Brà Molinari, dietro S. Anastasia

Davanti al fiume, che gli ricorda l'Arno, davanti alle colline, anch'esse familiari, Dante non può non venire rapito da sentimenti di profonda nostalgia, una nostalgia amara che gli consuma il cuore... Proprio qui, di fronte a noi, a destra del Teatro Romano, sorgeva il palazzo di Teodorico, i cui resti erano ancora visibili al tempo di Dante. Presso il re dei Goti operò come ministro il filosofo Boezio, autore del *De consolatione philosophiae*. Il pensiero di Dante va ad un altro innocente vittima di ingiustizia: Boezio venne accusato di complotto, Teodorico lo condannò e, dopo un anno di prigionia, lo fece giustiziare. Il pensiero di questo crimine avrebbe tormentato il re barbaro fino all'ultimo dei suoi giorni: si narra che Teodorico, chiuso nel suo palazzo veronese, avesse terribili visioni. Dante, davanti al fiume che scorre via, pensa con rabbia alla triste fine del filosofo, ma poi si rasserenava e lo sentiva vicino: in carcere Boezio aveva trovato la forza di sopportare la sua ingiusta condanna con spirito cristiano e amore per

la conoscenza, unica vera consolazione di fronte alle ingiustizie della vita. Dante torna a immaginarlo in Paradiso, dove è sicuro che la sua anima si trovi, finalmente appagata dalla beatitudine eterna (canto X, vv.121-130).

### 10. Casa di Guglielmo Guarienti da Pastrengo in Vicolo Verità

Fra i tanti rifugiati politici, troviamo a Verona anche l'altro pilastro della lingua italiana: Francesco Petrarca. Amico di Pietro Alighieri, figlio di Dante, il poeta toscano soggiornò spesso qui, nella casa dell'amico Guglielmo Guarienti da Pastrengo, con il quale condivideva l'amore per i classici e le scoperte che faceva presso la vicina Biblioteca Capitolare. Il padre di Petrarca, inoltre, era amico di Dante e fu esiliato da Firenze per gli stessi motivi politici. Anche Petrarca dunque, se da una parte conobbe l'esilio, dall'altra godette del favorevole clima culturale che si era instaurato a Verona. Entusiasta del mondo umanistico che intravedeva nei testi classici scoperti a Verona, trovò rinnovato vigore nella sua ricerca culturale e nel suo impegno per riportare la pace in Italia.

### 11. S. Elena presso il Duomo

È il 20 gennaio 1320. Fa freddo. Dante è nervoso: alla conferenza mancano molti degli invitati. Qualcuno tra i presenti abbassa gli occhi: non regge lo sguardo infuocato di Dante. Qualcuno pensa: "c'è andato veramente all'inferno...". E d'altronde come chiamarlo quel peregrinare infinito da un luogo all'altro, condannato a salire sempre *l'altrui scale*, obbligato a vivere accanto a buffoni, giullari e cortigiani? Cos'altro poteva essere per un uomo retto, colto, pieno di ingegno, quel continuo mendicare ospitalità in cambio di servizi d'ambasceria, senza mai un vero lavoro, una sicurezza che potesse garantirgli al-



meno dignità e un futuro per i propri figli? Qui, a S. Elena, ha una speranza: con la sua dissertazione su un tema molto dibattuto al tempo (il problema dell'altezza delle acque rispetto alla terra), ha la possibilità di mostrare ai professori e agli studiosi dell'Università di Verona, allora vivido polo culturale, tutta la sua sapienza e la sua capacità di padroneggiare la fisica, conquistandosi la dignità di uno studioso affermato e, magari, una cattedra. Ma in molti lo boicottano, segno inequivocabile che il riconoscimento tanto agognato non l'avrà mai. Eppure c'è il sapere, ancora e sempre il sapere: la "consolazione della filosofia". Dio non è messo in discussione, fede, amore e poesia sono fondamentali; ma l'uomo ha anche l'intelletto, la capacità razionante, e anche questa lo salverà dalla selva oscura. Nella *Quaestio de aqua et terra* Dante intuisce i fondamenti della futura scienza, avvertendo una contraddizione tra i dati dell'esperienza ed il modello teorico del mondo derivato da discipline astratte come la teologia. Nella sua meticolosa argomentazione che non trascura alcun dettaglio per meglio farsi ascoltare e rispettare dai sapienti del suo tempo, si avverte ancora una volta lo slancio e la passione di un uomo che, pur in un'epoca buia e brutale, non smette di credere nella razionalità dell'uomo.

## 12. Chiostro canonico

E il futuro si respirava in particolar modo a Verona. Petrarca e altri intellettuali hanno modo di avvicinarsi ai classici presso la Biblioteca Capitolare: in questo antichissimo luogo scoprono testi latini che riveleranno un mondo nuovo e costituiranno le basi del Rinascimento.

È molto probabile che anche Dante vi venisse spesso, attratto dal luogo dove sono conservati i codici di Giustiniano, i testi del diritto romano che sono alla base delle leggi della civiltà occidentale.

Anche Giustiniano, come Boezio, è nel Paradiso di Dante (canto VI), proprio per aver promulgato quelle leggi e aver stabilito così i presupposti per un impero giusto e civile. Ora che siamo alla fine del viaggio, ecco tornare il grande ideale di Dante e, con esso, l'immagine del poeta di nuovo speranzoso, proiettato nel mondo che sogna: la città di Cangrande è anche la città che custodisce le fondamenta giuridiche dell'impero romano.

Qui c'erano davvero tutti i segni per l'avvento di un ordine nuovo; qui davvero Dante, fra i ricordi, la rabbia, l'angoscia e la nostalgia, può talvolta aver preso il volo... sulle ali dell'aquila scaligera! ●

## Vent'anni fa Verona diventava patrimonio Unesco

*Onorare, testimoniare, impegnarsi. Sono queste le tre parole cardine con cui Verona celebra il ventennale dell'iscrizione alla lista dei siti Patrimonio Mondiale Unesco.*

*Un vanto, ma anche un impegno, che l'Amministrazione ha onorato con molteplici iniziative per proseguire il percorso iniziato nel 1990.*

*«Questi venti anni di appartenenza alla lista dei siti Patrimonio Unesco sono un grandissimo orgoglio per la nostra città - ha detto il sindaco Federico Sboarina - che ci richiama anche a precise responsabilità, per rispettare e valorizzare sempre di più la ricchezza di Verona».*

### La storia

*L'importantissimo riconoscimento è stato conferito alla città il 30 novembre 2000 per due criteri. Il primo è quello della sua struttura urbana e della sua architettura. Il secondo è il fatto di rappresentare in modo eccezionale il concetto di "città fortificata". L'impronta urbanistica, gli edifici e le fondamenta del periodo romano, le chiese, i palazzi e le arche monumentali del potere del Comune e della Signoria medievali, il perimetro delle mura disegnate da Cangrande della Scala tra il 1324 e il 1325, le porte e i bastioni dalla Repubblica di Venezia e le fortificazioni del periodo degli Asburgo si integrano alla perfezione rendendo Verona un sito unico al mondo.*



# CAMBIAMENTI NEL DIALOGO COMMERCIALE VERSO L'EUROPA: REGNO UNITO

Francesco D'Antonio *Consulente Import Export*

**N**ella situazione globale decisamente complessa, vista la costante situazione di emergenza che affligge tutto il mondo, i meccanismi del mercato seppur con fatica ed attraverso mille dubbi e perplessità, si muovono.

Dal mese di gennaio partono le nuove linee guida per poter svolgere attività di esportazione verso il Regno Unito, che in primo luogo prevede la necessità per l'imprenditore che esporta di avere un "identificativo locale" e di rispettare nuovi adempimenti e nuove modalità formali.

Le linee guida da ottemperare, sono state emanate dall'Hmrc, ovvero l'Autorità fiscale del Regno Unito, con il titolo "The Border with the European Union Importing and Exporting goods". Nella sostanza l'Autorità britannica, ha strutturato un approccio basato su più fasi, per consentire alle imprese, ma anche alle Autorità Doganali, di recepire adeguatamente le nuove disposizioni.

**Sono di fatto tre le fasi sulle quali si basa la nuova disciplina**, con una procedura che si definisce in relazione alla specifica natura delle merci in ingresso nel Regno Unito. In generale si distingue una procedura definita "**core model**" che viene impiegata per la generalità dei prodotti, chiamati "**standard goods**", diversa procedura invece è prevista per la categoria denominata "**controlled goods**", tra i quali sono presenti i prodotti sottoposti ad accisa, i prodotti soggetti a controlli sanitari e fitosanitari, farmaci etc.

Una buona notizia è che per la categoria "standard goods", **sarà possibile presentare nel periodo gennaio-luglio 2021, una dichiarazione differita di sei mesi dall'introduzione delle merci** nel Regno Unito, il che consentirà di differire anche il pagamento delle relative tasse.

Rispetto all'irrigidimento di disciplina e procedura per introdurre merci nel Regno Unito, ci si **attende una intensificazione dei controlli, dal mese di aprile 2021**, che sarà rivolta a spe-

cifiche categorie di merci, per le quali è prevista la richiesta documentazione relativa a qualità e sicurezza del prodotto, con anche una notifica alle Autorità doganali relativa all'introduzione delle merci.

**Una disciplina che quindi è bene approfondire per tempo**, per quelle imprese che esportano verso il Regno Unito, visto che come si può comprendere sono presenti una serie di opzioni ed eccezioni alla procedura base.

La fase di regime è attesa per il mese di luglio, dal quale momento in avanti le autorità britanniche pretenderanno una dichiarazione doganale completa. Inoltre **nella terza fase prevista** sarà presente un duplice modello da impiegare nell'attività di sdoganamento della merce, che in relazione a quale sia la dogana di accesso consentirà lo stoccaggio temporaneo della merce sino a 90 giorni e, dove ciò non sia possibile, prevedrà l'obbligo di inoltro della documentazione alla dogana prima dell'uscita della merce dal territorio comunitario. Per operare con il Regno Unito l'Autorità doganale britannica "raccomanda" di dotarsi di codice "Eori GB" per effettuare operazioni commerciali verso il Regno Unito, **e attenzione, questo codice diventa "raccomandato" so-**

**prattutto per chi opera vendita in modalità e-commerce.**

Da annotare anche che tra le raccomandazioni presenti nelle linee guida dell'Autorità doganale britannica, emerge l'indicazione di attivare rapporti con intermediari per interfacciarsi con il sistema doganale e soprattutto di richiedere un conto di differimento dazi, con la finalità di poter pagare gli stessi una volta al mese tramite addebito diretto di ciò che è dovuto, in dogana.

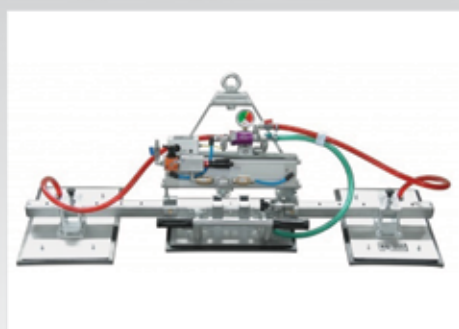
Anche il profilo IVA delle operazioni prevede delle distinzioni; il pagamento differito, sarà regolato da una disciplina differente, in relazione allo "status" dell'operatore ("registered trader" o no). Anche il valore della spedizione, comporterà modifiche di procedura, con un valore "spartiacque" di 135 sterline. Infine con il nuovo anno, entreranno in vigore dazi specifici, salvo l'avvento di nuovi accordi commerciali con la UE.

**Diventa quindi prioritario, per l'impresa che svolge attività commerciale verso il Regno Unito, ridisegnare la propria procedura di esportazione secondo queste nuove linee guida, ponendo anche l'attenzione alla "raccomandazione" dell'Autorità doganale britannica, di dotarsi di questo nuovo "codice operatore".** •



# Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

VENDITA | ASSISTENZA | PROGETTAZIONE | NOLEGGIO



**Alma Service è sinonimo di esperienza e qualità per gli impianti di aria compressa, vuoto e sollevamento.**

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

Nel sito web, un completo catalogo online di tutti i nostri prodotti e offerte sull'usato:

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



*Nuova sede Alma Service di Domegliara a Verona*



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

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

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

# Covid-19: il tracciamento dei contatti in azienda



Francesco Menegalli *Consulente e Formatore*

**O**rmai quasi tutte le aziende si trovano a dover fronteggiare casi di Covid-19 tra le fila dei propri lavoratori. Questo comporta, anche per evitare l'esplosione di focolai interni, la necessità di gestire il tracciamento dei contatti all'interno dell'azienda stessa. Premesso che la valutazione e la definizione dei singoli casi, nonché l'individuazione e la sorveglianza dei contatti stretti spettano alle strutture del Servizio Sanitario Regionale, in sinergia con essi anche per il Medico Competente è concretamente ipotizzabile una funzione nell'ambito della tutela della salute dei lavoratori delle aziende per le quali è incaricato, nonché per la collettività, anche in termini di collaborazione all'identificazione precoce dei contatti in ambito lavorativo.

La ricerca dei contatti (o contact tracing) è uno strumento fondamentale per la prevenzione e il controllo della diffusione virus SARS-CoV-2 da persona a persona. L'obiettivo del contact tracing è quello di identificare rapidamente le persone esposte a casi esistenti, in quanto potenziali casi secondari, e prevenire l'ulteriore trasmissione dell'infezione.

Il **periodo di contagiosità** della malattia da virus SARS-CoV-2: studi recenti suggeriscono che un caso **può essere contagioso già a partire da 48 ore prima dell'inizio della comparsa dei sintomi**, che potrebbero anche passare inosservati, e fino a due settimane dopo l'inizio dei sintomi. La possibile trasmissione asintomatica o pre-sintomatica dell'infezione è una delle maggiori sfide per contenere la diffusione del SARS-CoV-2 e indica la necessità di mettere rapidamente in quarantena i contatti stretti dei casi per impedire l'ulteriore trasmissione dell'infezione.

Il **periodo di incubazione**: le più recenti stime suggeriscono che il periodo di incubazione (intervallo di tempo tra esposizione e insorgenza di sintomi clinici) **mediano sia da cinque a sei giorni**, con un intervallo da uno a 14 giorni. Visto che la trasmissione dell'infezione è possibile anche prima della comparsa dei sintomi (nella fase pre-sintomatica della malattia), la finestra di opportunità per trovare i contatti dei casi e metterli in quarantena prima che possano a loro volta diventare contagiosi, è piuttosto stretta (considerando che il periodo mediano di incubazione è 5,1 giorni e che i casi possono essere infettivi a partire da due giorni prima dell'inizio dei sintomi, i contatti dovrebbero essere intercettati entro tre giorni dall'esposizione).

**Quali contatti devono essere tracciati?** L'obiettivo è di individuare i contatti stretti del lavoratore positivo al virus SARS-CoV-2 in azienda, chiedendogli con quali colleghi:

- ha avuto un contatto fisico diretto con un caso di COVID-19 (es. la stretta di mano)
- ha avuto un contatto diretto non protetto con le secrezioni di un caso di COVID-19 (es. toccare a mani nude fazzoletti di carta usati)
- ha avuto un contatto diretto (faccia a faccia) con un caso di COVID-19, a distanza minore di 2 metri e di durata maggiore a 15 minuti
- si è trovato in un ambiente chiuso (es. aula, sala riunioni, ufficio) con un caso di COVID-19, in assenza di DPI idonei
- ha viaggiato seduto in treno, aereo o qualsiasi altro mezzo di trasporto entro due posti in qualsiasi direzione rispetto a un caso COVID-19.

Tutti i contatti che non soddisfano i criteri precedenti vengono definiti contatti casuali o occasionali, con una esposizione a basso rischio. I lavoratori che sono stati individuati come contatti stretti devono contattare immediatamente il proprio medico di medicina generale e seguire le indicazioni, procedendo con la quaranta.

La Circolare del Ministero della Salute del 12 ottobre 2020 ha aggiornato le indicazioni riguardo la durata e il termine dell'isolamento e della quarantena, in



considerazione dell'evoluzione della situazione epidemiologica, delle nuove evidenze scientifiche, delle indicazioni provenienti da alcuni organismi internazionali (OMS ed ECDC) e del parere formulato dal Comitato Tecnico Scientifico l'11 ottobre 2020. La circolare chiarisce che:

- l'isolamento dei casi di documentata infezione da SARS-CoV-2 si riferisce alla separazione delle persone infette dal resto della comunità per la durata del periodo di contagiosità, in ambiente e condizioni tali da prevenire la trasmissione dell'infezione;
- la quarantena, invece, si riferisce alla restrizione dei movimenti di persone sane per la durata del periodo di incubazione, ma che potrebbero essere state esposte ad un agente infettivo o ad una malattia contagiosa, con l'obiettivo di monitorare l'eventuale comparsa di sintomi e identificare tempestivamente nuovi casi.

I contatti stretti asintomatici, ovvero i contatti stretti di casi con infezione da SARS-CoV-2 confermati e identificati dalle autorità

sanitarie, devono osservare:

- un periodo di quarantena di **14 giorni** dall'ultima esposizione al caso

**oppure**

- un periodo di quarantena di **10 giorni** dall'ultima esposizione con un test antigenico (tampone rapido) o molecolare negativo effettuato il decimo giorno.

Nel caso in cui i contatti stretti asintomatici risultassero positive alla ricerca di SARS-CoV-2 possono rientrare al lavoro dopo un periodo di isolamento di almeno 10 giorni dalla comparsa della positività, al termine del quale risulti eseguito un test molecolare con risultato negativo (10 giorni + test).

Nel caso di persone sintomatiche risultate positive alla ricerca di SARS-CoV-2 possono rientrare al lavoro dopo un periodo di isolamento di almeno 10 giorni dalla comparsa dei sintomi (non considerando anosmia e ageusia/disgeusia che possono avere prolungata persistenza nel tempo) accompagnato da un test molecolare con riscontro negativo eseguito dopo almeno 3

giorni senza sintomi (10 giorni, di cui almeno 3 giorni senza sintomi + test).

Le persone che, pur non presentando più sintomi, continuano a risultare positive al test molecolare per SARS-CoV-2, in caso di assenza di sintomatologia (fatta eccezione per ageusia/disgeusia e anosmia 4 che possono perdurare per diverso tempo dopo la guarigione) da almeno una settimana, potranno interrompere l'isolamento dopo 21 giorni dalla comparsa dei sintomi. Questo criterio potrà essere modulato dalle autorità sanitarie d'intesa con esperti clinici e microbiologi/virologi, tenendo conto dello stato immunitario delle persone interessate (nei pazienti immunodepressi il periodo di contagiosità può essere prolungato).

Per i contatti "casuali" o "occasionalni", che in un'azienda che rispetta i protocolli dovrebbero essere la norma, non vige nessun obbligo di isolamento o quarantena, ma può comunque essere utile, in via cautelativa, sottoporre questi lavoratori a test antigenico (tampone rapido) circa 72 ore dopo il contatto. ●

ECOLOGISTIC SOLUTIONS  
**transeco**

Transeco per le aziende

**yes,  
we can**

STOCCAGGIO  
Raccolta  
SMALTIMENTO  
Analisi



## Emergenza Covid19

# La misurazione della temperatura corporea

**U**na delle misure di prevenzione maggiormente utilizzata dall'inizio della emergenza da infezione da COVID19 è il controllo della temperatura corporea dei soggetti prima dell'accesso ai luoghi di lavoro. Uno dei sintomi legati al COVID19 è, infatti, l'innalzamento della temperatura corporea oltre 37,5°C, con tosse, dolori muscolari e possibili successive complicazioni a livello polmonare.

Ecco dunque che la rilevazione della temperatura corporea potrebbe essere un primo utile strumento per l'identificazione di casi positivi al COVID19, un primo campanello di allarme per l'attivazione di ulteriori controlli al fine di evitare per quanto possibile l'ingresso in azienda di casi positivi. Ma se la rilevazione della temperatura è a tutti gli effetti un controllo oggettivo, di immediata attuazione e di facile interpretazione **non sempre è garanzia di individuazione dei soggetti positivi al COVID19. Nel caso di asintomatici, ad esempio, proprio per l'assenza della sintomatologia associata all'infezione da SARS-CoV-2, la loro temperatura corporea risulterà sempre inferiore ai 37,5°C.**

Analogamente alcuni soggetti infetti da COVID19 potrebbero manifestare temperature inferiori in quanto sottoposti a terapie e in cura con farmaci che per le loro caratteristiche tendono ad abbassare la temperatura corporea e pertanto non identificati come casi sospetti al momento della rilevazione della loro temperatura.

### **Ma come misurare la temperatura in ingresso agli ambienti di lavoro?**

La misurazione della temperatura corporea tramite i classici termometri posizionati sotto le ascelle, in ambito aziendale e in relazione alla epidemiologia da COVID19, risultano di difficile utilizzo sia perché prevedono il contatto fisico del termometro con il soggetto, e dunque contro con le norme igieniche previste per la prevenzione del contagio da contatto, sia per l'eccessivo tempo necessario a controllare la temperatura di tutti i lavoratori, con le conseguenti code di colleghi in attesa del proprio turno.

Nasce quindi la necessità di una metodologia in grado di rilevare la temperatura corporea senza contatto fisico e con rapidità della rilevazione. Ad oggi la metodologia che offre garanzie igieniche, che non sia invasiva e che sia al tempo stesso veloce è quella della rilevazione della temperatura a distanza con l'utilizzo di termometri a infrarossi, in sigla IR. Nonostante questa tecnica di misurazione abbia comunque un buon grado di precisione della misura occorre sottolineare che la modalità tradizionale risulta più accurata rispetto a tale metodologia.

### **Ma cosa sono i termometri a infrarossi (IR) senza contatto?**

I termometri a infrarosso sono strumenti portatili che forniscono la misura della temperatura a partire dalla rilevazione dell'energia termica irradiata dal corpo umano con un range di applicazione generalmente compreso tra 32 °C e 42 °C e con tempo di risposta immediato. L'unico difetto che le misure sono affette da un errore che può arrivare fino a ±1°C. Fondamentale perciò, prima del loro utilizzo, leggere il manuale d'uso e manutenzione del proprio termometro per conoscere il reale range di funzionamento e l'errore di misura e interpretare correttamente



i valori registrati.

### **Come si utilizzano i termometri a infrarossi (IR)?**

Al fine di una corretta rilevazione della temperatura è necessario fornire, a chi incaricato di effettuare la misurazione dei soggetti in ingresso ai luoghi di lavoro, le indicazioni sulle corrette procedure di utilizzo del termometro e sulle possibili fonti di errore, nonché sul rischio di rilevare falsi positivi e/o falsi negativi e di come procedere in tali casi. Viene da sé che è bene che siano sempre le stesse persone incaricate della misurazione al fine di evitare errori grossolani e imprecisioni di misura.

**Il principale parametro** da considerare per una corretta misurazione è la distanza alla quale posizionare il termometro rispetto alla zona del corpo di cui si vuole ottenere il livello termico. **Il secondo parametro** è la superficie verso cui si effettua la misura. Più ci si allontana dal corpo minore è il livello termico rilevato ma maggiore è la superficie su cui si misura; viceversa più ci si avvicina al corpo da misurare maggiore è il flusso termico rilevato ma minore è la superficie di misura. Se una superficie maggiore darebbe un valore medio migliore una distanza eccessiva renderebbe troppo bassa la radiazione termica rilevata falsando il dato, così come modo una superficie troppo piccola e una radiazione termica alta darebbe un risultato errato. Ecco dunque che nasce la necessità di un giusto compromesso tra la quantità di radiazione termica raccolta e la superficie circolare su cui è mediata tale energia, quindi né troppo vicino né troppo lontano. In generale i termometri a IR sono tarati per distanze comprese tra 1 e 5 cm. È però buona norma reperire l'informazione della distanza di misura dal libretto d'uso o dal foglietto istruzioni che obbligatoriamente deve accompagnare questo tipo di dispositivi.

### **Ma dove misurare?**

La misurazione della temperatura, a seconda della marca di termometro e/o delle impostazioni selezionate può essere registrata puntando il termometro sulla cute o della parte centrale della fronte o della parte interna del polso. Attenzione a impostare correttamente il proprio termometro in base a dove si decide di misurare la temperatura al fine di ottenere risultati corretti. Settare come punto di misura la superficie

della fronte e poi misurare sul polso, ad esempio, ma anche viceversa, genera, infatti, misure errate o in eccesso, con la segnalazione di un falso caso sospetto, o in difetto con la segnalazione di un falso caso non sospetto. Questo perché la temperatura della cute, a differenza di quella interna del corpo, cambia a seconda delle diverse parti corporee. Importante quindi che vi sia coerenza con le impostazioni dei parametri del termometro e la superficie su cui si effettua la misurazione. Una volta identificata la parte del corpo su cui effettuare la misura occorre posizionarsi alla giusta distanza in modo per determinare una superficie sufficientemente estesa su cui mediare la temperatura rilevata infatti anche nella stessa parte del corpo la temperatura cambia di punto in punto.

Ecco quindi confermata ancora una volta la necessità di conoscere il proprio termometro e addestrarsi per un suo corretto uso e per una corretta interpretazione dei valori registrati.

In aggiunta a quanto detto, sempre nel rimarcare l'importanza della consapevolezza dell'operazione di misurazione, è bene aggiungere che, mentre la temperatura interna del corpo umano rimane relativamente costante, intorno ai 37°C, quella della superficie cutanea può variare sensibilmente in base alle condizioni ambientali esterne e/o all'attività fisica/motoria svolta dal soggetto di cui si sta misurando la temperatura.

**Per una corretta misurazione della temperatura sarebbe bene che la temperatura fosse registrata in un ambiente protetto, riscaldato in inverno e raffrescato in estate, e che il soggetto prima di essere**

**sottoposto al controllo fosse lasciato acclimatare qualche minuto.**

Una volta impostato il termometro sulla zona scelta per la misura si consiglia di effettuare almeno due misurazioni nella stessa posizione, mantenendo per buona, in via precauzionale, la più alta tra le due. **La doppia misurazione consente di minimizzare, infatti, l'errore determinato da uno scorretto orientamento e/o distanziamento del termometro rispetto alla zona da misurare.**

#### Consiglio

Effettuate le due misurazioni se il valore più alto supera la soglia di 37°C e tra le due misure vi è una differenza di almeno 0,5°C, è bene ripetere la rilevazione, effettuando nuovamente una doppia rilevazione al fine di eliminare eventuali dubbi sulla corretta misurazione, magari dopo aver lasciato acclimatare il soggetto. Se anche dopo la ripetizione della misurazione il risultato risulta essere superiore a 37,5 gradi occorre attivare le procedure interne facendo allontanare il soggetto che dovrà contattare il proprio medico per gli accertamenti del caso.

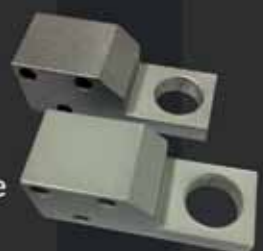
In conclusione se l'uso dei termometri IR risulta rapido e semplice al fine di garantire risultati attendibili è necessario attuare una corretta ed efficace procedura di misurazione. Pertanto si consiglia di utilizzare sempre lo stesso termometro e far sì che chi misura sia la stessa persona. Infine attenzione alla qualità del termometro utilizzato. Da preferire i termometri infrarossi con certificazione CE, in accordo al regolamento sui Dispositivi Medici (UE) 2017/745 (MDR) o Direttiva 93/42/CEE (MDD).●

**INFIND MECCANICA**  
LAVORAZIONI CONTO TERZI

Lavorazioni meccaniche  
CAD/CAM e di superfici 3D



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



## Riesame e miglioramento

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Concludiamo l'analisi dei requisiti dello standard ISO 9001:2015 dedicandoci all'ultima fase del processo "PDCA – plan, do, check, act" insito nella struttura del Sistema di Gestione per la Qualità: il *riesame della direzione* e il *miglioramento continuo*.

Il vocabolario della Qualità, la norma ISO 9000:2015, ai par. 3.11.1 e 3.11.2 definisce in generale il riesame come l'attività diretta a individuare le caratteristiche di un determinato oggetto, e i relativi valori, per valutarne l'*idoneità*, l'*adeguatezza* e l'*efficacia* con riguardo alla sua capacità di conseguire gli obiettivi stabiliti che ricordiamo essere, per il Sistema di Gestione per la Qualità: realizzare prodotti e servizi conformi ai requisiti dei clienti e a quelli cogenti, e migliorare la soddisfazione dei clienti.

Può rientrare nel *riesame* anche la valutazione dell'*efficienza* dell'oggetto in analisi (ISO 9000:2015 par. 3.11.2 in nota).

Il *riesame* della direzione, pertanto, costituisce il momento in cui l'alta direzione aziendale valuta criticamente le prestazioni del Sistema di Gestione per la Qualità in base ai dati e alle informazioni ottenute: dal monitoraggio dei processi e dei prodotti, dalla rilevazione della soddisfazione dei clienti e delle altre parti interessate, dalla gestione delle non conformità, dal processo di analisi dei dati generati dal funzionamento del Sistema (valutazione dei fornitori, efficacia delle azioni intraprese per far fronte ai rischi e alle opportunità, ...), dalle osservazioni e raccomandazioni di origine sia interna sia esterna.

Il fine della valutazione è assicurare la continua idoneità, adeguatezza ed efficacia del Sistema di Gestione per la Qualità, nonché il suo allineamento con gli indirizzi strategici dell'Azienda (UNI EN ISO 9001:2015 par. 9.3.1), a conferma della natura essenzialmente pragmatica del Sistema stesso.

Dobbiamo allora chiederci:

- quando il Sistema di Gestione per la Qualità è idoneo? Quando possiede tutti i requisiti necessari o richiesti per il suo funzionamento e per il conseguimento dei suoi obiettivi;
- quando invece è adeguato? Quando dispone delle risorse materiali, immateriali, economiche e finanziarie in misura congrua, ovvero giustamente rapportate, in termini quantitativi, al suo campo di applicazione e ai processi in esso compresi;
- e quando è efficace? Quando è in grado di raggiungere effettivamente, in buona misura, i risultati da esso attesi in termini di conformità dei prodotti e servizi e di incremento della soddisfazione dei clienti;
- infine, quando è allineato agli indirizzi strategici aziendali? Quando è coerente con la politica e gli obiettivi per la Qualità, accresce gli effetti desiderati delle opportunità da cogliere e riduce o previene gli effetti indesiderati dei rischi da affrontare.

Con quale periodicità la direzione aziendale deve condurre il riesame del Sistema di Gestione per la Qualità? La norma si limita a richiedere che esso si svolga ad intervalli pianificati, senza dare specifica periodi-

tà, per cui ordinariamente si presume che si svolga almeno una volta all'anno o più frequentemente, se la dinamica aziendale lo richiede, oppure ogniqualvolta necessario.

Il *riesame* della direzione è dunque un processo, e come tale richiede elementi in entrata (input) e genera elementi in uscita (output) specificamente elencati, anche se in modo non esaustivo, nella norma ISO 9001:2015 rispettivamente ai par. 9.3.2 e 9.3.3.

Tra gli elementi in entrata ricordiamo: lo stato delle azioni dei precedenti riesami, i cambiamenti intervenuti nel contesto e nelle esigenze e attese delle parti interessate, la valutazione dei dati relativi alle prestazioni del Sistema di Gestione per la Qualità (soddisfazione dei clienti, prestazioni dei fornitori, grado di raggiungimento degli obiettivi, prestazioni dei processi, non conformità a azioni correttive, ...), l'adeguatezza delle risorse e l'efficacia delle azioni intraprese per far fronte ai rischi e alle opportunità.

*Figura 1: Riesame della Direzione*

Dal sommario elenco degli input del riesame si comprende bene come lo standard applichi con meticolosità il principio del *processo decisionale basato sull'evidenza*, cioè su dati oggettivi, al fine di adottare deci-



fig. 1

sioni consapevoli ed efficaci.

Quali saranno allora le decisioni consapevoli in uscita dal riesame? La norma le sintetizza in pochi passaggi, ma ad alto peso specifico: occorre adottare decisioni, e pianificare le relative azioni, relativamente alle opportunità di miglioramento, alle esigenze di modifica del Sistema di Gestione per la Qualità, e alle risorse da assegnare con l'obiettivo, sopra ricordato, di assicurare la continua idoneità, adeguatezza, efficacia e allineamento con gli indirizzi strategici aziendali. Le decisioni e le azioni in uscita del riesame devono essere registrati con adeguate informazioni documentate (UNI EN ISO 9001:2015 par. 9.3.3, ultimo capoverso).

Il riesame della direzione è quindi il momento istituzionale previsto dalla norma UNI EN ISO 9001:2015 per pianificare il miglioramento, cioè il processo diretto ad accrescere le prestazioni del Sistema di Gestione per la Qualità (UNI EN ISO 9000:2015 par. 3.3.1), mediante l'individuazione delle opportunità da cogliere e l'attuazione di ogni azione neces-

saria per soddisfare i requisiti dei clienti e accrescere la soddisfazione. Il miglioramento, dal punto di vista operativo, potrà avvenire con (UNI EN ISO 9001:2015 par. 10.1):

- il miglioramento dei *prodotti* e dei *servizi* per soddisfare i requisiti attuali e far fronte alle esigenze e aspettative future prevedibili
- la correzione, prevenzione o riduzione degli *effetti indesiderati* dei rischi da affrontare
- il miglioramento delle *prestazioni del Sistema di Gestione* in termini di idoneità, adeguatezza, efficacia e allineamento agli indirizzi strategici aziendali.

La norma richiede che il processo di miglioramento avvenga *senza* soluzione di continuità, cioè valutando in modo continuo e sistematico se vi sono esigenze da soddisfare od opportunità da cogliere (UNI EN ISO 9001:2015 par. 10.3).

### Figura 2: Miglioramento

Fondamentale per il miglioramento continuo è la gestione delle *azioni correttive*, dirette a rimuovere le cause delle non conformità per prevenire il ripetersi o che si verifichi altrove.

L'attivazione delle azioni correttive deve avvenire, con registrazione documentata, secondo il processo definito al par. 10.2 dello standard UNI EN ISO 9001:2015; l'Azienda al verificarsi di una non conformità deve infatti:

- intraprendere adeguata azione per correggerla e gestirne le conseguenze



fig.2

- valutare l'esigenza di azioni finalizzate a rimuoverne le cause, mediante l'analisi della non conformità, l'individuazione della sua causa e della possibilità che essa si ripeta o si verifichi altrove
- l'attuazione delle azioni così individuate e la successiva verifica della loro efficacia
- l'individuazione della necessità di apportare modifiche al Sistema di Gestione per la Qualità o ai rischi e alle opportunità precedentemente pianificati.

Siamo così giunti al termine dell'analisi puntuale dello standard ISO 9001:2015.●

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



# Il superbonus 110% normativa e chiarimenti

Viviana Grippo *Dottore Commercialista e Revisore Legale*

**I**l Superbonus è un'agevolazione introdotta dal Decreto Rilancio che ha elevato al 110% l'aliquota di detrazione delle spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021, per specifici interventi di isolamento termico degli involucri edilizi, sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale sulle parti comuni, sostituzione di impianti di climatizzazione invernale sugli edifici unifamiliari o sulle unità immobiliari di edifici plurifamiliari, interventi antisismici (sismabonus).

**La nuova opportunità non sostituisce le precedenti già esistenti** ma a queste si affianca restando quindi valide per lo stesso periodo anche le già conosciute detrazioni previste per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio, compresi il sismabonus (riduzione del rischio sismico) ed ecobonus (riqualificazione energetica degli edifici).

Oltre alla possibilità di godere di una detrazione superiore alla spesa **ciò che rende parimenti interessante la novità è la contemporanea introduzione, in alternativa alla fruizione diretta della detrazione, di ulteriori metodi di sfruttamento dell'agevolazione, ci riferiamo allo sconto in fattura ad opera di fornitori di beni o servizi o, in alternativa, alla cessione del credito corrispondente alla detrazione spettante.**

Sono interessati al provvedimento, tra gli altri:

- i condomini,
- le persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività di impresa, arti e professioni, che possiedono o detengono l'immobile oggetto dell'intervento,
- le Onlus e associazioni di volontariato,
- le associazioni e società sportive dilettantistiche, limitatamente ai lavori destinati ai soli immobili o parti di immobili adibiti a spogliatoi.

**I soggetti IRES rientrano tra i beneficiari nella sola ipotesi di partecipazione alle spese per interventi trainanti effettuati sulle parti comuni in edifici condominiali.**

Nella frase precedente abbiamo introdotto una definizione che si rivelerà fondamentale per la detrazione: **intervento trainante**.

Gli interventi agevolabili sono infatti definiti dalla normativa come principali o trainanti e rientrano nelle macro-voci che si sono definite in apertura del presente contributo, si tratta (elenco non esaustivo) di:

- interventi di isolamento termico sugli involucri
- sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale sulle parti comuni
- sostituzione di impianti di climatizzazione invernale sugli edifici unifamiliari o sulle unità immobiliari di edifici plurifamiliari funzionalmente indipendenti
- interventi antisismici (la detrazione già prevista dal Sismabonus è elevata al 110% per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021).

Tali interventi soggiacciono a limiti di spesa stabiliti e di seguito riassunti:

Interventi di isolamento termico delle superfici opache verticali, orizzontali o inclinate che interessano l'involucro dell'edificio con un'incidenza superiore al 25% della superficie disperdente lorda dell'edificio medesimo o dell'unità immobiliare sita all'interno di edifici plurifamiliari che sia funzionalmente indipendente e disponga di uno o più accessi autonomi dall'esterno.	50.000 euro, per gli edifici unifamiliari o per le unità immobiliari funzionalmente indipendenti
	40.000 euro, moltiplicato per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio, per gli edifici composti da due a otto unità immobiliari
	30.000 euro, moltiplicato per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio, per gli edifici composti da più di otto unità immobiliari
sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale sulle parti comuni	30.000 euro, per singola unità immobiliare
Interventi sulle parti comuni degli edifici per la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti centralizzati per il riscaldamento e/o il raffrescamento e/o la fornitura di acqua calda sanitaria, a condensazione, con efficienza almeno pari alla classe A.	20.000 euro, moltiplicato per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio, per gli edifici composti fino a otto unità immobiliari
	15.000 euro, moltiplicato per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio, per gli edifici composti da più di otto unità immobiliari

Oltre agli interventi trainanti sopra elencati, rientrano nel Superbonus anche le spese per interventi cd trainati, si tratta di:

- interventi di efficientamento energetico
- installazione di impianti solari fotovoltaici

- infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici

Gli interventi di efficientamento energetico eseguiti congiuntamente ad almeno uno degli interventi trainanti che assicurino il miglioramento di almeno due classi energetiche o, se non possibile, il conseguimento della classe energetica più alta non soggiace a limiti di spesa.

Per gli impianti fotovoltaici invece l'agevolazione compete nella misura di 1.000 euro per ogni kWh di capacità di accumulo del sistema di accumulo, nel limite complessivo di spesa di 48.000 euro e, comunque, di 2.400 euro per ogni kW di potenza nominale dell'impianto.

Qualsiasi sia la forma scelta per usufruirne la detrazione è riconosciuta nella misura del 110%, da ripartire tra gli aventi diritto in 5 quote annuali di pari importo, entro i limiti di capienza dell'imposta annua derivante dalla dichiarazione dei redditi.

In alternativa alla fruizione diretta della detrazione, è possibile optare per un contributo anticipato sotto forma di sconto dai fornitori dei beni o servizi (sconto in fattura) o per la cessione del credito corrispondente alla detrazione spettante.

La cessione può essere disposta in favore:

- dei fornitori dei beni e dei servizi necessari alla realizzazione degli interventi
- di altri soggetti (persone fisiche, anche esercenti attività di

lavoro autonomo o d'impresa, società ed enti)

- di istituti di credito e intermediari finanziari.

I soggetti che ricevono il credito hanno, a loro volta, la facoltà di cessione.

**Per esercitare l'opzione, oltre agli adempimenti ordinariamente previsti per ottenere le detrazioni, il contribuente deve acquisire anche:**

- il visto di conformità dei dati relativi alla documentazione, rilasciato dagli intermediari abilitati alla trasmissione telematica delle dichiarazioni,
- l'asseverazione tecnica relativa agli interventi di efficienza energetica e di riduzione del rischio sismico, che certifichi il rispetto dei requisiti tecnici necessari ai fini delle agevolazioni fiscali e la congruità delle spese sostenute in relazione agli interventi agevolati.

**Si ricorda** che nel caso di demolizione e ricostruzione con ampliamento, dalle spese sostenute a partire dal 1° luglio 2020 occorre scorporare le spese derivanti all'ampliamento.

**Infine va sottolineato** che la materia non è priva di interrogativi, alcuni di essi sono stati fugati nel tempo da interventi mirati dell'Agenzia delle Entrate, altri sono ancora privi di una risposta. È indubbio quindi che l'applicazione pratica dell'agevolazione necessiti di molti approfondimenti da parte dei professionisti incaricati.●

# VOGLIA DI CAFFÈ O DI SNACK?

## A CASA O IN UFFICIO Argenta è al tuo servizio!



- ☑ *Distributori automatici*
- ☑ *Macchine da caffè in capsule  
Illy, Lavazza e Mitaca*
- ☑ *Micromarket aziendali*
- ☑ *Servizio Catering*

### GODITI LA TUA PAUSA COL SORRISO!



DISTRIBUTORI  
AUTOMATICI



ESPRESSO  
CASA UFFICIO



RETAIL



CATERING

NUMERO VERDE  
800.194394

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

**ARGENTA**  
IL GUSTO COL SORRISO

La nostra Società **START GROUP** è un Azienda che si avvale dell'esperienza maturata negli anni dai suoi Soci, Collaboratori e Studi professionali nel settore del contenimento dei costi per i privati e per le aziende

**SUPERBONUS 110% al via**



**START GROUP** si propone come General Contractor per l'esecuzione di tutti i lavori inerenti l'ottenimento del credito d'imposta effettuando al Cliente, sia esso un Condominio sia esso un Privato, lo sconto in fattura

**EFFICIENZA GESTIONE  
DELLE RISORSE UMANE**



**EFFICIENZA  
GESTIONE AZIENDALE**



**ENERGIA RINNOVABILE**



**EFFICIENZA GESTIONE  
COSTI AZIENDALI**



**START GROUP** Soc. Cons. a r.l.  
P.Iva e Cod. Fisc. 09339890965

Sede Legale: Viale Famagosta, 10 – 20142 Milano

Sede Operativa: Via A. Pacinotti 9 – 37135 Verona

Tel. +39 045 5549856

[www.startgroup.it](http://www.startgroup.it) – Email: [info@startgroup.it](mailto:info@startgroup.it)





# L'amministratore di società e il potere rappresentativo, sua violazione

Pierluigi Fadel *Avvocato*

**L**a sezione specializzata in materia di imprese del Tribunale di Roma con sentenza del 10 settembre scorso ha stabilito che le limitazioni ai poteri degli amministratori delle società non sono opponibili ai terzi soggetti.

In altre parole, la previsione nell'atto costitutivo o nello statuto di specifiche limitazioni ai poteri di rappresentanza, laddove violate, non può incidere sulla validità oppure sull'efficacia del contratto stipulato né la società né i soci possono, quindi, impugnarli a meno che non sia data esatta prova che i terzi hanno agito con la consapevolezza di causare loro un danno.

Del resto anche il **Tribunale di Milano con una pronuncia di qualche anno fa aveva stabilito che in tema di società di capitali e in particolare di s.r.l., la norma di riferimento per l'eccesso del potere di rappresentanza non era costituita dalla generale previsione dell'art. 1398 del codice civile, bensì, da quella speciale di cui all'art. 2475 bis del codice civile che stabilisce che sono opponibili ai terzi le limitazioni che risultano dall'atto costitutivo unicamente laddove si provi che questi abbiano intenzionalmente agito a danno della società con un preciso onere di prova in capo a colui che voglia far valere l'asserito vizio.**

Il Tribunale di Roma ha, dunque, dato esatta applicazione al principio introdotto dal decreto legislativo n. 6/2003 circa i poteri di rappresentanza dell'amministratore nello specifico era il caso di un'azione giudiziaria proposta da alcuni soci di una società che chiedevano venisse pronunciata l'inefficacia di un contratto stipulato dal Presidente della società con il legale rappresentante di un'altra società laddove invece fosse prevista nello statuto la firma congiunta con uno dei due vicepresidenti indicati.

In base a detta previsione legislativa il potere di rappresentanza è generale e le limitazioni previste (nell'atto costitutivo o nello statu-

to) non possono essere opposte ai terzi anche se dette limitazioni risultano pubblicate.

Si può, allora, intravedere una differenziazione circa il potere di rappresentanza in capo all'amministratore di una società rispetto al potere di rappresentanza stabilito all'art. 1388 del codice civile secondo cui il contratto concluso dal rappresentante in nome del rappresentato produce effetti in capo a quest'ultimo solo se stipulato nei limiti delle facoltà conferite.

È il caso del *falsus procurator* il quale laddove operi eccedendo al potere di rappresentanza conferito e ai relativi limiti posti, produce l'inefficacia del relativo contratto nei confronti del terzo potendosi, viceversa, far valere l'efficacia del negozio concluso solo laddove venga ratificato dalla parte rappresentata.

E, dunque, ritornando al potere dell'amministratore circa il potere di rappresentanza che esuli dagli accordi societari previsti rimarrebbe solo una libera scelta organizzativa della società che come tale non

potrà riflettere e non potrà così essere opposta al terzo soggetto.

**Discorso, invece, a parte merita, come stabilito dalla Cassazione con pronuncia del 2018, la firma congiunta dei rappresentanti prevista dalla clausola statutaria di una s.p.a. che la rende opponibile al terzo.**

L'inopponibilità delle limitazioni circa i poteri di rappresentanza riguarda solo il contenuto e non l'esistenza stessa del potere di rappresentanza, consentendo di talché di rendere opponibile al terzo la disposizione statutaria che attribuisce la rappresentanza congiunta a più persone

Anche sotto il profilo processuale la buona fede del terzo rende valida la stipulazione del contratto da parte dell'amministratore che abbia travalicato i propri poteri come rende valida la legittimazione processuale ai fini della loro citazione in giudizio quali organi rappresentativi della società, questo quanto stabilito dalla Cassazione con pronuncia del 19 luglio 2019. ●



# ACTIVE BUSINESS

## PROTEGGERSI NON È PIÙ UN'IMPRESA

Active Business è la soluzione per tutelare la tua impresa dagli imprevisti che possono metterne a repentaglio la solidità economica come un incendio, un guasto ai macchinari, un evento atmosferico o un infortunio.

Con Active Business puoi proteggere il luogo di lavoro e le persone che sono il motore della tua impresa grazie a soluzioni innovative, servizi concreti e coperture ampiamente personalizzabili.

### ACTIVE BUSINESS PER COSTRUIRE UNA PROTEZIONE SU MISURA PER LA TUA ATTIVITÀ

COMMERCIO  
E SERVIZI

MANIFATTURIERO  
E ARTIGIANATO

INDUSTRIA

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

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



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



**CATTOLICA**  
ASSICURAZIONI  
DAL 1896

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Prima della sottoscrizione leggere attentamente il set informativo disponibile sul sito [www.cattolica.it](http://www.cattolica.it) e presso le agenzie del Gruppo Cattolica Assicurazioni.

SOCIETÀ CATTOLICA DI ASSICURAZIONE - SOCIETÀ COOPERATIVA - Sede legale: Lungadige Cangrande, 16 - 37126 Verona (Italia) - Pec: [cattolica.assicurazioni@pec.gruppocattolica.it](mailto:cattolica.assicurazioni@pec.gruppocattolica.it) - C.F. P.IVA Reg. Imp. Nr. 00320160237  
- Iscrizione Albi: Società Cooperative n. A100378, Imprese IVASS n. 1.00012, Gruppi Assicurativi IVASS n. 019 - Partita IVA del Gruppo IVA Cattolica Assicurazioni 04596530230

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



## Scopri MAN TGE da Eurodiesel

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

Eurodiesel Srl  
Concessionaria e officina MAN

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

