

apindustria confirmiverona

ECONOMIA

veronese

ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 2 - Anno 20 - giugno 2021 - Editore Apiservi S.r.l. - Verona, via Albere 21/C - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% CNS VR - DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004, n. 46) art. comma 1/D.066 VERONA - € 2,50

**profili • Santo Passaia Furniture • Corrado Benedetti
• Officina Gatti • Scatolificio Maffioli e Turrina**



Impianto realizzato nel comune di Bardolino

Fotovoltaico sì, ma di qualità!

Per ridurre davvero i costi dell' energia elettrica e l'impatto ambientale bisogna scegliere i pannelli giusti, di alta qualità e garantiti nel tempo.

Ricordate: non tutti i pannelli sono uguali.

Le performance dell' impianto installato cambiano in base alla tipologia dei pannelli, al posizionamento dei moduli, ai fattori ambientali. Affidatevi all'esperienza dei nostri tecnici.



italgreenpower

impianti fotovoltaici

IMPIANTI DI ACCUMULO



PANNELLI SOLARI



INVERTER

COLONNINE DI RICARICA



t.+39 045 7238056

www.italgreenpower.it

Via Crivellin, 7/c - 37010 Affi (VR)

Anno 20 - Numero 2
giugno 2021

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialonga

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

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

GRAFICA
Ilenia Cairo - Verona
www.studiocairo.cloud

STAMPA
Intergrafica Verona Srl - Verona
www.intergraficavr.com

FOTOGRAFIE
Archivio Apindustria

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

Pubblicità raccolta in proprio

inserzionisti

Italcalor
Banca Valsabbina
Dolomiti Energia
Cattolica Assicurazioni
Lokerman
Viani Assicurazioni
Aircomp
SQDO
Albrigi
Infind Meccanica
Officine Cioetto
Eximag
IG Samsic
Eurodiesel
A.l.m.a. Service
Fomet
Overmade

5 editoriale

profili

- 6 Santo Passaia Furniture
- 10 Corrado Benedetti
- 14 Officina Gatti
- 18 Maffioli e Turrina

confimi industria

- 22 L'89% delle PMI non licenzierà

apidonne

- 24 L'assegno unico universale

apigiovani

- 26 La contaminazione
che apre la mente

settore alimentare

- 28 La grande tradizione
alimentare italiana
- 29 Latte nelle scuole

settore digitale

- 30 Transizione 4.0 e PNRR

settore metalmeccanico

- 32 ITS Academy Meccatronico
Veneto
- 33 Sanità integrativa
- 33 Convenzione con UM TOOLS

fidinordest

- 36 Agevolazioni per
gli investimenti delle PMI

focus

- 38 I prezzi e la carenza
delle materie prime

formazione

- 40 Efficienza operativa
ed efficienza interattiva
- 41 Empowerment femminile

news

- 42 L'accesso al credito
- 43 Daniele Zivelonghi
coordinatore Avviso Pubblico
Verona
- 44 ITS forgia i talenti
della tua città



foto di copertina:
Santo Passaia Furniture

ambiente | sicurezza

- 46 L'inserimento dei nuovi assunti

finanza

- 48 La gestione delle oscillazioni
dei prezzi delle materie prime

fiscale

- 52 Non tassati i canoni di affitto
non percepiti

qualità & management

- 58 Quale strategia per le PMI?

previdenza

- 60 Venti di riforma sugli ammor-
tizzatori sociali

import | export

- 63 Come negoziare sui mercati
esteri

legale

- 66 La privacy in capo al diritto
del dipendente

La nostra consulenza su misura

PRIVATE BANKING

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

**Banca
Valsabbina**



Renato Della Bella

Non solo un'opportunità economica e sociale, ma un'occasione di crescita e sviluppo del sistema Paese sostenibile e duratura. Tante questioni interessano le piccole e medie imprese per quanto riguarda il **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR)**. Per approfondire punti di forza e criticità, con Confimi Industria Veneto abbiamo organizzato a maggio un incontro on line per aprire il confronto e il dialogo tra imprenditori e Regione Veneto, rappresentata dall'assessore allo Sviluppo economico Roberto Marcato. Per le attività manifatturiere è un momento di svolta.

Il 2021 dev'essere l'anno della ripresa, della rinascita della nostra economia, dopo la crisi pandemica. Il Veneto, regione di riferimento per il nostro Paese, ha avuto un 2020 in flessione, perché aveva manifestato negli anni precedenti una percentuale di crescita superiore alla media. Ma

è la regione che, dicono le statistiche, recupererà più velocemente. Molte imprese hanno ripreso a lavorare a pieno, anzi sono alla ricerca di personale qualificato: segnali positivi che confermano le PMI struttura portante dell'economia nazionale e veneta. **Bisogna che le piccole e medie imprese evolvano ulteriormente, in un percorso di crescita, ora che siamo alla vigilia della partenza del PNRR**, per sbloccare i fondi nelle varie declinazioni per cui sono stati decisi. Come aziende dobbiamo essere performanti e operare nel miglior modo possibile, quindi tematiche come digitalizzazione e sburocraziazione sono tra le nostre priorità.

Come ha evidenziato Alessandro Trentin, vicepresidente vicario di Confimi Industria Veneto, le questioni sottoposte all'attenzione dell'esponente regionale coincidono in parte con le istanze presentate nel **Manifesto delle PMI** stilato dalla confederazione veneta che riunisce oltre 2mila aziende con un indotto diretto di 40mila addetti e un aggregato di 14 miliardi di fatturato lordo. Temi imprescindibili, ha ricordato, riguardano: le infrastrutture immateriali, come la fibra ottica, e materiali, come alta velocità e ferrovie per passeggeri e merci, assieme allo sviluppo di una logistica portuale integrata e intesa come driver strategico; i costi della burocrazia, risorse sottratte a investimenti che potrebbero essere usati per occupazione e formazione; la promozione della sostenibilità finanziaria, sociale, ambientale nella gestione d'impresa.

Tematiche, ha confermato l'assessore Marcato, già all'attenzione della Regione. Nell'agenda che riguarda le PMI le richieste riguardano il sostegno al rafforzamento digitale del sistema turistico, alla competitività delle filiere produttive, all'accesso al credito, allo sviluppo di artigianato e sistemi produttivi. Capitolo a parte, ma strategico, riguarda il porto di Venezia, che «deve diventare crocevia di scambi commerciali internazionali», secondo l'esponente regionale. Altri ragionamenti devono interessare i distretti produttivi, da innovare e rinnovati in un concetto di rete; poi la sostenibilità, che per le piccole e medie imprese deve avere però capacità di sprigionare PIL.

Guardando al futuro dell'economia del Veneto, i dati sono confortanti. Ma **la ripartenza non può prescindere dalla collaborazione**. Concludo riprendendo le parole di Marcato, che indicano la rotta da seguire: «Se continuiamo a mantenere il dialogo avuto in questi mesi, sono sicuro che questo metodo, basato sulla concertazione e la condivisione territoriale, pagherà». ■

Il Presidente

Santo Passaia Furniture

Comunicare e promuovere l'Italian Style nel mondo



Visione internazionale, alta qualità, design, stile unico e inimitabile: ecco come questa realtà, interprete dell'abitare elegante, si è affermata non solo in Italia, ma anche nel Nord Europa, in Russia, Ucraina, Slovacchia, Repubbliche Baltiche, Mongolia e negli Stati Uniti

Guardare al passato, gestire il presente, costruire il futuro: questo il principio guida della **Santo Passaia Furniture S.r.l.**, impegnata a consolidare e valorizzare sempre più lo storico marchio che identifica, sin dalle origini, un lavoro di alta qualità ed unicità.

A voler andare con ordine si potrebbe dire che questa 'storia' imprenditoriale comincia nel 1953, a Bovolone – comprensorio del Distretto del Mobile Classico –, ma è nel **1968**, con il trasferimento nella sede di Villafontana, che, grazie all'intuito creativo, alla formazione e al talento di **Santo Passaia**, prende il via il percorso di crescita dell'azienda che egli stesso ha fondato e ha portato avanti, affiancato, fin dal 1979, dal figlio **Pier Angelo**. Il 1986 segna l'inizio di una significativa collaborazione con architetti e designer per la progettazione e realizzazione di pareti attrezzate, boiserie, progetti completi di arredamento e contract residenziali "chiavi in mano". Ed è proprio grazie ad una mentalità internazionale e alla capacità di percepire gli sviluppi e la domanda del mercato che Pier Angelo Passaia decide di imprimere **un'ulteriore svolta alla produzione realizzando arredamenti sartoriali, molto richiesti da una esigente e sempre più numerosa clientela, anche dal mercato estero.**

E arriviamo al **2015** con l'ingresso in azienda della terza generazione, che, spinta da una visione sempre più globale, mette in atto una strategia di rebranding: il progetto, che ruota intorno al marchio esistente, è cresciuto e la nuova ragione sociale **Santo Passaia Furniture - Exclusive Living Concept** (la sintesi nel pay off) rappresenta un'opportunità di sottolineatura e una strategia per innovare, per rivolgersi a nuovi mercati o target, o per rafforzare il rapporto con il target originario e fotografare l'orientamento e gli obiettivi futuri. **Grazie alla capacità di evolvere anche da 'impresa di famiglia' a 'famiglia imprenditoriale', l'azienda ha saputo fare leva su un mix di artigianalità, creatività,**



profili

flessibilità, aggiornamento tecnologico e può contare, oggi, sull'apporto di **Federico** (amministratore) e **Nicolò** (designer, responsabile dei progetti e dei rapporti con gli architetti). Due giovani imprenditori motivati, determinati, creativi, desiderosi di mettersi alla prova, di investire in ricerca, di ri-vedere i canoni estetici, di implementare la sostenibilità e la tracciabilità dei manufatti, in risposta ai cambiamenti di tendenza legati all'odierno abitare, che impongono la necessità di aggiornarsi per poter mantenere un vantaggio competitivo.

Questa impresa è stata **davvero antesignana nell'assicurare la tracciabilità e la garanzia** che, come ricorda **Nicolò**, «viene estesa, già da molto tempo, a ben dieci anni per ogni singolo componente (grazie ad uno specifico codice identificativo) di ogni creazione Santo Passaia Furniture. Tutte le fasi del processo produttivo, che avvengono nella sede di Villafontana, sono sottoposte a controllo qualità e il montaggio, che è un'ulteriore e definitiva fase di collaudo, è effettuato da nostri esperti installatori o da maestranze locali, da noi opportunamente formati».

È dimostrato che un approccio strategico nei confronti del tema della sostenibilità è sempre più importante per la competitività e può portare benefici in termini di gestione del rischio, riduzione dei costi, relazioni con nuova clientela, gestione delle risorse umane e capacità di innovazione.

Santo Passaia Furniture – come spiega **Federico** – progetta e realizza secondo un criterio etico che sia in armonia con l'ambiente: **il rispetto della natura è, infatti, un valore fondamentale per l'azienda.**

I pregiati legni da lavorare vengono scrupolosamente selezionati per mantenere un





alto standard di qualità e per accertarsi che provengano da foreste di coltivazioni che si contraddistinguono per il rimboscamento programmato.

Nello studio tecnico interno – in dialogo costante con architetti e designer di fama –, calibrando in un testato mix tradizione e innovazione, i disegnatori sono impegnati ad interpretare e tradurre le diverse esigenze dei clienti e a trasformare i loro sogni in realtà, perché spazi e arredo ne rispecchino appieno le personalità.

Nel reparto produttivo (dotato di macchine utensili a tecnologia avanzata e che si estende su un'area di 6.000 mq) personale esperto in lavorazioni di falegnameria e maestri artigiani, 'custodi' di alta ebanisteria, danno forma a soluzioni d'arredo che emanano un'atmosfera sofisticata, perfetta per gli ambienti che li accoglierà. Vere creazioni artistiche – **«chi lavora con mani, testa e cuore è un artista»**, ci ricorda **Pier Angelo** – per zona giorno, zona notte, cucina, bagno e soggiorno che trovano adeguata ospitalità e visibilità in showroom di eccellenza, in ville, appartamenti, complessi residenziali, open space... situati in diverse località in giro per il mondo: a Mosca, San Pietroburgo, Bratislava, Vilnius, Kiev, Xi'An, San Diego, Chengdu, Hong Kong, Bangkok, Dubai, Miami, New York, in Mongolia... tanto per citare alcune 'destinazioni' raggiunte dalle creazioni Santo Passaia Furniture.

Chiavi del successo di questo interprete

dell'abitare elegante sono progettazione, personalizzazione delle rifiniture e pezzi 'su misura', irripetibili, raffinati e originali che si possono ammirare anche 'da vicino' nell'accogliente atelier allestito nell'ambito della sede aziendale o nei nuovi showrooms di Milano, Mosca e Miami e il cui valore è frutto di un lavoro appassionato, di una ricerca continua, della cura meticolosa dei particolari, della scelta di componenti top di gamma (cerniere, guide per cassettiere, elettrodomestici, impianti di sicurezza, di illuminazione, sensori di movimento e di presenza, ...), dell'utilizzo di nuovi materiali dalle alte prestazioni (corian, pannelli al quarzo e laminati) e, soprattutto, di essenze che hanno una grande storia da raccontare (noce nazionale, ciliegio, rovere, mogano, radiche e prestigiose laccature, ...). Proprio per queste peculiarità, l'Italia continua a mantenere, nel settore dell'arredamento, una posizione importante a livello mondiale, che non è da ricercare solo nel design innovativo, ma in una lunga tradizione che armonizza tecnologia e gusto con le esigenze che impone l'ambiente.

*«Il mobile di alta gamma si conferma un punto di forza del Made in Italy – sottolinea il CFO **Pier Angelo Passaia** – e un'impresa come la nostra, capace di trasmettere quella competenza distintiva che i mercati internazionali riconoscono alle produzioni italiane, ha contribuito a sostenere il posizionamento dell'export anche in anni di trasformazione degli equilibri commerciali: lo testimonia il fatto che il 97% del nostro fatturato è costituito dalla voce esportazione. Sorvoliamo, naturalmente, sulla contrazione verificatasi nel 2020...».*

Come vede il futuro del mobile?

*«Per il futuro bisogna condividere valori per creare valore. Per incrementare l'esportazione, si deve contare sulla capacità delle aziende di un distretto o di un comprensorio di mettersi in rete, ma tutto può avvenire solo se saranno sottoscritti e rispettati codici etici e comportamentali. Il valore del Made in Italy – conclude **Pier Angelo Passaia** – si basa anche su aspetti intangibili del territorio e la presenza in un'area di tante imprese dello stesso settore favorisce la formazione di mercati, di servizi, di profes-*

sioni, forma l'identità dell'area stessa, facilita la sedimentazione di esperienze e know how e mobilita le risorse locali». ■



RAGIONE SOCIALE

SANTO PASSAIA FURNITURE S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA

Via Villafontana, 19
37050 Villafontana (Verona)
Tel. +39 045 6989034 – 6989034
Fax +39 045 7146057

ANNO DI FONDAZIONE

1953

PRODUZIONE/ATTIVITÀ

Contract residenziale - Arredamento su misura

AMMINISTRATORE

Federico Passaia

RESPONSABILI UFF. TECNICO E PROGETTAZIONE

Nicolò e Federico Passaia

RESPONSABILE INNOVAZIONE TECNOLOGICA PRODUTTIVA

Gian Luca Marchiotto

RESPONSABILE PRODUZIONE

COMMESSE

Paolo Faustini

RESPONSABILI COMMERCIALI

Federico e Pier Angelo Passaia

RESPONSABILE ESPORTAZIONE

Pier Angelo Passaia

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Edoardo Davi

RESPONSABILE QUALITÀ/LOGISTICA

Luca Grezziani

SUPERFICIE AZIENDALE

Totale: 12.000 mq

Coperta: 6.000 mq

RISORSE UMANE

Totale addetti diretti: 24

Addetti alla produzione: 18

Impiegati: 6

Commerciali interni: 2

Totale addetti indiretti: 12

Montaggi arredi Italia ed estero: 9

Project Manager Italia ed estero: 3

SITO INTERNET / E-MAIL

www.passaia.it

info@passaia.it



SOSTENIBILE PER NATURA
SOSTENIBILE PER SCELTA



TUTELIAMO INSIEME L'AMBIENTE

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

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

Fai anche tu una scelta sostenibile.

Scopri come rendere sostenibile il tuo business su www.dolomitienergia.it



www.dolomitienergia.it

Corrado Benedetti

La valorizzazione dei prodotti e di un territorio



Una famiglia, una squadra, un'azienda che insieme hanno saputo trasformare il patrimonio enogastronomico del territorio locale e nazionale in una vera e propria bandiera del mangiar bene, sano e genuino. Significativo esempio di impegno sociale e culturale, di divulgazione didattica, di rispetto ambientale, di tutela e incremento del verde

Nel nostro Paese da Nord a Sud, esiste una cultura d'impresa che ha radici antiche e ben radicate nel territorio. La **Corrado Benedetti**, realtà con oltre 50 anni di attività alle spalle, si inserisce in questo solco e si adopera con convinzione

nella valorizzazione di un patrimonio unico fatto di conoscenza e di valori. Chi volesse, infatti, leggere in questa storia solo un dato economico – come ci tiene a sottolineare **Corrado Benedetti**, alla guida dell'impresa di famiglia – perderebbe gran parte dell'es-

senza di questa realtà, il cui fine non si esaurisce nella produzione di profitti, ma **si arricchisce con la scelta di diventare anche un esempio di produzione sociale e culturale, di divulgazione didattica, di rispetto ambientale, di salvaguardia del pa-**



profili



trimonio enogastronomico.

L'origine di questo tempio della gastronomia va ricercata indietro nel tempo quando il nonno **Angelo Benedetti** iniziò a produrre formaggi con latte d'alpeggio nei masi della Lessinia, anche se una data si può fissare attorno agli anni settanta quando **Pasquina**, ereditati dal padre passione, tecniche e segreti della caseificazione, ne continuò l'attività e con il marito **Vittorio Benedetti** (allevatore di suini e produttore di salumi) decise di aprire a Sant'Anna D'Alfaedo – ridente località montana dove la Valpolicella abbraccia la Lessinia – una locanda. Qui i due gestori cominciarono a proporre agli avventori formaggi e salumi 'della casa', che conquistarono molti palati e che ben presto furono richiesti anche per l'asporto, dando così il via al primo **take-away** targato Benedetti.

Corrado Benedetti è il testimone di questa tradizione, ereditata dal nonno e dai genitori, nella lavorazione artigianale

di formaggi, insaccati, conserve, confetture di frutta; la sua 'bottega' è diventata una galleria dell'arte culinaria che custodisce ed espone specialità che rispecchiano la cura, la scrupolosità, i segreti, le regole, la passione profonda per le preparazioni gastronomiche attinte da storici ricettari della tradizione locale e nazionale, una tradizione che è giusto continuare a tramandare, migliorandola e adeguandola allo stile di vita contemporaneo, proprio come è impegnata a fare questa impresa. «Anche la cucina – concorda **Benedetti** – è lo specchio della società: attraverso il cibo si può scoprire la cultura di un paese e dei suoi abitanti e l'innovazione è la tradizione di domani. Ciò che è fondamentale, però, è mantenere l'amore e il rispetto per il territorio, per i suoi sapori, i suoi profumi e, proprio per raccontare il rapporto che ci lega ai prodotti locali, con i nostri giovani, preparati e motivati collaboratori, abbiamo pensato di proporre salumi e formaggi affinati in Amarone, il vino rosso portabandiera della Valpolicella».

La sede (via Croce dello Schioppo, 1) è un modello di alta precisione: ambienti asettici, misure di sicurezza e controlli sul prodotto lungo tutta la catena di lavorazione. Nessun dettaglio viene trascurato: dalla qualità e certificazione della materia prima, di provenienza italiana, ai dati sulla tracciabilità, alla scelta delle attrezzature e dei contenitori impiegati per la conservazione e il confezionamento da trasporto.

«Determinante – conferma **Corrado Benedetti** – è oggi per la nostra attività poter disporre di ambienti ad hoc e avvalersi di tecnologie d'avanguardia. Il rifacimento degli impianti del salumificio e della struttura di stagionatura e affinamento dei formaggi, progettati e realizzati nel rispetto delle normative igieniche vigenti, ha richiesto un importante impegno finanziario. Nell'ultimo triennio, infatti, gli investimenti in innovazione si sono attestati intorno a 1 milione





profili

spitalità e uno spazio dedicato alla didattica, strategico per trasmettere i concetti base della nostra filosofia imprenditoriale, oltre che per contribuire a formare una generazione di giovani imprenditori che sappiano impegnarsi nella valorizzazione dei prodotti gastronomici locali e che siano intenzionati a proporsi come "ambasciatori" della valorizzazione paesaggistica del territorio, della sua cultura, delle sue tradizioni». ■

CORRADO BENEDETTI[®]
SALUMI E FORMAGGI D'AUTORE

RAGIONE SOCIALE
CORRADO BENEDETTI S.r.l

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Croce dello Schioppo, 1
37020 Sant'Anna d'Alfaedo (Verona)
Tel. +39 0457545186

ANNO DI FONDAZIONE
1971

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Stagionatura ed affinamento formaggi
Produzione di salumi

TITOLARE
Corrado Benedetti

RESPONSABILE PRODUZIONE
Pablo Cisneros

RESPONSABILE COMMERCIALE
Daniele Antolini

RESPONSABILE ESPORTAZIONE
Fabio Fasoli

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Malintha Iduvail

**RESPONSABILE QUALITÀ/
LOGISTICA**
Federico Delton

FATTURATO 2020
1 milione e 500 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 6.000 mq
Coperta: 1.300 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 16
Addetti alla produzione, Bosco Allegro
e bottega: 12
Impiegati: 4

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

la salvaguardia e del benessere del territorio, dei suoi abitanti, nonché di quella dei consumatori-buon gustai che, sempre più numerosi, non solo acquistano le sue prelibatezze, ma si soffermano per degustazioni in loco sia negli spazi interni che in quelli esterni appositamente creati.

Vale proprio la pena, infatti, visitare e sostare nell'area denominata **Bosco Allegro**: un grande parco verde immerso tra betulle, abeti, carpini, noccioli, sambuchi... (attrezzato per barbecue e completo di posti a sedere, casette, gazebo, punti ristoro) da dove si dipartono sentieri lungo i quali si può ammirare la flora locale e si possono incontrare daini, pecore brogne e asini.

Va inoltre ricordato come questa impresa sia anche un significativo esempio di impegno sociale, culturale e di divulgazione didattica: collabora, infatti, con ALMA – Scuola di Alta Formazione in Cucina e nell'Ospitalità – e con Associazioni che promuovono progetti concreti per l'inserimento lavorativo di persone portatrici di disabilità e che, in questo contesto, prestano la loro opera in vari ambiti, come nella manutenzione del verde o nella preparazione di confezioni regalo.

Nel prossimo futuro l'attività del dinamico e lungimirante imprenditore è sempre più orientata nel divulgare il valore del cibo e dell'alimentazione «In quest'ottica, e per rispondere alle diverse sollecitazioni che ci provengono dall'esterno – conferma Benedetti –, abbiamo dato inizio alla **all'ampliamento della zona ristoro per realizzare una nuova 'osteria', remake della locanda aperta nel 1970 dai miei genitori – che impegnerà un'area di oltre 400 mq, con una struttura riservata all'o-**

e 200mila euro, a cui vanno aggiunte le risorse destinate alla formazione e all'aggiornamento professionale dei nostri 15 collaboratori. L'adozione di impianti "entalpici" per l'ossigenazione delle stanze e per il costante controllo dei livelli di umidità, rappresenta la "prova provata" di come la moderna impiantistica sia un'ulteriore garanzia delle nostre produzioni, apprezzate da privati, gastronomie, ristoranti, self service, distributori di generi alimentari di alto profilo qualitativo in Italia e all'estero. Esportiamo anche in numerosi Paesi del Nord Europa dove realizziamo oltre il 5% del fatturato, che nell'ultimo esercizio si è attestato su 1 milione e 500mila euro». Grande è anche l'attenzione che questo dinamico imprenditore dall'anima green riserva alla sostenibilità, alla tutela ambientale, al risparmio energetico. Il tutto nell'ottica del-



**LE POZZANGHERE NON SONO
FATTE PER ESSERE EVITATE.**

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 | scarica l'app  | seguici su   

CATTOLICA
ASSICURAZIONI

DAL 1896

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Prima della sottoscrizione leggere attentamente il set informativo disponibile sul sito www.cattolica.it

SOCIETÀ CATTOLICA DI ASSICURAZIONE S.p.A. - Sede legale: Lingadige Cangrande 16, 37126 Verona - Italia - Pec: cattolica.assicurazioni@pec.gruppocattolica.it - Cap. Soc. Euro 685.043.940,00 (i.v.) - C.F. e Iscr. Reg. Imp. di VR n. 00320160237 - Albo Imprese presso IVASS n. 1.00012 - Rappresentante del Gruppo IVA Cattolica Assicurazioni - iscritta all'Albo dei gruppi assicurativi presso IVASS al n. 019

Officina Gatti

L'affidabilità dell'esperienza



Da oltre 50 anni punto di riferimento nel settore della revisione e riparazione di rimorchi, macchinari industriali, veicoli commerciali e auto. Centro autorizzato Isuzu, è in grado di erogare assistenza su macchinari di diverse case costruttrici con sicurezza e professionalità

La storia dell'**Officina Gatti** ha inizio nel 1967, quando **Gino Gatti** avvia, in quel di San Massimo (Verona), un'attività in proprio, dedicandosi alla riparazione di veicoli industriali e rimorchi.

Per anni attivo nelle Officine Girelli, dove aveva operato, tra l'altro, come costruttore di terzi assi e di rimorchi per il trasporto di vagoni ferroviari, Gatti aveva sviluppato una particolare professionalità nel settore della manutenzione e in quello dell'adeguamento delle macchine industriali e commerciali di serie.

La scelta di mettere a frutto il know how acquisito dando vita ad una realtà imprenditoriale si rivela vincente: in breve tempo la clientela cresce e gli spazi operativi del seminterrato veronese si rivelano non più sufficienti.

È così che, all'inizio degli anni '70, Gatti matura l'intenzione di trasferirsi a Sona dove individua un'area adeguata all'espansione dell'attività di riparazione, sia meccanica che di carrozzeria.

Gli anni '90 segnano un ulteriore, importante cambio di passo: da un lato prende il via la collaborazione con il marchio Scania, e per circa vent'anni la ditta diviene partner fondamentale della casa svedese, assicurando l'assistenza a tutti i suoi veicoli con servizio h24, dall'altro, con **Marco Gatti** che, dopo anni di tirocinio, si affianca al padre Gino, viene costituita la società a guida familiare Carrozzeria Gatti S.n.c.

"*Buon sangue non mente*", recita il detto. E Marco Gatti dimostra di avere ereditato dal fondatore lo spirito del "*fare impresa*", mettendosi alla ricerca di più ambiziosi stimoli e



di nuove aree di attività.

Siamo negli anni 2000 e ha inizio la fruttuosa e intensa collaborazione con il costruttore giapponese di veicoli commerciali e industriali (autocarri) Isuzu, marchio commercializzato dalle Officine Mirandola (cui l'Officina Gatti è legata) e di cui l'impresa di Sona diventa

centro assistenza autorizzato. Nel processo di crescita di questo periodo, l'Azienda ottiene la Certificazione ISO 9000 dall'Ente TÜV Austria, che permette di operare con realtà pubbliche, garantendo elevati standard qualitativi. Nel 2009 Gatti Marco acquisisce inoltre la Zenti S.r.l., specializzata nella realizzazione e trasformazione di attrezzature e rimorchi per il settore nautico, e dà avvio alla costruzione di carrelli per rimessaggio nautico e alla trasformazione di veicoli medio-pesanti, eseguendo cambi guida da dx a sx e viceversa.

La specializzazione nella realizzazione di veicoli a doppie guide – richiesti, ad esempio, da scuole guida e da imprese dedite alla pitturazione stradale –, applicando doppie pedaliera, doppi volanti e sdoppiando i servizi accessori, fa acquisire a Officina Gatti clienti prestigiosi, tra cui Iveco, che la sceglie per le modifiche ai suoi mezzi commercializzati in Europa e non solo.

Professionalità, capacità di rispondere a ogni richiesta della clientela e conoscenza del settore e del mercato, consentono a Gatti di interpretare i mutamenti del comparto e della domanda, proponendo nuovi servizi.

«Nel 2020 – spiega con orgoglio **Marco Gatti** –, abbiamo inaugurato la nuova struttura aziendale e abbiamo scelto di consolidare la collaborazione con le Officine Mirandola ospitandone la rete vendita e riservando uno spazio espositivo a camion e D-Max Isuzu. I nuovi spazi a disposizione ci hanno consentito di riservare un'area idonea alla riparazione di veicoli commerciali, autoveicoli, camper, furgoni, D-Max e stiamo ipotizzando l'avvio di servizi innovativi da destinare, in primis, alla nostra clientela operante nel campo edile (lavori di piccola manutenzione e ristrutturazione)».

Nuova ragione sociale (Officina Gatti S.r.l.) e ingresso in azienda della terza generazione Gatti (**Luca**, in amministrazione e in futuro **Davide** che si sta formando in Meccatronica) parlano di una realtà in costante movimento, che nell'ul-



OFFICINA GATTI S.R.L.

RAGIONE SOCIALE
OFFICINA GATTI S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Verona, 8
37060 Sona (Verona)
Tel. +39 045 6081482

ANNO DI FONDAZIONE
1967

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Riparazione veicoli commerciali e auto
Trasformazione veicoli commerciali ed autocarri

AMMINISTRATORE
Marco Gatti

RESPONSABILE PRODUZIONE
Marco Gatti

RESPONSABILE COMMERCIALE/ACQUISTI
Andrea Rossi, Nadia Gatti

RESPONSABILE ESPORTAZIONE
Luca Gatti

RESPONSABILI AMMINISTRAZIONE
Luca Gatti, Nadia Gatti, Andrea Rossi

RESPONSABILE TECNICO CENTRO TACHIGRAFI DIGITALI
Nadia Gatti

RESPONSABILE QUALITÀ/LOGISTICA
Nadia Gatti

FATTURATO 2020
1 milione di euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 9.500 mq
Coperta: 2.800 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 10
Addetti alla produzione: 7
Impiegati: 3

SITO INTERNET / E-MAIL
www.carrozzeriagatti.net
info@carrozzeriagatti.it

timo esercizio ha toccato un fatturato di oltre 1 milione di euro.

«L'evoluzione dell'attività aziendale – prosegue **Marco Gatti** – è dettata dalle emergenti esigenze della clientela, sempre più precisa nella richiesta di “valori”, vale a dire di servizi realmente “plus” che completano la riparazione. Vasta la gamma dei nostri campi di intervento: offriamo banchi prova per freni (per verificare l'integrità di sospensioni, freni, fari e prova fumi in modo da poter richiedere l'eventuale adeguamento delle carte di circolazione), riparazioni apparati oleodinamici, taratura tachigrafo analogico o digitale, revisione autocarri e gru, riparazione autocarri e cristalli auto, supporti barche, tagliandi, raddrizzatura telai a banco, ... **Siamo specializzati in revisioni di veicoli superiori ai 35 quintali e possiamo eseguire, in sede, i controlli periodici obbligatori su mezzi industriali, speciali e commerciali, autocarri e camper. Eroghiamo anche un servizio di pre-revisione su veicoli pesanti, leggeri e autovetture, ovvero un controllo accurato antecedente al collaudo finale.**

Accanto ad un notevole impegno fi-


nanziario nell'aggiornamento periodico del parco degli strumenti di lavoro è evidente come sia fondamentale, per il personale di Officina Gatti, la formazione.

«**In qualità di centro autorizzato Isuzu per lavori di carrozzeria, sostituzioni parti di ricambio e riparazioni meccaniche** – spiega **Gatti** – **siamo inseriti nel programma di formazione continua erogata da Isuzu-Midi Europe. In un comparto, quello dell'autoriparazione, sempre più complesso nella gestione del funzionamento delle parti meccaniche con dispositivi elettrici ed elettronici comandati da centraline, è essenziale rimanere sempre aggiornati. L'utilizzo di attrezzature sofisticate e la capacità di eseguire complessi test di diagnosi sono ormai alla base della nostra attività giornaliera; sono richieste competenze sempre più specifiche e vogliamo farci trovare pronti.** «Nuove linee di business, nuove aree di attività – conclude **Gatti** – e, per l'immediato futuro, stiamo rivolgendo il nostro interesse alla creazione di un adeguato parco mezzi sostitutivi per i settori edile e delle imprese di giardinaggio e vivaistiche». ■



LOKERMANN

JUST BE STRONGER

Seguici su  • www.lokermann.eu

PRODOTTI PER LA SALDATURA



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

Dal 1982

LIPPA

Centro Saldatura e Taglio Verona

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

Scatolificio Maffioli e Turrina

L'imballaggio vincente: su misura e just in time



Con 60 anni di esperienza nel ramo della cartotecnica e del packaging, garantisce alla clientela un manufatto di qualità, consolidata esperienza, consulenza e servizi personalizzati. Un confezionamento non solo pratico, per trasporto, consegna e protezione, ma che è anche, grazie a immagini e grafica creativa, un efficace mezzo di comunicazione. L'idea di pubblicare sfiziose ricette su coperchi o etichette dei contenitori per uova contribuisce a creare un legame emotivo tra il consumatore e i valori dell'azienda produttrice

Lo scatolificio **Maffioli e Turrina** è un esempio tangibile di lungimirante e longeva imprenditorialità. Nasce dall'incontro tra due colleghi, divenuti amici, che hanno saputo riconoscere e valorizzare le rispettive competenze. **Vittorio Maffioli** e **Mario Turrina** si conoscono lavorando come rappresentanti di macchine per scrivere Olivetti. Maffioli era un olivettiano doc, molto portato per le relazioni commerciali e con un "senso degli altri" fuori dal comune, e incarnava perfettamente la "nuova" visione di impresa secondo la concezione di Adriano Olivetti. Dopo una parentesi come colleghi in una nota azienda italiana operante nel settore delle macchine da calcolo (Lagomarsino), Turrina sceglie di affiancare Vittorio nella sua avventura imprenditoriale, consapevole del valore e delle doti dell'amico. L'intuizione di mettere a frutto le rispettive esperienze in un nuovo business matura, e, a seguito di un'accurata analisi delle potenzialità del mercato cartotec-

nico, i due soci danno vita allo Scatolificio Maffioli e Turrina. Scelta che denota coraggio, ambizione, fiducia nelle proprie possibilità, creatività, "fiuto commerciale" – qualità importanti, indubbiamente, ma che è stata, soprattutto, **una passione automotivante e contagiosa** per i collaboratori, per i clienti e per tutti gli stakeholder: è questo il "segreto" che ha fatto sì che questa impresa abbia potuto **tagliare l'importante traguardo di 60 anni di attività**.

Ci rende partecipi di questa storia aziendale – **Chiara Maffioli** – attuale amministratore delegato. Chiara (laurea in giurisprudenza, affermata professionista con una lunga esperienza maturata in studi di Roma e Milano) entra in azienda nel 2017 dopo una lunga gavetta fuori dalle mura aziendali e succede ad **Arturo Pavesi**, amministratore delegato esterno di eccezionale statura professionale che ha guidato l'azienda per ben 25 anni a partire dalla scomparsa del padre Vittorio (1992). Prendere le redini dell'impresa



di famiglia è stata una scelta dettata dal richiamo delle radici, dai 'profumi' emanati dagli inchiostri e dalla carta che aveva respirato fin da bambina e, soprattutto, dal desiderio di non disperdere un simile patrimonio territoriale.

Nel febbraio del 1961, i due soci, individuati i settori trainanti, installano nello stabilimento di Mozzecane alcuni tra i più avanzati macchinari automatici per ogni fase di lavorazione: accoppiamento, fustellatura, assemblaggio, confezionamento e attrezzature per il confezionamento manuale. Avviano una produzione su commessa dedicata inizialmente alla realizzazione di scatole per l'industria calzaturiera – molto presente negli anni '60 nel comprensorio scaligero – diventando ben presto anche fornitori di riferimento per fabbricanti di pentolame e di giocattoli. Nel corso degli anni, grazie alla flessibilità e alla capacità di adattarsi ai cambiamenti del mercato, Maffioli e Turrina decidono di differenziare e ampliare l'offerta: si rivolgono ad aziende dell'automotive, realizzando

contenitori per l'inscatolamento degli accessori auto, ad aziende di abbigliamento intimo (inizio anni '90) e, soprattutto, consolidano i rapporti da tempo instaurati con l'industria alimentare, prevalentemente con i produttori di surgelati e di uova dislocati su tutto il territorio nazionale.

Decisione che – come ricorda l'imprenditrice – comporta una radicale riorganizzazione: una razionalizzazione degli spazi interni e l'ampliamento degli investimenti in nuovi impianti, in attività di formazione e aggiornamento del personale, in servizi e assistenza sempre più personalizzati. Significativo anche l'impegno di tutti, collaboratori *in primis*, per conseguire la certificazione UNI EN ISO 9001:2015 che attesta la qualità dei prodotti e dei processi, strumento indispensabile che l'intero sistema aziendale si trova a dover fornire alla clientela per superare con le "carte in regola" gli scogli della concorrenza e poter così competere, in un mercato globalizzato.

Un percorso che implica una sostanziale revisione della filosofia aziendale

conseguente anche alla decisione di concentrarsi, quasi esclusivamente, sulla produzione di imballaggi per surgelati (pizze in particolare) e per uova, per aziende sia di grandi che di piccole dimensioni che necessitano di un confezionamento personalizzato e in cartone per uso alimentare. **I contenitori per uova costituiscono, oggi, il core business dello scatolificio** che, per rispondere adeguatamente anche alle esigenze dei piccoli produttori o di chi sta avviando la propria attività, ha pensato di proporre una linea 'pronta consegna' con una grafica creativa accattivante, ideata dai graphic designer interni e realizzata direttamente nei reparti di pre stampa e stampa aziendali, dotati di strumenti ed impianti ad alta tecnologia.

Quali i segreti di questo successo?

«La qualità delle risorse umane presenti in azienda – sottolinea Maffioli – dice tutto del successo: attualmente possiamo contare su uno staff di 20 collaboratori, capaci di concepirsi come gruppo e orientati all'innovazione. La cultura di un'azienda è ciò che



l'ambiente in cui opera dice di essa: un ambiente di lavoro positivo e collaborativo che ci ha consentito di attirare e trattenere le migliori professionalità, di ridurre il tasso di assenza e di turnover, di far emergere proposte innovative. Tra queste proposte mi piace ricordare quella Paolo Ballarin, poliedrico e storico collaboratore che, scopertosi anche 'chef' provetto, ha avuto la felice idea di pubblicare le sue sfiziose ricette su coperchi ed etichette dei porta uova, contribuendo così a creare anche un legame emotivo tra il consumatore e i valori del singolo produttore».

Nel complesso settore degli imballaggi lo scatolificio si distingue per know how, flessibilità, servizi personalizzati. **Quella di Maffioli e Turrina è una produzione just in time (produce ciò che è necessario, nella quantità e nei tempi richiesti, per ridurre sprechi e giacenze), e per rispettare le numerose richieste e le consegne concordate, anche entro 48 ore, l'azienda ricorre anche al doppio turno di lavoro.** Tutti i materiali utilizzati per produrre la vasta gamma di contenitori (box, coperchi e fascette per contenere 2-4-6...12 uova) sono di prima scelta: i cartoncini (bianco/bianco alimentare) hanno la certificazione di idoneità ISEGA per alimenti secchi e, su richiesta, anche la certificazione FSC® FSC®-C128233 che garantisce che per ottenere la carta sono stati rispettati rigorosi standard ambientali; gli inchiostri e le vernici sono a bassa migrazione per imballaggi alimentari di tipo primario e ogni prodotto riporta il codice di rintracciabilità delle materie prime impiegate.

Una storia lunga e prestigiosa, un presente di successi (lo attesta l'ultimo fatturato di oltre 3,8 milioni di euro) una mentalità orientata al futuro e sempre pronta a superare le sfide che incontra lungo il suo percorso. «*Non abbiamo risentito particolarmente degli effetti di questa pandemia – ricorda Chiara Maffioli –. Il nostro impegno è sempre rivolto al continuo miglio-*

ramento delle soluzioni e all'aggiornamento dei livelli di professionalità interna, strettamente connesso alla capacità di offrire un prodotto certificato e di elevato livello qualitativo, sempre a prezzi competitivi».

È proprio Vittorio Maffioli (che a suo tempo aveva rilevata la quota dell'amico e socio Turrina lasciando però invariata la ragione sociale) il modello di leadership dell'imprenditrice che sottolinea: «*La mia linea guida è proprio lui, mio padre: io ho adeguato ai tempi il modo di fare impresa e grazie anche ad Arturo Pavesi, impareggiabile consigliere che mi ha affiancato nel mio inserimento e che ancora mi affianca, metterò passione e positività nella gestione dell'azienda».*■



RAGIONE SOCIALE
Scatolificio
MAFFIOLI e TURRINA S.p.A.

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Giovanni XXIII, 13
37060 Mozzecane (Verona)
Tel. +39 045 7930211 - 7930211
Fax +39 045 8941210

ANNO DI FONDAZIONE
1961

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Cartotecnica - Imballaggi

AMMINISTRATORE DELEGATO
Chiara Maffioli

RESPONSABILE PRODUZIONE
Cristiano Franchini

RESPONSABILE COMMERCIALE
Paolo Ballarin

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Daniele Corghi

FATTURATO 2020
3 milioni e 800mila euro

RISORSE UMANE
Totale addetti: 20

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

La nostra squadra c'è sempre



30 consulenti per Voi

VA **VIANI**
ASSICURAZIONI

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

www.vianiassicura.it  

Indagine Confimi Industria

L'89% delle PMI manifatturiere non licenzierà

L'89% degli imprenditori non è interessato al superamento del blocco dei licenziamenti perché non lasceranno a casa i propri dipendenti. C'è poi il 32% delle imprese che ha in previsione nuove assunzioni. La manifattura quindi non licenzia, al contrario assume.

E per quell'11% che sarà costretto a licenziare (si parla per lo più di 1 o 2 addetti) esiste una forbice tra Nord e Sud, fa presente il Centro Studi Confimi: solo il 9% delle PMI del Centro-Nord ridurrà il personale contro un 18% del Mezzogiorno.

È quanto emerge dal Centro Studi di Confimi Industria che ha intervistato la base associativa, piccole e medie imprese del manifatturiero privato italiano.

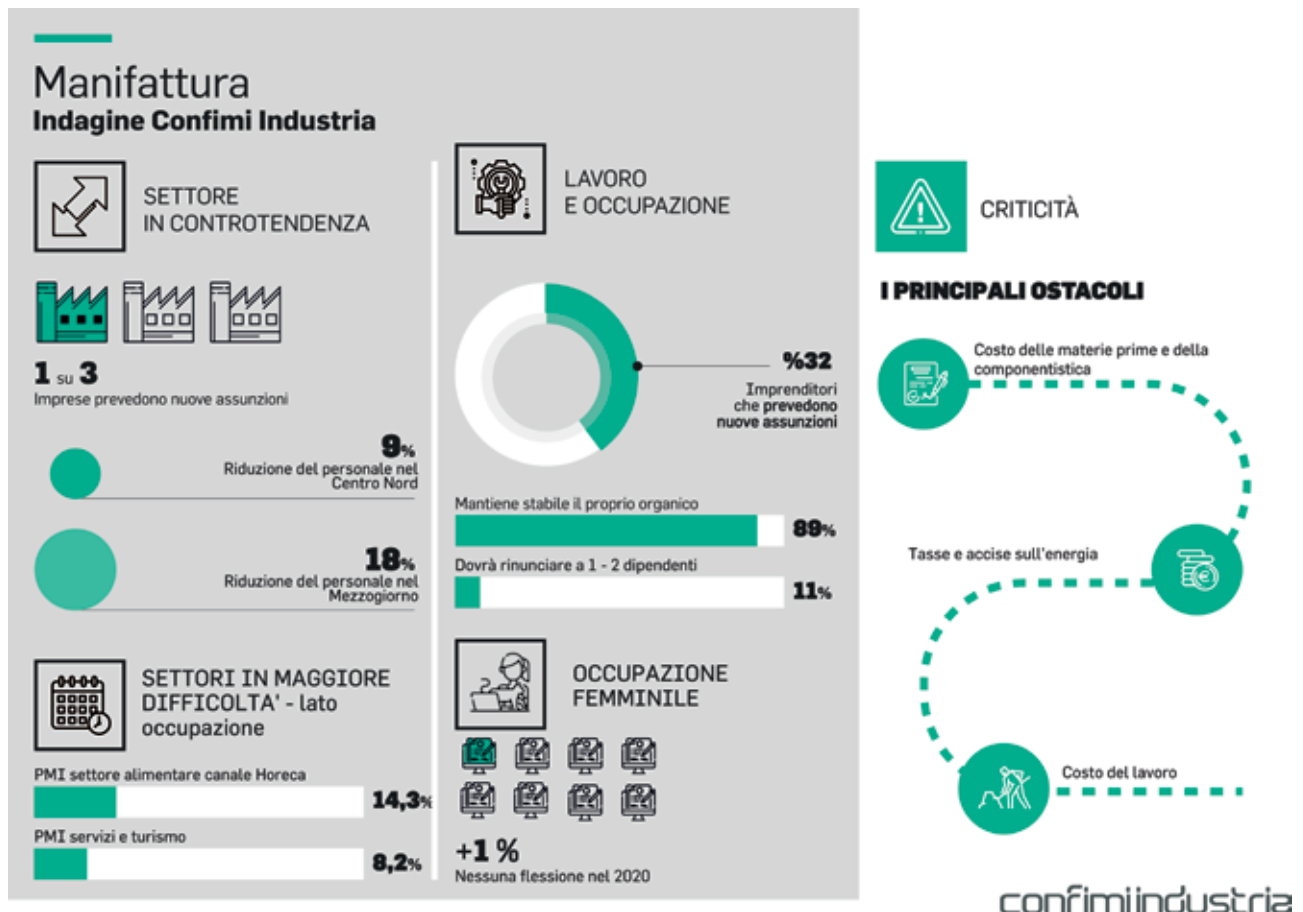
Nessun importante scostamento neppure sul fronte dell'occupazione femminile che nel suo complesso - seppur di alcune unità - sembra esser cresciuto (+1%) nel 2020 ed è destinato a farlo anche nel 2021.

La pandemia ha acuito le difficoltà certo ma la macchina produttiva sembra esser ripartita: gli imprenditori del manifatturiero italiano, dopo la flessione dell'anno scorso

che nel complesso ha portato a una perdita del fatturato intorno all'8% rispetto al 2019, prevedono di chiudere il 2021 con fatturati precovid.

Il Centro Studi di Confimi Industria non ha di certo ignorato le segnalazioni dai comparti in maggiore difficoltà a causa della pandemia: in difficoltà sul lato occupazionale il 14,3% delle PMI alimentari che lavorano con il settore Horeca, il 9% delle aziende della meccanica che soffrono i costi alle stelle delle materie prime e la difficoltà nel reperire componentistica e che potrebbero per questo dover rallentare o persino fermarsi, l'8,2% delle aziende dei servizi e di quelle del turismo vittime da oltre un anno della situazione pandemica.

Il campione: 1.000 PMI del manifatturiero, aziende che vanno da 10 a 249 dipendenti. 670 le aziende intervistate nel Centro Nord, 330 quelle del Mezzogiorno. Settori rappresentati: 38% meccanica, 17% servizi, 16% edile, 6% alimentare, 6% plastica e gomma, 6% grafica, 3% sanità, 3% legno arredo, 3% tessile, 2% turismo.■



Aircomp Italia



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

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





L'assegno unico universale che può aiutare le lavoratrici. E il Paese

«Un'Italia senza figli è un'Italia che non crede e non progetta. È un'Italia destinata lentamente a invecchiare e scomparire. Il governo si sta impegnando su molti fronti per aiutare le coppie e le giovani donne». Sono parole di impegno, di consapevolezza e insieme di speranza quelle usate dal premier **Mario Draghi** in occasione degli Stati generali della natalità, che si sono svolti a Roma lo scorso 14 maggio.

L'Italia è il Paese delle culle vuote, del rigido inverno demografico. I dati sulla denatalità parlano chiaro e, del resto, erano preoccupanti già prima della pandemia. Figuriamoci adesso. Lo scorso anno sono nati solo 404mila bambini: il numero più basso dall'Unità d'Italia e quasi il 30% in meno rispetto a dieci anni fa. La differenza tra nascite e morti ha toccato

un primato negativo: 340mila persone in meno. Dall'altra parte, ha precisato il premier, *«le coppie italiane vorrebbero in media due figli, ma ne hanno, sempre in media, meno di 1,5»*. Ha aggiunto poi un'altra riflessione: *«La consapevolezza dell'importanza di avere figli è un prodotto del miglioramento della condizione della donna, e non antitetico alla sua emancipazione. Lo Stato deve dunque accompagnare questa nuova consapevolezza. Continuare ad investire sul miglioramento delle condizioni femminili. E mettere la società – donne e uomini – in grado di avere figli»*.

Per una ripartenza – al tempo dell'emergenza Covid-19 che ha sconvolto gli equilibri del mondo – nel segno delle giovani generazioni, delle donne, delle famiglie. Che guarda cioè a

Atteso e necessario in un'Italia dalle culle sempre più vuote. La sua erogazione partirà, in una forma semplificata, a luglio, e, per tutti, dal 2022. Ecco in cosa consiste la misura disegnata dal governo Draghi

soluzioni concrete, sinergiche e strutturate: alla realizzazione di asili nido e scuole per l'infanzia, all'estensione

del tempo pieno, al potenziamento delle infrastrutture scolastiche; a politiche attive del lavoro che possano, tramite incentivi alle imprese, favorire assunzioni e apprendistato (anche) di lavoratrici. Misure tanto ambiziose quanto ormai urgenti.

Al sostegno economico diretto delle famiglie con figli è dedicato in maniera specifica l'assegno unico universale ai figli, in attuazione al cosiddetto Family act come riforma di accompagnamento al Pnrr. **Dal prossimo luglio entrerà in vigore per i lavoratori autonomi e i disoccupati che attualmente non hanno accesso agli assegni familiari.** Sarà una soluzione semplificata, una "misura ponte" che accompagnerà fino al 2022, quando sarà ampliata alla restante platea dei lavoratori che nell'immediato vedranno un aumento degli assegni esistenti. **Le risorse messe complessivamente a bilancio ammontano a oltre 21 miliardi di euro, di cui almeno 6 aggiuntivi rispetto agli attuali strumenti di sostegno familiare.** L'idea è concentrare in un'unica soluzione i vari aiuti già esistenti per supportare le famiglie: detrazioni e bonus che, con il passare degli anni, hanno forse favorito



hanno fatto e stanno facendo, e segni l'avvio di riforme sociali che mettano al centro i figli e le famiglie. Se le famiglie non sono al centro del presente, non ci sarà futuro; ma se le famiglie ripartono, tutto riparte». ■



una dispersione di risorse. Ciò significa che, con ogni probabilità, l'assegno assorbirà le precedenti misure.

Si tratta di una svolta cruciale, che indica delle coordinate precise per la rotta da far intraprendere all'Italia. Una virata indispensabile per ripartire, come lo stesso papa Francesco, prendendo parte all'evento organizzato dal Forum delle famiglie, ha voluto rimarcare: «I figli sono la speranza che fa rinascere un popolo! Finalmente in Italia si è deciso di trasformare in legge un assegno, definito unico e universale, per ogni figlio che nasce. Esprimo apprezzamento alle autorità e auspico che questo assegno venga incontro ai bisogni concreti delle famiglie, che tanti sacrifici

A chi sarà destinato?

L'assegno unico che debutterà nel 2022 è rivolto ai cittadini italiani, dell'Unione europea e agli extracomunitari con permesso di soggiorno (di lungo periodo, lavoro o ricerca) che risiedono in Italia da almeno due anni, trascorsi anche in maniera non continuativa. Ovviamente devono avere figli a carico, dal settimo mese di gravidanza fino al ventunesimo anno d'età. Volendo quantificare: ad oggi, gli under 21 che vivono ancora sotto il tetto dei propri genitori sono circa 12 milioni. Alcune condizioni scattano nella fascia 18-21, per esempio in caso di iscrizione all'università, a un corso di formazione scolastica o professionale, dello svolgimento del servizio civile universale, di un tirocinio o di una attività lavorativa che assicura un reddito basso, di disoccupazione. In presenza di una disabilità, è prevista una maggiorazione della quota erogata per un'aliquota compresa tra il 30% e il 50%.

Elargito probabilmente sotto forma di credito d'imposta o mensilmente in denaro, l'assegno non è unicamente per i lavoratori dipendenti, pubblici e privati ma interessa per gli autonomi, i liberi professionisti, i disoccupati. Tuttavia i beneficiari devono essere soggetti al pagamento dell'imposta sul reddito in territorio italiano, dove devono risiedere, con i figli a carico, per l'intera durata dell'assegno. La misura viene riconosciuta a entrambi i genitori, tra cui è ripartita equamente; a chi esercita la responsabilità genitoriale; in caso di separazione o divorzio, al genitore affidatario mentre se l'affidamento è congiunto o condiviso, l'assegno è ripartito tra i genitori.

Percorso formativo APINExT

La contaminazione che apre la mente

Continua il percorso formativo APINExT promosso da ApiGiovani Confimi Verona. Ecco una carrellata degli appuntamenti online degli scorsi mesi a cui abbiamo dato vita in collaborazione con i nostri partner; importanti momenti di riflessione, approfondimento e networking che ci fa piacere condividere anche qui.

Il 25 marzo abbiamo incontrato, nel salotto virtuale di **Ve-comp Academy**, **Fulvio Marcello Zandrini**, consulente marketing, oggi attivo, in particolare, nel settore food, ma con precedenti esperienze in Michelin, Honda, Telecom, Ferragamo, Piaggio.

Con lui, già ad inizio primavera, ci siamo soffermati a riflettere sulle 'riaperture': non tanto sul 'quando', ma soprattutto sul 'come'. Come possono **le aziende della ristorazione, dell'accoglienza e del turismo** rialzare la testa e rimettersi in piedi con una **senzata "Covid Exit Strategy"**?

«Lo scenario sarà molto diverso da quello pre-pandemia – afferma Zandrini –. I locali non riapriranno con tutto il personale, i clienti non torneranno tutti subito. Continuiamo ad utilizzare l'impropria espressione "dopo la pandemia", ma stabilire un confine temporale netto è impossibile: il virus non sparirà dall'oggi al domani e le persone non riprenderanno immediatamente le vecchie abitudini. Non ci fideremo subito a tornare in un ristorante stando vicini agli altri clienti; riprendere a stare insieme sarà una scelta, anzi, una volontà personale».

Secondo Zandrini, cardine per la ripresa, del settore turistico e non solo, è la cultura, in senso lato e declinata in cultura imprenditoriale. *«Dobbiamo imparare a conquistare il cliente – afferma – e a considerarlo una ricchezza da conservare: l'obiettivo è farlo ritornare. In Italia, nonostante la storica tradizione di accoglienza, non sempre siamo consapevoli che lavorare con le persone è una cultura che si insegna e che va imparata. Nelle scuole prevale l'istruzione tecnica, mentre manca, purtroppo, l'insegnamento delle modalità relazionali efficaci con cui approcciare il cliente: ed è questo il valore aggiunto che fa la differenza. Se analizziamo la concorrenza straniera che tanto ci preoccupa, scopriremo che metà del suo successo dipende dal modello di accoglienza. Il problema non sono mai gli altri, siamo noi: voglio veder tornare la passione per il lavoro e l'affetto, anzi, l'amore per il cliente».*

La passione per il lavoro è stato tema fondamentale, insieme all'impegno per il futuro, anche del secondo appuntamento, quello del 22 aprile con **Bruno Bagnoli**, allenatore-educatore delle giovanili NBV Verona.

Dal volley all'impresa, Bagnoli ci ha mostrato quanti paral-



Marcello Zandrini



Bruno Bagnoli

lelismi esistono tra i **campi di gioco e le aziende**. *«Che cosa chiedo ai miei? Impegno, motivazione, rispetto dei ruoli – esordisce Bagnoli –. Tutti si devono esprimere al massimo delle loro possibilità».* Affermazioni valide non soltanto per un team di gioco, ma anche per un team di lavoratori: guardando allo sport si possono trarre utili spun-

ti su come migliorare l'efficacia di quella "squadra" complessa che è l'azienda. Così come l'allenatore valorizza i giovani e deve svolgere il suo ruolo formativo con competenze non lontane da quelle di uno psicologo, così anche l'imprenditore ha tra i compiti primari quello di coltivare talenti, e deve saperlo fare nel modo giusto, impostando correttamente il percorso educativo. I complimenti (cioè il "rinforzo positivo"), sottolinea Bagnoli, «vanno sempre fatti in pubblico. Quando qualcuno va ripreso, invece, i passaggi sono tre. Il primo avviene rigorosamente in privato, sotto forma di riflessione che porti il giocatore, o il collaboratore, a comprendere le origini della performance non rispondente alle attese. Nel secondo step, soprattutto se il risultato negativo deriva da scarso impegno, il giocatore/collaboratore deve essere ripreso davanti a tutta la squadra. L'ultimo passaggio, destinato a lasciare segni indelebili nel ragazzo o nel collaboratore che vuole migliorarsi, richiede i riflettori della partita: avviene davanti al pubblico».

Un altro tema molto caro a noi imprenditori è quello del passaggio generazionale che può rappresentare uno dei momenti più critici della vita delle aziende. Come fa un giovane imprenditore a "fare il salto", a cambiare punto di vista apportando novità ma salvaguardando, al tempo stesso, la continuità? Bagnoli paragona questo passaggio alla trasformazione di un giocatore in un allenatore. «Se un ex giocatore viene imposto in questo ruolo dall'alto, non funzionerà mai. Potrà riuscire ad essere un allenatore credibile se saprà guadagnarsi la stima e il rispetto della squadra, portando in dote l'innovazione e il coraggio di rischiare, dimostrando coraggio e capacità di partire dal basso, non dal "piano nobile"» conclude il coach.

Coraggio che **Silvia Zanella**, public speaker, autrice, giornalista e formatrice, protagonista del nostro terzo incontro (6 maggio), vede come via per rispondere alla perdita delle certezze seguita alla pandemia.

«Tutto verrà messo in discussione – afferma **Zanella** –. Bisognerà riorganizzare le aziende, la routine casa-e-ufficio, i modelli di leadership, il rapporto tra colleghi e quello tra uomo e tecnologia. Di sicuro chi guida un'impresa dovrà fare i conti con un'insolita vulnerabilità e prepararsi a prendere a bordo le persone, attrarre e coltivare non automi, ma talenti. E la formazione? Non deve finire, è una costante rigenerazione di sé».

Traendo spunto dal titolo di uno dei suoi libri più famosi, abbiamo proseguito la nostra analisi su come il futuro del lavoro è femmina.

«Non donna, femmina – precisa **Zanella** –. Femminili sono le competenze che saranno sempre più richieste, perché nessun robot sarà in grado di replicare le soft skills, cioè le capacità emotive e relazionali. Femminili saranno i modi di organizzare le aziende, perché le gerarchie rigide e il comando verticale non funzioneranno più in uno scenario complesso, veloce e incerto. Femminile è il punto di vista necessario per comprendere sul serio come lavoreremo domani. Non si tratta di capire chi vincerà la battaglia tra



Silvia Zanella

l'uomo e la macchina, ma come cambieranno la gestione del tempo e gli spazi di lavoro, le relazioni e la nostra identità, il modo di cercare e vivere l'impiego. Il Covid, che ha costretto molti al lavoro da remoto e a relazioni professionali a distanza, ci ha dimostrato come ripensare il modo di lavorare è necessario e urgente. Dobbiamo imparare a fare vero smart working, ma anche a condividere obiettivi, a dare e generare fiducia, a mostrarci vulnerabili, a metterci in ascolto. Penso al futuro del lavoro e alla strada per arrivarci tutti, maschi e femmine».

Abbiamo voluto creare il neologismo "smart-washing", come calco da "green-washing" (la pratica di chi abusa dei principi della sostenibilità ambientale solo per ragioni di marketing), per mettere in guardia sui pericoli dell'abuso del lavoro smart, o, meglio, definito tale. «Si parla talmente tanto di trasformazione smart da temere che, alla fine, siano solo chiacchiere – dice Zanella –. È un bene che il tema sia diventato di attualità, ma occhio a passare dalle parole ai fatti. Concentriamoci su come creare imprese davvero empatiche: parliamo di ferie, congedi, orari, servizi, retribuzioni, rapporto vita/lavoro. Mettiamoci dei KPI che misurino la distanza dal "vorrei" alla realtà. Si vede subito chi ci ha creduto davvero e chi sta solo cercando applausi gratis».

«La formazione di base è importante ma da sola non basta – prosegue –. E non basta mai anche quando è ben fatta e ben programmata. Il perché è semplice e impegnativo al tempo stesso. Sembra (o è) sempre insufficiente perché è un paracadute indispensabile, che preserva il tuo valore di mercato: chi smette di imparare corre il rischio di diventare rapidamente, se non obsoleto, almeno poco utilizzabile in una società economica in costante rimescolamento. Sì la leadership, sì il team building, sì le competenze professionali e relazionali. Ma oggi il nome del gioco è reskilling: la rigenerazione costante, permanente delle proprie abilità. Non solamente per la soddisfazione personale, ma anche per la vera e propria sopravvivenza all'interno di una organizzazione che cambia». ■

La grande tradizione alimentare italiana alle prese con le "innovative" aperture proposte dalla Comunità Europea

Pietro Marcato *Presidente Confimi Industria Alimentare*

La nuova Politica Agricola Comune, più conosciuta come PAC, entrerà in vigore nel gennaio del 2023. Ma ovviamente i lavori per la sua definizione sono in corso e alcune scelte sono già sulla bocca di tutti.

Tra i rumors – che poi tanto rumors non sono perché ne hanno riportato notizia i maggiori quotidiani di più paesi in UE – la possibilità di produrre vino parzialmente senza alcool.

E c'è già chi ha proposto di non chiamarlo tale. **Una bevanda che ha una storia di socialità, una tradizione artigianale, un rilievo letterario da oltre 4 millenni come il vino non può essere derubricata con tanta facilità.**

E se Bruxelles ha già in parte smentito le voci di corridoio, ha tenuto comunque a precisare che la proposta non vuole incidere sulla produzione di vino così come la conosciamo, quanto offrire la possibilità di ampliare il mercato, con nuove linee e nuovi prodotti alcool free, permettendo al vino europeo di conquistare anche il mercato arabo. Non un attacco all'identità del vino (!) ma un'opportunità.

Per non parlare del **via libera alla commercializzazione delle tarme**



della farina come alimento.

Il nuovo alimento, o Novel Food come dicono a Bruxelles, potrà essere venduto nella formula di insetto essiccato intero – come uno snack – o come una farina, secondo una serie di requisiti di etichettatura prescritti dall'Authority di Parma. La decisione formale della Commissione europea – che fa parte della strategia "Farm to Fork" – sarà adottata nelle prossime settimane.

Notizie che di certo devono essere inserite, e quindi lette, in un contesto più ampio.

Nonostante in molti paesi avanzati, come l'Italia, la denatalità sia un fatto evidente e un problema urgente da affrontare, l'umanità si appresta a fare un ulteriore balzo in avanti: dagli attuali 7,7 miliardi di persone si raggiungerà una popolazione di quasi 10 miliardi (9,7) nel 2050.

Una crescita sì e nuovi grandi flussi migratori, di popolazioni alla ricerca del benessere che andranno a coprire gli spazi lasciati liberi dai paesi in decrescita.

Premesso che abbiamo assoluta necessità di reperire cibi proteici a bas-

so costo per poter sfamare le nuove generazioni; vero anche che i paesi più ricchi e attenti alle tematiche ambientali devono tracciare nuove strade per coniugare queste necessità con la scarsità di risorse; che i temi ambientali oggi sono sempre più impellenti, abbiamo però il dovere di trovare un equilibrio con la tradizione culturale e culinaria che fa dell'Italia un'eccellenza mondiale.

L'indiscussa qualità del food italiano, bandiera del Made in Italy, che oggi vale il 14% del PIL nazionale ed è in continua crescita dall'inizio del secolo, dovrà fare ora i conti con queste nuove aperture e data l'importanza dei valori in gioco non possiamo permetterci di sottovalutare la situazione.

L'impressione che ho, come imprenditore e come presidente di Confimi Alimentare è **che talvolta la Comunità Europea agisca da "matrigna", calando dall'alto decisioni o visioni che cozzano con il nostro mondo, fatto di una miriade di PMI Alimentari che producono e commercializzano alimenti eccezionali, espressione delle tipicità regionali, frutto di conoscenze talvolta millenarie che danno vita ad alimenti unici e apprezzati in ogni dove nel mondo. Prodotti che dobbiamo assolutamente difendere.**

E questo non vuol dire avere dei preconcetti o un atteggiamento di chiusura nei confronti delle novità, quanto piuttosto **impedire che il nostro sapere e la nostra tradizione di qualità – già più volte certificata e valorizzata con il termine di Dieta Mediterranea – venga trasformata, rielaborata, soggiogata da chi forse, un pochino, ci invidia.■**



Latte nelle scuole

Alimentazione corretta fin da piccoli

La Camera di Commercio di Verona, in collaborazione con il Consorzio Monte Veronese, ha organizzato la campagna di informazione "Latte nelle scuole". Coinvolti 425 bambini di età compresa tra i 6 e gli 11 anni

Promuovere tra i bambini i benefici di un'alimentazione corretta, incoraggiandoli al consumo del latte nell'alimentazione quotidiana, conservandone l'abitudine per tutta la vita. È nato con questi obiettivi il Programma finanziato dall'Unione Europea "Latte nelle Scuole", realizzato annualmente dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, in collaborazione con Unioncamere, alcune Camere di Commercio italiane e il CREA - Consiglio per la

Ricerca in Agricoltura e l'Analisi dell'Economia Agraria.

A Verona è stato il formaggio Monte Veronese DOP il protagonista delle lezioni, durante il mese di maggio, nelle scuole primarie aderenti alla Misura educativa di accompagnamento "il mio territorio": Antonio Provolo, Bassona-Mariano Vilio, Dall'Oca Bianca, Leonardi FdG che hanno visto coinvolti 425 bambini. Durante gli incontri sono stati raccontati i legami tra i prodotti lattiero-caseari e il territorio, ma soprattutto, è stato proposto l'assaggio di un prodotto di eccellenza e soddisfatta ogni curiosità sull'origine e sulle modalità di produzione.

Far crescere consumatori consapevoli è

una delle funzioni della Camera di Commercio che non è solo l'interlocutore delle aziende, ma che è anche un'istituzione al servizio dei cittadini/consumatori, attiva accanto agli enti locali per lo sviluppo economico, sociale e culturale dei territori.

Le attività didattiche coordinate e organizzate con la collaborazione del Consorzio di Tutela del Formaggio Monte Veronese DOP, sono state svolte da **Lorenzo Maggioni**, esperto di didattica in agricoltura, che ha illustrato agli alunni le caratteristiche di questo formaggio della montagna veronese guidandoli alla degustazione.

«Nel programma di promozione – spiega **Alfonso Albi**, Presidente del Consorzio Monte Veronese DOP – abbiamo sempre dato importanza alle attività didattiche sia per grandi che piccini. Riteniamo fondamentale promuovere il latte e i suoi derivati, perché forniscono un prezioso apporto nutritivo e perché è la prima fonte di calcio della dieta italiana».

TP6100 SOFT TOP - TP6500 HARD TOP

SISTEMA MODULARE E FLESSIBILE CON TESSUTO O LAMELLE ORIENTABILI

SQDO
outdoor living

STOBAG



SQDO S.r.l.

Via Marconi, 2b - 37010 Affi (VR) - Italy

Tel: +39 045 620 00 66

info@sqdo.net - www.sqdo.net

Transizione 4.0 e PNRR

Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

Una sfida epocale per le PMI e per il nostro Sistema Paese

Domenico Galia *Presidente Confimi Industria Digitale*

Inanzitutto è importante evidenziare che **l'Italia dispone di un grande patrimonio costituito dalle PMI, che sono di fatto l'infrastruttura produttiva del nostro Paese**, e Confimi Industria – Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata – ne rappresenta 45.000 per 600.000 addetti, appartenenti a tutti i settori produttivi e dislocate su l'intero territorio nazionale.

L'Italia è il secondo paese manifatturiero europeo e il mantenimento di tale posizione dimostra che le nostre imprese continuano a innovare, anche se si tratta molto spesso di innovazione incrementale, mentre il Paradigma 4.0 richiede un'innovazione radicale, che parte dalla rivisitazione dei modelli produttivi e organizzativi ancor prima dell'adozione di qualsiasi tecnologia: **in concreto si dispone di molta tecnologia ma non si sa come utilizzarla proficuamente.**

E qui emerge il primo punto di debolezza, in quanto le PMI sono sempre un po' restie a rivolgersi ai centri per l'innovazione, alle università ecc., *in primis* per cultura e *in secundis* perché poco strutturate: il piccolo imprenditore è sempre impegnato in prima persona nella gestione della propria azienda, e oberato dal proprio lavoro e dall'eccesso di burocrazia, non riesce a trovare il tempo necessario per affrontare una tematica così complessa e di non facile comprensione.

La grave situazione determinata dal Covid-19, ha fatto percepire l'importanza strategica del digitale – senza il quale sarebbe stata una catastrofe – consentendo nei vari ambiti, il telelavoro, la didattica e la formazione a distanza, le videoconferenze, i webinar



(seminari via web) ecc, e tutto ciò comporterà una svolta, in quanto il modello che diventerà dominante, sarà il cosiddetto 'new normal', un misto di lavoro a distanza, che tendenzialmente si assesterà tra i due o tre giorni alla settimana, e in presenza.

Pertanto in quest'ultimo anno c'è stata una notevole accelerazione verso l'uso digitale, ma in alcuni casi si è trattato di una 'sperimentazione forzata'. Quindi, superata l'emergenza, sarà necessario proseguire in modo razionale, strutturato e soprattutto consapevole.

Lo stesso concetto vale anche per gli incentivi previsti dal Piano Transizione 4.0, che non hanno dato i risultati auspicati in particolare a quelle imprese che sono state attratte prevalentemente dal vantaggio fiscale e non dal beneficio apportato al proprio modello produttivo, perché **spesso manca una pianificazione strategica, una visione.**

Da questo scenario emerge che la prima barriera è sicuramente quella culturale, quindi è necessario accrescere la



consapevolezza degli imprenditori, la seconda è quella dimensionale, perché **le PMI da sole non hanno la capacità di affrontare in maniera autonoma un tema così complesso, come è quello della Transizione 4.0**, e infine, la terza, l'eccesso di individualismo.

Alcune proposte iniziando dall'eterno problema: **sburocratizzare il nostro Paese**, se ne parla molto ma non lo si affronta in modo radicale. **L'attuale eccesso di burocrazia costituisce un gravame e un costo inutile che sono sempre più insostenibili per le nostre imprese.**

Oltre alle infrastrutture materiali, è indispensabile dotare il nostro Paese – in modo pervasivo – di infrastrutture immateriali come la fibra e il 5G, e a tal proposito sarà necessario un piano per informare e coinvolgere la cittadinanza riguardo i rischi e benefici di tale tecnologia, altrimenti si scatenerà una forte resistenza al posizionamento delle antenne, come avviene sistematicamente per i termovalorizzatori, i de-

positi di sostanze pericolose ecc.

Istituire una 'cabina di regia', coinvolgendo le associazioni e le parti sociali, che possa monitorare e valutare la ricaduta dei progetti che riguardino la PMI e il sistema manifatturiero in generale.

Favorire le aggregazioni per ridurre il divario dimensionale, per esempio reintroducendo la legge che prevedeva, per le imprese aderenti a una rete

4.0, nonché per incrementare la sinergia con il mondo dell'istruzione per affrontare l'altro tema cruciale che **riguarda il capitale umano, ovvero la formazione di nuove figure professionali**. In caso contrario, pur disponendo di molte tecnologie, di infrastrutture e risorse, si rischia di non riuscire a coinvolgere le PMI con gravi conseguenze per il nostro sistema produttivo e di riflesso per

complesse e per mantenere gli attuali posti di lavoro.

E a tal proposito, dall'indagine svolta lo scorso mese di aprile dal Centro Studi di Confimi Industria, è emerso che:

- l'89% degli imprenditori non è interessato al superamento del blocco dei licenziamenti perché non licenzieranno i propri dipendenti;
- e che il 32% delle imprese ha in previ-



di impresa, un regime di sospensione di imposta relativo agli utili d'esercizio accantonati ad apposita riserva e destinati alla realizzazione di investimenti previsti dal programma comune di rete.

Incentivare i progetti di filiera co-finanziandoli con una maggiore intensità.

In tal modo si potrebbe anche **instaurare** un circolo virtuoso tra cooperazione e competizione.

Incentivare l'osmosi tra imprese mature e start-up innovative.

Coinvolgere – nell'offerta di servizi innovativi – le piccole imprese italiane del settore digitale le quali, essendo territorialmente vicine alle PMI, ne conoscono i problemi e sono sulla stessa lunghezza d'onda, e **in forma aggregata sono più affidabili e flessibili di una sola grande impresa**.

Sostenere le associazioni datoriali per l'importante ruolo che svolgono a favore delle imprese, affinché possano istituire nuovi servizi e collaborazioni necessari **per poter accompagnare i propri associati verso la Transizione**

la nostra società.

È inoltre fondamentale affrontare il cambiamento della forma mentis della governance dell'impresa, e a tal proposito è stata accolta nell'ultima legge di bilancio la proposta di Confimi Industria che è quella di accordare il credito di imposta per la formazione 4.0 degli imprenditori.

La formazione culturale degli imprenditori è fondamentale per accrescerne la consapevolezza affinché, per esempio possano:

- **valorizzare il know-how delle loro imprese considerando la proprietà industriale come un asset strategico;**
- **capitalizzare i propri dati – che costituiscono un patrimonio sottostimato – e tutelarli dai rischi che stanno aumentando in modo esponenziale per l'uso pervasivo dei vari dispositivi (anche personali) e per la diffusione dell'Industrial IoT (IoT - Internet delle cose);**
- **attuare un piano di riqualificazione dei propri addetti** necessario per l'utilizzo di apparecchiature sempre più

sione nuove assunzioni.

Da ciò si evince che la PMI manifatturiera non licenzia, al contrario assume, e pertanto deve essere sostenuta e considerata con maggiore attenzione.

Per concludere le imprese italiane non sono seconde a nessuno, e **i nostri imprenditori hanno una capacità creativa e di risolvere gli imprevisti senza eguali, e sono resilienti**, ma non si deve improvvisare: **il PNRR costituisce un'occasione unica per il nostro Sistema Paese**, e se si vuole uscire da questa impasse, **il Governo in carica dovrà porre le PMI al centro degli investimenti nel digitale e nel green** (bio economia, economia circolare, edilizia verde ecc.), dotandole di infrastrutture e di strumenti innovativi, nonché finanziando quei servizi utili per aiutarle a essere competitive, condizione necessaria per affrontare i cambiamenti e le sfide imposti dalla globalizzazione, dai nuovi mercati e dall'evoluzione digitale. ■

ITS ACADEMY MECCATRONICO VENETO

Grande richiesta nel veronese per i super tecnici meccatronici.
Occupabilità vicina al 100%

Si consolida il corso in area meccatronica per formare i tecnici superiori oggi indispensabili nelle aziende del comparto meccatronico e Industry 4.0. Biennio post diploma 2021-23. Iscrizioni fino al 16 luglio 2021.

Chiedete alle aziende quali sono i profili su cui intendono investire maggiormente nei prossimi anni. La risposta corale indicherà quelle professionalità con competenze connesse **alla gestione dei sistemi di produzione industriale legati ad Industry 4.0, all'analisi dei dati, e alla loro sicurezza**, ormai imprescindibile in ogni azienda. A questo si aggiunge la costante ricerca di personale capace di **portare innovazione** al processo produttivo così come al prodotto finale. È su queste necessità dell'economia del territorio della nostra Regione che si plasmano i profili professionali **dell'ITS Meccatronico Veneto che vedono un consolidamento nelle sedi in Veneto dei corsi in area meccatronica, uno dei quali si forma nella sede veronese dell'ITS Meccatronico Veneto presso l'Istituto Salesiano San Zeno** e un incremento di quelli orientati alla digitalizzazione, all'Industry 4.0, alla cyber security e al Machine learning. **C'è tempo fino al 16 luglio** per iscriversi alla prima selezione ad accesso prioritario al corso di **Tecnico Superiore per l'Auto-**



mazione ed i Sistemi Meccatronici una figura che, grazie alla formazione teorico-pratica, acquisisce le competenze per entrare in azienda, subito dopo il diploma con un **placement che si attesta al 99%**.

Le selezioni sono aperte a tutti gli studenti con diploma quinquennale (Istituti tecnici, professionali, licei). Attraverso **2000 ore di formazione suddivise in 1200 ore in aula e laboratorio/pratica e 800 ore di tirocinio formativo in azienda** gli studenti, al termine del biennio, sosterranno un esame di stato per ottenere il **diploma statale di Tecnico Superiore, V livello europeo EQF**.

Il bando con tutti i dettagli è visibile sul sito

www.itsmeccatronico.it. Iscrizioni aperte fino alle ore 20:00 del 16 luglio.

Mai come quest'anno si sente parlare della formazione ITS come un tassello fondamentale per colmare lo skill mismatch tra domanda e offerta di figure e competenze professionali necessarie al Sistema Paese per la ripartenza. Meccatronica, Industry 4.0 e digitalizzazione in Veneto rappresentano un mix strategico per l'innovazione.

Quali competenze?

La figura del **Tecnico Superiore per l'Automazione ed i Sistemi Meccatronici** opera, tra gli altri, nel contesto delle soluzioni utilizzate per realizzare, integrare, controllare macchine e sistemi automatici destinati ai più diversi tipi di produzione. Utilizza i dispositivi di interfaccia tra le macchine controllate e gli apparati programmabili che le controllano sui quali interviene per programmarli, collaudarli e metterli in funzione documentando le soluzioni sviluppate.

Quale impiego?

I diplomati **ITS Academy Meccatronico Veneto** sono richiesti trasversalmente in ogni contesto produttivo dalle aziende del nostro territorio così come nelle sedi oltreconfine dove sanno integrarsi grazie anche **alla loro eventuale esperienza**



Erasmus. Possono essere inseriti nei team di progettazione, produzione, installazione e manutenzione.

«Il dialogo con le aziende venete – spiega **Giorgio Spanevello**, Direttore Generale ITS Meccatronico Veneto – ha evidenziato l'importanza delle competenze che i nostri tecnici superiori acquisiscono nel biennio e il loro contributo nelle realtà dello Smart manufacturing, oggi alla base delle produzioni Made in Italy. La Digital transformation del comparto manifatturiero porta con sé un investimento in tecnologie che non si può ignorare e la formazione ITS forma tecnici superiori in questa direzione. Auspichiamo che studenti e famiglie, al momento della scelta post diploma, colgano l'enorme opportunità che la digitalizzazione e l'innovazione dei sistemi di produzione sta portando in termini di crescita professionale e di inserimento lavorativo».

Tutti i corsi sono realizzati in collaborazione con il MIUR e con il co-finanziamento della Regione Veneto, che ha un'attenzione costante verso gli ITS, e del Fondo Sociale Europeo.

Figure professionali formate dall'ITS Meccatronico Veneto

1. Tecnico Superiore per la digitalizzazione dei sistemi di produzione industriale (Industry 4.0) – Sede: Vicenza
2. Cyber Security Specialist – Sede: Padova
3. Machine Learning & Data Visualization Specialist – Sede: Padova
4. Tecnici Superiori per l'Innovazione di Processi e Prodotti Meccanici – Sedi: Schio (VI), Treviso
5. Tecnico Superiore per l'Automazione ed i Sistemi Meccatronici – Sedi: Vicenza, Verona, Padova, Mestre, Montebelluna, Conegliano. ■

I dati dell'ITS Meccatronico Veneto

- 5 Profili professionali
- 9 Sedi operative
- 12 Corsi
- 480 I diplomati complessivamente dal 2010 a luglio 2019
- 100% ca. Percentuale occupati
- 6 Mesi, tempo medio assunzione
- 180 Aziende coinvolte

Sanità integrativa a supporto delle PMI

Un aiuto importante nella lotta alla pandemia

«Un contributo importante e pensato per supportare le aziende nella loro vicinanza ai dipendenti in questa lunga lotta alla pandemia, che siano per la somministrazione del vaccino o per l'erogazione di un tampone, i fondi messi a disposizione sono un reale supporto per le PMI». Così **Flavio Lorenzin** presidente di Confimi Meccanica commenta le nuove iniziative di PMI Salute, fondo di assistenza di sanità integrativa realizzato su iniziativa di Confimi Meccanica, Fim-Cisl e Uilm-Uil, in tema di prevenzione e controllo del virus Covid-19. PMI Salute rimborserà alle imprese – per un valore di 18,00 euro per cia-

scun dipendente – i costi accessori per l'inoculazione del vaccino (sia che questo avvenga in azienda o in un centro convenzionato) e/o il costo di un tampone rapido sempre più necessario anche ai fini di spostamenti e attività sociali.

«Prima d'ora – spiega Lorenzin – PMI Salute ha sempre promosso iniziative in favore dei dipendenti delle aziende che attuano il nostro contratto. Oggi, siamo di fronte a un'azione importante e sinergica, che non si esaurisce nell'immediato, ma pensa per essere al fianco delle imprese fino a gennaio 2022». ■

Siglata una convenzione con UM TOOLS

Una nuova convenzione economica si aggiunge alle già numerose siglate da Confimi Verona a vantaggio di tutti i soci dell'Associazione. Il Consiglio dei Metalmeccanici di Confimi Verona ha siglato un accordo con **UM TOOLS** S.r.l. che riserverà agli iscritti uno sconto ulteriore rispetto a quello già in essere o, se nuovi clienti, un extra sconto rispetto a quello che concorderanno le parti, di un 2% sul totale degli acquisti che verranno effettuati nel corso del secondo semestre 2021. Questo importo verrà calcolato a fine anno e sarà riconosciuto sotto forma di nuovi particolari a scelta del cliente.

UM TOOLS S.r.l., con sede a Schio in provincia di Vicenza, nasce nel 2018 dalla fusione di Utensilnord e Metrotecnica, specializzate nel settore dal 1980. Questa unione ha aumentato la loro forza vendita e ha migliorato il servizio offerto. I clienti possono contare sul supporto di oltre 90 dipendenti e collaboratori, che lavorano nella sede di Schio e nelle filiali del Nord Italia: Creazzo (Vi), Cusinati di Rosà (Vi), Grumello del Mon-

te (Bg), Verona, Bienno (Bs).

UMTOOLS S.r.l. rappresenta numerose realtà e prodotti delle seguenti categorie:

- Utensileria metalmeccanica
- Strumenti di misura
- Attrezzatura metalmeccanica
- Attrezzatura industriale
- Antinfortunistica
- Staffaggio
- Formazione
- Tool room automatici
- Tool manager

Se questa nuova convenzione avrà un buon numero di adesioni, il Consiglio dei Metalmeccanici si impegna fin da ora a riproporlo anche per il 2022 per cui invitiamo le aziende metalmeccaniche (ma non solo) a prendere contatti con la ditta UMTOOLS specificando l'appartenenza alla nostra Associazione. ■

UM TOOLS S.r.l.

Via Lago di Garda, 114

36015 Schio (VI)

tel. +39 0445 632323

info@umtools.com

www.umtools.com



www.albrigi.it
info@albrigi.it





PROJECT
HAND AND DEVELOPMENT

SCHOOL
TECHNICAL COURSE

TRAINING
CONTINUOUS TRAINING

MEETING
TECHNICAL MEETINGS

ACADEMY
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

RENT
RENTAL SERVICE



FUNDING

Agevolazioni per gli investimenti delle PMI attendendo il Next Generation EU

Next Generation EU, il poderoso piano di finanziamenti per la ripresa dell'Europa con una dotazione di 750 miliardi di euro, ha messo al centro del programma di rilancio nel post pandemia la digitalizzazione delle imprese e la transizione verso un sistema più sostenibile.

Su tali indirizzi tutti i Paesi membri saranno chiamati ad allocare le maggiori risorse, attivando politiche di incentivazione dei programmi di investimento delle imprese che, per le PMI italiane, saranno particolarmente impegnativi considerato il "ritardo digitale" accumulato dal nostro sistema industriale rispetto ad altre economie dell'eurozona.

In attesa dell'entrata in vigore della nuova programmazione, sono tuttavia già a disposizione delle imprese italiane importanti strumenti agevolativi che, soprattutto per investimenti "Industria 4.0" ad alto contenuto tecnologico, concedono agevolazioni che possono arrivare al 50% del costo dei beni acquistati.

Non perdetevi l'occasione per preparare fin da subito la vostra impresa all'evoluzione digitale

CREDITO D'IMPOSTA PER INVESTIMENTI IN BENI STRUMENTALI 2021-2022

Finalità

Sostenere il processo di transizione tecnologica e digitale delle imprese in chiave Industria 4.0.

Beneficiari

- **Tutte le imprese** residenti nel territorio dello Stato, comprese le stabili organizzazioni di soggetti non residenti, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dal regime fiscale di determinazione del reddito dell'impresa;

- **Esercenti arti e professioni** (solo per beni diversi da quelli indicati sugli Allegati A e B della L. 232/2016)

Sono escluse: le imprese in stato di liquidazione volontaria, fallimento, liquidazione coatta amministrativa, concordato preventivo senza continuità aziendale, altra procedura concorsuale prevista dalla Legge Fallimentare, dal codice di cui al D.Lgs. n. 14/2019, o da altre leggi speciali o che abbiano in corso un procedimento per la dichiarazione di una di tali situazioni;

- le imprese destinatarie di sanzioni interdittive ai sensi dell'articolo 9, comma 2, del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231;

- le imprese non in regola con le normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro e con gli obblighi di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali a favore dei lavoratori.

INTERVENTI AMMISSIBILI E SPESE AGEVOLABILI

Sono agevolabili investimenti in beni materiali nuovi strumentali all'esercizio di impresa (**ordinari** e **4.0** ricompre-

si nell'**Allegato A annesso alla L. 232/2016**) e in beni immateriali nuovi strumentali all'esercizio di impresa (ordinari e 4.0 ricompresi nell'**Allegato B annesso alla L. 232/2016 come integrato dall'art. 1 comma 32 della L. 205/20172**) destinati a **strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato**:

- effettuati dal 16/11/2020 al 31/12/2022
- ovvero **effettuati** entro il **30/06/2023** a condizione che:

- entro il 31/12/2022 il relativo ordine risulti accettato dal venditore
- sia avvenuto il pagamento di acconti in misura almeno pari al **20% del costo di acquisizione**.

Si considerano agevolabili anche le spese per servizi sostenute in relazione all'utilizzo dei beni di cui all'Allegato B annesso alla L. 232/2016 mediante soluzioni di cloud computing, per la quota imputabile per competenza.

Per gli investimenti effettuati mediante contratti di **locazione finanziaria**, si assume il costo sostenuto dal locatore per l'acquisto dei beni.

Sono esclusi:

- beni materiali strumentali indicati all'articolo 164, comma 1, del TUIR (veicoli e altri mezzi di trasporto);
- beni materiali strumentali con coefficiente di ammortamento fiscale inferiore al 6,5%;
- fabbricati e costruzioni;
- beni di cui all'allegato n. 3 annesso alla legge 28 dicembre 2015, n. 208 (condutture per l'industria dell'energia elettrica, del gas e dell'acqua, materiale rotabile e aerei);
- beni gratuitamente devolvibili delle imprese operanti in concessione e a tariffa nei settori dell'energia, dell'acqua, dei trasporti, delle infrastrutture, delle poste, delle telecomunicazioni, della raccolta e depurazione delle acque di scarico e della raccolta e smaltimento rifiuti.

AGEVOLAZIONE

Credito d'imposta con aliquote e massimali di spesa distinti sul costo di acquisizione in relazione alle diverse tipologie di beni agevolabili, come

rappresentato nella tabella.

REGIME E CUMULABILITÀ

Non è aiuto di Stato.

Il credito d'imposta è cumulabile con altre agevolazioni che abbiano ad oggetto i medesimi costi, a condizione che tale cumulo non porti al superamento del costo sostenuto.

Il credito d'imposta per investimenti strumentali è utilizzabile in abbinata alla misura Beni Strumentali Nuova Sabatini.

TEMPISTICHE E PROCEDURE

Il credito d'imposta:

- è utilizzabile esclusivamente in **compensazione**, ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, in **tre quote annuali di pari importo**, salvo per le imprese e gli esercenti arti e professioni con ricavi o compensi inferiori a € 5.000.000 per i beni ordinari (non 4.0), per cui è prevista la fruizione in un'**unica quota annuale**;
- a decorrere dall'anno di **entrata in funzione dei beni** (per i beni ordinari materiali e immateriali), ovvero a decorrere **dall'anno di avvenuta interconnessione** per i beni di cui agli allegati A e B della L. 232/20162;
- è soggetto a **comunicazione** al

MISE al solo fine di consentire al MISE di acquisire le informazioni necessarie per valutare l'andamento, la diffusione e l'efficacia delle misure agevolative previste sui beni inclusi negli allegati A e B della L. 232/2016. Con apposito decreto direttoriale del MISE sono stabiliti il modello, il contenuto, le modalità e i termini di invio della comunicazione in relazione a ciascun periodo di imposta agevolabile;

- non concorre alla formazione del reddito nonché della base imponibile dell'imposta regionale sulle attività produttive.

Se, entro il 31 dicembre del secondo anno successivo a quello di entrata in funzione ovvero a quello di avvenuta interconnessione, i beni agevolati sono ceduti a titolo oneroso o sono destinati a strutture produttive ubicate all'estero, anche se appartenenti allo stesso soggetto, il credito d'imposta è corrispondentemente ridotto escludendo dall'originaria base di calcolo il relativo costo. ■

Sul sito www.fidinordest.it informazioni su: Credito d'imposta per la formazione 4.0 Credito d'imposta ricerca e sviluppo innovazione e design

Tipologia di beni	Periodo di effettuazione	Aliquota e investimento massimo agevolabile	Quote annuali costanti
Beni materiali ordinari (diversi da quelli indicati nell'Allegato A della L. 232/2016)	16/11/2020 - 31/12/2021*	10% elevabile al 15% in caso di Smart Working fino € 2.000.000	3**
	01/01/2022 - 31/12/2022*	6% fino € 2.000.000	
Beni immateriali ordinari (diversi da quelli indicati nell'Allegato B della L. 232/2016)	16/11/2020 - 31/12/2021*	10% elevabile al 15% in caso di Smart Working fino € 1.000.000	3
	01/01/2022 - 31/12/2022*	6% fino a € 1.000.000	
Beni materiali 4.0 di cui all'Allegato A della L. 232/2016	16/11/2020 - 31/12/2021*	<ul style="list-style-type: none"> • 50% fino € 2.500.000 • 30% da € 2.500.000 a € 10.000.000 • 10% da € 10.000.000 a € 20.000.000 	3
	01/01/2022 - 31/12/2022*	<ul style="list-style-type: none"> • 40% fino € 2.500.000 • 20% da € 2.500.000 a € 10.000.000 • 10% da € 10.000.000 a € 20.000.000 	
Beni immateriali 4.0 di cui all'Allegato B della L. 232/2016	16/11/2020 - 31/12/2022*	20% fino € 1.000.000	3

* Inclusi gli investimenti effettuati entro il 30/06 dell'anno X+1 validamente prenotati (ordine accettato dal venditore e pagamento di acconti almeno pari al 20% del costo di acquisizione del bene) entro il 31/12 dell'anno X.

** Unica quota per investimenti in beni ordinari (materiali e immateriali) effettuati da soggetti con ricavi inferiori a € 5.000.000 nel periodo 16/11/2020 - 31/12/2021.

I prezzi e la carenza delle materie prime rischiano di rallentare la ripresa economica

Arturo Barbato *Hermes Italia Ufficio Studi Euler*

Il ciclo delle materie prime si avvia a raggiungere il suo apice, come sempre accade dopo un periodo di flessione economica. Le *commodities* sono le prime a schizzare in alto proprio perché alla base delle riprese produttive. La crisi economica derivante da Covid 19 si caratterizza poi, a differenza delle crisi precedenti, per aver colpito il mercato sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta. Le ripartenze disallineate tra diversi paesi con filiere globali hanno messo in difficoltà i produttori, soprattutto quelli che si affidano a fornitori esterni e spediscono all'estero i manufatti. Rilevanti gli impatti sui prezzi.

Un record di 14 miliardi di dollari di minerale di ferro è stato esportato a marzo, con un aumento di 2,5 miliardi di dollari rispetto a febbraio, ma è in Europa che i prezzi degli acciai hanno raggiunto il massimo storico. Allargando il discorso agli altri metalli, da marzo 2020 ad oggi le quotazioni di alluminio, zinco e nichel e, tra i metalli preziosi, del platino, hanno visto incrementi a doppia cifra, sospinti dalle richieste dei semiconduttori e dell'*automotive*. Boom anche per il cobalto, il nuovo oro della transizione energetica, che ha previsioni al 2050 seconde solo al litio in termini di aumento di domanda. Il rame, che è usato in tutto, dagli elettrodomestici ai veicoli elettrici, si è avvicinato a più di 10.000 dollari a tonnellata a fine aprile, a meno di 200 dollari dal superare il suo precedente record stabilito nel 2011 durante il precedente boom delle materie prime. Con ingenti profitti dei *trader* come Glencore,

Anche le materie prime agricole sono in aumento, sostenute da problemi di offerta legati alle condizioni meteorologiche e da una maggiore domanda che ha incoraggiato l'acquisto di fondi di investimento. I

future sul mais sono saliti ai massimi da giugno 2013, il grano è salito ai massimi da sette anni, mentre la soia ha toccato il massimo da otto anni sulla scia della forte domanda da parte del settore zootecnico cinese.

Oltre ai fattori sopra citati, gli aumenti delle materie prime sono imputabili al calo delle forniture durante l'emergenza sanitaria e al rallentamento delle estrazioni di petrolio implementati dalla OPEC+ (Brent e WTI, nel 2021, sono aumentati di oltre il 30%). Lievitano anche le spese di spedizione per effetto della riduzione dei voli commerciali, del costo quadruplicato dei container e del ritardo dei trasporti navali, su cui pesa il blocco del canale di Suez da parte della Ever Given. L'indice Baltic Dry, che traccia il costo dello spostamento delle materie prime via mare come ferro, carbone e mais, è schizzato al massimo degli ultimi 10 anni.

Le conseguenze

Market maker è la Cina, il più grande importatore di materie prime del mondo in quanto rappresenta circa il 45% del mercato marittimo dei carichi secchi. I dirigenti dello *shipping* dicono che la corsa sembra destinata a durare fino all'estate ma la durata della ripresa è incerta, in quanto non si prevedono le ripercussioni di questa situazione soprattutto sulle economie dei mercati emergenti e in via di sviluppo, sia esportatrici che importatrici di materie prime.

Un altro elemento da tenere presente è la quotazione del dollaro in quanto la maggior parte delle materie prime ha un prezzo in dollari USA, quindi quando quest'ultimo aumenta il valore delle materie prime in genere diminuisce, e viceversa. Attualmente il valore della valuta statunitense fatica a risollevarsi, sulla scia

I prezzi globali delle materie prime, dopo un primo trimestre brillante, continuano ad essere sostenuti dalla ripresa economica guidata dal colosso cinese. Le quotazioni sono infatti salite ai massimi livelli e in alcuni settori c'è il problema del reperimento dei materiali

dell'ingente pacchetto di stimoli programmato dall'amministrazione Biden.

Il forte aumento dei prezzi delle *commodity* internazionali si sta già riflettendo lungo la filiera dei prezzi interni e in molti settori artigiani, *in primis* quello dell'edilizia. L'adeguamento dei listini e delle spese di trasporto potrebbero portare ad una riduzione della domanda nella seconda metà dell'anno facendo aumentare le tariffe delle attività conto terzi e di alcuni settori.

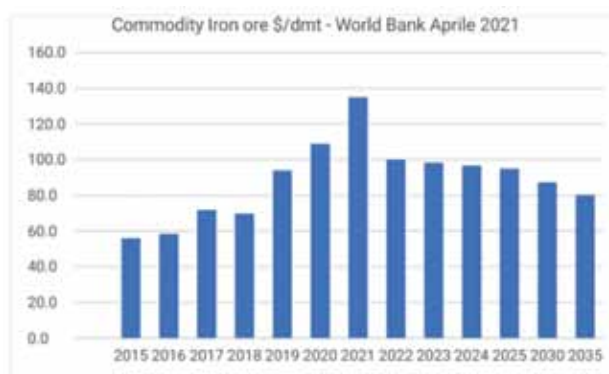
La situazione complessa a livello mondiale potrebbe così aprire un "super ciclo" di inflazione con ripercussioni sui mercati, complice anche l'ingente liquidità immessa dalle Banche centrali. L'eccesso di risparmio incontra le difficoltà delle catene di fornitura proprio mentre gli aumenti del costo dei materiali stanno motivando alcune aziende a trasferire i costi ai consumatori e ad aumentare i magazzini. **I prezzi dell'energia saranno poi quest'anno in media più alti di un terzo rispetto al 2020**, con il petrolio visto salire a 80 dollari

al barile con una media di 56/60 dollari in ragione d'anno. Ci si aspetta comunque una stabilizzazione dei prezzi nel 2022. I prezzi agricoli sono aumentati sostanzialmente, in particolare per le materie prime alimentari, spinti dalla carenza di offerta in Sud America e dalla forte domanda della Cina, ma la maggior parte dei mercati globali delle materie prime alimentari rimane adeguatamente rifornita rispetto agli standard storici. I prezzi dei metalli dovrebbero restituire parte dei guadagni di quest'anno quando la crescita guidata dagli stimoli diminuirà gradualmente nel 2022. Un grande programma di infrastrutture negli Stati Uniti e in Cina potrebbe d'altro canto continuare a sostenere i prezzi, assieme all'accelerazione delle transizioni verdi e digitali. In particolare il minerale di ferro, che ha portato mega-profitti ai giganti minerari BHP, Rio Tinto e Fortescue, ha raggiunto un livello record a causa del "surriscaldamento" delle acciaierie cinesi e di una minor produzione a livello internazionale. Ma un fattore sono anche le decisioni di Cina e Usa di conservare materie prime sempre più scarse per il mercato interno.

Il grafico (fonte World Bank, Aprile 2021) mostra l'impennata del prezzo del minerale di ferro nel corso di quest'anno e l'assestamento previsto nei prossimi esercizi.

Nel settore siderurgico è inoltre in aumento la produzione dell'acciaio con rottame – che implica quindi un minor consumo di mi-

nerale di ferro e di carbone metallurgico – utilizzato dal forno elettrico che in Italia ha raggiunto l'86% di penetrazione. Il maggior consumo di gas serve poi a ottenere il "preridotto", che permette di migliorare la carica dei forni e quindi la purezza dell'acciaio prodotto. La domanda di acciaio di alta qualità e verde è infatti sempre più forte a causa della moltiplicazione delle politiche di decarbonizzazione. È una conseguenza delle nuove tendenze che si stanno affermando, economia circolare e mobilità sostenibile in *primis*. È in vista inoltre un ulteriore consolidamento del settore, una concentrazione di *player* che dovranno fare affidamento a economie di scala per contenere i costi e l'inflazione settoriale. ■

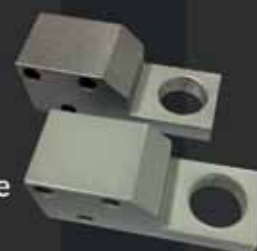


INFIND MECCANICA
LAVORAZIONI CONTO TERZI

Lavorazioni meccaniche
CAD/CAM e di superfici 3D



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



Efficienza operativa ed efficienza interattiva in azienda

Il punto di vista della psicologia del lavoro e delle organizzazioni



Riccardo Sartori Ph.D-Professore Associato Univr

Le organizzazioni di lavoro sono luoghi abitati da individui e gruppi. L'espressione **convivenza organizzativa** indica il fenomeno in base al quale, nelle aziende, individui e gruppi si trovano a lavorare fianco a fianco senza essersi scelti. Questo aspetto della vita organizzativa risulta rilevante dal punto di vista sia dell'**efficienza operativa** (capacità di svolgere compiti e raggiungere obiettivi), sia dell'**efficienza interattiva** (capacità dei gruppi di lavoro di rispondere ai bisogni dei propri membri e di motivarne il comportamento).

I concetti di efficienza operativa e di efficienza interattiva sono stati introdotti in seguito ad osservazioni condotte sui gruppi di lavoro che hanno concluso che senza efficienza interattiva non vi è efficienza operativa. Questi due concetti risultano associati a quelli di **orientamento al compito** e **orientamento alla relazione**, per cui leader e gruppi orientati al compito mirerebbero soprattutto all'efficienza operativa, anche a scapito delle relazioni interpersonali, mentre leader e gruppi orientati alla relazione avrebbero una maggiore attenzione agli aspetti di clima.

In psicologia del lavoro e delle organizzazioni i gruppi non sono solo insiemi di persone fisicamente compresenti che formano reparti o uffici, ma anche i gruppi con cui ci identifichiamo psicologicamente, come ad esempio il gruppo dei dirigenti (quelli che comandano) versus il gruppo del personale operativo (quelli che fanno); il gruppo dei bianchi (o dei comunitari) versus quello dei neri (o degli extracomunitari); il gruppo dei maschi versus quello delle femmine.

Gli individui vanno al lavoro anche con l'aspettativa di soddisfare bisogni e desideri personali. Inoltre, le persone tendono a dare origine a dinamiche di sostegno reciproco all'interno dello stesso gruppo, di distanza o addirittura ostilità verso individui di altri gruppi. In tutto questo giocano un ruolo le percezioni che gli individui hanno del loro lavoro. La seguente storia, attribuita a Peter Shultz, l'inventore delle fibre ottiche, lo esemplifica:

Tre persone lavorano in un cantiere edile e svolgono lo stesso compito. Ma quando fu chiesto loro quale fosse il loro lavoro, le risposte furono diverse.

Il primo rispose: faccio il manovale.

Il secondo rispose: mi sto guadagnando la giornata.

Il terzo rispose: stiamo tirando su un palazzo.

La **prima risposta** fa riferimento al ruolo: *faccio il manovale*. Non: *sono un manovale*, che potrebbe far pensare anche a una sorta di identità professionale, ma: *faccio il manovale*, ovvero: *assumo i panni del manovale il tempo in cui lavoro*. Prima e dopo, *sono altro*.

La **seconda risposta**, di tipo strumentale, fa riferimento al fatto che, *lavorando, ci si guadagna da vivere*. Ma, anche, al fatto che il lavoro è fatica e che questa fatica serve a giustificare ciò che si fa durante la giornata e che lavoro non è, ma che il lavoro, coi soldi che ci fa guadagnare, ci permette di fare.

Entrambe le risposte sono di tipo individuale e vengono date con verbi declinati alla prima persona singolare: *faccio* e *sto*. Entrambe inoltre enfatizzano il dato che sul lavoro si debba fare il proprio dovere ed esprimere una prestazione, guadagnandosi così da vivere (o *la giornata* appunto). Il messaggio è chiaro: il lavoro è fatica, obbligo e costrizione.

Differentemente dalle prime due, la **terza risposta** è di tipo collettivo e viene data con un verbo declinato alla prima persona plurale: *stiamo*. Il noi inclusivo rimanda a una dimensione di gruppo in cui si suppone che ciascuno dia il proprio contributo alla realizzazione di qualcosa di più grande che altrimenti, da soli, non si riuscirebbe a fare. Tale realizzazione presuppone che le persone sappiano cooperare e interagire in modo al tempo stesso efficiente rispetto ai compiti da svolgere e agli obiettivi da raggiungere, e soddisfacente rispetto alle relazioni che si instaurano tra di loro. La soddisfazione, inoltre, la si percepisce legata anche al fatto di tirare su un palazzo, ovvero di dar vita a qualcosa di grande (in un'altra versione della storia si parla di tirare su una cattedrale che è quanto di più maestoso si possa pensare in termini di architettura).

Un'altra storia esemplificativa di come le nostre percezioni possano influenzare il nostro comportamento al punto da compromettere sia il raggiungimento degli obiettivi sia la relazione con gli altri viene fornita da Watzlawick nel suo noto libro *Istruzioni per rendersi infelici*.

Un uomo vuole appendere un quadro. Ha il chiodo, ma non il martello. Il vicino ne ha uno, così decide di andare da lui e di farselo prestare. A questo punto gli sorge un dubbio: e se il mio vicino non me lo vuole prestare? Già ieri mi ha salutato appena. Forse aveva fretta, ma forse la fretta era soltanto un pretesto ed egli ce l'ha con me. E perché? Io non gli ho fatto nulla, è lui che si è messo in testa qualcosa. Se qualcuno mi chiedesse un utensile, io glielo darei subito. E perché lui no? Come si può rifiutare al prossimo un così semplice piacere? Gente così rovina l'esistenza agli altri. E per giunta si immagina che io abbia bisogno di lui, solo perché possiede un martello. Adesso basta! E così si precipita di là, suona, il vicino apre, e prima ancora che questi abbia il tempo di dire "Buon giorno", gli grida: "Si tenga pure il suo martello, villano!"

Nella storia, appendere il quadro rappresenta il compito da svolgere, mentre il martello mancante rappresenta il problema da risolvere per raggiungere l'obiettivo. Rispetto a questo problema, il protagonista individua una soluzione relazionale: chiedere in prestito il martello del vicino. Se dopo la terza frase il protagonista fosse uscito di casa, avesse suonato il campanello del vicino e gli avesse chiesto in prestito il martello, tutto quello che segue non ci sarebbe. Il protagonista invece si fa prendere da una serie di dubbi che lo portano a fallire l'obiettivo (*inefficienza operativa*: il protagonista non arriva nemmeno a chiederlo, il martello, figuriamoci a ottenerlo!) e a compromettere la relazione con l'altro (*inefficienza interattiva*: nelle sue elucubrazioni mentali, il protagonista si arrabbia così tanto col vicino da assalirlo verbalmente, intimandogli di tenersi ciò di cui invece ha bisogno, anziché semplicemente chiederlo).

Un bell'esempio di fallimento comunicativo in cui si vede come senza efficienza interattiva non si raggiunga nemmeno l'efficienza operativa. ■

Empowerment femminile

Alindustria promuove l'**empowerment femminile** e la valorizzazione dell'esperienza professionale attraverso la formazione, rafforzando le competenze tecnico-specialistiche e trasversali di imprenditrici, libere professioniste e lavoratrici, favorendo la riduzione della disparità nelle opportunità di carriera e la maggiore partecipazione delle donne all'economia come driver di efficienza economica e di sviluppo del territorio.



Portavoce di questo intento è "**V.I.E.W - Value Innovation Empowerment Women: Percorso di valorizzazione del talento femminile**", progetto ideato da Apindustria e finanziato dalla Regione del Veneto con il **Fondo Sociale Europeo** mediante la **DGR N. 526 del 28/04/2020 – IL VENETO DELLE DONNE – Linea 2: LA TELA**.

Il progetto è composto da 13 tipologie di intervento, ripetibili in edizioni contestualizzate e mirate per le aziende aderenti, rivolte a 19 partner aziendali per un totale di 35 partecipanti e più di 1.000 ore di formazione.

Queste le tematiche sono:

- i cambiamenti delle organizzazioni, nuovi modelli di lavoro agile e la responsabilità come elemento di valore per la collettività;
- lo scambio di esperienze professionali e la contaminazione intergenerazionale;
- l'ibridazione delle competenze tecnico-digitali e umanistico-creative;
- la digitalizzazione dei processi aziendali e la comunicazione virtuale.

A seguito del **WEBINAR** di apertura "**Insieme si vince – Quali cambiamenti sono in grado di generare le donne, e come?**" svoltosi il 6 ottobre 2020, sono stati attivati i seguenti percorsi:

- Leadership positiva;
- Comunicazione virtuale;
- Digitalizzazione dell'azienda;
- Impariamo ad essere felici nelle nostre aziende;
- Lavoro agile.

L'ACCESSO AL CREDITO

OPPORTUNITÀ, DIFFICOLTÀ, PREVENZIONE DEL RISCHIO USURA

Secondo incontro del percorso formativo promosso dalla CCAA di Verona, in collaborazione con Avviso Pubblico, sul rapporto tra mafie ed economia

Roberto Fasoli *della Commissione Consultiva di Avviso Pubblico*

Si è svolto, in modalità online, il secondo incontro del percorso formativo organizzato dalla Consulta della Legalità della Camera di Commercio di Verona in collaborazione con Avviso Pubblico. **La Consulta della legalità, costituitasi lo scorso anno, è un progetto promosso dalla Camera di Commercio di Verona in collaborazione con Avviso Pubblico, che si pone come obiettivo quello di formare gli operatori economici e i professionisti per prevenire e contrastare le infiltrazioni mafiose sul territorio veronese.** In questa giornata formativa si è discusso di accesso al credito e soprattutto di usura, con la partecipazione di oltre 70 persone, tra cui rappresentanti del mondo imprenditoriale, delle organizzazioni sindacali, delle professioni, dei consumatori, della Prefettura, delle Forze dell'Ordine, oltre ad amministratori locali e giornalisti.

Il moderatore dell'incontro, **Roberto Fasoli**, nell'introdurre i lavori, ha ricordato le dimensioni del fenomeno a livello nazionale e locale e ha esplicitato le finalità del seminario: far luce sul problema per conoscerlo in tutti i suoi aspetti; informare sulle iniziative in atto a livello nazionale e locale per poter mettere in atto iniziative concrete in grado di far fronte alla situazione; mostrare che è possibile contrastarlo a partire da esperienze concrete realizzate, alle quali potersi riferire. La parola è passata poi ai relatori. **«Il reato dell'usura è stato l'unico reato a crescere in questi mesi di emergenza Covid-19 – ha dichiarato Giovanna Cagliostro, Commissario Straordinario del Governo per il coordinamento delle iniziative antiracket e antiusura –. Il rapporto del Viminale parla di un aumento del 9,6% nei primi tre mesi dell'anno 2020. La Campania e il Veneto sono le Regioni dove dall'inizio del 2020 sono pervenute più richieste di aiuto da parte delle vittime di usura: una trentina per ognuna delle due Regioni». «Nel 2020 sono stati assegnati circa 23,2 milioni di euro, (+29,6% rispetto al 2019) alle vittime di usura – ha continuato il prefetto Cagliostro – ma le istanze di accesso ai benefici economici presentate nel corso dell'anno in realtà sono diminuite ed in totale sono state solo 539: 284 per estorsione e 255 usura. Questo perché le denunce sono sempre troppo poche rispetto alla portata del fenomeno. Ed è proprio su questo che stiamo lavorando molto da un lato cercando di sensibilizzare le**



Roberto Fasoli

Forze di polizia ad intercettare la possibile vittima di usura e di estorsione e dall'altro promuovendo l'esistenza del Fondo di solidarietà antiracket e usura, per combattere sia la ritrosia a denunciare, sia la scarsa conoscenza o fiducia nella possibilità di ricevere un ristoro adeguato e soprattutto tempestivo. Bisogna trovare il coraggio di chiedere aiuto, ma allo Stato, Per questo iniziative come quella di oggi sono molto importanti e le apprezzo molto - ha concluso il prefetto Cagliostro».

«Dobbiamo fare rete, condividere e diffondere le best practice, adattandole al territorio di riferimento e far capire che denunciare conviene – ha continuato Luigi Cuomo, Presidente di SOS Impresa –. Noi come Associazione contrastiamo il fenomeno del racket e dell'usura accompagnando le imprese e tutti gli operatori economici che vogliono liberarsi dei propri aguzzini in ogni passo, dalla denuncia all'accesso al Fondo di solidarietà, passando per le fasi giudiziarie. Oggi più che mai l'usura si sta diffondendo in modo esponenziale e silente, sta mietendo vittime in modo carismatico con conseguenze gravissime, non solo perché condi-



zionano parte del sistema economico ma perché in questo modo si controlla anche parte del sistema politico compromettendo la tenuta democratica del Paese».

A seguire il Dirigente della Squadra Mobile di Verona **Massimo Sacco** ha aggiunto: «Bisogna informare il più possibile i cittadini sui pericoli dell'usura; per stimolare la denuncia bisogna far vincere la paura dei cittadini. Dobbiamo lavorare di più sulla prevenzione, cercando di arrivare prima degli usurai e su questo le banche sono un soggetto importantissimo con cui interloquire affinché si crei un sistema che agevoli le aziende in difficoltà. Noi come squadra mobile siamo a disposizione; quindi l'appello che faccio a tutti voi è quello di venirmi a trovare».

«L'Ufficio Antiusura del Comune di Verona opera principalmente su due logiche: la dissuasione e l'informazione – ha continuato **Damiano D'Angelo**, Responsabile dell'Ufficio antiusura del Comune di Verona –. A tutte le persone in difficoltà a causa dell'usura, il Comune mette a disposizione l'apposito sportello, al 2° piano di palazzo Barbieri, e il numero di telefono 045.8077088. Si tratta di una linea diretta, che non passa dal centralino, e che garantisce la massima riservatezza a chi chiama».

«Alla procura di Verona nel 2020 sono stati registrati ad usura ben 11 fascicoli e 22 persone indagati ma nel veronese si è registrata una sola denuncia – ha concluso D'Angelo – Questo dato dovrebbe farci molto riflettere. Inoltre nel 2020 la UIF (Unità di informazione finanziaria) ha segnalato alle Forze dell'ordine 1.769 casi di sospetto riciclaggio solo nel veronese. Per questo credo sia necessario tenere alte le antenne perché se vogliamo realmente debellare questo fenomeno serve il contributo di tutti».

Ai numerosi interventi e alle precise domande poste dalle persone collegate hanno risposto i relatori, raccogliendo suggerimenti e sollecitazioni. In particolare è stata sottolineata l'importanza di aggiornare i Protocolli antiracket e antiusura anche a livello locale sulla base della esplicita disponibilità della Prefettura di Verona e del Commissario

straordinario a livello nazionale, mettendo a frutto le migliori e più recenti iniziative realizzate in altre realtà.

Per saperne di più è possibile collegarsi al sito della CCIAA di Verona dove saranno messi a disposizione informazioni e materiali e a quello di Avviso Pubblico dove, tra le tante altre cose, si può prendere visione del Vademecum "Prevenire e contrastare l'usura" pensato per gli enti locali ma che può fornire utili indicazioni a tutti. ■

Avviso Pubblico Daniele Zivelonghi eletto coordinatore per la provincia di Verona

Il 10 maggio, si è svolto il coordinamento provinciale di Avviso Pubblico con i rappresentanti degli Enti locali aderenti nella provincia di Verona. La riunione è stata l'occasione per riflettere sulle problematiche che si dovranno affrontare nel corso di questa fase emergenziale, per capire quali poli-



Daniele Zivelonghi

tiche di prevenzione adottare per contrastare le infiltrazioni mafiose e i fenomeni corruttivi sui territori.

Daniele Zivelonghi – Sindaco di Fumane – è stato nominato nuovo coordinatore provinciale «Esprimo la mia gratitudine ai partecipanti che mi hanno eletto come nuovo Coordinatore di Avviso Pubblico per la provincia di Verona – ha dichiarato Daniele Zivelonghi –. Far conoscere Avviso Pubblico a più comuni della Provincia, puntando sulla qualità del lavoro che l'Associazione svolge, al fine di diffondere la cultura della legalità e raccogliere le esperienze e le proposte di altre Amministrazioni che aderiscono ad Avviso Pubblico per pubblicizzarle e metterle a fattore comune, è una delle priorità che ci poniamo per i prossimi mesi. Ringrazio, infine, la Coordinatrice regionale Sabrina Doni, Sindaco di Rubano, il Coordinatore nazionale Pierpaolo Romani, la Vicepresidente Edi Maria Neri e tutto lo staff per il supporto offerto di cui certamente usufruirò».

ITS forgia i talenti della tua città

La Fondazione ITS LAST è una realtà veronese che offre percorsi formativi biennali rivolti a neodiplomati, dove il 70% dei docenti proviene dal mondo delle imprese e circa il 50% delle ore si compone di stage in azienda. LAST propone percorsi alternativi all'Università, che **uniscono alta formazione ed esperienza lavorativa**, in linea con i trend industriali del Paese, grazie ad un continuo interscambio con più di 400 aziende presenti nei territori su cui la Fondazione opera, in un'ottica di sviluppo di competenze e conoscenze, per la creazione di profili professionali adeguati ai reali fabbisogni occupazionali. Esordisce così **Silvano Stellini** Presidente di ITS, continuando con entusiasmo «*siamo una fabbrica a cielo aperto!*» e sottolinea l'essenziale ruolo giocato dalle imprese, per quanto concerne le indicazioni sulle competenze da formare, la progettazione dei percorsi didattici e la collaborazione nelle docenze: queste permettono, infatti, ai Tecnici specializzandi di confrontarsi fin da subito con veri e propri "casi aziendali", allineandosi con i mutamenti del mercato. «**L'avvento dell'Industria 4.0 è stato prontamente accolto dalla Fondazione**», sottolinea **Stellini** «*con progetti nazionali dedicati e l'implementazione delle aree di insegnamento improntate alla digitalizzazione dei sistemi produttivi*».

ITS LAST è nato del 2011, con la sola sede veronese, presso l'Interporto Quadrante Europa, cuore della logistica italiana e non solo, per poi crescere rapidamente, arrivando a coprire il territorio patavino (a partire dal 2016) e quello vicentino (con un corso attivato nel 2019) e arricchendo di pari passo l'offerta formativa. **Al 2021 le scelte di indirizzo sono quattro** con sette corsi totali: *Logistica e Trasporti 4.0; Service Manager Automotive; Digital Transformation Specialist;*



Esperto dei processi di internazionalizzazione d'impresa - organizzate sulle tre città venete sopra citate. «*Ogni anno i risultati raggiunti vengono monitorati dal MIUR*», ricorda Laura Speri, «*tramite l'Istituto Nazionale di Documentazione, Innovazione e Ricerca Educativa (i.e. INDIRE), con criteri oggettivi, quali l'occupazione dei diplomati, l'attrattiva dei percorsi, la partecipazione delle imprese e l'organizzazione didattica*». Peso rilevante ha la percentuale di occupazione a un anno dal diploma, che, per l'ITS scaligero, si aggira intorno al 95%, dando chiara dimostrazione dell'aderenza dei percorsi alle reali esigenze del mercato del lavoro. Con orgoglio **Stellini** ricorda come nel 2019 questi dati abbiano permesso di raggiungere **il primo posto a livello nazionale**, su 139 percorsi valutati, mentre, nel 2020, un doppio traguardo viene tagliato: il percorso Tecnico Superiore nel settore logistica di Verona si aggiudica il primo posto nell'area della Mobilità sostenibile, su 35 percorsi valutati, e il terzo posto nella graduatoria nazionale, su un totale di 187 percorsi; anche a livello veneto, su 28 percorsi svolti nella nostra regione, risulta essere il primo. Quest'ultimo monitoraggio ha collocato sulle vette tutti i corsi del biennio 2016-2018: oltre alla citata logistica scaligera, anche quel-

la patavina e **l'appena nato corso nel settore Automotive**, chiaro indicatore questo di quanto il mercato necessitasse colmare un gap di competenze in officine e concessionarie che richiedevano una figura capace a 360° di gestire il cliente e il suo mezzo, attraverso l'uso delle più innovative strumentazioni, tecnologie e metodologie. Core business del LAST è il segmento della logistica e dei trasporti, arricchitosi nel 2016 della branchia appena citata e nel 2017 di una nuova area di interesse, sempre in risposta alle esigenze della digitalizzazione e della sicurezza delle piattaforme virtuali, che è appunto **il corso in ICT**. Sviluppato inizialmente con un focus sulla User Experience, si è arricchito nel corso degli anni di contenuti di più ampio respiro, coprendo l'intero processo di trasformazione digitale a cui un numero sempre crescente di aziende si affaccia. **Con un totale di 286 studenti** (153 al primo anno, distribuiti su 7 corsi e 133 diplomandi per 6 corsi) la Fondazione contribuisce in modo attivo alla crescita economica della città scaligera, sito storico di influenza: prova ne sono l'alto numero di contratti di lavoro che le imprese stipulano con gli studenti durante o subito dopo il percorso di stage e il fatto che ciò sia continuato ad avvenire anche durante il primo avven-



news

riflettere su tematiche quali export ed e-commerce, pilastri portanti del corso di Internazionalizzazione e Logistica, inaugurato proprio qualche mese prima, nell'ottobre 2019. «*Profonde trasformazioni stanno investendo ed investiranno sul breve termine questo settore*», spiega il Presidente **Stellini** «*ragion per cui è stata immediatamente portata avanti, col prezioso coinvolgimento di Associazioni di Categoria ed imprese del territorio, una rivisitazione sostanziale del programma didattico, implementando le sezioni di multiculturalità e studio di casi reali, al punto di sviluppare una nuova figura professionale*». Il Tecnico Superiore **esperto nei processi di internazionalizzazione d'impresa** ben risponderà alle esigenze tanto delle piccole e medie imprese che vogliono aprirsi ai mercati esteri, sia a realtà più articolate, animate dal desiderio di consolidare le proprie rotte e iniziare ad esplorarne di nuove, con l'obiettivo di allargare il Made in Italy a contesti globa-

li. «*E per procedere in questa direzione serve pianificazione e consapevolezza*», aggiunge la Direttrice **Laura Speri**, «*consapevolezza tra studenti, famiglie, imprese, territorio*». Un valido supporto è ultimamente arrivato in tal senso da figure politiche di spicco, quali il Presidente del Consiglio **Mario Draghi** e il Ministro dell'Istruzione **Patrizio Bianchi**. Nel discorso programmatico in Parlamento il Presidente del Consiglio ha indicato gli ITS come "pilastro educativo". È stato proposto **uno stanziamento di 1,5 miliardi di euro** per consolidare e sviluppare i percorsi ITS nei prossimi cinque anni. «*Un simile presupposto*» conclude Speri, non può che farci guardare con speranza e ottimismo verso il futuro, ma anche con grande responsabilità soprattutto dopo questa stagione di stallo economico legato alla pandemia, per ripartire dai giovani e con i giovani". ■

Info e collaborazioni www.itslogistica.it | info@itslogistica.it

to pandemico, in occasione del quale il mondo della logistica ha finalmente visto riconosciuto il suo ruolo chiave nello sviluppo del Paese. Parlando di Covid e chiusura delle frontiere, non si può che

35°
1982 - 2017

**Claudio Cioetto**
lavorazioni meccaniche



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

Tel. +39 0442 469163
Fax +39 0442 468175

info@officinecioetto.it
www.officinecioetto.it

TORNITURA
TURNING

FRESATURA
MILLING

FRESALESATURA
BORING MILLING

RETTIFICA
GRINDING

TRATTAMENTI TERMICI
THERMAL TREATMENT



L'inserimento dei nuovi assunti

Rispetto delle norme in materia di salute e sicurezza e opportunità di sviluppo aziendale

Francesco Menegalli *Health&Safety e HR Consultant*

Nel contesto della campagna vaccinale anti Sars-CoV-2 nazionale, sta per essere attivata in Veneto la campagna vaccinale nelle aziende. Apinindustria Confimi partecipa attivamente alla Cabina di Regia Regionale per dare il proprio contributo in rappresentanza delle aziende associate e per poterle poi supportare nella fase operativa.

L'esigenza di vaccinare i lavoratori, anche per salvaguardare il tessuto produttivo, si sta in parte ridimensionando grazie all'accelerazione della campagna vaccinale per la popolazione generale, la quale sta coinvolgendo sempre più velocemente le fasce d'età attive nel mondo del lavoro. Questa è una notizia di per sé positiva, perché significa che la campagna vaccinale sta avendo successo e perché sgrava in parte le aziende dalla necessità di organizzare una attività complessa da un punto di vista sanitario ma ancor di più

organizzativo.

Ciò nonostante, molte aziende restano fortemente interessate alla possibilità di vaccinare i propri lavoratori o almeno una parte di essi, anche perché la campagna vaccinale nelle aziende, pur presentando delle criticità, presenta anche dei vantaggi:

a) Nel contesto della campagna vaccinale nelle aziende, non sarà necessario seguire criteri di età, consentendo quindi alle aziende di organizzare al meglio la vaccinazione della propria forza lavoro anche in ragione di turni e ruoli.

b) Le vaccinazioni in azienda costituiscono un vantaggio a livello di sanità pubblica, perché "avvicinando" la vaccinazione ai lavoratori e rendendola più "comoda" aumenterà i tassi di adesione alla campagna vaccinale, che purtroppo tendono a ridursi nelle fasce di età più giovani.

c) Pur essendo ancora presto per esserne sicuri, è probabile che nei prossimi mesi sia

necessario procedere con dei richiami ulteriori rispetto alle dosi ora previste. Quando non saranno più operativi i centri di vaccinazione pubblica quindi sarà stato utile per le aziende aver già fatto esperienza di campagne vaccinali per i propri dipendenti, al fine di poter eventualmente ripristinare questa attività con uno sforzo minimo.

Sulla base di tali considerazioni la Regione Veneto continua a puntare molto sulle vaccinazioni in azienda e mantiene attive tutte le possibilità. Le aziende potranno organizzarsi attivando punti vaccinali presso le proprie sedi, oppure aderire ad hub vaccinali organizzati presso altre aziende o in consorzio tra più aziende, anche con il supporto delle Associazioni Datoriali, oppure presso le strutture sanitarie dei Medici Competenti. Infine, le aziende o consorzi di aziende, potranno anche sfruttare spazi messi a disposizione dalla Sani-

tà Pubblica, utilizzando il proprio personale sanitario e la propria organizzazione.

In ogni caso, il Sistema Sanitario Regionale metterà a disposizione gratuita delle aziende i vaccini e le siringhe per l'inoculazione, mentre tutte le altre spese (materiali sanitari, materiali non sanitari, personale medico, infermieristico, amministrativo) saranno a carico delle aziende.

Un ruolo centrale nella gestione della campagna vaccinale è stato assegnato al Medico Competente aziendale, che non solo dovrà gestire gli aspetti tecnico-sanitari e avrà la responsabilità medico-legale delle vaccinazioni, ma sarà attore centrale nella fase "propedeutica", ovvero quelle attività di informazione e/o formazione tese a sensibilizzare i lavoratori rispetto all'opportunità di vaccinarsi, presentando i rischi e i benefici delle vaccinazioni e dando risposte qualificate a tutti coloro che, per vari motivi (spesso disinformazione) appaiono "esitan-

ti" rispetto all'opportunità di vaccinarsi.

L'organizzazione dei punti vaccinali non è semplicissima, anche per via del tipo di vaccini che saranno quasi certamente messi a disposizione delle aziende (i vaccini a mRNA) che richiedono di essere conservati, maneggiati e preparati secondo modalità particolari, oltre che due dosi che devono essere inoculate ad alcune settimane di distanza. Serviranno poi adeguati spazi per gestire tutte le fasi della vaccinazione: accoglienza, fase anamnestica, fase di inoculazione, attività amministrativa per la registrazione della vaccinazione, fase di attesa post-vaccinazione (che durerà almeno 15 minuti). Oltre a questi spazi, servirà un'area di "farmacia" per la preparazione dei vaccini.

Naturalmente tutti questi spazi dovranno possedere adeguati requisiti igienico sanitari e dovranno essere dotati di strumenti idonei (ad es. tavoli, sedie, paraventi, postazioni PC connesse ad internet etc.).

Sarà inoltre necessario adeguato materiale sanitario, che sarà definito in specifici documenti tecnici emessi dalla Regione Veneto. In considerazione di questa complessità organizzativa, sarà in linea di massima poco conveniente per le piccole imprese attivare punti vaccinali propri per pochi lavoratori (anche se non sarà vietato) ma potrebbe essere più semplice organizzarsi per l'accesso presso hub di altre aziende o presso le strutture sanitarie dei Medici Competenti. Resta ancora da sciogliere il nodo della Privacy: alla luce delle ultime comunicazioni del Garante della Privacy, appare infatti incomprensibile come le aziende possano organizzare la campagna vaccinale sostanzialmente "ad insaputa" del Datore di Lavoro. In tal senso la Regione Veneto si è attivata per poter avere i chiarimenti del caso e linee guida operative che consentano di conciliare l'esigenza alla Privacy con la possibilità di organizzare efficacemente le vaccinazioni dei lavoratori. ■

sistema di sicurezza NEBBIOGENO

Proteggi i tuoi beni in pochi secondi!

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

EXIMAG
business under control

EXIMAG
business under control

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

Via Tevere, 22A - 37136 Verona



T. 045 509511 - commerciale@eximag.it



eximag.it

LA GESTIONE DELLE OSCILLAZIONI DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME

Luca Bortolazzi *Dottore commercialista*

Una corretta gestione di impresa non può prescindere dallo svolgimento di un insieme di attività volte ad identificare, misurare e governare i rischi finanziari che l'azienda incontra.

In quest'ottica risulta fondamentale:

- identificare le tipologie di rischio finanziario a cui potrebbe essere esposta l'impresa;
- definire e quantificare l'esposizione di tali rischi;
- valutare ed utilizzare gli strumenti più adeguati per gestirli al meglio.

I rischi di mercato di natura finanziaria più comuni sono il rischio tasso di interesse, il rischio di cambio ed il rischio commodities (o materie prime).

Il rischio tasso di interesse considera le variazioni dei tassi di interesse di mercato in grado di produrre una riduzione della redditività e del valore economico di una azienda attraverso l'aumento degli oneri finanziari (detto rischio transattivo) e/o attraverso variazioni del costo del denaro, dei prezzi e delle quantità vendute (detto rischio economico – competitivo).

Il rischio di cambio riguarda le società esportatrici di prodotti o importatrici di materie prime, le società che usano finanziarsi in divisa estera o che investono le proprie eccedenze di liquidità nei mercati internazionali, ma anche le aziende operanti nel mercato domestico che direttamente o indirettamente

dipendono dal potere di mercato della concorrenza. Il rischio di cambio più ricorrente nelle PMI è quello di breve termine che si manifesta quando emerge una variazione del cambio tra il momento dell'incasso /pagamento e il momento dell'emissione/ricevimento della fattura. Tale variazione ha un impatto diretto sul conto economico.

Il rischio commodities è legato invece alle fluttuazioni dei prezzi delle materie.

In questi giorni il problema dell'aumento dei prezzi delle materie prime sta generando diversi problemi di marginalità nelle imprese di qualsiasi dimensione. Purtroppo le PMI sono maggiormente esposte a tale rischio in quanto, per li-



miti strutturali e organizzativi tendono a subire tali variazioni senza riuscire ad incrementare i prezzi di vendita.

Il rischio derivante dall'oscillazione del prezzo delle commodities può derivare:

- dal rischio di pagare o incassare una cifra maggiore o minore di quella preventivata;
- da situazioni in cui un consistente aumento o diminuzione del prezzo della materia metta l'utilizzatore o l'esportatore in una posizione di svantaggio nei confronti di concorrenti che hanno potuto acquistare o vendere in momenti più favorevoli o che hanno adottato strumenti di copertura adeguata;
- dal rischio che un eccessivo aumento del prezzo del prodotto spinga il mercato a sostituirlo con un prodotto più economico o addirittura diverso.

Il rischio commodities può essere diverso a seconda del posizionamento dell'azienda all'interno della catena del processo di lavorazione. Ad esempio nel caso l'azienda sia **sostanzialmente commerciale**, il rischio potrebbe manifestarsi nel breve periodo con un incasso inferiore dalle vendite, nel caso di ribasso dei prezzi, avendo acquistato quantità di prodotto in tempi in cui i prezzi erano più alti. Nel medio - lungo periodo invece, il rischio può avere connotazioni più economico- competitive.

Nel caso di **aziende produttrici**, invece, le oscillazioni di un aumento della materia prima, nel breve periodo, hanno un'evidente ricaduta a livello economico in termini di aumento dei costi di produzione e conseguenti difficoltà a ribaltare tali aumenti sui listini di vendita. Nel medio periodo il problema può nascere nel caso in cui l'aumento della materia prima diventi strutturale e metta il produttore in una posizione di svantaggio rispetto ai concorrenti nel caso in cui quest'ultimi abbiano adottato politiche di copertura fisica o finanziaria in grado di sopperire agli aumenti della materia prima.

Le principali modalità di copertura dalle oscillazioni dei prezzi delle materie prime che l'azienda può adottare sono:

1. accordi a prezzo fisso con i fornitori;
2. aumenti delle scorte fisiche di materia prima;
3. utilizzo di strumenti finanziari mantenendo inalterati i rapporti con i propri clienti e fornitori.

Mentre le prime due coperture sono di tipo operativo gestionale l'ultima è di tipo finanziario.

La differenza risiede nel fatto che le coperture fisiche sono più immediate di quelle finanziarie ma, molto spesso, risultano non del tutto efficaci (contratti con prezzi fissi stabiliti) o comportano un utilizzo cospicuo di finanza (creazione di magazzino).

Gli strumenti finanziari fanno invece parte della categoria dei derivati finanziari cioè strumenti la cui quantificazione dipende dai valori di attività sottostanti rappresentati dal prezzo di borsa della materia prima.

Tali strumenti possono essere contrattati sui mercati regolamentari o su mercati OTC (non regolamentati).

Quest'ultimi, non dovendo sottostare al requisito standard richiesti dal mercato regolamentato, possono essere con-



figurati sulla base delle specifiche esigenze dell'utente e sono frutto di un accordo negoziale tra banca e azienda. Tali strumenti, semplificando, sono paragonabili ad una copertura assicurativa che non implica l'assunzione di posizioni speculative e non interferisce nel rapporto tra azienda cliente e fornitore.

Tra i prodotti derivati OTC accessibili alle PMI possiamo trovare: commodity swap, fixed for floating swap, opzioni plain vanilla, opzioni zero cost collar, commodity participating swap. Con questi prodotti è possibile fissare in modo puntuale il prezzo di acquisto/vendita delle commodities suddette o fissare un range di oscillazione del medesimo oltre il quale si attiva la protezione.

Analizziamo il funzionamento di alcuni di essi.

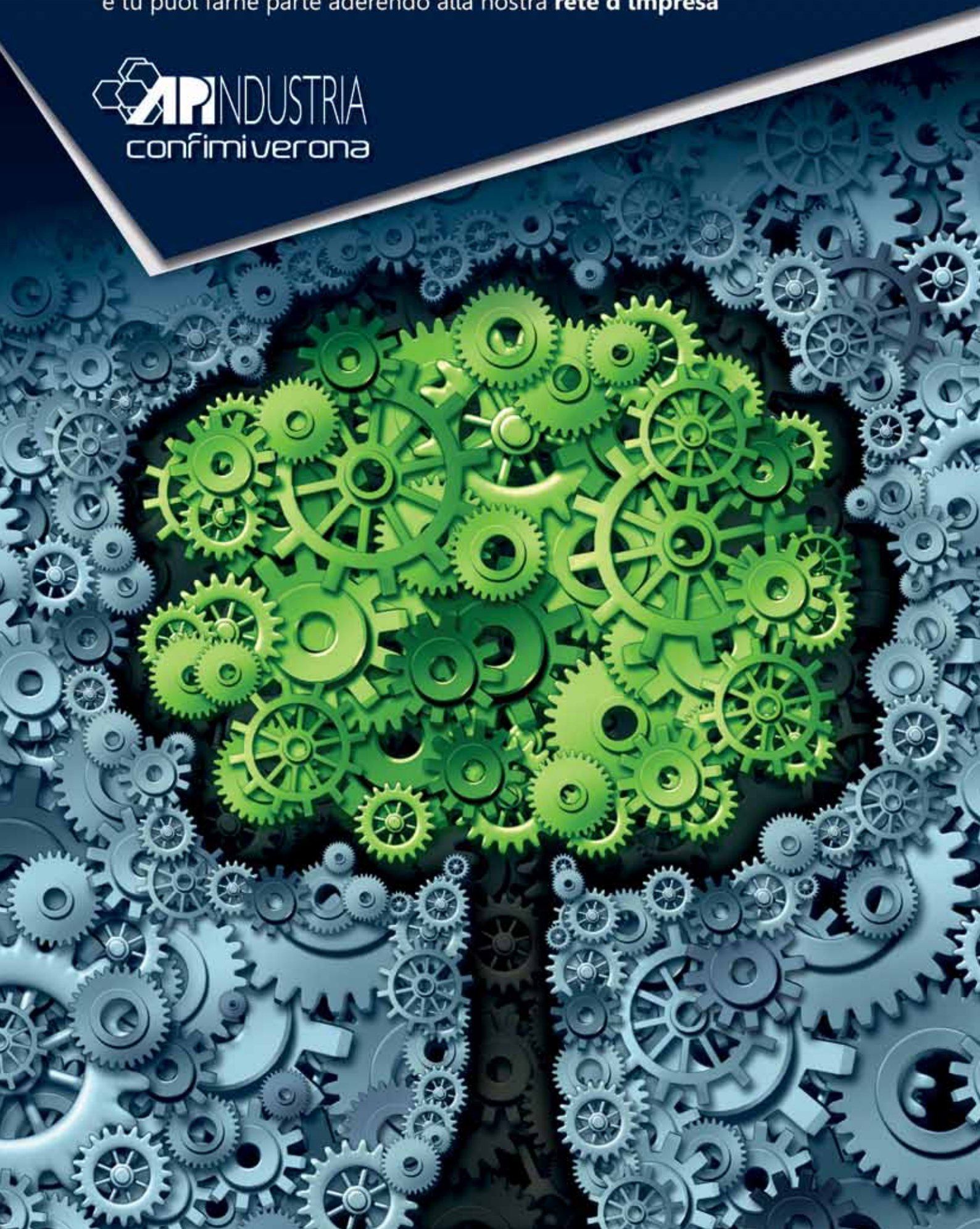
Commodities swap: è un contratto in cui le parti fissano il prezzo di una certa merce. Viene stabilito il capitale nominale e, una volta individuato, acquirente e venditore si accordano per effettuare pagamenti reciproci l'uno in base al parametro fisso e l'altro in base ad un parametro variabile che rispecchia l'andamento dell'attività sottostante. Di solito l'azienda paga la parte fissa per proteggersi dall'aumento dei prezzi alla banca, mentre la banca riconosce la parte variabile all'azienda. L'azienda paga il prezzo di mercato al fornitore (prezzo variabile).

Opzioni Plain Vanilla (put /call): con i contratti di opzione il compratore, a fronte del pagamento di un premio, si assicura che se il prezzo delle materie prima supera, ad una certa data futura, un determinato valore (al rialzo o al ribasso) grazie all'esercizio dell'opzione pagherà alla controparte un certo prezzo fissato alla stipula del contratto.

Opzioni zero cost collar: in questo caso l'azienda stabilisce un range di oscillazione con un prezzo minimo e massimo. Non viene pertanto fissato un prezzo definito come nel commodities swap. In questo modo l'azienda può beneficiare dei ribassi del prezzo corrente ma fino alla soglia minima stabilita (livello Floor). Al tempo stesso l'azienda accetta un aumento dei prezzi ma fino ad un livello massimo stabilito (livello cap). La banca interviene fuori dal floor e dal cap andando a mitigare quanto pagato al fornitore a prezzo di mercato dall'azienda. ■

Insieme CONVIENE

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



LE CONVENZIONI

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

SERVIZI E PRODOTTI

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

RICERCA PERSONALE

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

SALUTE

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

CONSULENZA AZIENDALE

Target Salute
Transaldi
Euler Hermes

MONDO AUTO

Eni
FCA Stellantis
Nordest Group
Viani Assicurazioni
Hertz - Autonoleggi
Hyundai

RISTORAZIONE

Villa Ormaneto
Tommasi Family

Finalmente non tassati i canoni di affitto non percepiti

Viviana Grippo *Dottore Commercialista e Revisore Legale*

Diversamente da quanto accade con le somme dichiarate dalle persone fisiche, il cui principio di tassazione risiede nella casa, (ovvero nella dichiarazione all'atto dell'incasso) **i redditi derivanti dalle locazioni immobiliari devono essere dichiarati (e tassati) a prescindere dalla loro percezione**. Stiamo chiaramente parlando delle locazioni degli immobili, percepiti dai privati, fuori dell'esercizio di impresa, e che, fiscalmente, rientrano tra i redditi fondiari, di cui agli articoli 25 e successivi del Testo Unico delle imposte sui redditi.

È chiaro che un tale antecedente in epoca di Covid rappresenta una beffa, la difficoltà degli inquilini, l'impossibilità di lasciare la propria residenza e il blocco degli sfratti ha reso difficile l'incasso di tali somme e l'allontanamento dell'affittuario moroso con la conseguenza che, il proprietario dell'immobile avrebbe potuto vedersi in difficoltà due volte (mancato incasso e versamento delle imposte).

Con le modifiche apportate dall'articolo 3-*quiquies* D.L. 34/2019 all'articolo 26, comma 1, Tuir, **è stato anticipato il momento a decorrere dal quale è possibile tassare la rendita catastale in luogo dei canoni di locazione non percepiti**.

Si tratta di un intervento che non "blocca" la tassazione di una rendita, l'affitto, ma la sostituisce con una rendita fittizia, la rendita catastale che sappiamo essere attribuita sulla scorta di diversi parametri. Secondo la nuova stesura l'articolo 26, comma 1, del Tuir prevede ora che *"I redditi fondiari concorrono, indipendentemente dalla percezione, a formare il reddito complessivo dei soggetti che possiedono gli immobili a titolo di proprietà, enfiteusi, usufrutto o altro diritto reale, salvo quanto stabilito dall'art. 33 per il periodo di imposta in cui si è verificato il possesso. I redditi derivanti da contratti di locazione di immobili ad uso abitativo, se non percepiti, non concorrono a formare il reddito, purché la mancata percezione sia comprovata dall'intimazione di sfratto per morosità o dall'ingiunzione di pagamento"*.

La modifica del Testo Unico avvenuta ad opera della conversione in legge (n. 69/2021) del decreto Sostegni DL 41/2021 art. 6-*septies*, comma 2 trova applicazione esclusivamente per i canoni relativi a contratti di locazione la cui percezione è venuta meno dal 1° gennaio 2020, non assume in tal caso alcuna importanza il periodo ovvero l'annualità di stipula del contratto di riferimento (un contratto di durata triennale dal 2018 al 2020 compreso vedrà applicarsi la nuova normativa agevolativa solo ed esclusivamente per i canoni da pagarsi a far data dal 1° gennaio 2020, ne consegue che se anche alcuni canoni del 2019 non fossero stati versati, questi verrebbero comunque tassati e per assurdo non verrebbero tassati i mancati canoni 2020 anche se tale mancato incasso fosse conseguenza di un atteggiamento dell'inquilino antecedente all'arrivo della pandemia).

È tuttavia richiesta una condizione: la mancata riscossione dei canoni deve essere dimostrata attraverso l'avvenuta intimazione di



sfratto per morosità o una ingiunzione di pagamento. Se non fosse stata eseguita né una intimazione né una ingiunzione il titolare del bene locato dovrà applicare la normativa preesistente e tassare per intero le somme non percepite rinunciando di fatto all'agevolazione introdotta.

Occorre ora chiedersi cosa sarà, fiscalmente parlando, degli eventuali canoni successivamente incassati e relativi al periodo di imposta 2020, il terzo periodo del primo comma dell'articolo 26 Tuir, indica la strada che occorrerà percorrere: *"Ai canoni non riscossi dal locatore nei periodi d'imposta di riferimento e percepiti in periodi d'imposta successivi si applica l'articolo 21 in relazione ai redditi di cui all'articolo 17, comma 1, lettera n-bis"*.

Il legislatore richiama in tal caso l'istituto della tassazione separata. Tale normativa **ha la finalità di evitare al contribuente una tassazione Irpef elevata nell'anno in cui percepisce redditi "straordinari", come arretrati da lavoro dipendente o il trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato**, ovvero canoni non di competenza che potrebbero sommarsi ad altri dell'anno e accrescere l'imponibile da tassare con applicazione di aliquote contributive più elevate.

Infine il legislatore ha introdotto una ulteriore miglioria a favore dell'affittuario, l'ultimo periodo del primo comma dell'articolo 26 Tuir afferma che *"Per le imposte versate sui canoni venuti a scadenza e non percepiti come da accertamento avvenuto nell'ambito del procedimento giurisdizionale di convalida di sfratto per morosità è riconosciuto un credito di imposta di pari ammontare"*.

Questo vuol dire **che nel caso in cui le imposte sui canoni non riscossi venissero versate esse**, nella misura che corrisponde a quella definita in sede di accertamento nell'ambito del procedimento giurisdizionale di convalida di sfratto per morosità, **rappresenterebbero per il contribuente un credito di imposta da utilizzare in compensazione.**■

SEMPRE PIÙ VICINI

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

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

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

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



Filiale di Verona
Corso di Porta Nuova, 3
045 8490988
verona@ig-samsic.eu

Filiale di Legnago
Via Duomo, 25
PROSSIMA APERTURA
legnago@ig-samsic.eu

FORMAZIONE

un INVESTIMENTO per il FUTURO



 **APINDUSTRIA**
confimi verona

Apindustria Confimi Verona
associazione delle piccole e medie imprese

www.apiverona.it



LE TECNICHE DEL GOAL SETTING PER MOTIVARE E GUIDARE I PROPRI COLLABORATORI

La programmazione degli obiettivi, come strumento di crescita personale per meglio guidare e motivare i collaboratori.

6-8-13 LUGLIO

12
ore

DOCENTI

Alessandro Sacchetti
Michele Pengo



ORGANIZZARE IL CONTROLLO QUALITÀ: MENO CONTROLLI, MENO COSTI E PIÙ EFFICACIA

Il bilanciamento fra risorse e processi di CQ,
per organizzare il lavoro in modo efficace.

9 SETTEMBRE

8
ore

DOCENTE

Silvio Marzo



TRANSIZIONE 4.0: CAPIRE LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALLA NUOVA POLITICA INDUSTRIALE DEL PAESE IN TERMINI DI BENEFICI DI MERCATO E INCENTIVI FISCALI

Elementi utili per un inquadramento delle tematiche connesse
alla cosiddetta "Transizione 4.0" e principali azioni
disponibili in termini di finanza agevolata.

2 SETTEMBRE

4
ore

DOCENTE

Carlo Andreoli



IL CODICE ETICO AZIENDALE

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

26 OTTOBRE

4
ore

DOCENTI

Francesco Menegalli
Andrea Serpelloni



**Consulenze
tecniche ambientali**
cell.: 3462318379
rifiuti@studiocadeddu.it

formazione

GIUGNO

Martedì 22 e giovedì 24
ADDETTI AL PRIMO SOCCORSO – GRUPPO A
DURATA: 16 ORE
Docenti: Consulenti specialisti Target Salute

Martedì 29
ADDETTI ALL'ANTINCENDIO – BASSO RISCHIO
DURATA: 4 ORE
Docenti: Consulenti specialisti in materia

LUGLIO

Giovedì 1
ADDETTI ALL'ANTINCENDIO – MEDIO RISCHIO
DURATA: 8 ORE
Docenti: Consulenti specialisti in materia

Martedì 6, giovedì 8 e martedì 13
LE TECNICHE DEL GOAL SETTING PER MOTIVARE E GUIDARE I PROPRI COLLABORATORI
DURATA: 12 ORE
Docenti: Alessandro Sacchetti

Mercoledì 7 e venerdì 9
ADDETTI AL PRIMO SOCCORSO – GRUPPO B/C
DURATA: 12 ORE
Docenti: Target Salute

Lunedì 12
“DIRTY DOZEN” LA SPORCA DOZZINA DELLA SICUREZZA
Valido come aggiornamento per RSPP datori e non datori di lavoro
DURATA: 8 ORE
Docenti: Fattore Umano

Giovedì 15
LE TRE REGOLE D'ORO PER CHIEDERE AL CLIENTE
DURATA: 8 ORE
Docenti: Alessandro Fumo

SETTEMBRE

Giovedì 2
TRANSIZIONE 4.0: CAPIRE LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALLA NUOVA POLITICA INDUSTRIALE DEL PAESE IN TERMINI DI BENEFICI DI MERCATO E INCENTIVI FISCALI
DURATA: 4 ORE
Docenti: Carlo Andreoli

Martedì 7
MOG 231 E SISTEMI DI GESTIONE: DIFFERENZE E PUNTI DI CONTATTO
DURATA: 8 ORE
Docenti: Fattore Umano

Mercoledì 8
PRASSI AZIENDALE: QUANDO È TOLLERATA, SCONOSCIUTA O SCORRETTA
Valido come aggiornamento per RSPP datori e non datori di lavoro
DURATA: 4 ORE
Docenti: Giovanna Rosa

Giovedì 9
ORGANIZZARE IL CONTROLLO QUALITÀ: MENO CONTROLLI, MENO COSTI E PIÙ EFFICACIA
DURATA: 8 ORE
Docenti: Silvio Marzo

Martedì 14
FORMAZIONE GENERALE LAVORATORI
DURATA: 4 ORE
Docenti: Matteo Previdi

Martedì 14
FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI - RISCHIO BASSO
DURATA: 4 ORE
Docenti: Matteo Previdi

Martedì 21
FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI - RISCHIO MEDIO
DURATA: 8 ORE
Docenti: Matteo Previdi

Martedì 28
AGGIORNAMENTO ANTINCENDIO - RISCHIO BASSO
DURATA: 2 ORE
Docenti: Andrea Quintarelli

Martedì 28
AGGIORNAMENTO ANTINCENDIO - RISCHIO MEDIO
DURATA: 5 ORE
Docenti: Andrea Quintarelli

Mercoledì 29
AGGIORNAMENTO LAVORATORI E PREPOSTI
DURATA: 6 ORE
Docenti: Matteo Previdi

L'offerta formativa è in continuo aggiornamento per rispondere adeguatamente ai bisogni delle aziende. Potete leggere l'intero programma annuale e procedere con l'iscrizione ai corsi on-line sul sito www.apiverona.it I nostri corsi di formazione a catalogo possono essere finanziati anche attraverso i fondi interprofessionali. REFERENTE CATALOGO a.ricciardo@apiverona.net REFERENTE FINANZIAMENTI ALLA FORMAZIONE v.bighignoli@apiverona.net

LA FAMIGLIA MAN NON È MAI STATA COSÌ GRANDE.

Una gamma completa di soluzioni
per ogni tipologia di trasporto .



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

Eurodiesel S.r.l.

Concessionaria ed Officina MAN

Via della Meccanica, 32 - 37139 ZAI Bassona (VR)
Telefono 045 8515411 - E-mail comunicazioni@eurodiesel.it
www.eurodiesel.it



Quale strategia per le PMI?

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Solo le grandi imprese fanno strategia? Il processo strategico è esclusivo delle realtà imprenditoriali di grandi e grandissime dimensioni? **Certamente, no!**

Tutte le imprese, in tutti i settori economici, nei più differenziati contesti e ambienti competitivi, fanno strategia, con modalità più o meno articolate, struttu-

rate e consapevoli.

Definiamo la **strategia**, in modo semplice e immediato, come l'insieme coerente delle decisioni e azioni adottate dall'impresa per realizzare i suoi obiettivi di generazione di valore: l'assetto organizzativo, i mercati da aggredire, l'orizzonte competitivo, le minacce e opportunità cui far fronte, i punti di forza

da valorizzare e quelli di debolezza da sviluppare... In questa ottica la **strategia** è il **pattern**, la struttura o modello con cui l'impresa interagisce con il proprio contesto e ambiente competitivo: molto spesso nelle PMI questo modello di interazione è implicito, cioè non espresso in forma documentata in un formale **piano strategico** di sviluppo imprenditoriale, tuttavia si possono individuare delle **caratteristiche** in certa misura costanti, generalmente presenti: - l'ambito elettivo di competizione è limitato a poche combinazioni di prodotti, mercati, tecnologie, si tratta cioè di una **strategia di nicchia**

- la formulazione della strategia è, come ricordato, usualmente implicita, non formalizzata, per cui emerge in modo indiretto dalla **sintesi** delle scelte operative quotidiane dell'imprenditore
- le conoscenze e competenze interne necessarie ad attuare la strategia sono sviluppate in modo **intermittente**, con riferimento a poche persone e funzioni **chiave** nella struttura aziendale, spesso come **reazione** alle sfide poste dai competitor piuttosto che **proazione** anticipatrice della concorrenza.

Questi caratteri, se relativi ad una grande impresa, potrebbero rappresentare dei **punti di debolezza**, ma così non sono necessariamente se relativi ad una PMI, dove potrebbero esprimere, invece, anche dei **punti di forza**, dei **fattori critici di successo**: basti pensare alla rapidissima capacità di reazione agli stimoli del mercato e della concorrenza da parte delle piccole realtà, o alla naturale tendenza a lavorare in squadra da parte del personale in esse presenti, o ancora al fondamentale e premiante ruolo di leadership espresso



dall'imprenditore che sa dirigere con efficacia ed efficienza la sua azienda al successo.

Certamente, da questo punto di vista, nelle piccole e medie realtà si possono presentare delle **criticità**, dovute a fattori volta per volta:

- **interni**: completa assenza di una *vision* imprenditoriale rivolta allo sviluppo dell'azienda, eccesso di attenzione ai problemi tecnico-produttivi e scarsa considerazione degli aspetti concorrenziali e di mercato o, viceversa, eccesso di attenzione al mercato e poca considerazione dell'assetto organizzativo, supposto funzionante a prescindere;

- **esterni**: presenza in mercati a basso potenziale di sviluppo se non in declino, o dove la concorrenza è soprattutto in termini di costo, magari guidata da una continua innovazione tecnologica o, paradossalmente, situazioni diametralmente opposte a quelle appena delineate, con alto potenziale di sviluppo, concorrenza non di costo e lenta evoluzione tecnologica.

In questi casi, sia sfavorevoli sia favorevoli, ciò che fa la differenza è la capacità o l'incapacità dell'imprenditore di elaborare, seppure in modo informale, un'efficace strategia.

Se tutto ciò è vero, quali dovrebbero essere i **caratteri essenziali**, i **must** di una gestione strategica vincente per una PMI?

Innanzitutto, una premessa: ogni piano strategico dovrà comportare una **innovazione**, cioè una qualche componente di **novità** rispetto a quanto praticato in precedenza, relativa ai **fattori di successo** necessari per rispondere alla sfida competitiva o anticiparla, che si tratti di innovazione di prodotto, di processo, di tecnologia, di struttura organizzativa, etc. In questa prospettiva è importante sottolineare che ogni innovazione, **incrementale** (continua) o **radicale** (discontinua) deve poi essere trasferita, cioè integrata, nello svolgimento delle attività correnti, come indicato in figura 1.

In secondo luogo, occorre che l'imprenditore non sottovaluti le opportunità offerte dal continuo processo di concentrazione ed evoluzione dei set-



Figura 1: Trasferimento dell'innovazione

tori economici: se da un lato questo processo sembra ridurre gli spazi per la PMI, dall'altro è proprio l'ininterrotta ridefinizione delle aree di competizione che genera nuove opportunità, nuovi orizzonti strategici, nuovi ambiti di innovazione competitiva, in pratica nuove aree di business anche per le PMI più accorte e flessibili.

In terzo luogo, l'imprenditore deve saper volgere a proprio vantaggio, con un solido percorso strategico, le opportunità che si liberano nella dinamica economica: qui non vi sono formule preconfezionate, è la validità degli obiettivi che guida le giuste scelte.

Da ultimo, è necessaria la capacità di

coniugare in perfetto equilibrio le urgenze di innovazione spinte dal mercato con la giusta esigenza di consolidare l'assetto organizzativo aziendale, per evitare di percorrere sentieri portatori più di confusione interna che di reale opportunità di sviluppo. Ciò può essere fatto solo coinvolgendo in modo sistematico e convinto l'intera squadra aziendale, che diviene in tal modo **co-protagonista** della strategia individuata e voluta.

In seguito analizzeremo e valuteremo il percorso strategico pensato e attuato dall'imprenditore, per verificarne preventivamente la fattibilità, l'efficacia e l'efficienza.■



Venti di riforma sugli ammortizzatori sociali

Nel nostro Paese gli ammortizzatori sociali sono normati da un complesso e articolato sistema di disposizioni con la finalità di garantire una tutela del reddito ai dipendenti che sono sospesi o che perdono il posto di lavoro da aziende in crisi. **Questo sistema è stato interamente riorganizzato nell'ambito della riforma del Jobs Act**, che ha introdotto due nuove forme di sostegno al reddito per coloro che si trovano nello stato di disoccupazione, la **NASpi** (Nuova Assicurazione Sociale per l'Impiego) e la **DIS-Coll** (Disoccupazione per i Collaboratori coordinati e continuativi), ed ha riformato il sistema di gestione degli ammortizzatori destinati ai lavoratori in costanza di rapporto di lavoro.

Gli ammortizzatori accessibili in costanza di rapporto di lavoro sono disciplinati dal D.Lgs. n. 148 del 14 settembre 2015 che individua le caratteristiche degli interventi di integrazione salariale nonché la tipologia di aziende che vi possono accedere.

Le aziende che si trovano nella necessità di ridurre l'orario di lavoro o di sospendere l'attività, possono tutelare il red-

dito dei loro dipendenti ricorrendo ai seguenti istituti: Cassa Integrazione Guadagni Ordinaria (CIGO), per difficoltà temporanee e a carattere transitorio; Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria (CIGS), per crisi di natura strutturale, operante con tre distinte causali (crisi aziendale / riorganizzazione aziendale / contratto di solidarietà, fra cui il contratto di solidarietà difensivo che assume un rilievo prioritario); Fondi di Solidarietà, riservati alle imprese che, di norma, non possono accedere alla CIG ordinaria o straordinaria.

In riferimento al nuovo sistema dei Fondi di Solidarietà esso è subentrato alla CIG in deroga dal 2017, quale forma di integrazione salariale destinata prevalentemente alle imprese minori, prive di copertura in caso di crisi. Nel nuovo ambito, **accanto al Fondo di Integrazione Salariale (FIS)** costituito presso l'Inps, **operano i Fondi bilaterali** (gestiti congiuntamente da associazioni datoriali e organizzazioni sindacali), costituiti per specifiche categorie di attività (si veda per l'artigianato FSBA) a cui sono tenute ad aderire le imprese non coperte da un Fondo bilaterale. In considerazione delle gravi e straordinarie conseguen-



ze connesse alla pandemia da Covid 19, il legislatore, lo scorso anno, ha di fatto “riesumato” la Cig in deroga la cui gestione è stata dapprima affidata nuovamente alle Regioni e successivamente all’Inps. La reintroduzione di tale ammortizzatore si è resa necessaria per garantire anche ai dipendenti delle aziende escluse dalle tutele previste dalle vigenti disposizioni in materia di sospensione o riduzione di orario un sostegno economico.

Questi strumenti assicurano ai lavoratori sospesi dal lavoro l’integrazione salariale, o, nel caso dei fondi di solidarietà, l’assegno ordinario o l’assegno di solidarietà, di durata variabile in considerazione dei massimali definiti annualmente dall’Inps.

Per accedere a questi ammortizzatori, l’azienda deve esperire una specifica procedura sindacale mediante il coinvolgimento delle organizzazioni sindacali, aziendali ove presenti o territoriali, per la sottoscrizione dell’accordo sindacale, se richiesta da una delle parti o se vincolante per l’accesso all’istituto, e la procedura amministrativa con i relativi adempimenti previsti dall’ente erogatore della prestazione (INPS o fondo bilaterale) e dall’eventuale ente amministrativo coinvolto nella procedura (ufficio individuato nel territorio di riferimento o il Ministero del lavoro e delle politiche sociali).

Da questo quadro emerge chiaramente l’eccessiva frammentazione degli ammortizzatori che si differen-

ziano dalla diversa disciplina, termini di durata, adempimenti sindacali e amministrativi nonché dalle aliquote contributive a finanziamento degli stessi. La modalità di sostentamento di Cigo, Cigs, Fis avviene mediante il sistema assicurativo sebbene risulti una variazione della contribuzione in rapporto al requisito dimensionale o settoriale dell’azienda (ad esempio per aziende con più di 15 dipendenti l’aliquota Cigo può variare dall’1,70% per le aziende industriali al 3,30% per l’azienda lapidea). Nell’ipotesi invece della Cig in Deroga il pagamento del premio assicurativo è demandato alla collettività generale.

Gli istituti di integrazione salariale si differenziano anche a seconda della tipologia di azienda beneficiaria, inquadramento previdenziale (es. industria, commercio) e dimensione dell’organico, e dell’evento per il quale avviene la sospensione.

Il massiccio ricorso agli ammortizzatori sociali avvenuto nell’attuale contesto pandemico, in particolare nelle fasi di lockdown sanitario, ha amplificato e reso evidente le criticità operative e procedurali connessi al singolo istituto, la difformità delle modalità di finanziamento degli stessi nonché la tutela diversificata a cui sono sottoposti i lavoratori delle diverse realtà produttive.

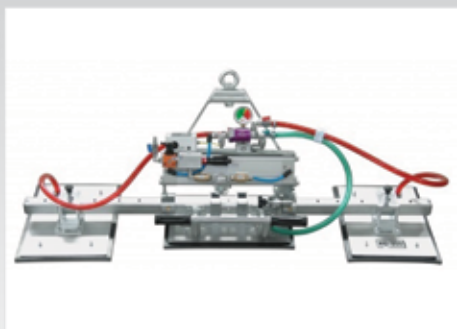
Sul presupposto della semplificazione e della standardizzazione è stata sottoposta l’esigenza delle parti sociali e degli operatori di settore di apportare una nuova modifica strutturale degli ammortizzatori sociali che possa definire un modello universale in modo da ampliare le tutele a tutti i lavoratori e a tutte le aziende a prescindere delle dimensioni aziendali fermo restando il rispetto dei medesimi adempimenti (contributivi e amministrativi).

In questa direzione si sta intensificando il confronto tra il Ministro del Lavoro Andrea Orlando e le Parti Sociali, tra cui Confimi Industria, per definire in tempi rapidi una riforma degli Ammortizzatori sociali. ■



Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

VENDITA | ASSISTENZA | PROGETTAZIONE | NOLEGGIO



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

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

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

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



Nuova sede Alma Service di Domegliara a Verona



www.almaverona.it

ALMA Service S.r.l.

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

Considerando dove dovremo esportare abbiamo le idee chiare su come negoziare?

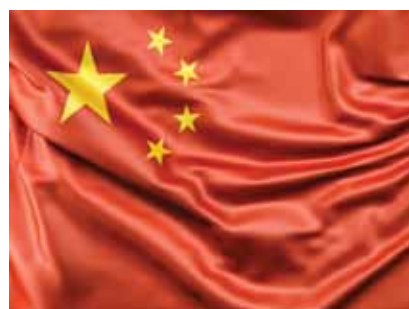
Francesco D'Antonio *Consulente Import Export*

Oggi è un dato di fatto che, stanti i dati di crescita delle singole economie mondiali, Stati Uniti e Cina saranno i mercati che in priorità traineranno gli ordini anche delle imprese Italiane nel 2021.

A decretare questa situazione, sono le previsioni di crescita delle rispettive economie, dove la crescita di queste aree di mercato (appunto USA e Cina) valgono nella sostanza ognuna il doppio di quella europea. Sono anni che da più parti si segnala alle imprese Italiane l'esigenza di **diventare meno "euro-centriche"** come portafoglio clienti ed ora questo segnale di ampliare le aree di esportazione andando oltre i confini della Comunità Europea, è avvalorato da una crescita economica molto diseguale tra Europa, USA e Cina. Questi oggi

sono i mercati internazionali "a valore aggiunto" per chi deve esportare prodotto di qualità a corrispondente prezzo di vendita. Ora al di là dell'importantissimo tema delle procedure doganali, che sono e rimangono di importanza cruciale, e che ci sia in generale una preoccupazione diffusa sulla tempistica reale di approvvigionamento delle materie prime, visto il problema di Suez e quello che ha comportato a cascata su tutte le filiere di fornitura internazionali già scosse dall'effetto Covid, esiste un altro fronte di importanza capitale per le nostre imprese che devono portare a casa ordini da clienti di questi mercati extra-europei; **siamo pronti come imprese a negoziare nel modo in cui le aziende americane e cinesi si attendono?**

Le modalità di negoziazione, quando si vende in Europa, non sono un pro-





blema in quanto toglie alcune differenze importanti sulla modalità e stile di negoziazione della Gran Bretagna (oggi ormai extra UE) e dell'area scandinava, in generale si negozia con modalità e stili ampiamenti condivisi da venditori e compratori europei, quindi anche Italiani. Se invece, occorre acquisire trattative, clienti, commesse, importatori, contratti e ordini negli Stati Uniti e Cina, bisogna considerare che modalità e stile di trattativa, non sono assolutamente identici tra loro, sono in parte diversi rispetto a quelli Nord Americani ed enormemente differenti dalle modalità e stili di negoziazione cinese.

La negoziazione, investe la corretta modalità di formulare una proposta, la scelta adeguata di chi deve negoziare, l'esatta successione degli argomenti di negoziazione, i tempi di negoziazione, la precisa gestione delle obiezioni e

dei rapporti negoziali. Le imprese devono quindi mettere in conto di mantenere i propri argomenti di trattativa, ma adattare lo stile e la modalità di negoziazione, considerando quindi la priorità di personificazione della trattativa con clienti/fornitori cinesi, dove occorre agire per definire il giusto clima di fiducia e una reale prospettiva di lungo termine del rapporto, per negoziare efficacemente, gestendo senza strappi le trattative, organizzando una ripresa dei punti della trattativa in modalità armonica.

In queste trattative la credibilità dell'azienda, sostiene la credibilità del negoziatore, la credibilità del negoziatore sostiene la credibilità del possibile rapporto a lungo termine, il lungo termine sostiene l'ordine da prendere o da fare. Un iter di trattativa completamente differente da quello europeo occidentale, che per altro deve

confrontarsi con l'enorme problema dell'assenza di dissenso esplicito da parte dei negoziatori cinesi, anche in casi di dissenso totale sulla linea di negoziazione assunta dall'azienda Italiana.

Allo stesso tempo, trattando con gli USA, abbiamo uno stile di trattativa diametralmente opposto, dove l'azienda e i negoziatori sono di priorità minore rispetto ai termini della trattativa, dove si esigono massima razionalità e ritmo sostenuto nelle trattative e dove l'impostazione della linea di negoziazione, è centrata sulla capacità di definire in maniera concreta il valore aggiunto di un accordo di vendita o acquisto che si manifesti nell'immediato senza alcun interesse di prospettive futuribili. Il prodotto di qualità è la base, ma occorre parlare in questi mercati lo stesso linguaggio di vendita. ■



FOMET

Growing Equipment since 1973

Dal 1973 al fianco
degli agricoltori



www.fomet.it

La privacy in capo al diritto del dipendente in tema di vaccinazione a seguito del recente documento di indirizzo del Garante

Pierluigi Fadel *Avvocato*

Riguardo il diritto alla conoscenza del datore di lavoro di sapere se il lavoratore ha effettuato la vaccinazione interviene il garante della privacy con il recente documento del 13/05/2021 n. 198 che detta le relative indicazioni generali di indirizzo.

Si premette che la realizzazione dei piani vaccinali finalizzati all'attivazione di punti straordinari di vaccinazione anti SARS-CoV-2/Covid-19 nei luoghi di lavoro è stata prevista dal "Protocollo nazionale per la realizzazione dei piani aziendali finalizzati all'attivazione di punti straordinari di vaccinazione anti SARS-CoV-2/Covid-19 nei luoghi di lavoro", firmato in data 6 aprile 2021 dal Governo e dalle parti sociali, e dalle allegate "Indicazioni ad interim per la vaccinazione anti-SARS-CoV-2/COVID19 nei luoghi di lavoro", al fine di perseguire la duplice esigenza di concorrere alla rapida attuazione della campagna vaccinale e, in pari tempo, accrescere i livelli di sicurezza nelle realtà lavorative pubbliche e private.

L'iniziativa di consentire l'attivazione di punti vaccinali sui luoghi di lavoro, comportando trattamenti di dati personali dovrà essere attuata nel rispetto della disciplina in materia di protezione dei dati (Regolamento (UE) 679/2016 e Codice in materia di protezione dei dati personali), delle norme emanate nel contesto dell'emergenza epidemiologica in corso, nonché delle disposizioni nazionali più specifiche e di maggior garanzia previste dall'ordinamento nazionale a tutela della dignità e della libertà dell'interessato sui luoghi di lavoro (art. 88 Regolamento e 113 Codice). Prosegue il Garante affermando che il datore di lavoro, attraverso le competenti funzioni interne, potrà fornire al professionista sanitario indicazioni e criteri in ordine alle mo-



dalità di programmazione delle sedute vaccinali, senza però trattare dati personali relativi alle adesioni di lavoratrici e lavoratori identificati o identificabili, alcuna conseguenza potrà derivare dalla scelta o meno di vaccinarsi.

Per tale ragione si dovrà disporre da parte della datrice di strumenti, quali computer e programmi idonei a tenere separati tali dati da quelli aziendali. Per quanto possibile nei luoghi prescelti dovrebbero essere adottate misure volte a garantire la riservatezza e la dignità del lavoratore, anche nella fase immediatamente successiva alla vaccinazione, prevenendo l'ingiustificata circolazione di informazioni nel contesto lavorativo o comportamenti ispirati a mera curiosità.

La giustificazione di assenza del lavoratore per sottoporsi a vaccinazione non dovrà essere indagata da parte della datrice in capo alla quale non sussiste alcun diritto a conoscere se il proprio dipendente si sia fatto o meno vaccinare. **Scriva il Garante che, quando la vaccinazione viene eseguita durante il servizio, il tempo necessario alla medesima è equipa-**

rato a tutti gli effetti all'orario di lavoro. In tal caso si potrà quindi procedere alla giustificazione dell'assenza, ove richiesto, con le modalità ordinarie stabilite nei contratti collettivi nazionali applicabili, ovvero mediante rilascio da parte del soggetto che somministra la vaccinazione all'interessato di un'attestazione di prestazione sanitaria indicata in termini che dovranno essere espressi in modo generico. Ove dall'attestazione prodotta dal dipendente sia possibile risalire al tipo di prestazione sanitaria da questo ricevuta, il datore di lavoro, salva la conservazione del documento in base agli obblighi di legge, dovrà astenersi dall'utilizzare tali informazioni per altre finalità nel rispetto dei principi di protezione dei dati e non potrà chiedere al dipendente conferma dell'avvenuta vaccinazione o chiedere l'esibizione del certificato vaccinale. **In conclusione nel documento di indirizzo che nel presente articolo è stato richiamato il Garante conferma il diritto del lavoratore a vedere rispettata la propria privacy anche nel campo sanitario che riguardando dati sensibili non potranno senza il consenso del dipendente essere divulgati.■**

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 | 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 e presso le Agenzie Cattolica Assicurazioni.

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



OVERMADE

PASSION BEHIND PAPER

TECNOLOGIA GLOBALE, CUORE VERONESE

OVERMADE

Tissue & Paper machines

VIA MIRANDOLA 13
37026 SETTIMO DI PESCONTINA (VR), ITALY
EMAIL: INFO@OVERMADE.IT
TEL: +39 0458281111

www.overmade.it