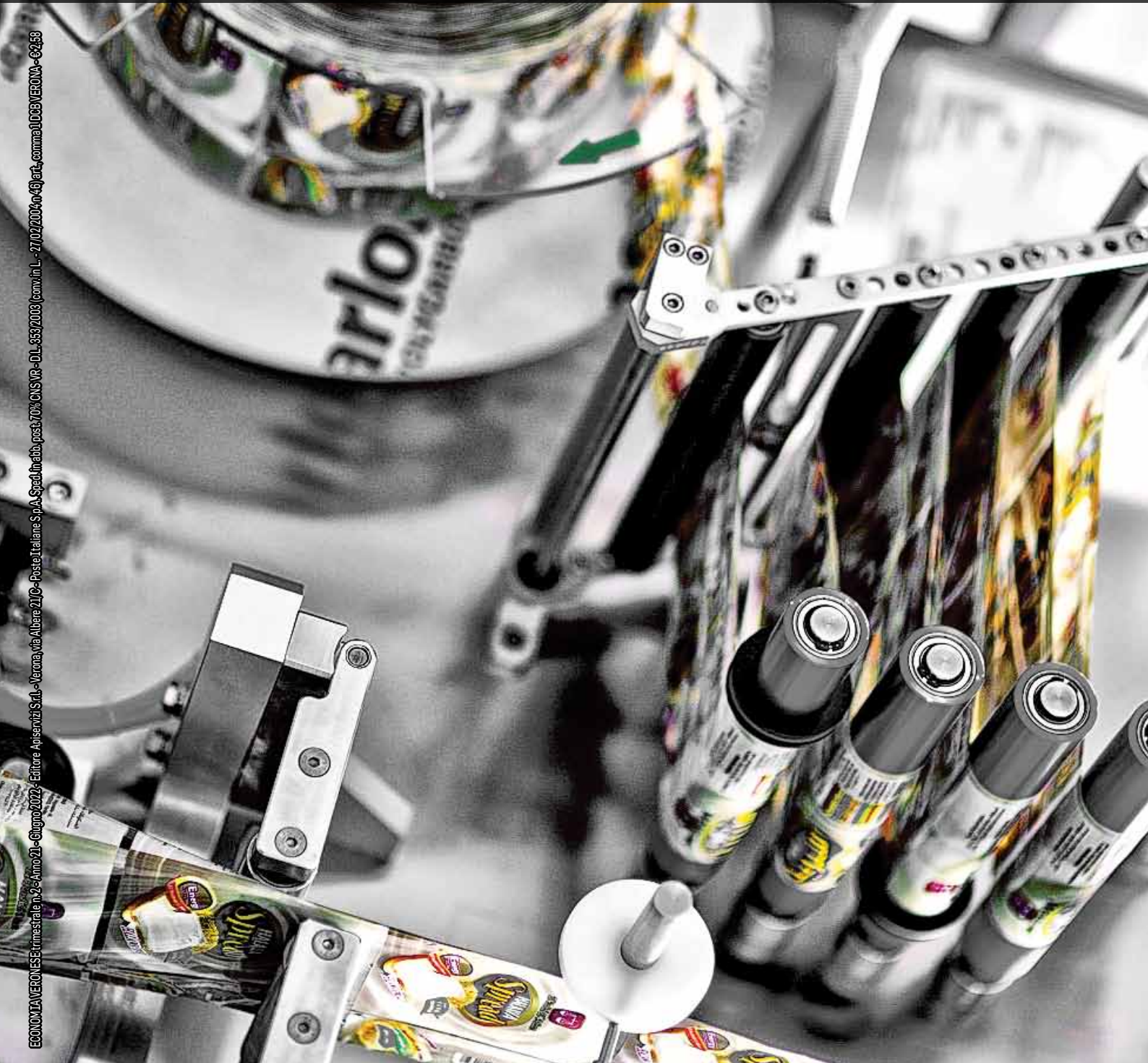


apindustria confirmiverona

ECONOMIA veronese



ECONOMIA VERONESE trimestrale n. 2 - Anno 21 - Giugno 2022 - Editore Apiservizi S.r.l. - Verona, via Albare 21/C - Poste Italiane S.p.A. Sped. in abb. post. 70% CNVR - DL 55/2009 (conv. in L. - 27/02/2010 n. 46) art. comma 10 CB/VERONA - 02,58

Scaligera Packaging • Gronell • Cooperativa sociale Monteverde • Unival



IL FUTURO CI ASPETTA. FACCIAMOCI TROVARE PRONTI CON ACTIVE BENESSERE.



Migliora il tuo stile di vita e **proteggi la salute**, il tuo bene più prezioso. Sentiti pronto per ciò che la vita ti riserva con Active Benessere di **Cattolica Assicurazioni**.

Scopri di più su cattolica.it

Messaggio pubblicitario.
Prima della sottoscrizione leggere il set informativo su cattolica.it



Anno 21 - Numero 2
giugno 2022

Rivista trimestrale
promossa da



www.apiverona.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Beatrice Paglialonga

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

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

GRAFICA
Ilenia Cairo - Verona
www.studiocairo.cloud

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

FOTOGRAFIE
Archivio Apindustria

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

Pubblicità raccolta in proprio

inserzionisti

Cattolica Assicurazioni
Banca Valsabbina
Dolomiti Energia
Alma Service
Cassa Rurale Vallagarina
Viani Assicurazioni
Onmatik
Albrigi
ConsultBank
Trasminet
Eurodiesel
Salus
Leardini Promostyle
Pulimac
Aircomp
Claudio Cioetto
Innovla
Banca Sella
Overmade

5 editoriale

profili

- 6 Scaligera Packaging
- 10 Calzaturificio Gronell
- 14 Coop. Sociale Monteverde
- 18 Unival

confimiindustria

- 22 Gruppo Giovani Nazionale

confimiindustria Veneto

- 24 Nuove alleanze PMI venete

apidonne

- 26 Marisa Smaila
eletta presidente

apigiovani

- 30 Scuola per l'imprenditoria 2022

distretto Legnago

- 32 Avvicinare mondo scolastico
e produttivo

digitale

- 36 Il codice della crisi di impresa

metalmecanico

- 38 Risorse e investimenti

fidinorddest

- 40 Sostenibilità nella concessione
al credito

terza pagina

- 42 Caroto e le arti tra Mantegna
e Veronese

focus

- 46 L'economia globale

ambiente

- 48 R.E.N.T.R.I.

import | export

- 50 Export a prova di futuro



in copertina: **Scaligera Packaging**

previdenza

- 52 Crisi energetica

legale

- 54 L'omessa comunicazione

fiscale

- 56 La rivalutazione
delle partecipazioni

qualità & management

- 58 Internazionalizzare
è organizzare

sicurezza

- 60 Movimentazione manuale
dei carichi

news

- 61 Donne e futuro
- 62 Giornata regionale
della memoria
- 64 ATP Challenger Tour
- 66 Pluvitec Volley Legnago

Conto Light



**Il Conto leggero per chi ha bisogno
di custodire i risparmi e dare più
valore al proprio tempo.**

Banca Valsabbina





Renato Della Bella

Quale futuro per Verona? Le elezioni amministrative hanno offerto anche a noi, come Associazione che rappresenta le Piccole e Medie Imprese, l'occasione di **presentare proposte e di proporre riflessioni al mondo della politica**. Per stimolare il dibattito in un momento come quello attuale, che ha mutato gli scenari del mondo. A partire da un **territorio dalle tante potenzialità che sta vivendo delle contraddizioni** laddove segna risultati non omogenei tra gli indicatori presi a parametro nelle classifiche delle città italiane.

Verona – città ricca, con realtà economiche importanti, con un tessuto industriale e agroalimentare di assoluto valore, con vocazione al turismo – sembra vivere di rendite di scelte del passato che non sembrano progettare un futuro possibile. A fare ciò non può che essere la politica, con precisi indirizzi che permettano all'iniziativa privata di investire e realizzare un benessere diffuso, economico e sociale.

Il metodo. Confronto, ascolto, recepimento di idee o rifiuto motivato delle proposte sono la base per chi fa politica. Finora la politica amministrativa veronese sembra non aver messo in pratica questo metodo: non sempre ha coinvolto soggetti quali associazioni, istituti economici, aziende pubbliche. Se ciò fosse successo, Verona non avrebbe perso occasioni importanti, che ne hanno segnato la storia.

Le prospettive. A fronte di un'insufficiente programmazione, l'idea che appare "di respiro" è la Regione del Garda. Proposta che appare credibile per le potenzialità che lascia trasparire, ma presuppone un sentire comune tra le realtà coinvolte e una guida politica con capacità di aggregazione economica e culturale che apra a risultati vantaggiosi.

Turismo. Pensare di avere un aeroporto per garantire un turismo di massa senza porsi il problema delle ricadute che questo porta con sé, significa commettere un altro errore. Verona ha vissuto e sta vivendo profonde trasformazioni: da città agraria a città agroindustriale, fino a città turistica e logistico-internazionale. Ma continua ad essere molto provinciale. Deve quindi riconquistare il primato in campo culturale, programmando attività di livello e superando la logica turistica del mordi e fuggi.

Qualità della vita. La qualità della vita passa da operazioni concrete. A Verona alcune opere sono incomplete da anni con aggravio di costi a carico della collettività. A titolo esemplificativo citiamo Ca' del Bue e la gestione dei rifiuti da parte di Amia. È doveroso uscire dalle contraddizioni con scelte precise, usando la fase del confronto e della sinergia con aziende territoriali simili e/o con comunità come quelle trentine, molto sensibili a tali soluzioni. Sono temi che richiedono trasparenza e condivisione, poi una realizzazione convinta da parte della politica. Lo stesso appare per gli equilibri economici e di gestione di altre municipalizzate, a partire da Agsm dopo l'intesa con Vicenza.

Fiera, marchio da difendere. Anche la partita fieristica va messa al centro del confronto. L'ente Fiera deve trovare una modalità per garantire un ritorno al territorio in cui insiste, diversamente perderebbe la sua peculiarità. Verona Fiere è Vinitaly, Agricoltura, Marmomac. È un marchio che va difeso e deve riconfermarsi internazionale per quei prodotti che l'hanno reso leader di settore.

Camera di Commercio. Se è vero che fare squadra è condizione ineludibile per risolvere i problemi, lo stesso ragionamento vale nell'intreccio tra Camera di Commercio e scelte amministrative. Le opportunità rappresentate da finanziamenti europei o PNRR spesso non vengono colte per incapacità di intercettarle. Perché non intrecciare e semplificare gli aspetti burocratici grazie ad uno sportello unico, in grado di non replicare, ma razionalizzare, gli sforzi nell'interesse del territorio?

Servizi. Verona, come tante altre città e l'Italia intera, sta registrando un pesante calo delle nascite. Perché non prevedere un'incisiva politica di sostegno alle giovani coppie tramite sgravi e facilitazioni? Perché non attuare e facilitare il ricorso all'utilizzo dei servizi sociali con sistemi di accesso a bandi e finanziamenti europei o di altra natura? La scelta deve essere fatta con una precisa politica di sostegno alla famiglia, se serve tramite il rapporto pubblico privato. Inoltre la qualità della vita non può che trovare sbocco su altri temi quali viabilità, mobilità, verde. Infine c'è il problema occupazionale, che deve essere visto seriamente da parte di chi ha interesse della cosa pubblica.

Infrastrutture. Per essere attrattiva, a Verona servono infrastrutture viabilistiche e strutturali, aprendo un confronto con Stato e Regione. Se rimane ferma, corre il rischio di perdere a vantaggio di Padova. In questo senso il completamento della Sp 10 deve essere un obiettivo. I collegamenti intermodali tra ferrovie e gomma devono essere completati per sgravare il traffico su strada e per garantire il mercato della logistica, settore in cui Verona si sta confermando. Altra attenzione va posta alla viabilità: da quella urbana, con la definizione della questione filobus, alla questione traforo, di fatto irrisolta. ■

Il Presidente



SCALIGERA PACKAGING

Sistemi e impianti all'avanguardia

Il packaging non identifica solo l'imballaggio o l'imbottigliamento dei prodotti per renderli sicuri da danni durante il trasporto e lo stoccaggio ma, in un contesto sempre più competitivo, diventa prodotto, seduce il consumatore e diventa un nuovo strumento di comunicazione per veicolare messaggi e generare business. L'imballaggio è il frutto di un lavoro condiviso di molti attori, dal produttore di materie prime, al design, dal consumatore, ai costruttori di impianti per il confezionamento. È proprio grazie al progresso tecnologico che il packaging si è trasformato dimostrando quanta attività ed innovazione c'è dietro a tale cambiamento. Tra i protagonisti di questo comparto ricopre un ruolo di primo piano **Scaligera Packaging**, specializzata nella progettazione e produzione di macchine e sistemi per l'industria del packaging. L'azienda nasce a Belfiore, nel 1993, dall'incontro di due professionalità con obiettivi imprenditoriali. Idea che coniuga i progetti di **Giampaolo Friggi**, con un significativo bagaglio di conoscenze nel settore meccanico, e quelli di **Stefano Agandi**, con collaudate competenze in ambito elettronico: è questo

“

Packaging: confezione. Elemento che negli ultimi decenni è divenuto di estrema importanza all'interno del processo di marketing mix, oltre che per la differenziazione e la personalizzazione del prodotto, anche per la sua distribuzione fisica e per la sua esposizione nei punti vendita tanto da essere ritenuto un 'venditore silenzioso'.



profili



il primo passo di un'avventura tutta da scrivere. Infatti, dopo una breve parentesi a Caldiero, 6 anni orsono i due soci decidono di trasferirsi nell'attuale struttura (3.500 mq) a Colognola ai Colli.

«Fu una scelta determinata dall'esigenza di poter contare su spazi operativi più ampi – sottolinea l'Amministratore della società, **Giampaolo Friggi** – sia per la crescente richiesta dei nostri impianti che per il magazzinaggio dei diversi componenti e pezzi di ricambio che ci consentono di offrire un'assistenza, anche post vendita, tempestiva e professionale. È questo un servizio che contribuisce per il 7,5% sul fatturato aziendale e che, attualmente, siamo in grado di poter assicurare senza l'intervento di un nostro tecnico in loco, ma anche da remoto e che intendiamo implementare ulteriormente».

La chiave del successo dell'azienda è quindi un mix di competenza, esperienza e, soprattutto, di diversificazione: un processo che va avanti negli anni e che continua a dare esiti positivi, come ci racconta **Stefano Agandi**. «Se dovessi riassumere in una sola parola ciò che oggi, con quasi 30 anni di esperienza alle spalle riteniamo essere la parola

che meglio ci descrive – continua l'imprenditore – *sceglierei ricerca, che se da un lato ci consente di affrontare le fluttuazioni dei mercati, dall'altra ci 'costringe' ad avere sempre in cantiere nuovi progetti, nuove idee, nuove soluzioni. Un significativo esempio sono le macchine per l'applicazione delle sleeve (decorazioni applicate su tutta la superficie del contenitore con un film termoretraibile) studiate e realizzate con soluzioni personalizzate per ogni acquirente, collaudate e garantite dagli oltre 500 impianti* già funzionanti e utilizzati da aziende leader in vari settori».

Una quota rilevante del fatturato aziendale, che nell'ultimo esercizio ha toccato oltre i 6 milioni di euro, viene destinata proprio alla ricerca, allo sviluppo delle linee di prodotto e all'attività di formazione del personale: «un impegno – sottolinea **Stefano Agandi** – rivolto al perfezionamento dell'offerta che ci ha consentito di poter apportare importanti migliorie su molti impianti e di ottenere alcuni brevetti. Nonostante la congiuntura vissuta dalle imprese nel passato quinquennio, siamo cresciuti costantemente e nell'ultimo biennio anche di due cifre. Un lusinghiero traguardo

che non sminuisce la determinazione di proseguire nei nostri programmi e di intensificare il dialogo con i committenti per adeguare gli impianti ai loro bisogni, grazie anche all'attività del reparto tecnico di cui siamo dotati e nel quale operano progettisti, tecnici meccanici, elettricisti, informatici. Uno staff impegnato in continui corsi di aggiornamento e nel costruttivo confronto con le selezionate aziende fornitrici che da tempo collaborano con noi».

Una pianificazione operativa che consente a **Scaligera Packaging** di presentare sui mercati internazionali una gamma di macchine automatiche dotate di software per l'applicazione di sleeve, per la palettizzazione, l'insca-



profili



SCALIGERA
packaging

RAGIONE SOCIALE
Scaligera Packaging S.r.l.

SEDE AMMINISTRATIVA
Viale del Commercio, 1
37030 Colognola ai Colli (Verona)
Tel. +39 0457640203

ANNO DI FONDAZIONE
1993

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Macchine automatiche: sleeveratrici,
incartonatrici, palettizzatori, riordinatori

TITOLARI
Giampaolo Friggi
Stefano Agandi

LEGALE RAPPRESENTANTE
Giampaolo Friggi

RESPONSABILI UFF. TECNICO
Stefano Agandi
Giampaolo Friggi

RESPONSABILI PRODUZIONE
Stefano Agandi
Giampaolo Friggi

RESPONSABILE COMMERCIALE
Francesco Lotito

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Jessica Mansoldo

RESPONSABILE QUALITÀ/LOGISTICA
Ester Faustini

FATTURATO 2021
6 milioni e 400mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 3.500 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 27
Addetti alla produzione: 18
Impiegati: 9

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

possibilità di vendita e i titolari di questa PMI veronese dalla vocazione internazionale, conoscendo il proprio mercato di riferimento, hanno saputo anticiparne le tendenze guadagnandosi un posto di rilievo sul mercato globale (il 60% del suo fatturato proviene, infatti, dalle esportazioni).

«*Trovare nuovi clienti esteri – sottolineano Friggi e Agandi – con i quali avviare rapporti di collaborazione e partnership è lo step successivo per la nostra strategia di export e internazionalizzazione. Stiamo analizzando i trend di mercato, in primis nel Sud- Est asiatico e nel Nord e Sud America, per cogliere altre opportunità di business e avviare la costruzione di una rete di potenziali distributori, clienti e importatori anche in quelle aree.*

Da queste affermazioni, si può capire come i due determinati imprenditori intendano proseguire con il loro ritmo serrato nella produzione di macchine e impianti per un packaging, sempre più rispondente alle nuove tendenze del marketing che il modo delle imprese operanti nella moderna distribuzione e le diffuse reti di vendita, stanno adottando per 'catturare' l'interesse e l'attenzione di un consumatore tutt'altro che disinformato e sempre più attento. ■



tolamento, l'incartonamento, il riordino di prodotti (bottiglie, taniche, flaconi, barattoli, vasetti, vaschette, pacchetti, lattine, latte, sacchetti, pacchi termoretratti, fardelli, astucci, vassoi), linee complete per il confezionamento, una grande varietà di componenti, moduli periferici, nastri trasportatori di carico e scarico, caricatori automatici, sistemi di impilamento. Grazie al ventaglio dei servizi offerti l'azienda può contare su una clientela numerosa e qualificante (espressione dell'industria alimentare, cosmetica, lattiero casearia, farmaceutica, meccanica, erboristica, enologica e olearia, delle conserve alimentari e delle bevande) attiva non solo in Italia ma anche in Europa, Asia, India e Americhe. In un contesto ipercompetitivo, commerciare all'estero significa aumentare esponenzialmente le

QUANTO È PULITA LA TUA ENERGIA? LA NOSTRA AL 100%

VIENI A CONOSCERLA
NEI DOLOMITI ENERGY POINT DI VERONA

L'energia non è tutta uguale.
Se scegli quella di Dolomiti Energia, hai energia
100% pulita certificata, gas naturale
di cui compensiamo le emissioni di CO2 e servizi
di efficienza energetica per coniugare comfort,
risparmio e sostenibilità ambientale.

SCOPRI LE NOSTRE
SOLUZIONI ENERGETICHE A:

VERONA
Via Cesena, 10
T 347 8753657

BUSSOLENGO
Piazzale Vittorio Veneto, 40
T 045 9234738



GRONELL

Brand internazionale dal cuore artigiano

Si può affermare, senza tema di smentita, che **GRONELL**, realtà del settore calzaturiero sorta a Roverè, nel cuore della Lessinia, ha contribuito in maniera radicale all'evoluzione e alla crescita di un comprensorio un tempo storicamente vocato, in prevalenza, alla pastorizia e all'agricoltura di montagna. Pioniere e fondatore dell'azienda è **Nello Grossule**, esperto ciabattino, dedito non solo alla riparazione, ma anche alla creazione di scarpe da montagna nuove. Ricco di sogni, idee, attitudini, motivazioni, conoscenze tecniche, **Nello** decide di avviare la sua attività imprenditoriale, nella quale coniugare la cura artigianale dei dettagli con l'utilizzo di strumenti di lavoro sempre più tecnologicamente all'avanguardia. Un desiderio coltivato sin dagli anni

“

Oltre 68 anni di storia per questa azienda familiare, cresciuta di padre in figlio, nella quale la forza della tradizione e lo slancio all'innovazione si alimentano reciprocamente.

La longevità è forse l'indicatore più importante per misurarne il successo. Un successo strettamente correlato alla professionalità artigianale, al know how e a quello "stile" italiano riconosciuto nel mondo in cui l'estetica si coniuga con la funzionalità

in cui aveva appreso i primi rudimenti dell'arte calzaturiera nella bottega paterna: la voglia di "fare impresa" di questo mastro calzolaio nasce, infatti, oltre che da una innata capacità creativa e intuitiva, da una solida esperienza sul campo. Con passione e straordinaria manualità, Nello realizza scarponi da montagna per una clientela sempre più numerosa e sempre meno 'locale': le sue calzature sono ricercate e conosciute non solo in Lessinia, ma in tutta la provincia da quanti hanno iniziato a conoscerne la qualità.

«È quella la posa della prima pietra sulla quale si costruirà **Gronell S.r.l.**» – precisa **Fabio Grossule**, attuale responsabile commerciale dell'azienda, insieme al fratello **Mario**–. Nel 1954, poi, è la volta di un ulteriore salto di qualità: nostro padre decide di rinnovare tutta l'impiantistica e di assumere anche i primi collaboratori che lo affiancheranno per far fronte alla crescente domanda di scarponi e per pianificare il processo produttivo».

Da allora la famiglia **Grossule** affina e dedica tutto il suo know how al settore delle calzature per trekking, caccia, outdoor, alta montagna, walking, huting, antinfortunistica, city. **Gronell** – certificata UNI ISO 9001-2001 e EN ISO 17249-2013 – ha oggi una capacità produttiva (lavora anche per conto terzi) che si attesta sulle 40.000 paia di scarpe/anno, con oltre 100 modelli, richiesti e apprezzati per le loro caratteristiche di protezione, sicurezza, stabilità, grip, versatilità, comfort, traspirazione, impermeabilità.

L'intero ciclo produttivo, che vede impegnati anche 22 collaboratori, adeguatamente formati, avviene nella sede di Roverè ed è articolato in varie fasi che vanno dalla selezione dei materiali (pellami naturali di prima scelta per tomaie e fodere, gomme per soles, lacci e minuterie di alta qualità), effettuata personalmente da **Nello** e figli, allo studio dei modelli, al taglio delle tomaie, al mon-





rie e garantire traspirabilità e comfort. L'efficacia dell'impermeabilizzazione è assicurata non solo dai materiali della tomaia, dalle cuciture, dal design, ma, in particolare, dalle membrane per le quali Gronell utilizza tessuti tecnici sostenibili Sympatex Moisture Tech, frutto di un brevettato processo di laminazione. «Queste membrane – sottolinea **Nello** – hanno la proprietà di sigillare la calzatura, evitando ogni punto d'ingresso dell'acqua e garantendo la fuoriuscita



GRONELL®
technical mountain boots

RAGIONE SOCIALE
CALZATURIFICIO GRONELL S.r.l

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Branzi San Rocco di Piegara
37028 Roverè Veronese (Verona)
Tel. +39 045 7848073

ANNO DI FONDAZIONE
1954

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Calzature tecniche da montagna,
trekking e lavoro

TITOLARI
Fabio Grossule
Mario Grossule

AMMINISTRATORE UNICO
Nello Grossule

**RESPONSABILE PROGETTAZIONE
E DESIGN**
Matteo Grossule

RESPONSABILE PRODUZIONE
Mario Grossule

RESPONSABILE COMMERCIALE
Fabio Grossule

RESPONSABILE ESPORTAZIONE
Fabio Grossule

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE
Stefano Marcolini

RESPONSABILE ACQUISTI
Massimo Grossule

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 2.500 mq
Coperta: 2.000 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 22
Impiegati: 4

SITO INTERNET / E-MAIL
www.gronell.it
gronell@gronell.it

taggio, al trattamento e incollaggio dei fondi, fino al controllo qualità.

Una lunga tradizione di artigianato, legato ad un design di tendenza, fa di **Gronell** (acronimo di **Grossule Nello** pensato proprio dal fondatore) un marchio riconosciuto come simbolo di eccellenza che, tenendo ben salde le sue radici nel passato, sa guardare al futuro, sempre attento all'innovazione per rispondere alle tendenze del mercato e alle esigenze della numerosa clientela italiana e non, distribuita tra Francia e Germania, Nord ed Est Europa oltre che negli Stati Uniti.

«I processi di lavorazione – prosegue **Matteo Grossule** – sono quelli 'storici' ed è tuttora fondamentale per tutti, e particolarmente per me, che sono il designer-progettatore, la presenza in azienda di nostro padre, consigliere prezioso anche per la scelta dei nuovi modelli che andremo a presentare e proporre con il nostro campionario».

Ricerca e innovazione nel settore delle calzature sportive hanno portato alla creazione di prodotti sempre più hi-tech e specializzati. L'impermeabilità, ad esempio, delle scarpe indossate da chi pratica trekking, alpinismo, trail running o altre discipline, rappresenta uno dei requisiti basilari: devono infatti resistere all'umidità, alla pioggia, alle intempe-

dell'umidità interna dovuta alla sudorazione della pelle. Altrettanta è l'attenzione che poniamo nella scelta delle soles, che sono la parte più importante in questo tipo di calzature e che devono ammortizzare e proteggere la pianta dei piedi e supportare l'intero corpo. Per questo utilizziamo un prodotto di ipercolaudata qualità, dell'azienda italiana **Vibram**, leader mondiale nella produzione di soles in gomma ad alte prestazioni».

La scrupolosa cura dei dettagli fa di una calzatura **Gronell** un prodotto di altissima qualità, resa e resistenza, in grado di durare anni, se conservata in buone condizioni. Un modello approda alla realizzazione in calzaturificio dopo mesi di ricerca, studi e test; la produzione segue processi di assemblaggio con tecnologie ad alto impatto sulla funzionalità e il benessere della calzatura.

«L'aggiornamento continuo, diktat per **Gronell** – spiega **Fabio Grossule** –, non riguarda solo il costante adeguamento dei macchinari e la formazione professionale dei nostri addetti, ma si concretizza nel rinnovato ascolto dei bisogni espressi dai nostri clienti. Cosa ci riserva il futuro? Con la gradualità che caratterizza la nostra filosofia imprenditoriale – conclude –, dopo lo storico punto vendita di San Rocco di Piegara, **abbiamo inaugurato, di recente, un**

Aria compressa, Vuoto, Sollevamento

> PROGETTAZIONE

> VENDITA

> ASSISTENZA

> NOLEGGIO



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

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

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

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



ALMA Service S.r.l.

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

Cooperativa sociale Monteverde

Quando la cura dell'altro diventa
impresa per il bene comune



Da piccola impresa per il sociale a promotrice di azioni per il bene comune. In 36 anni ne ha fatta di strada la cooperativa sociale **Monteverde**. Partendo dall'intuizione e dalla lungimiranza dei primi soci, che l'hanno fondata all'ombra del campanile di San Zeno di Colognola ai Colli, questa realtà ha continuato ad ampliare il suo raggio d'azione e i servizi, rispondendo ai bisogni delle comunità dell'Est veronese e della Lessinia, e dando lavoro a un'ottantina di persone.

Oggi **Monteverde** ha la sua sede principale a Badia Calavena, in un luogo immerso nel verde, in via Conca delle Perle. Il toponimo richiama alle attività che qui trovano spazio: ogni giorno una sessantina di persone con diversi gradi di disabilità, da lieve a gravissima, frequenta le attività educative e i centri diurni. Altre quaranta persone con disabilità e fragilità diverse sono coinvolte in diverse progettualità riabilitative, che permettono di sviluppare autonomia e riscatto sociale.

Sono quattro i laboratori produttivi "protetti" attivati da Monteverde: a **Badia Calavena** c'è quello di lavorazione del legno; a **Tregnago**, in via Fra' Granzotto, c'è quello dedica-

“

Un'impresa sociale nell'Est veronese, impegnata nel dare risposte ai bisogni del territorio; oggi la cooperativa sociale Monteverde ha un obiettivo ambizioso: coinvolgere comunità e aziende sui temi della sostenibilità e del bene comune

to alla produzione di oggetti di artigianato, carta e bomboniere (acquistabili poi nella vicina "Fucina della solidarietà"), oltre a quello di assemblaggio e lavorazioni conto terzi; infine, in un capannone della zona industriale di **Caldiero**, si fanno attività di marcatura e taglio laser, sia per privati che per aziende.

A questo impegno vanno aggiunti i numerosi interventi rivolti ai minori e alle loro famiglie, nelle sedi di Vago di Lavagno (ambulatorio di consulenza psicologica e psicomotricità) e San Bonifacio (consulenza psicologica). In complessivo, la cooperativa sociale Monteverde prende in carico circa 1.500 beneficiari ogni anno, anche attraverso progetti nelle scuole e sul territorio (doposcuola, centri estivi, progetti specifici per le difficoltà di apprendimento e l'autismo, servizi domiciliari per minori e per anziani).

«Da sempre, dietro a ogni azione che sviluppiamo, collaborando con i servizi sociali, con la pubblica amministrazione e con le imprese del territorio, c'è un pensiero preciso: va-



*lorizzare ogni persona e aiutarla a sviluppare il suo progetto di vita», sottolinea **Francesco Tosato**, direttore di **Monteverde**, nonché componente del direttivo del Gruppo giovani di Apindustria Confimi Verona e presidente del gruppo Giovani di Confcooperative Verona. «Molte delle nostre attività passano dal lavoro, che riteniamo sia uno dei migliori strumenti riabilitativi possibili: nei laborato-*

ri, ogni persona concorre ad alcune fasi del processo produttivo, concretizzando la nostra idea di inclusione attiva, economia circolare e di sostenibilità economica, sociale e ambientale».

Sono queste le direttrici su cui la cooperativa sociale (di tipo A) si sta muovendo da anni. Con dei passi concreti. Nel 2021, ad esempio, in occasione del suo 35° compleanno, Monteverde ha pubblicato il primo Bilancio Sociale nella forma di "**Bilancio del Bene Comune**", coinvolgendo tutti i responsabili delle diverse aree della cooperativa; il documento, che **pesa le scelte aziendali sul rispetto dell'essere**



“



RAGIONE SOCIALE
MONTEVERDE COOPERATIVA
SOCIALE DI SOLIDARIETÀ ONLUS

SEDE AMMINISTRATIVA
Via Conca delle Perle, 1
37030 Badia Calavena (Verona)
Tel. +39 045 7808562

ANNO DI FONDAZIONE
1986

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Servizi socio-sanitari ed educativi
alla persona
Lavorazioni conto terzi per le imprese

TITOLARI
Tutti i soci lavoratori, volontari e fruitori
della Cooperativa

AMMINISTRATORI
Presidenza e Vice Presidenza del C.d.A.:
Giovanni Soriato, Roberta Castagnini
Consiglieri: Tosato Francesco (DG),
Alice Scala, Daniele Bussinelli, Silvana
Meneghelo

**RESPONSABILI UFF. TECNICO
E PRODUZIONE**
Responsabile laboratori area produttiva:
Marco Brighente
Responsabili area educativo-formativa:
Davide Milani, Diletta Mazzocco,
Alice Scala

**RESPONSABILI MARKETING,
FUNDRAISING E COMUNICAZIONE**
Stefania Toaldo, Gastone Marchesi

**RESPONSABILI AMMINISTRAZIONE,
FINANZA E CONTROLLO**
Alessandro Berzacola, Emanuela Zordan

**RESPONSABILE QUALITÀ/
LOGISTICA**
Nei laboratori produttivi: Marco Brighente
Nei servizi alla persona: Davide Milani,
Diletta Mazzocco, Alice Scala

FATTURATO 2021
1.817.814 euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 1.500 mq
Coperta: 1.200 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 80
Addetti alla produzione: 75
Impiegati: 7

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



umano e dell'ambiente, in un'ottica di sostenibilità, è stato poi validato da dei professionisti esterni. Inoltre, dallo scorso anno la cooperativa è diventata socia della Federazione dell'Economia del Bene Comune, oltre a essere in rete con diverse altre realtà sensibili a questo tema, in particolare l'Associazione VerSo-Verona Sostenibile.

«L'ultima sfida che ci siamo posti riguarda il progetto "Fare insieme impresa circolare", che mira a migliorare i nostri laboratori, rendendoli ancora più utili alle persone accolte, alle imprese e al territorio – aggiunge **Stefania Toaldo**, socia **Monteverde**, referente per il marketing e comunicazione e consiglia in APIDonne Confimi Verona-. Dall'inizio dell'anno stiamo realizzando delle interviste a figure chiave di imprese e organizzazioni di diversi settori, per co-progettare con loro l'offerta di valore che possono dare i nostri laboratori».

Da anni **Monteverde** collabora con le imprese veronesi per sviluppare azioni di welfare aziendale (è socia partner dell'impresa sociale Centro Servizi Welfare srl) e progetti legati a ricorrenze come il Natale (con la realizzazione di pacchi solidali per i dipendenti e clienti) o alla fornitura di gadget aziendali sostenibili. Col progetto "Fare insieme impresa circolare" punta ora a intensificare queste collaborazioni, intercettando i bisogni delle diverse realtà produttive e coinvolgendole in un processo culturale di attenzione alla sostenibilità, in ogni suo aspetto.

Monteverde crede in scelte azien-

dali che rispettino l'essere umano e l'ambiente, in un'ottica di sostenibilità. Una consapevolezza su cui questa cooperativa sociale dell'Est veronese non smette di investire, impegnandosi con i suoi professionisti a creare valore condiviso col territorio. Inoltre, **Monteverde ha aderito all'Agenda 2030 delle Nazioni Unite**, costituita dai 17 obiettivi da raggiungere per uno sviluppo sostenibile: continua a divulgarli attraverso il calendario annuale della coop, diventato ormai un vero e proprio strumento culturale.

«A tutti questi stimoli finora la comunità ha sempre risposto molto bene – concludono **Tosato e Toaldo** –. Anche da parte delle realtà produttive veronesi c'è un alto interesse per il nostro operato e una disponibilità di collaborazione lodevole: un bel segnale, dopo due anni di pandemia, che hanno messo a dura prova tutti noi». Proseguono inoltre anche le attività di raccolta fondi – ad esempio, in questo momento è attiva la campagna del 5x1000 e la Lotteria "Nelle Tue Mani" – azioni fondamentali con cui la cooperativa si sostiene, accanto ai servizi a pagamento e ai fondi della pubblica amministrazione.

Da quel lontano 1986 molte cose sono cambiate nel mondo. Una, però, è rimasta immutata, ovvero l'impegno di **Monteverde** per il bene comune, che anzi si è rafforzato. È questa forza inesauribile che permette di immaginare risposte e progetti innovativi per il presente e per il futuro del nostro territorio. ■

APIServizi

OFFICINA delle IMPRESE VERONESI insieme per lo sviluppo



 **API**INDUSTRIA
confimi verona



UNIVERSITÀ
di VERONA



Progetto realizzato con il contributo della
**CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
AGRICOLTURA VERONA**

Apindustria Confimi Verona
associazione delle piccole e medie imprese
formazione@apiverona.net
www.apiverona.it



UNIVAL

L'acciaio nel DNA

“

Con oltre 40 anni di esperienza nello stampaggio a freddo di lamiere e nella modellazione di materie metalliche per la costruzione di fondi bombati, calottine, coni bicchiere per betoniere, componenti per guardrail, l'azienda di Valeggio è oggi una realtà leader in Europa in questo speciale tipo di lavorazione

In steel we trust – **Crediamo nell'acciaio:** è questo il motto di **UNIVAL**, costruito sulla falsariga dello statunitense “In God we trust”, che sta a sintetizzare e sottolineare come l'azienda sia riuscita a guadagnarsi e a consolidare una posizione di tutto rilievo nell'ambito dell'industria metalmeccanica e, nello specifico, in quello dello stampaggio a freddo della lamiera.

Ma in che cosa consiste e si differenzia da altri sistemi lo stampaggio a freddo? Lo stampaggio a freddo della lamiera è l'insieme delle operazioni che si effettuano a partire da un foglio piano di metallo laminato per realizzare sagomature e formature e per conferire alla lamiera una forma desiderata. La lamiera viene lavorata da presse idrauliche e meccaniche automatiche e il processo consente di ottenere manufatti metallici di elevata qualità, non comporta variazioni strutturali del metallo e ne mantiene le caratteristiche meccaniche e resistenziali.

Costituita nel 1980 a Valeggio sul Mincio, **UNIVAL** affonda le sue radici nella visione imprenditoriale di **Mario Luigi Cordioli**, già fondatore nel 1956 della Cordioli & C S.p.A. Dopo anni di attività a fianco al padre **Giuseppe Cordioli**, nel 2002, decise di proseguire in proprio l'attività portan-



do la **UNIVAL** alla crescita dapprima in Italia e poi, con il subentro del figlio Piermaria Cordioli all'estero.

Oggi **UNIVAL** è diventata **una delle poche realtà operanti in Europa** nella costruzione di fondi bombati, componenti utilizzati come terminali di betoniere, serbatoi tubazioni ecc..

«La loro particolare forma bombata è necessaria – come spiega l'amministratore **Giuseppe Cordioli** – per distribuire le pressioni e le tensioni interne ai serbatoi in pressione ed evitare concentrazione di sforzo. Tutti i fondi sono da noi realizzati su misura mediante formatura a freddo su presse idrauliche robotizzate. Oltre ai fondi bombati, un altro fiore all'occhiello della nostra produzione sono i **coni a bicchiere per betoniere**, componenti che sono la prova dell'impegno continuo per trovare soluzioni sempre nuove rispondenti alle specifiche necessità di ogni committente. Le dimensioni del cono – contenitore rotante a forma di 'pera' dove vengono impastati e mischiati gli inerti – possono essere le più svariate, a seconda dell'uso cui è destinato. Dalle più piccole betoniere per hobbistica, a quelle professionali a trasmissione o a trazione, il cono costituisce la parte principale della macchina impastatrice, e pertanto deve assicurare solidità, resistenza, funzionalità».

Grazie alla struttura organizzativa

interna e alla linea di produzione, l'azienda valeggia, certificata TUV ISO 9001/2015, lavora su commessa e in serie sia grandi che piccoli componenti metallici, che costituiscono (oltre ai fondi bombati e ai bicchieri per betoniere, calottine, guardrail...) una gamma notevole di articoli per i quali è garantita la completa tracciabilità dell'intera filiera che va dalla qualità dei coils utilizzati, alle lavorazioni, agli stampati finali.

«Possiamo proporci al mercato – racconta **Piermaria Cordioli**, responsabile commerciale e acquisti, esponente di terza generazione – offrendo come biglietto da visita proprio il know How. Da sempre rinnoviamo le nostre tecnologie investendo anche oltre il 10% del fatturato ogni anno (nell'ultimo esercizio ha superato i cinque milioni di euro) in moderni macchinari presse, bordatrici, rifilatrici, tagliadischi, posizionatori di saldature, piegatrici, cesoie per eseguire i diversi passaggi che richiedono un aggiornamento costante per garantire ai clienti la capacità di effettuare tutte quelle lavorazioni (imbutitura, traccio a blocco e passo, assemblaggi, saldature, verniciature a polvere) che solo una tecnologia sempre aggiornata, unitamente ad uno staff tecnico altamente specializzato, può assicurare. Inoltre, grazie al moderno impianto di verniciatura a polveri ed un immobile dedicato a lavorazioni



accessorie e packaging, di cui ci siamo dotati mediante un'altra società del nostro gruppo e gestiti da nostri partner qualificati che ci garantiscono di essere molto flessibili e snelli in termini di organico e di tempistiche, garantiamo un prodotto finito ed anche un servizio just in time.

Per noi è importante la QUALITÀ' del lavoro, anche in termini di marginalità e cerchiamo di restare distaccati dalla mera quantità in termini di fatturato».

Grazie alla capacità acquisita nel corso degli anni e alla scelta di diversificare, l'azienda, che si avvale di una squadra di 15 collaboratori specializzati, vanta una produzione che le consente di proporsi ad una clientela presente in diversi settori – termo-idraulico, agricolo, edile, GPL, alimentare, telecomunicazioni, chimico/farmaceutico, stradale – e, soprattutto, di presentarsi con autorevolezza anche su importanti mercati internazionali. Le aziende che esportano registrano mediamente risultati più performanti in termini di crescita, competitività e redditività. «Limitarsi al mercato nazionale riduce le possibilità di scoprire nuovi mercati profittevoli e nuovi sbocchi per i propri beni o servizi. Le imprese che operano all'estero – sottolineano i due imprenditori – non solo sono più competitive,



ma le competenze maturate all'estero vengono sfruttate anche nel mercato interno. Individuare l'area in cui puntare per il commercio verso l'estero richiede la conoscenza tra l'altro, del target al quale ci si vuole rivolgere. In base all'importanza di fatturato generato, abbiamo diviso i Paesi in macro (Svizzera, Svezia, Francia, Germania) e micro aree (Ucraina, Russia, Croazia, Slovenia, Portogallo, Polonia, Romania, Belgio, Finlandia, Emirati Arabi, Senegal, Egitto, Bulgaria) e per il futuro contiamo non solo di consolidare i rapporti con la clientela acquisita, ma stiamo valutando l'attrattività e l'accessibilità di altri mercati e vogliamo selezionare una o più zone geografiche sulle quali concentrarci per proporre la nostra gamma di prodotti anche ad al-

tre realtà. La competizione continuerà a giocare sulla scena internazionale, esportare è divenuta, anche per le PMI – che nelle catene del valore non sono più subfornitori, ma “superfornitori” –, una strada ormai pressoché obbligata: proprio la voce export incide per quasi il 48% sul nostro fatturato». ■



RAGIONE SOCIALE
UNIVAL S.r.L.

SEDE AMMINISTRATIVA
Loc. Fontanello, 2
37067 Valeggio sul Mincio (Verona)
Tel. +39 045 7945222

ANNO DI FONDAZIONE
1980

PRODUZIONE/ATTIVITÀ
Deformazione a freddo della lamiera /
fondi bombati

TITOLARI
Giuseppe Cordioli
Piermaria Cordioli

AMMINISTRATORI
Giuseppe Cordioli
Piermaria Cordioli

FATTURATO 2021
5milioni e 200 mila euro

SUPERFICIE AZIENDALE
Totale: 18.000 mq
Coperta: 5.000 mq

RISORSE UMANE
Totale addetti: 15
Addetti alla produzione: 12
Impiegati: 3

SITO INTERNET/E-MAIL
www.univalstampaggiolamiera.it
unival@univalvaleggio.it



PIÙ TEMPO PER TE!

Ti assicuriamo
un servizio **PUNTUALE**
e **PERSONALIZZATO**



**CASSA RURALE
VALLAGARINA**
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

SEDE E DIREZIONE ALA (TRENTO)



www.crvallagarina.it
SCOPRI LE NOSTRE FILIALI

PROSSIMA APERTURA GREZZANA



GRUPPO CASSA CENTRALE
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

Confimiindustria si è "regalata" il Gruppo Giovani

Per i propri 10 anni Confimi Industria si è "regalata" il Gruppo Giovani, imprenditrici e imprenditori under40 che rappresentano l'oggi e il domani del manifatturiero. E Lei, Ghibellini, è stato nominato presidente. Un passaggio importante sia per Lei che per la Confederazione, non trova?

Potrei forse dire il contrario?

Raggiungiamo Michele Ghibellini al telefono, è in macchina e sta guidando per andare a prendere sua figlia a scuola. Classe 1985, entrato in azienda a soli 20 anni, non ha mai smesso di studiare e informarsi: laurea in lingue per il commercio internazionale, un anno di Erasmus a Grenoble in Francia e un corso di tecnologia cartaria, strettamente connesso con l'azienda di cui è co-titolare e socio.

La nascita del Gruppo Giovani Confimi Industria è personalmente una grande soddisfazione. È riconoscere alla nostra generazione di poter efficacemente inserirsi nel contesto associativo e di farlo in un momento in cui la pianificazione strategica a medio-lungo termine è finalmente tornata ad essere centrale anche nelle agende politiche.

Risponde con disinvoltura, sentendosi a suo agio nei nuovi panni istituzionali. E ci spiega.

Per un'associazione datoriale, dotarsi di un direttivo di giovani imprenditori vuol dire avere a cuore prospettive di sviluppo e crescita che solo attraverso la fiducia verso una nuova classe dirigente possono trovare un'applicazione credibile e di successo.

Un gruppo di lavoro che avrà l'onere e l'onore di plasmare. Su cosa lavorerà con la sua squadra? Ghibellini al telefono sorride perché conosce già la risposta di cui ci metterà a conoscenza solo una volta parcheggiato di fronte scuola.

Squadra è la parola adatta. Fin dalle prime riunioni conoscitive avviate lo scorso anno, è sembrata evidente la necessità di rafforzare i gruppi giovani a livello locale. La Confederazione è a sua volta relativamente giovane e chi come me e altri colleghi viene da situazioni territoriali più strutturate e con maggior storicità ha il dovere di supportare e affiancare i colleghi che si stanno affacciando, quasi per la prima volta, a questo modo di fare relazioni.

Questo internamente, e per il sistema d'impresa?

Ci occuperemo di passaggio generazionale, nell'ottica di trasferimento delle conoscenze e delle competenze non solo tra le figure apicali di gestione che sia o no a conduzione familiare. Quanto della prossima trasformazione

organizzativa delle aziende stesse, sviluppare un rapporto integrato tra imprese, famiglie e mondo della formazione per affrontare l'annoso divario tra offerta e domanda di maestranze.

I gruppi giovani sono spesso contenitori di idee e di nuovi modi di approcciare le diverse sfaccettature dell'economia. Come vuole posizionarsi il gruppo giovani di Confimi?

Mi piacerebbe, e spero di non risultare eccessivamente ambizioso, un cambio di paradigma nel mondo associativo. Credo che gli under40 di questo sistema possano da una parte incidere sulle linee programmatiche di medio lungo periodo e dall'altra essere sul territorio il motore per riprodurre le azioni scalabili del Nazionale.

I cosiddetti corpi intermedi, come Confimi Industria, quale ruolo giocano nella formazione professionale di chi si avvicina al mondo dell'impresa?

Funzionano da moltiplicatori. Di conoscenze, di relazioni, di mercati. Sono propulsione di opportunità. Si tratta di veri e propri HUB di incontro tra chi fa impresa e i professionisti ad essa correlati. Nascono delle importanti contaminazioni.

Lobby e corporazioni hanno per i più una connotazione confusa nell'immaginario collettivo. Fare impresa all'interno di una rete di rappresentanza istituzionale cosa vuol dire invece per un giovane imprenditore come Lei?

Parto da un presupposto, frutto di un'indagine conoscitiva realizzata proprio all'interno del sistema Confimi: poco meno della metà degli under40 del manifatturiero (47%) fa vita associativa sul territorio da almeno 5 anni e, se la partecipazione inizialmente derivava dal seguire le orme di chi li precedeva in azienda, oggi i giovani imprenditori dichiarano di far parte della Confederazione e delle sue espressioni territoriali perché crede nel fare rete con le altre realtà del territorio nelle quali vedono colleghi e non dei competitor. Mi sembra un bellissimo messaggio di speranza. I Millennial, la generazione Y, sembra capace di superare il paradosso del "piccolo è bello se rimane piccolo". Sono la prima generazione che ha studiato all'estero come regola e non come eccezione, sono entrati in azienda in un contesto storico di sole avversità; eppure, ha scelto di fare impresa in Italia e di farlo con gli occhi e le orecchie aperti al confronto.

Con la veste di presidente del Gruppo Giovani si troverà presto a dialogare con le istituzioni centrali ed esponenti del Governo. Quale messaggio vorrebbe fosse ben chiaro a chi struttura politiche per le nuove generazioni?

Che le associazioni non sono luoghi da campagna elettorale. Sono contenitori da cui attingere per strutturare politiche di reale utilità e sviluppo del paese. Vorrei invitare la politica a frequentare con più assiduità la vita in fabbrica per conoscere il territorio, per comprendere gli strumenti di welfare da incrementare, per sviluppare adeguate infrastrutture e discutere realmente di mobilità, per toccare con mano le professionalità di cui si ha bisogno e la formazione di chi esce oggi dai nostri istituti professionali e così via. In fabbrica c'è una buona parte della vita vera.

Io sono 15 anni che vivo la fabbrica e l'ho vista trasformarsi tantissimo. La politica ha cambiato forse la propria struttura interna ma non il rapporto con i propri elettori. È rimasta statica.

Ghibellini ma l'Italia può ancora essere un paese per giovani?

“La nostra gioventù ama il lusso, è maleducata, si burla dell'autorità e non ha alcun rispetto degli anziani. I bambini di oggi sono dei tiranni. Non si alzano quando un vecchio entra in una stanza, rispondono male ai genitori, in una parola sono cattivi” e ancora “Non c'è più alcuna speranza per l'avvenire del nostro Paese se la gioventù di oggi prenderà il potere domani, poiché questa gioventù è insopportabile, senza ritegno, terribile”. Nessun sociologo del terzo millennio.

Ma rispettivamente frasi di Socrate e Esiodo.

Già gli antichi greci davano per spacciata la società che vedevano strutturarsi davanti ai loro occhi. E parliamo di 2400 - 2800 anni fa.

Sono frasi che ricorrono quando a esprimersi sui giovani sono le generazioni più mature. Se per molti secoli il divario è stato di costume e linguaggio, oggi la distanza è dettata anche dai nuovi luoghi di incontro e di discussione.

Ma sì, l'Italia è e deve essere un paese per giovani.

Ma torniamo a Lei. Sogni nel cassetto?

Un cambio di mentalità. Siamo una generazione spartiacque tra il vecchio e



il nuovo mondo. Conosciamo ciò che c'era e abbiamo sperimentato cosa ci sarà. Ci spetta un ruolo attivo su tutti i tavoli di discussione.

E se non avesse seguito le orme di famiglia, che carriera avrebbe intrapreso?

La rock star.

Michele – a questo punto abbassiamo le barriere anche noi – accoglie tra le braccia la figlia finalmente uscita da scuola e corsa dal papà.

Mi sarebbe piaciuto intraprendere una carriera musicale.

Spiega poi ricomponendosi e salutandoci.■

La Giunta nominata dal presidente Michele Ghibellini è composta da:

Matteo Manzardo - vicepresidente vicario (Vicenza)

e dai consiglieri:

- Anna Supino (Mantova)
- Francesco Buscaini (Federlazio)
- Mirko Montagna (Cremona)
- Emanuele Mirabella (Monza Brianza)
- Saverio D'Ercole (Basilicata)
- Giorgio Bevilacqua (Bari)
- Francesco Pieri (Umbria)

NUOVE ALLEANZE IN CATALOGNA PER LE PMI VENETE

Confimi Industria Veneto ha incontrato PIMEC, l'Associazione delle PMI catalane. Il presidente **Alessandro Trentin**: «*Ci sono importanti opportunità di collaborazione che presto concretizzeremo in nuovi progetti congiunti*»

Una delegazione di Confimi Industria Veneto guidata dal presidente **Alessandro Trentin** ha visitato nei giorni scorsi la Catalogna per un confronto con **Antoni Cañete Martos** presidente di PIMEC, l'Associazione delle piccole e medie imprese catalane. L'incontro ha sancito la reciproca volontà di avviare una collaborazione futura, aprendo le porte a nuovi progetti condivisi con l'obiettivo di creare un vero e proprio asse tra le PMI delle due regioni. «*Il primo incontro è stato molto positivo – commenta **Alessandro Trentin** –: è di grande interesse reciproco la possibilità di cooperare. Ora, sulla base dell'intesa di massima che abbiamo raggiunto, i tecnici delle nostre Associazioni andranno a formalizzare un protocollo d'intesa da sottoscrivere in tempi brevi, per poi iniziare la nostra collaborazione su progetti più specifici. L'obiettivo è mettere a punto una piattaforma di lavoro condivisa per agevolare gli imprenditori catalani e veneti a trovare occasioni d'affari comuni.*»

Un rapporto di collaborazione basato sul riconoscimento delle reciproche qualità e potenzialità: «*Da un lato il grande interesse verso la qualità e la tecnologia delle aziende venete – sottolinea **Trentin** –, dall'altra le imprese Catalane possono offrire importanti opportunità sia per la qualità dei loro prodotti, sia per il rapporto privilegiato che storica-*



da sinistra Alessandro Trentin, Antoni Cañete Martos *mente hanno con l'immenso mercato dell'America Latina. Questo è solo il primo passo di un'intesa che sono certo porterà grandi risultati per gli imprenditori di entrambe le Associazioni.*■



CATTOLICA
ASSICURAZIONI

DAL 1896



**IL FUTURO
CI ASPETTA.
FACCIAMOCI TROVARE PRONTI
CON ACTIVE BENESSERE.**



Migliora il tuo stile di vita e **proteggi la salute**, il tuo bene più prezioso. Sentiti pronto per ciò che la vita ti riserva con Active Benessere di **Cattolica Assicurazioni**.

Scopri di più su cattolica.it

Messaggio pubblicitario.
Prima della sottoscrizione leggere il set informativo su cattolica.it



PRONTI ALLA VITA. | Cattolica Assicurazioni    | Scarica l'App 



Apidonne **Marisa Smaila** Eletta nuova presidente

Imprenditrice nel campo della metalmeccanica, raccoglie il testimone da Federica Mirandola, per tre anni figura di riferimento del Gruppo di imprenditrici di Apindustria Confimi Verona

È Marisa Smaila la nuova presidente di **ApiDonne di Apindustria Confimi Verona**. Raccoglie il testimone da **Federica Mirandola**, per tre anni figura di riferimento del **Gruppo di imprenditrici** nato nel 2008 con la finalità di promuovere il ruolo e l'immagine delle donne con responsabilità d'impresa per divenire centro di aggregazione e di confronto sull'imprenditorialità femminile.

Amministratore unico e socio di maggioranza di Tekno Mecc Srl con sede a Villafranca, **Marisa Smaila** è imprenditrice nel campo della metalmeccanica, nel settore della lavorazione lamiere per conto terzi. È inoltre socia fondatrice di Talentum, associazione di volontariato senza scopo di lucro costituita nel 2021 per supportare le micro e piccole imprese che si trovano in una situazione di emergenza.

«Sono orgogliosa di far parte di questo gruppo di donne imprenditrici, che sono molto onorata di potere rappresentare. Mi auguro che, alla fine del nostro percorso, saranno altrettanto orgogliose di essere state rappresentate da me», ha commentato la neoeletta, che rimarrà in carica per i prossimi



tre anni, ringraziando per la fiducia accordata nel corso dell'assemblea che si è tenuta a Villa Quaranta. Ad affiancare Smaila sono undici consigliere che hanno deciso di mettersi al servizio dell'associazione. Ad esse si aggiungono altrettante donne che partecipano attivamente alle varie attività proposte dal Gruppo. «Abbiamo dimostrato che, lavorando assieme, si ottengono risultati importanti. Siamo imprenditrici, mamme, sorelle, figlie che hanno voglia di mettersi in gioco, sfidando stereotipi che fanno di noi delle perenni rivali», ha aggiunto, ribadendo il valore del fare squadra valorizzando capacità organizzative, sensibilità ed empatia proprie dell'essere donne. «Ognuna di noi, con l'aiuto di tutte, sarà un soggetto impor-

NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO

Silvia Baratella Simba Paper Design

Debora Botteon Agv Marmi e Graniti S.r.l.

Luisa Di Giovanni Berti S.n.c.

Liliana Gatteri Mollificio Adige S.r.l.

Chiara Maffioli Scatolificio Maffioli e Turrina S.p.a.

Federica Mirandola Mirandola Filettature S.r.l.

Nadia Ragno Zeno S.r.l.

Paola Ruffo Agritex S.r.l.

Marina Scavini Savim Europe S.r.l.

Nicoletta Scavini Lerice S.r.l.

Stefania Toaldo Monteverde cooperativa sociale



tante per le nuove iniziative che verranno proposte – ha concluso la presidente –. Nel comune obiettivo di fare rete, di arrivare ad essere un punto di riferimento per le altre imprenditrici nuove e future, di portare la conoscenza del nostro territorio, delle nostre realtà imprenditoriali e soprattutto della forza che sprigioniamo ad essere unite per un bene comune». ■



da sinistra: Federica Mirandola, Vincenza Frasca e Marisa Smaila

Federica Mirandola: «*ApiDonne continuerà nella sua opera incessante per il bene di tante imprenditrici presenti e future*»

«*Rappresentare il Gruppo ApiDonne è stato un grande piacere e al tempo stesso un immenso onore*». Ha commentato così **Federica Mirandola**, la conclusione del mandato come presidente ApiDonne Confimi Verona. Tre anni segnati da cambiamenti profondi, anche a livello sociale, e dall'emergenza sanitaria che ha portato inevitabili mutamenti nelle economie del mondo.

«*Abbiamo vissuto e ancora stiamo affrontando momenti difficili*», ha proseguito, la presidente uscente. «*Nonostante tutto, però, abbiamo continuato a perseverare. Abbiamo affrontato vere e proprie sfide, dimostrando ancora una volta quanto una donna possa essere flessibile e dinamica. Abbiamo agito su "noi stesse", arricchendo le nostre skills, sia sul piano culturale sia su quello operativo*», ha sottolineato.

L'imprenditorialità femminile è grande portatrice di cultura, lavoro, benessere. E deve essere continuamente alimentata, con nuove idee: «*In questi anni, abbiamo e stiamo lottato per fare assumere alla nostra professione un ruolo*

centrale – ha rimarcato –. *Abbiamo sfruttato questo periodo di grande propositività nei confronti dell'imprenditoria femminile, facendoci notare al momento opportuno attraverso informazione, iniziative ed eventi pubblici che hanno riscosso enorme successo*». Risultati raggiunti, ha aggiunto **Mirandola**, «*grazie alla collaborazione, grazie alle colleghe del Consiglio e a tutti i colleghi di Apindustria Confimi Verona, attuali e passati, che desidero ringraziare. Il loro lavoro e loro professionalità, nonché la loro dedizione, garantiscono il funzionamento di ApiDonne*».

Nel passare le consegne, ha ricordato: «*Per poter volgere la nostra opera e far lavorare bene un gruppo, servono un grande spirito di appartenenza, uno spiccato senso del dovere e un amore profondo per quello che essa rappresenta. Dimostrandomi fiducia e consigliandomi, mi hanno trasmesso passione ed energie per svolgere al meglio il mio mandato*». E ha concluso: «*Il testimone ora passa alla nuova presidente alla quale auguro un'esperienza entusiasmante, arricchente e motivante come è stata la mia. ApiDonne continuerà nella sua opera incessante per il bene di tante imprenditrici presenti e future. Mai arrendersi!*».

Vincenza Frasca: «*Noi donne dobbiamo tutte remare nella stessa direzione*»

«*Se vuoi veramente qualcosa e raggiungere un obiettivo, attraverso l'impegno è possibile raggiungere il successo*», ha fatto notare **Vincenza Frasca**, presidente del Gruppo donne di Confimi Industria e vicepresidente di Confimi Industria, scelta a presiedere l'assemblea che ha portato al rinnovo delle cariche del gruppo ApiDonne. Una elezione importante, ha affermato: «*Noi non siamo un partito politico, con diverse fazioni. Ma dobbiamo tutte remare nella stessa direzione, senza mettere in secondo piano il nostro lavoro*». Anche alla luce di questo, ha precisato **Frasca**, «*è fondamentale che le donne collaborino tra loro. Con passione, concentrazione e unione*».



Si apre una nuova era nella consapevolezza assicurativa

Entra nel nostro sito
e valuta le tue priorità



Noi sapremo come indicarti
le migliori soluzioni



VA **VIANI**
ASSICURAZIONI

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

www.vianiassicura.it  

Scuola per l'imprenditoria 2022

I trend del futuro!

Come ApiGiovani siamo tra i fondatori della Scuola per l'Imprenditoria e anche quest'anno abbiamo sostenuto il progetto giunto alla 14esima edizione. Ai Gruppi Giovani di Apindustria, Confcommercio, Ance, Confcooperative, Casartigiani, Confagricoltura, Ordine degli Ingegneri e Ordine degli Architetti si sono aggiunte l'associazione dei farmacisti Agifar e dei dottori commercialisti Ugdg Verona. La Scuola si concentra su competenze cognitive (conoscere e capire per individuare soluzioni), realizzative (agire e guidare verso le soluzioni), relazionali (saper interagire con gli altri) e nello specifico su: assertività, autocontrollo emotivo, autonomia e tattica, capacità decisionali, capacità di relazione, empatia e sensibilità, flessibilità e fiducia, negoziazione efficace, leadership, pensiero laterale, project management, teamwork, visione strategica. Crediamo fermamente che nella collaborazione nata tra le varie categorie dei gruppi giovani si trovi il "segreto" del successo della Scuola per l'Imprenditoria.

Il progetto 2022 è mirato a sviluppare la conoscenza e la consapevolezza dei Trend del Futuro, affinché i giovani imprenditori possano acquisire competenze di una sorta di Leadership del Futuro in grado di valutare ciò che succede sui mercati e intervenire all'interno delle organizzazioni. L'obiettivo è lo sviluppo di alcune competenze imprescindibili per i giovani imprenditori di oggi e offrire spunti pratici nella propria realtà aziendale.

MODELLO FORMATIVO: PARTECIPATIVO, CONTRIBUTIVO, ESPERIENZIALE

Il metodo della formazione esperienziale e le tematiche delle soft skill sono considerati vincenti, come pure la presenza di testimonianze (imprenditoria-

SCUOLA PER L'IMPRENDITORIA

PERCORSO 2022

I TREND DEL FUTURO

4 giornate in modalità esperienziale

- 1 28 MAGGIO
VENDERE OGGI
- 2 18 GIUGNO
BLOCKCHAIN E METAVERSO
- 3 17 SETTEMBRE
SELF MANAGEMENT E OWNERSHIP
- 4 15 OTTOBRE
ATTIRARE E TRATTENERE TALENTI

+2 Incontri di approfondimento promossi da VECOMP e BANCO BPM

li e/o di altri settori – dallo sport, alla musica, al food) anche attraverso la visita in azienda, sospesa nelle ultime edizioni causa pandemia. Pertanto, la metodologia di base per tutto il percorso rimane ancorata al modello esperienziale del ciclo di Kolb, con il focus sul comportamento, sul vissuto e sulle abilità personali dell'individuo. Questo tipo di formazione mira a sviluppare maggiormente le competenze personali, relazionali e sociali degli individui, skill oggi più che mai necessarie e complementari rispetto alle competenze tecnico-professionali date ormai per scontate.

SOFT SKILL

Il percorso viene declinato tenendo

conto della storia della SPI, che negli anni passati ha sviluppato tematiche di sostenibilità e inclusione. Il DNA della SPI, costruito in oltre 10 anni di percorsi formativi, impone che le competenze sulle quali lavorare (correlate alle esperienziali) siano sempre orientate alla fattibilità da parte di tutti i partecipanti, che appartengono a esercitazioni e alle attività tipologie diverse di aziende per attività svolte, dimensioni, target di clienti, ecc. il valore aggiunto della SPI resta sempre quello di poter entrare in contatto con realtà diverse, per poter ragionare "fuori dal coro". A tal proposito la scuola si concentra su competenze cognitive (conoscere e capire per individuare soluzioni), realizzative (agire

e guidare verso le soluzioni), relazionali (saper interagire con gli altri) e nello specifico su: assertività, autocontrollo emotivo, autonomia e tattica, capacità decisionali, capacità di relazione, empatia e sensibilità, flessibilità e fiducia, negoziazione efficace, leadership, pensiero laterale, project management, teamwork, visione strategica.

DAY 1 – 28 maggio 2022

VENDERE OGGI

Lo sviluppo del moderno retail tra fisico, digitale e multicanalità 09.00-

- Formazione = Lucia Casadei
- Esperienza = esercitazioni sul tema e BUSINESS RETAIL GAME. Caccia al tesoro e vendita degli oggetti ritrovati a dei clienti (attori).
- Location = loggia Rambaldi a Bardolino

DAY 2 – 18 giugno 2022

BLOCKCHAIN E METAVERSO

Un trend imprescindibile per qualsiasi impresa

- Formazione = Antonio Scuderi (docente di Sviluppo d'Impresa e Realtà Digitale ed Estesa presso Istituto Europeo di Design, Treccani Academy e Link Campus University e amministratore delegato di Art Glass per la realtà aumentata in campo culturale e turistico.)
- Esperienza = ESPERIENZA REALTÀ AUMENTATA. Visita dei siti storici e culturali gestiti a Fondazione Ugo da Como di Lonato del Garda.
- Location = castello di Lonato (BS)

DAY 3 – settembre 2022

SELF MANAGEMENT E OWNERSHIP

Modelli organizzativi di valorizzazione dell'individuo

- Formazione = Pietro Antolini (esperto di miglioramento continuo e modelli di

organizzazione aziendale efficienti).

- Esperienza = RIVER CHALLENGE I team partiranno lungo il fiume Adige, sperimentando la navigazione in autonomia.
- Location = Valdadige

DAY 4 – 15 ottobre 2022

ATTRARRE E TRATTENERE I TALENTI

Rendere i collaboratori felici e produttivi L'evoluzione dell'organizzazione verso modelli più partecipativi e self-management. quotidiana.

- Formazione = Leonardo Frontani (facilitatore) altra testimonianza reale e concreta di applicazione in azienda dell'employer branding
- Esperienza = COCKTAIL CHALLENGE attività in cui si deve costruire la "macchina della complessità" prendendo in considerazione obiettivi e vincoli precisi dati sull'esecuzione del lavoro
- Location . Museo Nicolis.■



Vorresti avere un sito web che lavora per te ogni giorno portandoti sempre nuovi contatti?

Un sito web bello, al passo con i tempi, ricco d'informazioni **non è sufficiente** per andare oltre la bella vetrina.

Grazie al nostro Digital Report **capirai come posizionarti** al meglio analizzando il tuo settore, la concorrenza, i canali dove essere presenti e adottare la giusta strategia.

Potrai quindi **far lavorare bene il tuo sito web, i tuoi canali social e tutto il resto della comunicazione** al fine di avere costantemente nuovi contatti interessati al tuo servizio o prodotto.

Richiedi una call per una prima consulenza **gratuita** su **onmatik.com**

ONMATIK
Comunicazione e Marketing



A Scuola di Impresa

avvicinare il mondo scolastico al mondo produttivo

Patrizia Aquironi *Presidente Apindustria Confimi Verona distretto Legnago*

Le imprese si sono raccontate agli studenti in incontri digitali. Far conoscere ai giovani e al mondo della scuola il tessuto imprenditoriale del territorio è l'obiettivo dell'iniziativa – realizzata nell'ambito delle progettualità volte a rafforzare l'interazione ed il confronto tra il mondo scolastico e il mondo produttivo – rivolta agli studenti ed ai loro docenti.

*«L'impegno e la professionalità che ogni imprenditore mette nella propria attività – come ricorda **Patrizia Aquironi** – è il risultato di esperienze e inciampi che permettono di rivedere e di riassetare gli obiettivi e le strategie, allo stesso tempo i risultati sono*

il frutto di un lavoro di squadra di risorse interne ed esterne all'azienda. Le risorse interne vanno scelte e formate, molto spesso dimentichiamo che la formazione inizia nelle scuole e che gli studenti rappresentano opportunità di sviluppo e di crescita». Per questo motivo **Apindustria Confimi Verona distretto di Legnago** investe tempo ed energia nel far sì che la distanza fra la scuola e le imprese si accorci e sia possibile trasferire, ai futuri collaboratori, coscienza di cosa siano le imprese oggi e cosa si possa realizzare con il lavoro di squadra. Questo l'obiettivo degli **incontri tenuti on line con 11 istituti tra licei tecnici e professionali della provincia di Verona e Rovigo**



nel marzo scorso, in collaborazione con **GiGroup**.

Le aziende della meccatronica e dell'automazione industriale, dell'ar-



Queste le impressioni delle aziende aderenti

Frigoveneta
Italsicurezza
Lenze
Martini Mobili
Seven Sedie

Abbiamo voluto offrire ai giovani una visione del mondo del lavoro, della cultura aziendale e del fabbisogno di competenze richiesto dalle imprese; ispirare e motivare gli studenti e fornire loro spunti di riflessione in merito alle opportunità di compiere specifici percorsi di studio, personali e professionali. Lodevole iniziativa, con possibili sviluppi tra i quali quello di portare l'azienda dagli studenti anche in versione "dal vivo" con riprese in diretta delle fasi produttive. Siamo fiduciosi che questo progetto possa estendersi ed avvicinare sempre di più l'impresa agli studenti, ed insieme agli insegnanti, consenta di offrire ai giovani ulteriori strumenti di valutazione nel pianificare il loro futuro professionale. Abbiamo cercato di incuriosire gli studenti, presentando le differenti funzioni aziendali e la loro forte interazione, evidenziando quale sia in prospettiva il contributo dei giovani allo sviluppo dell'azienda, con casi reali. Se ci siamo riusciti – sottolineano gli imprenditori – il nostro scopo è stato raggiunto.■

redamento, della sicurezza e della protezione, della progettazione e realizzazione dei sistemi di refrigerazione hanno coinvolto ragazzi, ragazze e insegnanti aprendo virtualmente le porte delle loro aziende con l'intento di fare respirare aria di impresa. L'obiettivo è quello di poter continuare su questa strada portando gli studenti nelle aziende e le aziende nelle classi, finalmente in presenza, ed arrivare magari a simulare insieme situazioni d'impresa.





ADVANCED MIXING TECHNOLOGIES



fax 045 907427
www.albrigi.it




Albrigi



Master Plants



Mixer


MADE IN ITALY



A world of services

 **SCHOOL**
TECHNICAL COURSE

 **TRAINING**
CONTINUOUS TRAINING

 **MEETING**
TECHNICAL MEETINGS

 **ACADEMY**
INTERNATIONAL EXCELLENCE ACADEMY

 **RENT**
RENTAL SERVICE



Il codice della crisi d'impresa entra in vigore

Pesanti responsabilità per soci e amministratori in assenza di “adeguato assetto”

Luigi Malachini *per Rete di Impresa PMI4.0 Ceo ghostCFO*

L'adozione di “adeguati assetti”, meccanismi di difesa dalla crisi previsti dal Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (D. lgs 14/2019), è stata oggetto di grande confusione ed incertezza, ma la situazione cambia in maniera definitiva **dal 14 luglio 2022, data in cui anche l'Italia dovrà adottare e rendere operativa la direttiva EU Insolvency a tutela dei creditori aziendali.** Sino ad oggi imprese e imprenditori hanno “dribblato” il tema (di cui si sarebbero dovuti interessare sin dal 2019) grazie alla confusione derivata dalle continue proroghe e dalla mancanza di una puntuale definizione di “adeguati assetti anti crisi”, ma **il consiglio dei ministri ha approvato lo schema del decreto legge** che mette fine ad ogni incertezza. Con una apposita integrazione dell'art. 3 del Codice della crisi e dell'insolvenza, vengono infatti chiariti i contorni di quello che ogni imprenditore (individuale, collettivo, e persino agricolo) **sarà tenuto ad attuare per essere in regola con la legge.**

Cosa devono contenere gli adeguati assetti

Ai fini della tempestiva rilevazione dei sintomi di crisi e del perseguimento della continuità aziendale, lo schema di decreto indica che **gli assetti sono da ritenersi adeguati quanto con-**

sentono:

- 1.** di rilevare eventuali squilibri di carattere patrimoniale o finanziario;
- 2.** verificare la non sostenibilità dei debiti e l'assenza di prospettive di continuità aziendale per i successivi 12 mesi;
- 3.** verificare la presenza di segnali di allarme indicati all'art. 3 comma 4 del CCII, ovvero:
 - debiti per retribuzioni scaduti da almeno 30 giorni pari a oltre la metà dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni stesse;
 - debiti verso fornitori scaduti da almeno 90 giorni di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti;
 - esposizioni scadute o sconfiniate nei confronti delle banche e degli altri intermediari finanziari scadute da più di 60 giorni purché rappresentino complessivamente almeno il 5% cento del totale delle esposizioni;
 - verificare la presenza di una o più esposizioni previste dall'art. 25-novies, comma 1 del CCII che riguarda le segnalazioni dei creditori pubblici qualificati (i quali dovranno segnalare all'imprenditore la necessità di aderire alla Composizione Negoziata della Crisi). **Le soglie di segnalazione dei creditori pubblici qualificati sono vigilate da Inps, Agenzia Entrate ed Agente Riscossore;**
- 4.** ricavare le informazioni necessarie

a seguire la lista di controllo particolareggiata e a effettuare il test pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento di cui alla disciplina della composizione negoziata.

Conseguenze per l'imprenditore

Quanto sopra implica che **l'imprenditore si doti di strumenti che gli consentano di raccogliere, catalogare ed analizzare le informazioni** sia attuali che prospettive con un orizzonte temporale di 12 mesi dalle quali si possa cogliere qualsiasi tipologia di difficoltà, **di tipo sia economico che finanziario**. Al fine della costituzione dell'adeguato assetto aziendale, di particolare rilevanza sono quindi i sistemi informatici che consentono il monitoraggio della tensione finanziaria aziendale, rilevabile in primo luogo dall'analisi periodica della centrale rischi di Banca d'Italia, dalla verifica pe-

riodica dei dati contabili, e per la proiezione dei flussi di cassa a 12 mesi.

Conseguenze per soci e amministratori

Tutte le analisi di cui sopra dovranno essere riportate su report a data certa che possano essere fatte valere in giudizio al fine di permettere ad amministratori e soci di dimostrare di aver svolto il loro operato come previsto dalla legge in quanto il codice prevede che la responsabilità del monitoraggio e degli assetti sia in capo ai soggetti di cui sopra. **In assenza di una prova** che dimostri l'avvenuto "costante" monitoraggio in base alle indicazioni stabilite dal decreto, **amministratori e soci diventano patrimonialmente responsabili in via illimitata per tutti i debiti che l'azienda ha verso terzi**: dipendenti, fornitori, banche, stato, ecc., ovvero dovranno rispendere di tasca propria.■



consultBANK®

since 1987 broker house system

TOP LEASING

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

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

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

CONTATTI

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



Risorse e investimenti per dare nuovo slancio all'istruzione e alla formazione professionale e tecnica

Luca Ghibellini *Presidente Confimi Industria Metalmeccanici*

Come Apindustria Confimi Verona rappresentiamo oltre 800 Piccole e Medie Imprese di Verona e provincia e come Associazione e in qualità di imprenditori, in questi anni abbiamo sempre voluto mantenere aperto il dialogo con il mondo dell'Istruzione professionale e tecnica e della Formazione Professionale (IP, IT, IeFP).

Abbiamo aperto ai docenti, ai genitori e agli studenti le porte delle nostre aziende perché potessero viverne la quotidianità e conoscerne le opportunità.

Le PMI stanno affrontando una fase di continua trasformazione, che ha avuto ulteriore impulso con la pandemia e che rappresenta soltanto la tappa di un'evoluzione non ancora conclusa. **Gli imprenditori stanno investendo molto in innovazione, per mantenere livelli alti di competitività, ma le macchine hanno bisogno di personale qualificato per farle funzionare.**

Senza questi presupposti, manifattura e PIL non potranno crescere adeguatamente.

Le imprese sono cambiate, stanno cambiando e continueranno a cambiare in maniera anche repentina. **Non si può dire lo stesso dell'Istruzione** (IT e IP) e dell'Istruzione e Formazione Professionale che, nel tempo, non è riuscita a tenere il passo con il mercato del lavoro, con l'aggiornamento dei docenti e delle strumentazioni didattiche a disposizione degli studenti.

Non meno importante è favorire la cultura d'impresa nelle nuove generazioni, **affinché possano scegliere con consapevolezza un percorso formativo adeguato alle proprie capacità, a garanzia anche di una professione sicura e appagante.**

Per fare questo servono maggiori risorse e investimenti sull'Istruzione (professionale e tecnica) e sull'Istruzione e Formazione Professionale. Come imprenditori, ritieniamo

questo passaggio fondamentale non solo per il futuro delle nostre aziende, ma del Paese in generale. In particolare riteniamo che per avvicinare i giovani all'impresa e alla sua cultura sia fondamentale potenziare l'orientamento degli alunni delle scuole medie. A nostro parere un orientamento efficace deve indurre i giovani studenti di terza media (e le loro famiglie) a riflettere e a capire quali siano le loro reali attitudini, abilità, passioni e aspirazioni per il futuro. Tale mancanza di orientamento efficace genera un numero ridotto di iscrizioni, soprattutto negli Istituti professionali, che poi si traduce in un numero ridotto di diplomati.

Quando le nostre PMI si rivolgono alle suddette scuole per la ricerca di diplomati, si sentono rispondere che sono tutti già occupati e che non sono in grado di soddisfare più della metà delle richieste provenienti da aziende che cercano questi profili professionali.

I dati Istat relativi a gennaio 2022 rivelano che il numero di occupati è sostanzialmente stabile al 59,2% rispetto al mese precedente. In generale, in calo è il tasso di disoccupati che, tra i giovani tra i 15 e i 24 anni, si abbassa al 25,3%. **Aumentano però gli inattivi** nell'età compresa tra i 15 e i 64 anni. Realtà che si scontra con la difficoltà, ormai cronica, che riscontriamo noi imprenditori nel trovare personale specializzato da inserire nelle PMI.

Gap che si scontra con un calo demografico preoccupante: l'effetto della denatalità certificata dall'Istat avrà conseguenze pesanti sulla scuola ma è già evidente nella progressiva diminuzione delle iscrizioni.

I dati sopra riportati sono particolarmente allarmanti per l'Istruzione e per la Formazione professionale (nei settori industriali meccanico, elettrotecnico e della manutenzione), che più di altre tipologie di scuola soffrono del calo di iscrizioni.

In questo panorama, come Apindustria Confimi Verona chiediamo maggiore attenzione e sensibilità nei confronti dell'Istruzione professionale e tecnica e dell'Istruzione e Formazione Professionale, attraverso un investimento fondamentale e coraggioso che abbia ricadute concrete sull'adeguamento delle strutture dedite alla formazione, sull'aggiornamento dei docenti, sull'alternanza scuola-lavoro (oggi PCTO), sull'apprendistato, sull'Orientamento



efficace nelle scuole medie, sul mantenimento di un dialogo con i genitori sulle opportunità occupazionali offerte dalle PMI, con gli imprenditori ad indicare la direzione da seguire. **È necessario investire su una formazione specifica, al passo coi tempi, che possa veramente far crescere i ragazzi, coinvolgerli e renderli protagonisti del sistema industriale italiano di domani.** Apindustria Confimi Verona, da parte sua e attraverso le sue PMI, si rende disponibile ad avviare forme di collaborazione più strette con le scuole del territorio al fine di individuare le modalità più idonee sulla base delle peculiarità e delle specificità di ciascuna scuola. ■

Continuità di internet e telefonia fissa.
Anche in caso di guasto!

Scopri cosa possiamo fare per te!
Convenzione soci Apindustria

**Voucher
Connettività***

fino a **2.500€**
per P.IVA e PMI

informazioni

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



il tuo partner per le telecomunicazioni



La sostenibilità fa il suo ingresso nel processo di concessione del credito alle imprese

L'impatto su banche e imprese delle nuove Linee Guida EBA (European Banking Authority) in tema di concessione e monitoraggio del credito

Vittorio Rigotti *Vicedirettore Fidi Nordest*

La sostenibilità è un argomento che ha ritrovato nuova dignità e attenzione a livello istituzionale e che sta diventando sempre più centrale nell'attuale dibattito economico e politico.

Il tema della sostenibilità ha fatto il suo ingresso anche nel processo di concessione e di monitoraggio del credito alle imprese con la pubblicazione da parte dell'EBA (*European Banking Authority*) delle nuove Linee Guida per la concessione e il monitoraggio del credito (*Guidelines on Loans Origination and Monitoring LOM*), che prevedono l'adozione da parte di banche e Intermediari finanziari di processi valutativi che estendono l'analisi creditizia delle controparti da affidare a fattori nuovi e diversi rispetto a quelli tradizionali. Il termine ultimo per l'entrata a regime dei nuovi sistemi valutativi è previsto al 30.06.2024.

La valutazione di sostenibilità ESG

Tra i principali strumenti di valutazione che saranno introdotti dalle banche nei prossimi mesi assume particolare rilevanza la **valutazione di sostenibilità ESG** (*Environmental - Social - Governance*), che ha lo scopo di misurare, tramite un indicatore sintetico, la capacità dell'impresa di gestire, in ottica attuale e prospettica, le tematiche **ambientali**, **sociali** e di **governance** e le conseguenti ricadute economiche, finanziarie e patrimoniali. Tale valutazione sarà complementare al rating tradizionale e avrà l'obiettivo di arricchire il corredo informativo a disposizione dei soggetti finanziari, contribuendo a migliorare le valutazioni aziendali, ottimizzare le scelte di investimento e calmierare il rischio di credito.

Perché la valutazione di sostenibilità ESG è importante per le imprese

Il tema della sostenibilità ESG è strategico per le banche ma a breve lo diventerà anche per le imprese per una serie di motivazioni:

1. aumenterà la consapevolezza dei rischi aziendali in ottica attuale e prospettica;
2. migliorerà il profilo reputazionale dell'impresa nei confronti degli stakeholders, dei finanziatori e dei potenziali investitori;
3. faciliterà l'accesso al credito e ai mercati finanziari;

QUALI VARIABILI CONSIDERA



4. contribuirà all'abbattimento dei costi finanziari;
5. migliorerà la valutazione dell'impresa da parte dei fornitori nazionali ed esteri;
6. assumerà importanza strategica all'interno delle filiere e nei rapporti di subfornitura con grandi imprese sia italiane che europee, che sono già fortemente orientate su queste tematiche.

Il percorso verso la sostenibilità ESG proposto da Fidi Nordest

Grazie all'esclusiva partnership con Cerved Rating Agency Spa, Fidi Nordest propone alle imprese un percorso strutturato e graduale verso la sostenibilità ESG che prevede le seguenti tappe:

- Fase 1** ESG assessment per imprese che non pubblicano informazioni non finanziarie, che conduce all'assegnazione di un giudizio sintetico di rischio e performance ESG;
- Fase 2** redazione del bilancio di sostenibilità secondo i principi GRI (Global Reporting Initiative);
- Fase 3** attribuzione del rating ESG. ■

Fidi Nordest 04441838600 - credito@fidinordest.it

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



CAROTO e le arti tra Mantegna e Veronese

Ebbe sempre Giovan Francesco grande opinione di sé, onde non avrebbe messo in opera per cosa del mondo cosa ritratta da altri"

(Giorgio Vasari, *Le Vite*, 1568)



Dal 13 maggio al 2 ottobre 2022 a Verona, nel Palazzo della Gran Guardia, è aperta al pubblico una grande esposizione su **Giovan Francesco Caroto** (1480 circa -1555).

È la prima mostra dedicata all'artista, con oltre 120 opere provenienti da alcune delle più prestigiose collezioni italiane ed estere, che presenta l'evoluzione del pittore, seguendolo dagli esordi giovanili al riconosciuto ruolo di artista. Attraverso una serie di interventi conservativi sostenuti per la mostra e un'estesa campagna di analisi diagnostiche, l'esposizione diventa anche l'occasione per dare un contributo alla salvaguardia della sua opera e per approfondire la conoscenza dell'operatività tecnica del pittore. Il progetto espositivo è frutto di ricerche che hanno coinvolto vari

istituti del sistema museale veronese, accanto a un'ampia rete di collaborazioni interistituzionali e prestiti nazionali e internazionali, con un ruolo cruciale svolto da due partner scientifici, i musei di Palazzo Ducale di Mantova e del Castello Sforzesco di Milano, testimoni del valore dell'esperienza itinerante di Caroto, che esercitò la sua attività artistica proprio tra le città di Verona, Mantova e Milano.

L'arte a Verona nella prima metà del XVI secolo, fiorita tra i due giganti Mantegna e Caliari, è un periodo ancora per molti aspetti da indagare. Non mancarono in quegli anni figure di grande qualità e di personalità inconfondibile, soprattutto nel campo della pittura e della miniatura. Anche nel campo dell'architettura si assiste a un rapido adeguamento linguistico

sulle formule più moderne grazie a personalità come Gian Maria Falconetto e Michele Sanmicheli.

Tra tutte queste figure di artisti, **Giovan Francesco Caroto** emerge come la più interessante e la più complessa. Il profilo a lui dedicato da Giorgio Vasari permette di seguire il suo percorso di formazione artistica. Intelligente, curioso, spiritoso, vagabondo, fu a Mantova, alla corte dei Gonzaga, sotto l'egida di Mantegna; a Milano, al servizio di Antonio Maria Visconti; a Casale Monferrato, alla corte del marchese Guglielmo IX Paleologo. Conobbe e apprezzò la pittura fiamminga e nordica (tra Milano, Verona e Venezia), ma anche Raffaello e i suoi seguaci. Esercitò la pittura, la miniatura, il disegno naturalistico, la medagliistica, la statuaria. Si dedicò soprattutto



terza pagina

alla pittura devozionale pubblica e privata (pale d'altare, Madonne con il bambino), ma raggiunse forse i suoi esiti più personali e felici nel ritratto e nella pittura di paesaggio.

I curatori della mostra **Francesca Rossi, Gianni Peretti, Edoardo Rossetti**, evidenziano il ruolo di primordine dell'artista: *"Giovan Francesco Caroto è l'emblema della capacità degli artisti veronesi di muoversi su aree geografiche diverse della Penisola riuscendo a contaminare quanto appreso in gioventù e inserendo la loro città in una complessa rete di relazioni artistiche. Inoltre, la biografia di Giovan Francesco Caroto è in qualche modo*



emblematica per comprendere l'evoluzione dei fatti artistici padani durante i primi quattro decenni del XVI secolo. La sua formazione e i suoi spostamenti dimostrano l'importanza del sistema delle piccole corti italiane nella formazione del linguaggio della 'maniera moderna', ma soprattutto l'avvicendamento del ruolo guida nel paesaggio artistico italiano che si attua attorno alla metà del secondo decennio del Cinquecento, con il dialogo serrato e innovativo giocato tra Milano e Venezia. La mostra raccoglie per la prima volta a confronto gli esiti di anni di ricerche di studiosi dell'arte veronese e milanese sulle sfaccettate relazioni che hanno legato i due vivacissimi centri di produzione culturale dell'epoca".

Il percorso espositivo è articolato in sezioni che evidenziano momenti particolari della carriera di Caroto e significativi aspetti dei suoi interessi e della sua personalità artistica.



Sei sezioni hanno un impianto espositivo tradizionale, mentre tre ospitano installazioni multimediali.

1. Giovan Francesco Caroto, tra Verona e Mantova, all'ombra di Mantegna
2. In viaggio tra Milano e Casale Monferrato
3. Giovan Francesco e l'arte del ritratto
4. Giovanni Caroto pittore
5. Verona, gli anni della maturità
6. I Caroto e la famiglia Della Torre
7. Da Caroto a Paolo Veronese: nuovi orizzonti della pittura veronese
8. Giovanni Caroto testimone di antichità
9. Tra arti e scienze naturali: la bottega dello speziale e la Wunderkammer del museo Calzolari

All'interno delle sezioni si sperimentano modalità innovative per la narrazione, in particolare tramite tre installazioni multimediali, progettate in collaborazione con l'impresa creativa **Culturanuova**, per favorire l'ac-

cessibilità e l'approfondimento dei temi proposti anche attraverso l'utilizzo di tecnologie che permettono una fruizione immersiva da parte del pubblico:

- Le sinopie dell'*Annunciazione* di Giovan Francesco Caroto
- Caroto testimone di antichità
- Caroto speciale e la Wunderkammer del Museo di Francesco Calzolari. ■



Sede

Verona
Palazzo della Gran Guardia
Piazza Bra, 1

Apertura

13 maggio - 2 ottobre 2022

A cura di

Francesca Rossi - Direttore dei Musei Civici di Verona

Gianni Peretti - Storico dell'arte

Edoardo Rossetti - Scuola Universitaria Professionale Svizzera Italiana-SUPSI Lugano

Ci sta a cuore la **sicurezza** in **Azienda**

audit gratuito per gli **ASSOCIATI**



L'economia globale in uno scenario di stagflazione?

Andrea Pignagnoli *Macroeconomic Content Specialist Allianz Trade*

Aumenta l'inflazione spargendo incertezza sull'economia mondiale. Ciò rappresenta un grave ostacolo alla ripresa economica e allo sviluppo in tutti i paesi. Una recessione globale resta un'ipotesi lontana ma, mentre con la pandemia non c'è stato il crollo del commercio internazionale ipotizzato da molti, da quando è iniziata l'invasione dell'Ucraina **il commercio globale sta affrontando una dura prova**. Nonostante rappresentino solo il 2% del PIL globale, Russia e Ucraina stanno influenzando l'economia attraverso uno shock di fiducia che potrebbe costare quasi mezzo trilione di dollari di domanda, ed una pressione sui prezzi, sempre più al rialzo. Secondo la Banca di Russia la stessa economia del Paese è ad alto rischio e nel 2022 si ridurrà dell'8-10% e nel 2023 tra lo 0 e il 3%.

La crescita del commercio globale **scenderà di almeno 2 punti percentuali nel 2022** rispetto a quanto stimato prima della guerra crescendo così anche al di sotto del 4% in termini di volume. Inoltre, l'aumento dei prezzi del petrolio e un dollaro più forte faranno salire il costo del commercio. Infatti, dal 2020, il Brent e i prezzi dei noli dei container hanno iniziato a muoversi in sincronia, il che significa che i noli potrebbero raggiungere un picco record di 14.000 dollari/FEU. Di conseguenza, abbiamo rivisto al rialzo la nostra previsione di crescita dei prezzi del commercio globale di un enorme +5,7 punti percentuali, arrivando fino a quasi un +11% nel 2022.

I tempi di consegna delle merci rimarranno estesi nel corso del 2022. **Questo spingerà indietro la normalizzazione delle catene di approvvigionamento globale fino al 2023** a causa delle nuove epidemie di Covid-19 in Cina (assieme agli Stati Uniti costituisce circa il 20% del commercio globale) con i relativi lockdown che bloccano l'economia.

Il tasso di disoccupazione nelle aree urbane è balzato al 6,1% ad aprile, industria e consumi sono in calo.

Nei porti sul Mar Nero milioni di tonnellate di grano sono intrappolate in silos a terra o su navi che non possono muoversi. I costi di spedizione dei container dalla Cina in USA e UE sono quadruplicati e il trasporto aereo è complicato dalla chiusura di spazi aerei critici. Ciò non può che accentuare la tendenza globale di ritorno al protezionismo, nel momento stesso che i mercati emergenti continuano a trovarsi in una situazione fragile sulla scia del rialzo dei tassi della Fed.

In questo contesto non sorprende che gli alti prezzi dell'energia, le tensioni geopolitiche e l'aumento delle strozzature nei trasporti siano le principali preoccupazioni degli esportatori europei. La deludente performance del PIL del 1° trimestre nell'Eurozona sottolinea i costi economici della guerra e l'aumento del rischio di uno scenario di stagflazione.

Ma le aziende possono adattare le loro strategie di esportazione a questa nuova normalità, proprio come hanno fatto nel 2021, l'anno in cui le interruzioni nelle catene



no puntando a nuovi mercati export nel 2022, oltre a cercare nuovi fornitori e nuovi gestori per i servizi di trasporto. Allo stesso tempo le aziende segnalano i finanziamenti come un rischio da tenere d'occhio nel 2022. I tassi d'inflazione record che stiamo vedendo in tutto il mondo, alimentati dalle conseguenze della guerra in Ucraina (Ucraina e Russia sono grandi esportatori di palladio, nichel, cereali e altre risorse), hanno già dato il via a una stretta della politica monetaria in diverse economie avanzate. **L'era del denaro facile sta finendo**: le Banche centrali diminuiscono il bilancio con conseguenze per banche, imprese, famiglie e per il debito degli Stati. Questa tendenza potrebbe intensificarsi nel 2022 e nel 2023, il che spiega perché oltre il 40% delle aziende europee si aspetta maggiori sfide quando si parla di finanziamenti, e perché più della metà si aspetta un aumento del rischio di mancati paga-

menti nei prossimi sei o dodici mesi. Prima dello scoppio della guerra, solo il 30% aveva espresso le stesse preoccupazioni.

In questo contesto, ciò che conta è la durata del conflitto e l'effetto delle sanzioni. Più a lungo continueranno, più alto sarà il rischio di un vero e proprio shock della domanda, che per ora dà segnali contrastanti. Dopo quattro trimestri di fila in rialzo, il PIL italiano nel primo trimestre del 2022 ha segnato solo un -0,2% grazie al fatto che a marzo la produzione industriale ha segnato un +3% su base annua. Ma l'incertezza sull'evoluzione rimane elevata, in particolare con il probabile innalzamento dei tassi della BCE. Ciò anche perché l'attuale quotazione dell'euro, avviato alla parità con il dollaro, è un buon propellente per le esportazioni del Vecchio Continente ma contribuisce a importare maggiore inflazione. ■

di approvvigionamento hanno mandato in crisi la rete logistica globale. **È un ottimo segno**, ad esempio, il fatto che più della metà delle imprese di Regno Unito, Germania, Francia e Italia stia-

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



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

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

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



ORARI DI APERTURA:
Lunedì - Venerdì: 8:00 - 20:00 - Sabato mattina: 8.00 - 13:00
PER INFORMAZIONI O PRENOTAZIONI TEL. 0442 510382
NOVITÀ PRENOTAZIONE ON LINE disponibile H 24

R.E.N.T.R.I.

Le ultime novità

Giovanni Cadeddu *Esperto ambientale*

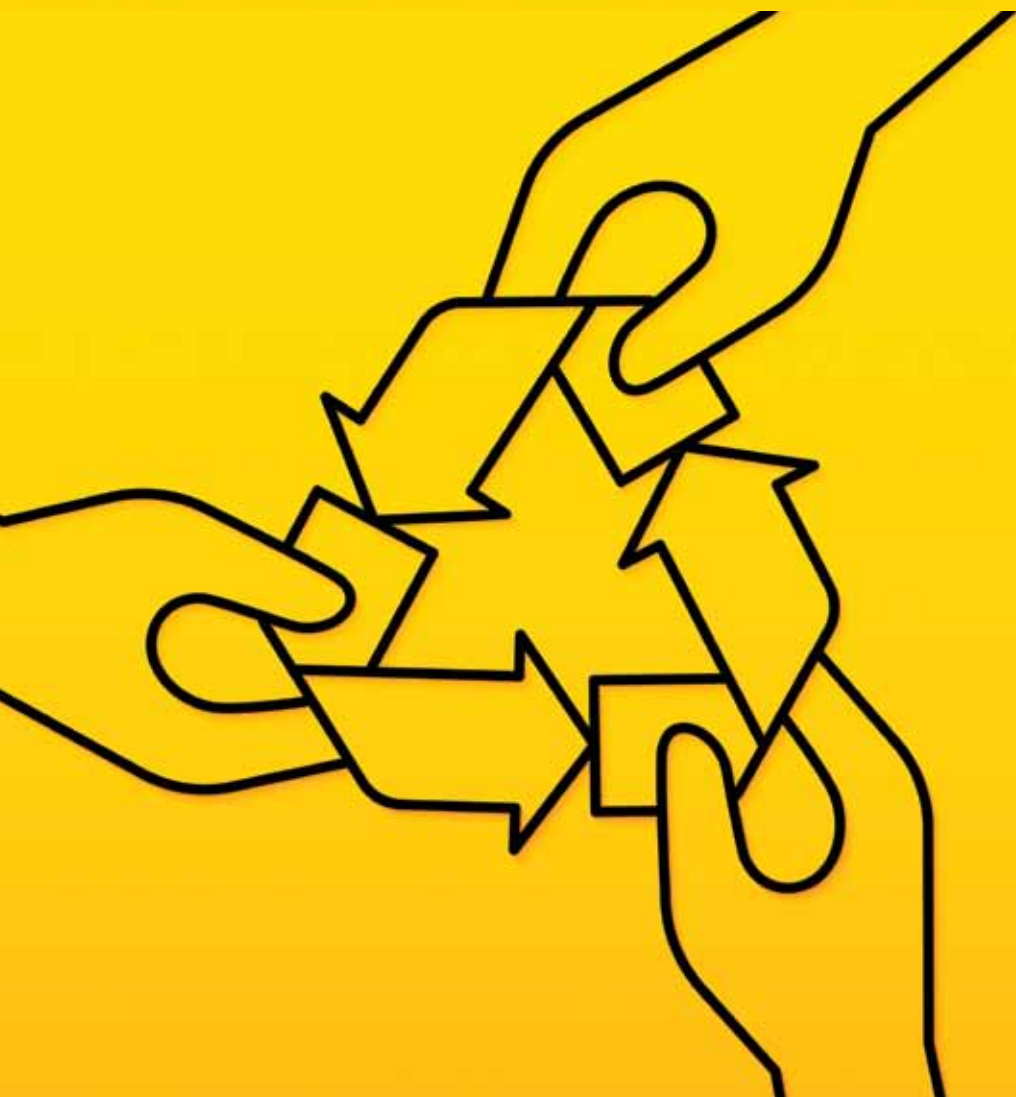
La parola **R.E.N.T.R.I.** (Registro Elettronico Nazionale sulla Tracciabilità dei Rifiuti) nelle ultime settimane ha ripreso a circolare sempre più insistentemente tra gli addetti ai lavori nel settore della gestione dei rifiuti e della consulenza ambientale.

Il Ministero della Transizione Ecologica comincia a tratteggiare **il sistema**

elettronico che porterà alla completa digitalizzazione della tracciatura e contabilizzazione dei rifiuti. Sistema che dovrà ereditare la pesante, costosissima e fallimentare esperienza del SISTRI.

È ancora molto difficile poter esprimere dei giudizi sulle prime bozze che

circolano, ma certamente si possono fare alcune considerazioni per cercare di generare un confronto che deve portare verso una vera strada sulla semplificazione burocratica. Semplificazione burocratica che è il primo obiettivo da conseguire e che però pare ancora lontano dall'essere raggiunto.



Va apprezzato lo sforzo che il Ministero della Transizione Ecologica, insieme ai suoi collaboratori operativi nella realizzazione del progetto come l'Albo Nazionale Gestori Ambientali ed Ecocerved-Union Camere, sta mettendo in campo per cercare di coinvolgere quanti più operatori possibili per la creazione di questo nuovo sistema di tracciabilità dei rifiuti (e non solo).

Così come pare molto positivo il percorso temporale che le istituzioni vogliono dare all'avvio del nuovo sistema. **La griglia delle date che sono state ipotizzate prevede oltre un anno di tempo dalla pubblicazione del decreto**, prima che le aziende di gestione ambientale e i produttori di rifiuti con oltre 100 dipendenti siano obbligate all'utilizzo delle nuove procedure. Poi via via, a scalare, **le aziende più piccole che arriveranno ad avere quasi 2 anni e mezzo di tempo per adeguarsi dopo la partenza dei primi soggetti**. È ipotizzabile quindi che, operativamente, il primo via ufficiale possa essere previsto per i primi mesi del 2024.

Questo tempo, che dovrà essere molto ben sfruttato, dovrà e potrà essere utilizzato sicuramente per la corretta messa a regime del nuovo obbligo ma anche per la regolazione e lo snellimento di alcuni passaggi che ad oggi sembrano veramente necessari.

L'impressione di diversi operatori e Associazioni è che ci sia ancora molto da fare in tema di semplificazione delle procedure.

Sappiamo che nell'ambito della gestione dei rifiuti le professionalità che vengono richieste sono diverse a seconda delle figure che partecipano alla gestione dei rifiuti stessi. I produttori iniziali ad esempio, gravati da pesanti responsabilità gestionali, essendo l'inizio della catena, come ad esempio la corretta classificazione dei rifiuti prodotti e della loro successiva modalità gestionale nel deposito temporaneo, meriterebbero nel **R.E.N.T.R.I.** più attenzione per una documentazione contabile più semplice e snella, che permetta sì il tracciamento e il con-



trollo puntuale dei rifiuti, ma anche di potersi concentrare sugli aspetti più importanti e sostanziali del problema. Classificazione, etichettatura, imballaggio, scelta del fornitore da utilizzarsi per l'allontanamento del rifiuto, tempi di deposito, sono sicuramente incombenze più gravose che compilare pagine e pagine di dati e informazioni che sono comunque acquisibili diversamente da parte degli Enti. In questo le prime bozze del **R.E.N.T.R.I.** non rassicurano molto.

Si ha quasi l'impressione di andare un po' contro quanto fatto in questi ultimi anni in termini di semplificazione nell'ambito normativo. Tra questi casi uno degli esempi più lampante è quello delle bozze che non prevedono una modulistica "ultra-semplificata" per i produttori di rifiuti fuori dall'unità locale (manutenzioni, costruzioni e demolizioni, cantieristica in genere, ecc ecc). Soggetti molto numerosi che hanno visto in questi ultimi anni tutta una serie di "semplificazioni" normative che adesso permettono veramente di poter movimentare con relativa semplicità i rifiuti prodotti fuori dalle proprie unità

locali presso la clientela. Con il tempo bisognerà probabilmente prevedere modelli differenziati tra produttori di rifiuti e gestori professionali.

Poi nemmeno i chiarimenti e le istruzioni che accompagnano le bozze sembrano arrivare a chiarire del tutto le nuove modalità compilative, composte da molte più voci di quelle fino ad oggi utilizzate. E nemmeno si coglie l'occasione per chiarire gli annosi dubbi che attanagliano gli operatori nella compilazione di registri e formulari.

Di sicuro si è riprovato ad imboccare una strada nuova e, senza dimenticare gli insegnamenti del passato, c'è la consapevolezza che questi nuovi strumenti porteranno obbligatoriamente alla crescita professionale di tutti i soggetti coinvolti. L'unica cosa da fare quindi, come sempre, è quella di rimboccarsi le maniche e cominciare a studiare il futuro facendo innanzitutto un bel ripasso generale delle norme che ci permetteranno di arrivare alla gestione contabile con le giuste conoscenze e la giusta preparazione. Dopo non si potrà più sbagliare. ■

Export a prova di futuro

La vera sfida per l'impresa italiana che passa dalla conoscenza dei dati di mercato e dal loro intelligente impiego

Jacques Gandini *Managing Director Studio Gandini*

L'Export italiano vola a +22%, nel primo trimestre 2022 rispetto allo stesso periodo del 2021. Una performance inequivocabile che gratifica le tante imprese nazionali che da anni si sono cimentate con impegno e passione oltre i confini nazionali, ma che interroga economisti e imprenditori sia sulla sua sostenibilità nel medio termine (aumento costi materie prime, inflazione, ecc.) che nel reale impatto del crollo verticale (-51% a marzo) delle esportazioni verso il mercato Russo, a causa del conflitto in corso e dei riflessi diretti ed indiretti delle sanzioni imposte alla Russia.

Export e Made in Italy sono da sempre una risorsa imprescindibile per l'economia italiana. Negli anni, infatti, hanno svolto un ruolo cruciale come acceleratore della crescita e dello sviluppo del nostro tessuto imprenditoriale, dimostrandosi un motore fondamentale per la competitività del Sistema Paese: un quadro che nei recenti mesi ha subito una variazione di scenario imprevedibile e di complessa lettura a cui le Imprese Italiane dovranno sicuramente fare fronte. A fronte di un momento positivo per le esportazioni, non mancano i contraccolpi derivanti dal conflitto in corso in Ucraina, nel solo mese di marzo, infatti, l'export italiano verso la Russia si dimezza e registra 350 milioni in meno a marzo 2022, fornendo una prima indicazione esemplificativa (ma certamente non esaustiva) delle ricadute economiche immediate del conflitto in Ucraina.

I vertici dell'Unione Europea, hanno un ruolo complesso nella difficile gestione della crisi connessa al conflitto in corso tra Russia e Ucraina. La situazione che si è venuta a creare pone da un lato le basi per una maggiore coesione dell'alleanza Atlantica, ma acuisce alcune differenze di vedute, tra gli Stati Membri, sui temi cruciali dell'Energia e dell'Economia.

I dati Istat sull'export extra-Ue rilevano altrove un quadro ancora favorevole, con crescita quasi ovunque a doppia cifra, portando i valori totali a lievitare di un robusto 22%.

Tornando allo scenario globale, in dettaglio per l'Italia, nei primi tre mesi del 2022 - rispetto al primo trimestre del 2021 - il commercio estero segna un aumento dell'export (+22,8%), più sostenuto verso l'area UE (+24,4%) rispetto ai mercati extra UE (+21%). Al netto della componente energetica, l'export è in aumento del +21%.

| Interscambio commerciale dell'Italia - Gennaio/Marzo 2022 (in mln euro) | | | |
|---|---------|----------|----------------|
| | MONDO | PAESI UE | PAESI EXTRA UE |
| Export Italia | 144.798 | 79.170 | 65.628 |
| Variazioni tendenziali % | 22,8 | 24,4 | 21,0 |
| Import Italia | 151.775 | 79.935 | 71.840 |
| Variazioni tendenziali % | 42,7 | 27,1 | 65,1 |
| Interscambio complessivo Italia | 296.573 | 159.105 | 137.468 |
| Variazioni tendenziali % | 32,2 | 25,7 | 40,6 |
| Saldi | -6.977 | -765 | -6.212 |
| Variazioni tendenziali assolute | -18.501 | -1.559 | -16.942 |

Fonte delle tabelle: Elaborazioni Osservatorio Economico MAECI (Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale) su dati Istat

Studiando i dati diffusi dall'Osservatorio Economico del Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale) su base dati Istat, si evidenzia al contempo che nei primi tre mesi dell'anno l'import segna un aumento ancora più pronunciato di quello dell'export (+42,7%), che coinvolge sia l'area UE (+27,1%) che in misura più accentuata i mercati extra UE (+65,1%). Al netto della componente energetica, l'aumento dell'import è + 29,3%.

La crescita più intensa delle importazioni rispetto alle esportazioni determina nei primi tre mesi dell'anno un rilevante disavanzo della bilancia commerciale (-6.977 milioni di euro rispetto a +11.524 milioni del primo trimestre 2021), dovuto in gran parte alla componente energetica.

La crescita su base annuale dell'export nei primi tre mesi dell'anno è diffusa a tutti i settori ed è dovuta in particolare all'aumento delle vendite di metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (+29,2%), sostanze e prodotti chimici (+30%) e mezzi di trasporto, autoveicoli esclusi (+35,8%). Dal lato dell'import, si segnala il persistente aumento degli acquisti di gas naturale (+342,9%).

In un contesto internazionale e delle esportazioni così positivo, ma anche incerto a causa delle dinamiche inflattive e dello stress sulle supply chains globali, sapere leggere i mercati è ancor più importante che in passato e consente alle aziende di costruire un export a prova di futuro. Nelle imprese Italiane, va inoltre considerato che funzioni come il controllo di gestione, l'orientamento costante all'efficienza ed alla riduzione dei costi, lo sviluppo organizzativo, gli uffici di analisi delle vendite e dei parametri aziendali in genere, sono tutte entità fondamentali senza le quali difficilmente

import | export



su cui l'azienda può avere gradi di influenza molto variabili.

Uno dei modi più sicuri per "progettare un export a prova di futuro" è senz'altro quello di aggiungere alle informazioni provenienti dall'area commerciale (la preziosa "voce del mercato"), fondamentali ed imprescindibili poiché detentori del dialogo con la Clientela e veri sensori del mercato nel breve periodo, dati di mercato ulteriori, spesso più oggettivi, poiché non coinvolti nel ciclo di vendita e molto più vicini alla direzione in modo da poterla supportare nelle sue decisioni. Sarebbe anche più opportuno che questo monitoraggio non fosse fatto sporadicamente, ma che diventasse un patrimonio aziendale al pari delle altre funzioni perché i mercati internazionali si conquistano sì con buoni prodotti, ma anche e sempre più con buone informazioni di mercato ed intelligence sulla concorrenza. ■

L'Azienda potrebbe rimanere operativa nel business. Va anche rilevato che se si escludono le risorse dedicate alla ricerca e sviluppo, alle vendite il marketing ed alla produzione, molto spesso, le attività precedentemente citate, assorbono gran parte delle risorse aziendali, lasciando poco spazio per l'analisi dell'ambiente esterno e del mercato, che, in ogni caso, rappresenta l'arena

in cui l'azienda deve operare. Arena che si presenta sempre più complessa e frenetica e che, se non opportunamente monitorata, può riservare delle sgradite sorprese, tenuto conto che è caratterizzata da una serie di "soggetti" (concorrenti, clienti, influenzatori, new comers, prodotti, ecc.) e "fenomeni" (norme, leggi, politica, trends di sostituzione del parco installato, ecc.)

ABBIGLIAMENTO DA LAVORO
personalizzabile

Three circular icons showing a dark blue t-shirt, dark blue trousers, and a dark blue vest.

GADGET ECO SOSTENIBILI
personalizzabili

in cotone riciclato, bambù, fibra di paglia e sughero

Three circular icons showing a wooden pencil, a green drawstring bag, and a round tin container.



Per maggiori informazioni scrivi a info@leardinipromostyle.it



Seguici sui nostri social

leardini
promostyle

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

visita il sito



Crisi energetica

Guerra in Ucraina: conseguenze pratiche

L'attuale momento storico, come ormai tutti sanno, è purtroppo caratterizzato da un generalizzato innalzamento dei prezzi di prodotti e materie prime, a volte ingiustificato, nonché da una scarsità di reperibilità delle stesse, **che determinano evidenti ricadute a livello economico e condizionano inevitabilmente le scelte quotidiane di aziende e lavoratori.**

Ciò sembra essere una diretta ed ovvia conseguenza del conflitto russo/ucraino, tuttavia, per i più attenti e per gli operatori economici, tali fenomeni erano già, almeno parzialmente, noti all'inizio dello scorso autunno, tanto da sembrare una normale ripercussione della ripresa economica post covid sospinta da evidenti intenti speculativi di natura internazionale.

L'impossibilità di definire a breve i tempi di una possibile soluzione del conflitto, considerata l'intricata evoluzione del negoziato di pace, e l'acutizzarsi delle difficoltà del contesto economico-produttivo

stanno determinando pesanti conseguenze anche nel tessuto produttivo italiano. Ad oggi, infatti, le aziende, appartenenti a diversi settori produttivi, cominciano a dover affrontare, direttamente o indirettamente, una serie crescente di criticità. Esse riguardano la carenza di approvvigionamento: di energie, di materie prime, di prodotti semi lavorati o di vari componenti prodotti e/o importati dai territori coinvolti nel conflitto in Ucraina e il conseguente innalzamento dei prezzi. **Tutto ciò fa determinare, almeno nei casi di particolare gravità, una contrazione alquanto improvvisa delle attività produttive con evidenti e dirette ricadute sull'occupazione e il conseguente ricorso agli ammortizzatori sociali anche al fine di evitare riduzioni di personale.**

In questo senso il Ministero del lavoro, conscio della gravità del contesto produttivo ed economico, **è giunto all'emanazione del D.M. n. 67 del 31 marzo 2022** con il quale ha innovato il

D.M. n. 95442 del 15 aprile 2016 che regola le prassi amministrative da seguire in caso di richiesta di cassa integrazione guadagni ordinaria. **Nello specifico il nuovo decreto prevede l'introduzione di due nuove causali CIGO per fronteggiare le conseguenze economiche derivanti dalla crisi ucraina e del caro energia.**

La prima riguarda la fattispecie "crisi di mercato", prevista dall'**art.1**, comprende anche la sospensione o la riduzione dell'attività lavorativa derivante dalla impossibilità di concludere accordi o scambi determinati dalle limitazioni conseguenti alla crisi.

Si tratta di un comma aggiuntivo, il 3-bis, in vigore solo per l'anno 2022 con il quale il Ministero prende atto delle limitazioni agli scambi commerciali a seguito delle sanzioni adottate dal nostro Paese, sulla scorta degli accordi presi in sede comunitaria, ma anche di quelli per i quali, comunque, le difficoltà correlate agli eventi di guerra, non consentono un





pacifico scambio commerciale.

L'articolo 2 prevede l'introduzione del comma 1-bis ove si afferma che la "mancanza di materie prime o componenti" è rilevabile anche allorché sia riconducibile a difficoltà economiche, non prevedibili, temporanee e non imputabili all'impresa, nel reperimento delle fonti energetiche, funzionali alla trasformazione delle materie prime necessarie per la trasformazione.

È il caso, ad esempio, dell'aumento abnorme del costo delle risorse energetiche, tra cui il gas, che risultino necessarie ed indispensabili per lo svolgimento dell'attività produttiva, le cosiddette attività "energivore" che vedono tra le proprie voci di spesa più importanti il costo dell'energia.

Rispetto alla precedente causale (valevole solo per il 2022), questa seconda nuova fattispecie sembrerebbe essere strutturale e definitiva.

L'ultima novità concerne l'introduzione di un periodo al comma 2 ove si parla della relazione tecnica che, ricordiamo, deve accompagnare qualunque istanza di CIGO. In particolare nell'ambito della seconda causale sopra descritta, devono essere indicati i contenuti che permettono di documentare le difficoltà economiche che, sono di natura oggettiva, nonché la temporaneità, la imprevedibilità e la non imputabilità delle stesse al comportamento datoriale.

La redazione del documento, che deve essere allegata alla domanda di richiesta effettuata all'INPS, appare, quindi, molto più snella rispetto a quella che, ordinariamente, richiede l'Istituto al quale, talora, occorre produrre una serie di documenti di natura economica e finanziaria.

In considerazione della stretta correlazione con l'INPS, poiché la materia dell'integrazione salariale risulta di propria competenza, l'Istituto potrebbe pubblicare ulteriori delucidazioni di carattere pratico-operativo al fine di favorire un utilizzo idoneo e conforme alle nuove disposizioni.

Occorre infine precisare che le due "nuove sub causali" potranno essere, inoltre, utilizzate dalle aziende destinatarie delle prestazioni garantite dal Fondo di Integrazione Salariale (FIS).■



L'omessa comunicazione all'acquirente che il bene promesso invenduto è pignorato Conseguenze risarcitorie

Pierluigi Fadel *Avvocato*

La Cassazione, Sezione Civile, con la recente sentenza numero 12032/2022 ha stabilito che omettere all'acquirente l'esistenza della trascrizione di un vincolo pignoratorio sul bene oggetto della vendita comporta un grave inadempimento tale da consentire all'acquirente di recedere dal contratto preliminare e vedersi riconosciuto il pagamento del doppio della caparra versata; infatti a causa dell'esistenza del pignoramento al promissario acquirente era stato precluso di ottenere il mutuo e a nulla vale il fatto che l'acquirente "avesse deciso di recedere dal contratto preliminare di vendita prima della scadenza del termine fissato per sottoscrivere il rogito".

Per i Giudici della legittimità il fatto che in sede di contratto preliminare il promittente venditore abbia taciuto l'esistenza della procedura esecutiva che gravava sull'immobile integra di per sé un inadempimento che ha carattere definitivo, vedendosi il promissario acquirente rifiutare il mutuo richiesto e necessario a comprare il bene pignorato. I Giudici di secondo grado, prima, e di legittimità, poi, hanno ritenuto irrilevante che il recesso dal preliminare fosse stato esercitato prima della scadenza del termine convenuto per la stipula del contratto definitivo, escludendo che la gravità dell'omissione venga meno per la possibilità dedotta dal promittente venditore di rimuovere la trascrizione pregiudizievole prima della data stabilita per il rogito.

La seconda sezione della Corte di Cassazione, con la **sentenza n. 12032 del 13 aprile 2022**, ha respinto il ricorso promosso dal venditore, avendo accertato che il giudice del

merito ha fatto corretta applicazione delle norme di diritto applicabili. E ciò anche alla luce della giurisprudenza di legittimità secondo cui "il promissario acquirente di un immobile, garantito libero da ipoteche, ma, in realtà, da esse gravato, ha la facoltà, non l'obbligo, ai sensi dell'art. 1482, primo comma, c.c., applicabile al contratto preliminare, di chiedere al giudice la fissazione di un termine per la liberazione dal vincolo da parte del promittente venditore". Peraltro, se il promissario acquirente "si è avvalso della facoltà di recesso a mente dell'art. 1385 c.c. ovvero ha chiesto la risoluzione del preliminare, per effetto dell'art. 1453, secondo comma, c.c., il promittente venditore non può più attivarsi per ottenere la cancellazione della garanzia".

Del resto, la risoluzione prevista dall'art. 1482 c.c. ha carattere automatico e stragiudiziale, operando allo stesso





modo della diffida ad adempiere e non costituisce per l'acquirente un rimedio speciale o esclusivo, ma alternativo, di ulteriore protezione e tutela del suo interesse all'adempimento, sicché egli conserva la possibilità di esperire l'azione ordinaria di risoluzione del contratto, in presenza del presupposto già richiamato della gravità dell'inadempimento.

Il venditore sostiene che si verterebbe in un'ipotesi di responsabilità precontrattuale, in quanto l'omessa informazione non era stata fornita nella fase delle trattative. Secondo la Corte, una volta concluso il contratto preliminare che contenga una specifica obbligazione, in caso di inadempimento, l'altro contraente deve esercitare "a tutela dei suoi diritti le azioni contrattuali, senza

poter esperire, in via alternativa, l'azione per responsabilità precontrattuale, riconducibile alla supposta malafede della parte promissaria acquirente durante le trattative, atteso che la cristallizzazione delle reciproche prestazioni, operata mediante la stipula del preliminare, comporta la perdita di ogni autonomia e di ogni giuridica rilevanza di dette trattative, convergendo queste nella nuova struttura contrattuale che, pertanto, viene a costituire la sola fonte di responsabilità risarcitoria" (Cass. 7545/2016; Cass. 16937/2006).

E, dunque, il fatto che il recesso sia stato esercitato prima dello spirare del termine stabilito nel preliminare viene considerata per i Giudici di legittimità ininfluenza a fronte del grave inadempimento dell'altro contraente. Infatti, l'aver taciuto che il bene era sottopo-

sto da due anni ad una procedura esecutiva va considerato come un grave inadempimento "dal momento che aveva di fatto pregiudicato la possibilità della controparte sia di nominare un terzo in sede di stipula del definitivo, che di accedere al mutuo bancario necessario per l'acquisto, che le era stato effettivamente rifiutato".

Per la ragione, hanno statuito i giudici, il promittente venditore deve restituire al promissario acquirente il doppio della caparra, ai sensi dell'art. 1385 c. 2 c.c.. Tale articolo infatti recita che "Se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro o una quantità di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimento, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta.

Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto, ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra".

Riassumendo sarà obbligo del promittente venditore rendere edotto l'acquirente di tutte le formalità esistenti sul bene oggetto della vendita in quanto laddove ciò non dovesse essere fatto esporrebbe il venditore a gravi conseguenze risarcitorie. ■

LA RIVALUTAZIONE DELLE PARTECIPAZIONI

Cristiano Maccagnani *Dottore commercialista - Revisore legale*

Il D.L. 1° marzo 2022 n. 17 (cd. “Decreto Energia”), ripropone in *extremis* come da circa un ventennio l'affrancamento delle plusvalenze derivanti da partecipazioni societarie (non negoziate in mercati regolamentari) mediante l'imposta sostitutiva maggiorata rispetto al passato pari al 14%.

Si potranno affrancare entro il 15 giugno 2022, le partecipazioni societarie possedute alla data del 1° gennaio 2022, corrispondendo il 14% del valore delle partecipazioni stesse alla data del 1° gennaio 2022 come risultante da apposita perizia da formalizzare entro il 15 giugno 2022.

L'imposta sostitutiva deve essere pagata o in un'unica soluzione entro il suddetto termine del 15 giugno 2022 o **può essere rateizzata in tre rate annuali** di pari importo con scadenza 15 06 2022, 15 06 2023 e 15 06 2024 con gli interessi nella misura del 3% annuo con delega di pagamento mod. F24 con codice tributo 8055.

Soggetti interessati:

- persone fisiche (che possiedono le partecipazioni non in regime di impresa);
- società semplici (comprese le società ed associazioni ad esse fiscalmente equiparate ai sensi dell'art. 5 del D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917 – T.U.I.R.);
- soggetti non residenti le cui plusvalenze risultano imponibili in Italia.

È consentita la possibilità di compensare l'imposta sostitutiva dovuta per la nuova rideterminazione rispetto a quanto già versato in analoghe edizioni a titolo di imposta sostitutiva.

I soggetti che non effettuano la compensazione con l'imposta pagata in precedenza e che per la medesima rivalutazione fatta in anni precedenti non intendono usufruirne possono sempre chiederne il rimborso. A questo riguardo il termine di decadenza (sono i 48 mesi) per la richiesta di rimborso, decorre dalla data in cui si verifica il nuovo versamento, ossia dalla data di pa-



gamento dell'intera imposta sostitutiva o dal versamento della prima rata.

Pertanto, **la nuova norma agevolativa potrà essere usufruita** da coloro che:

- 1) non avevano mai utilizzato prima d'ora questa possibilità (pagando l'intera imposta del 14% sul valore determinato con la perizia);
- 2) da chi deve vendere a prezzo superiore a quello che risulta da una precedente rideterminazione (pagherà la differenza tra l'importo pari al 14% del nuovo valore rideterminato e l'imposta pagata in precedenza).

Vediamo un esempio.

Rivalutazione per partecipazione qualificata al 1° gennaio 2012 su valore di €. 1.000.000,00, imposta pagata al 4%: €. 40.000,00

Rivalutazione al 1° gennaio 2022 su valore di €. 2.000.000,00 – imposta al 14%: €. 280.000,00; imposta dovuta €. 280.000,00 – €. 40.000,00 = €. 240.000,00.

Poiché l'aliquota nel tempo è andata aumentando (dal 2% al 14%) va valutata con attenzione la convenienza di procedere ad una nuova rideterminazione in quanto si potrebbe verificare in alcuni casi potrebbe essere meno onerosa la tassazione “ordinaria” sulla plusvalenza realizzata (ossia il

prezzo di vendita e il valore che in precedenza era stato rideterminato).

Vediamo alcune particolarità.

1) Se si detiene una partecipazione nell'ambito del regime dichiarativo e si ritiene di volersi avvalere della possibilità di rideterminare il valore delle partecipazioni, allora deve rivalutare in ordine cronologico sempre per prime le ultime partecipazioni acquisite in applicazione del criterio c.d. 'LIFO'. Non si può procedere ad una rideterminazione parziale di quelle il cui valore non era stato rideterminato.

2) Possibilità di cessione delle azioni da privato da parte della società stessa con acquisto di azioni proprie e pagamento imposta sostitutiva.

3) In caso di donazione, il donatario subentra anche nella posizione fiscale del donante.

4) In caso di successione *mortis causa*, l'erede invece non subentra nella posizione fiscale del defunto.

5) Si può procedere alla vendita di una partecipazione societaria ad un prezzo inferiore a quello risultante dalla perizia, senza che sia necessario una nuova rideterminazione del valore con nuova perizia. La perizia di stima, asseverata dalla quale deve risultare il valore delle quote alla data del 1° gennaio 2022, deve essere redatta da soggetti iscritti all'albo dei dottori commercialisti, dei ragionieri e periti commerciali nonché nell'elenco dei revisori contabili.

I dati relativi alla rideterminazione del valore delle partecipazioni devono poi essere indicati nel modello di dichiarazione dei redditi Unico, anche per chi predisponde il mod. 730.

Vale la pena di ricordare che l'omessa indicazione nel modello Unico dei dati relativi costituisce una violazione formale, alla quale si rendono applicabili le sanzioni che prevedono un minimo di € 258,00. ■

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



Internazionalizzare è organizzare

Francesco Domaschio *Dottore Commercialista*

Internazionalizzare non è (solo) esportare! Con questa affermazione già nel precedente articolo volevamo richiamare l'attenzione ad un aspetto particolarmente importante: *esportare* significa collocare sul mercato estero i prodotti realizzati dalla propria azienda, in genere, ma non sempre, puntando alla crescita del fatturato e delle altre variabili economico-finanziarie che identificano lo stato di salute aziendale, quali il reddito, il patrimonio netto, il flusso di cassa, etc. Internazionalizzare, invece, è un processo più ampio e complesso che, tra l'altro, non necessariamente conduce all'esportazione sul mercato estero dei prodotti aziendali.

Qualche esempio per chiarire il concetto: se l'azienda decide di ricorrere al mercato estero sul lato degli approvvigionamenti, cioè degli acquisti di materie prime, materiali sussidiari, componenti di prodotto, etc. senza per questo puntare a vendere all'estero i suoi prodotti, cioè senza esportare, sta semplicemente **internazionalizzando** la funzione acquisti. Lo stesso si può dire nel caso in cui l'azienda decide di acquisire sul mercato estero manager, quadri, etc., in questo caso l'internazionalizzazione riguarderebbe la funzione risorse umane, senza necessariamente spostare all'estero le vendite. In pratica l'internazionalizzazione non è di per sé condizionata all'esportazione, ma è un fatto essenzialmente organizzativo, cioè di **spostamento** di

fattori **costo** (risorse, infrastrutture, conoscenze, ...) e non solo o non necessariamente di fattori di ricavo (fatturato e margini) sui mercati esteri.

Le motivazioni possono essere le più varie, ma essenzialmente riconducibili alla scelta di **essere al passo con i tempi** per le variabili volta per volta critiche per il successo aziendale, il quale, lo ribadiamo, non porta necessariamente a *esportare* nel senso sopra illustrato, per quanto ciò sia auspicabile allo scopo di non dipendere dalla sola domanda interna o nazionale.

L'internazionalizzazione, nel significato che abbiamo esposto, è pertanto un processo organizzativo complesso, a supporto della strategia aziendale di crescita, che può essere guidato da alcuni fattori chiave per semplificarne la comprensione.

È stato proposto uno *schema interpretativo* dell'internazionalizzazione, qui schematizzato, basato su due variabili: A. la possibilità di *replicare* sul mercato estero la *formula imprenditoriale* che si è dimostrata efficace sul mercato interno; B. La *rilevanza* in termini di fatturato e redditività del *mercato estero*. Entrambe le variabili possono assumere lo stato alto o basso, ne derivano quattro configurazioni tipiche:

1. **bassa replicabilità e alta rilevanza**
2. **alta replicabilità e alta rilevanza**
2. **bassa replicabilità e bassa rilevanza**
4. **alta replicabilità e bassa rilevanza.**

La risposta dell'azienda, in termini di *internazionalizzazione*, sarà pertanto differente in funzione della concreta situazione che dovrà affrontare sul mer-



Come internazionalizzare

cato extra-nazionale.

Ad esempio, se replicare all'estero la formula imprenditoriale interna fosse difficile (bassa replicabilità) ma con un mercato estero importante (alta rilevanza), l'Azienda dovrebbe decidere se accettare un investimento diretto estero ingente, ma promettente (es. stabilimento produttivo all'estero, magari con una joint-venture); se invece la formula imprenditoriale fosse facilmente replicabile (alta replicabilità), e sempre con alta rilevanza del mercato estero, l'investimento da sostenere all'estero potrebbe essere contenuto (es. un semplice ufficio commerciale, o accordo di franchising). Invece, nel caso in cui la rilevanza del mercato estero fosse bassa, l'Azienda potrebbe entrarvi con costi e investimenti limitati, ad es. avvalendosi di grossisti, rappresentanti, agenti in caso di alta replicabilità delle competenze aziendali, o di fiere, attività promozionali, ...



se le competenze sono difficilmente replicabili.

Da questa semplice impostazione si conferma come l'internazionalizzazione possa assumere configurazioni e modalità differenti, che implicano

quindi assetti e formule organizzative corrispondenti, ad hoc. Questa impostazione, naturalmente, deve essere coordinata e coerente con il particolare ambiente esterno, per usare l'espressione della norma ISO 9001, con il **contesto** in cui l'azienda opera. ■

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

Movimentazione manuale dei carichi la nuova UNI ISO 11228-1

Francesco Menegalli *Consulente e Formatore*

I disturbi e le patologie legate alla Movimentazione Manuale dei Carichi (MMC) rappresentano ad oggi in Italia la principale causa di perdita di "abilità lavorativa" e di denunce di malattie professionali, comportando di conseguenza sia elevati costi sociali (basti pensare che il "mal di schiena" racchiude la famiglia di malattie che comporta il maggior esborso per il Sistema Sanitario Nazionale) sia notevoli oneri per le aziende, che si trovano a perdere capacità produttiva e allo stesso tempo a dover gestire denunce di malattie professionali con i relativi costi diretti e indiretti.

In tale contesto assume notevole rilevanza l'emissione da parte dell'Ente Italiano di Unificazione (UNI) della norma ISO 11228-1 "Ergonomia-Movimentazione manuale parte 1: sollevamento, abbassamento e trasporto", per la Valutazione del Rischio da sollevamento e trasporto nell'ambito della Movimentazione Manuale dei Carichi. Tale norma è stata emessa dall'UNI a fine marzo 2022 va a sostituire la precedente, datata 2009.

La norma ISO 11228-1 è inoltre particolarmente importante in quanto è richiamata direttamente dall'allegato XXXIII del D.Lgs. 81/2008 e indicato come metodo di riferimento per la Valutazione del Rischio da Movimentazione Manuale dei Carichi da parte del Datore di Lavoro.

La nuova norma, come la precedente, prevede un processo di valutazione a step e ogni step prevede una verifica. Ecco gli step previsti:

- **Lo Step 1:** verifica che il peso sollevato sia inferiore ai pesi di riferimento (25/20 kg per i maschi, 20/15 kg per le



femmine).

- **Step 2:** è quello più significativamente modificato e definisce:

- **Fattori addizionali:** la presenza di anche solo una di queste condizioni, che riguardano l'ambiente di lavoro e il carico movimentato, determina la non applicazione della valutazione rapida ma il procedere con quella di dettaglio.

- **Condizioni di accettabilità:** verificato il rispetto dei fattori addizionali, la risposta positiva a tutte le domande di questa sezione comporta l'attribuzione di un "rischio accettabile" al compito in esame senza dover procedere alla valutazione di dettaglio.

- **Condizioni di criticità:** qualora non siano verificate le condizioni di accettabilità, questa sezione pone le domande che comportano l'individuazione di una situazione sicuramente critica per l'operatore nell'esecuzione del compito, fornendo anche l'indicazione puntuale dell'intervento migliorativo da attuare.

Il corretto utilizzo dello step 2 consente agli utilizzatori meno esperti di effettuare una valutazione rapida delle con-

dizioni di lavoro dei compiti in esame, mentre ai tecnici fornisce i parametri su cui poggiare la valutazione di dettaglio.

- **Step 3:** verifica del peso di riferimento tenendo conto dell'ergonomia dei compiti e dell'organizzazione del lavoro.

- **Step 4:** si applica in caso di trasporto per distanze superiori a 1 metro e prevede la verifica del peso cumulativo nel turno di lavoro (6 ton).

- **Step 5:** verifica del peso trasportato cumulativo tenendo conto della distanza, altezza delle mani e altri fattori.

Altre modifiche dell'edizione 2022 della norma sono le seguenti:

- **L'inserimento di una tabella per classificare i valori di indice di sollevamento calcolati (LI-Lifting Index), suddivisi in fasce:**

- **LI < 1** → rischio molto basso: nessun intervento richiesto.

- **1 < LI < 1,5** → rischio basso: migliorare fattori strutturali o adottare altre misure organizzative e formare gli addetti.

- **1,5 < LI < 2** → rischio moderato: ri-

progettare a medio termine i compiti secondo priorità, formare gli addetti e attivare la sorveglianza sanitaria.

- $2 < LI < 3$ → rischio alto: riprogettare a breve termine i compiti secondo priorità, formare gli addetti e attivare la sorveglianza sanitaria.

- $LI \leq 3$ → rischio molto alto: modifiche immediate al compito svolto, per ridurre il valore dell'indice di sollevamento. Formare gli addetti e attivare la sorveglianza sanitaria.

• **Pesi cumulativi raccomandati:** con l'aggiornamento della norma, il limite del peso che può essere sollevato complessivamente durante tutta la giornata, in condizioni ideali, scende da 10.000 kg a 6.000 kg. Oltre al limite giornaliero, vengono introdotte delle soglie con dei limiti orari, sempre considerando le condizioni ideali:

- 1 ora: fino a 2.500 kg

- 2 ore: fino a 3.400 kg

- 3 ore: fino a 4.200 kg

- 4 ore: fino a 5.000 kg

- 5 ore: fino a 5.600 kg

- 6 o + ore: fino a 6.000 kg

I suddetti valori devono essere ridotti quando i lavoratori non si trovano nelle condizioni ideali per il sollevamento e il trasporto di un carico.

Infine, il documento sottolinea l'importanza e l'utilità della Sorveglianza Sanitaria e fornisce criteri per il reinserimento in attività di Movimentazione Manuale di soggetti portatori di patologie del rachide lombare.

In generale va considerata l'importanza, al fine di tutelare l'Azienda e i propri collaboratori dall'insorgenza di disturbi e patologie muscoloscheletriche, nonché da eventuali denunce di malattia professionale, che è indispensabile procedere a una corretta Valutazione del Rischio attraverso un sapiente uso della nuova norma UNI, al fine dell'attuazione di idonei interventi di Prevenzione e Protezione che vadano a mitigare, se non annullare, eventuali danni a carico degli operatori. Per ottenere ciò è indispensabile integrare le competenze di diversi professionisti, in particolare Ergonomi e Medici del Lavoro. ■

“Donne e futuro Combattere la discriminazione femminile per il giusto ruolo delle donne nella società”

Questo il titolo dell'evento organizzato l'11 maggio dalla Delegazione italiana del W20 - Women 20, comitato del G20 sulla gender equality

Un appuntamento che ha visto la partecipazione di esponenti e personalità istituzionali e di associazioni, per portare sul tavolo dei leader del mondo, che si riuniranno in Indonesia nei prossimi mesi, i più importanti temi sulla parità di genere.

Tra gli speaker – che si sono dati appuntamento presso il Ministero della Cultura per la sessione plenaria – è intervenuto anche il Gruppo Donne di Confimi Industria.

Disparità di genere nei diversi settori e il futuro ruolo della donna nel mondo sono stati al centro dello scambio culturale e di prospettive.

A portare al centro della discussione lo scenario e le prospettive dell'impresa femminile, l'imprenditrice e presidente del Gruppo Donne di Confimi, **Vincenza Frasca** che ha potuto presentare alla platea l'importante vuoto normativo europeo sul tema e l'arretratezza della legge che in Italia definisce cosa sia impresa femminile.

Sessione plenaria sì, ma anche un tavolo di lavoro a porte chiuse. Il W20 infatti ha organizzato un secondo momento di concertazione per esaminare come poter supportare la condizione femminile lì dove la situazione è ancora piuttosto precaria e lontano dalla parità. ■



VII GIORNATA REGIONALE DELLA MEMORIA E DELL'IMPEGNO GLI STUDENTI DEL VENETO RICORDANO LE VITTIME INNOCENTI DELLE MAFIE

realizzata da **Avviso Pubblico**, la rete degli enti locali e Regioni contro mafie e corruzione. La celebrazione della Giornata regionale, nata da un'importante e innovativa legge regionale (la L.R. n. 48/2012), fa parte di un **percorso molto articolato che si sviluppa nel corso di un anno scolastico** e si rivolge a tutte le scuole secondarie di II° grado del Veneto.

Durante la celebrazione della VII Giornata regionale della Memoria e dell'Impegno, moderata dal Coordinatore nazionale di Avviso Pubblico, **Pierpaolo Romani**, è intervenuto **Roberto Ciambetti, Presidente del Consiglio regionale del Veneto**, che ha ricordato ai ragazzi come «*le vittime delle mafie ci ricordano che la vita è bella, è luce, è libertà, che si oppone alla bruttezza, al buio, alle catene della schiavitù*», sottolineando quanto sia fondamentale che ci sia un giorno in cui le Istituzioni insieme al mondo delle associazioni e della scuola si impegnano a fare cultura, a tramandare quello che è avvenuto nel nostro Paese affinché tutto ciò possa non ripetersi più e affinché ci sia davvero quella crescita diffusa sul nostro territorio che la mafia c'è, esiste e va combattuta.

Paolo Galeano, sindaco di Preganziol e coordinatore regionale di Avviso Pubblico, ha invece lanciato l'allarme su quanto le mafie siano ormai radicate in Veneto e quanto sia importante lavorare in sinergia: «*Come sappiamo purtroppo anche qui, nella regione del Veneto, non si parla più solo di infiltrazioni mafiose ma di radicamento, per questo l'attenzione di ognuno di noi dev'essere sempre più alta. Come Avviso Pubblico lavoriamo per promuovere una cultura della legalità e della cittadinanza responsabile, cercando di essere un anello di congiunzione, di creare una rete strutturata e sinergica con le forze dell'ordine, con le associazioni, con le scuole, con il mondo delle imprese. L'antimafia deve coinvolgere tutti noi. Per questo è bellissimo vedere 14*

Il 27 aprile 2022 si è celebrata, per il settimo anno consecutivo, la "**Giornata regionale della memoria e dell'impegno in ricordo delle vittime innocenti delle mafie**", promossa dalla **Regione Veneto** e



rappresentanti delle scuole del Veneto presentare questi progetti perché sarà solo grazie a questa sinergia che potremo cambiare questo paese e vivere in un mondo senza mafie».

Durante la celebrazione della VII edizione gli studenti **partecipanti al progetto hanno presentato i diversi lavori prodotti** sulla storia di una vittima innocente di mafia ma anche sulla vita di alcuni testimoni di giustizia come quella dell'imprenditore di Lamezia Terme, Rocco Mangiardi.

I video dei lavori degli studenti possono essere consultati sul sito dedicato al progetto, attraverso il seguente link www.grmiveneto.it

La VII Giornata Regionale si è conclusa con gli interventi della **Vicepresidente del Consiglio regionale del Veneto, Francesca Zottis** che ha ricordato: «Le Istituzioni non solo non devono stare in silenzio ma devono investire ed essere da esempio. Devono costruire quei ponti e quelle reti che permettono di sconfiggere giorno per giorno le mafie. Noi lo facciamo con alcune azioni come quelle di oggi, grazie alla legge che ha istituito quello che è l'Osservatorio per la legalità, ma anche la Commissione Legalità, organi che giorno per giorno costruiscono azioni di formazione, di informazione, di prevenzione insieme al mondo delle scuole, degli amministratori locali, delle forze dell'ordine, insieme a quei mondi che si impegnano quotidianamente nella promozione della legalità. Perché la mafia uccide il nostro tessuto economico, sociale e culturale e noi dobbiamo essere sempre più aggiornati e avere sempre maggiori strumenti per costruire un'antimafia sociale forte».

A chiudere l'incontro, al quale hanno partecipato oltre cinquecento ragazzi provenienti da tutte le province del Veneto, le parole del **Procura-**



tore della Repubblica di Venezia, Bruno Cherchi: «Io non partecipo a molte iniziative pubbliche ma a questa Giornata, alla quale sapevo che avrebbero partecipato tantissimi giovani, volevo esserci per portare il mio piccolo contributo».

«Ho guardato alcuni dei profondi e importanti lavori che sono stati presentati e sono rimasto colpito dalle attività per il contrasto alla criminalità organizzata mafiosa che avete portato avanti. Purtroppo nel Veneto ci siamo resi conto troppo tardi dell'esistenza delle mafie – ha ribadito il **Procuratore Cherchi**–. Qui le mafie sono pre-

senti da almeno vent'anni, soprattutto nei piccoli centri, nelle piccole e medie imprese, che hanno favorito una prima infiltrazione, oggi divenuta presenza come dimostrano le diverse misure cautelari, tutte confermate nei gradi successivi di controllo, di tre importanti processi alle mafie, in particolare contro l'ndrangheta e la camorra. Perché ci siamo mossi tardi? Perché le mafie in Veneto non uccidono ma tendono a riciclare denaro sporco

e quindi sono poco visibili e non creano un problema di ordine pubblico. Ci siamo mossi tardi tutti nel contrasto alle mafie e ancora oggi dovremmo chiederci perché non riusciamo a frenare l'espansione delle mafie. Servono più uomini e mezzi per rispondere seriamente ad un'attività di contrasto ma serve anche il vostro impegno e che ognuno faccia la sua parte. Per questo concludo con un appello rivolto a voi. Ragazzi, non lasciatevi condizionare da quello che appare, ma cercate sempre di approfondire, di partecipare. La vostra partecipazione culturale è fondamentale per sconfiggere le mafie». ■

ATP CHALLENGER TOUR

Tornano per il secondo anno consecutivo gli Internazionali di tennis Verona. Dopo il successo del 2021, dal 9 al 17 luglio presso il Circolo Tennis Scaligero di Verona si terrà una tappa dell'APT CHALLENGER TOUR. L'evento, organizzato dalla VK Event, di Carlo Piccoli e Viktor Galovic, avrà una portata internazionale e per la città scaligera sarà un'opportunità e un vanto. Il 9 e 10 luglio si svolgeranno le qualificazioni e dall'11 al 17 è in programma il tabellone principale, con la finale prevista domenica 17 luglio

GLI ATLETI

Tanti atleti si sfideranno sui campi di viale C. Colombo e regaleranno a Verona e a tutti gli appassionati una settimana di grande tennis. Saranno ammessi 32 atleti nel Main Draw, di cui 6 provenienti dalle Qualificazioni. Inoltre gareggeranno 16 coppie nel Main Draw di doppio. Il livello agonistico atteso è molto alto, dal n. 90/100 al mondo al n. 400 ranking ATP.

AFFLUENZA E PARTECIPAZIONE

Nella prima edizione 2021, svoltasi in un periodo storico particolare (COVID), nonostante le aspettative fossero alte, le stesse sono state superate abbondantemente: l'affluenza di pubblico è stata ben superiore alle previsioni visto il periodo di pandemia e l'attuazione del green pass, garantendo uno spettacolo ed un evento degno della città di Verona.

Tournament Director, per il secondo anno consecutivo, sarà **Viktor Galovic** (best ranking ATP n. 172). Il Torneo, nella sua prima edizione, ha superato di molto tutti i requisiti stabiliti e previsti dall'ATP per la sua organizzazione. L'evento è stato raccontato anche sul web e ha registrato grande successo di visualizzazioni e contatti su tutte le piattaforme on-line, dal sito internet e live streaming fino ad arrivare ai social network.

LOCATION e storia del CIRCOLO

Lo **Scaligero Tennis** ha radici molto lontane. Nel 1939 è nato il "Ritrovo Sportivo del Dopolavoro Provinciale" e dieci anni dopo è nato il **CIRCOLO TENNIS SCALIGERO**, dalla volontà di un gruppo di giovani entusiasti e dinamici, innamorati del TENNIS, che si "tassarono" per la sua costituzione della somma, allora considerevole, di £. 5.000. Ad oggi il Circolo si estende su una superficie di circa 17.000 mq. con tantissimo verde e alberi secolari.

Il Circolo Tennis Scaligero, fondato nel 1949, ha vissuto in prima linea tutta la storia del tennis moderno. La sua scuola tennis, da sempre punto di riferimento per tutta la provincia di Verona e del Veneto, con più di 340 giovani atleti iscritti, è seguita e curata da maestri federali con un passato agonistico.

Presidente del Club, **Andrea Bonomini**, Direttore della Scuola Juri Achille Margotto, con un passato da giocatore pro, mentre il prof **Andrea Bertelli** cura la preparazione fisica dei ragazzi.

Tanta strada è stata fatta e tanti traguardi sono stati raggiunti grazie all'impegno degli atleti, degli insegnanti e dell'ultimo Direttivo, che hanno sempre lavorato per portare il Circolo alle luci della



ribalta sportiva. I risultati sono oggettivi e certificati dalla stessa Federazione Italiana Tennis (nel 2020 il CT Scaligero era primo a Verona, primo nel Veneto e dodicesimo assoluto in Italia per i risultati raggiunti dai propri atleti under 18).

Il Circolo quest'anno ha iscritto 17 squadre ai vari tornei a squadre: fiore all'occhiello sono le tre formazioni di serie C (due femminili e una maschile) e la squadra maschile iscritta al Campionato di serie B1.

Questa estate il CT Scaligero è atteso da una grande sfida che ha accolto con orgoglio: ospitare una tappa dell'ATP Challenger Tour. Sarà un'occasione unica per il nostro Circolo e per tutti gli appassionati dello sport del tennis.

EVENTI E INIZIATIVE

Durante tutta la manifestazione, all'interno del parco che ospiterà il torneo, si svolgeranno iniziative volte alla promozione del gioco del tennis e dello sport.

Saranno coinvolti i ragazzini della scuola tennis scaligera, gli insegnanti e gli atleti delle serie B e C che organizzeranno giochi propedeutici al tennis, attività correlate per avvicinare nuovi appassionati.

Il nostro Circolo collabora con associazioni del territorio senza scopo di lucro e promuove lo sport coinvolgendo ragazzi affetti da disabilità.

È partito proprio da Verona, sabato 9 aprile, e da questo Circolo, **TENNIS E AUTISMO**, il **primo progetto pilota nazionale rivolto a pazienti autistici**, promosso dal dott. **Carlo Piccoli**, dall'**Associazione Ippocampo** e dal Prof. **Leonardo Zoccante** della neuropsichiatria infantile dell'Azienda ospedaliera universitaria integrata di Verona. I giovani atleti insieme ad altre realtà veronesi saranno invitati ad assistere dal vivo agli incontri di tennis. Per loro sarà un'occasione unica e un'esperienza indimenticabile.

Il Circolo tennis Scaligero ha ospitato, inoltre, su cortese richiesta di **ABEO**, una serata di beneficenza per la raccolta fondi a favore di questa Onlus, con la partecipazione del Volley Verona del Presidente Stefano Fanini e dell'Hellas Verona del Presidente Maurizio Setti.

PARTNERSHIP

La manifestazione ha ottenuto il Patrocinio sia del Comune di Verona che della Regione Veneto. ■



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



SERVIZI E PRODOTTI

Studio Essepì
Dolomiti Energia
Ecobas
Eurotecnica
Girardi e Associati
Linea Ufficio Service
Nexive
SEA
Verpul
Gruppo Centro Paghe
Edenred
Samsung - elettronica
Italsicurezza
UM TOOLS
Innolva
Leardini Promostyle



CONSULENZA AZIENDALE

Target Salute
Transaldi
Alliance Trade
GAP Studi e Consulenze



RICERCA PERSONALE

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



RISTORAZIONE

Villa Ormaneto
Tommasi Family



SALUTE

Casa di cura S. Francesco
Sporting club Arbizzano
Centro Bernstein
IRMED
Semea



MONDO AUTO

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

Pluvitec Volley Legnago

Dopo undici anni la formazione maschile promossa in serie B

Gli *Invincibili* della ASD Pallavolo Legnago hanno conquistato la promozione in Serie B.

ASD Pallavolo Legnago è una società sportiva che opera nel mondo della pallavolo dal 1968. L'obiettivo dell'associazione è quello di sviluppare un progetto di crescita sportiva, economica e di immagine che possa riportare sul territorio del Comune di Legnago una società sportiva solida e vincente che la rappresenti adeguatamente. L'associazione si propone di promuovere lo sport, in particolare la pallavolo, come attività salutare e come occasione di incontro tra chi si riconosce nei valori dello sport e nei principi di lealtà e solidarietà.

«Pluvitec Legnago Volley è una squadra giovane che si è impegnata per raggiungere questo importante traguardo e incarna tutti i valori del nostro Gruppo – sottolinea il DG **Giovanni Capone** –. Puntare sui giovani è il



nostro punto di forza e proprio questo è il credo che ci ha convinti a credere in simili iniziative. In due anni la formazione ha ottenuto due promozioni consecutive, dalla serie D alla serie B. Nessuno se l'aspettava, un risultato davvero eccellente, un terzo posto in serie C in Coppa Veneto. Una sfida che ha coinvolto Matco S.r.l con il suo sponsor PLUVITEC e tutti dirigenti della società sportiva. Davvero un grande ritorno per la città di Legnago».

Parlare solo di sponsorizzazione o partnership quella che unisce **Pluvitec** – il noto mar-

chio italiano leader nel settore delle membrane impermeabilizzanti, appartenente alla Matco S.r.l – e **ASD Pallavolo Legnago** sarebbe alquanto riduttivo. Non fosse altro che per i motivi che uniscono queste due realtà che rappresentano un pezzo di storia imprenditoriale e sportiva del nostro paese.

La squadra ha ottenuto dal CONI un altro riconoscimento: quello di "squadra dell'anno". ■

Stefano De Pietri - presidente

Ivan Bissoli, Mosè Ghedini - dirigenti

Roberto Vicentini, Gianluca Gobetti - allenatori

Gli Invincibili

Federico Vicentini, Filippo Segala, Leonardo Andrei Botez, Marco Valle, Giorgio Bissoli, Michele Persona, Niccolò Zanetti, Mattia Murari, Andrea De Veis, Luca De Pietri, Umberto Ghedini, Pietro Vicentini, Matteo Bernardinello, Filippo Bissoli

INNOLVA RISOLVE

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

Prova tutta la forza delle soluzioni Innolva.

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

CHIAMA: 800.222.320

VISITA: www.innolva.it

Domenico Doti: +39 3482651076

 **Innolva**
TINEXTA GROUP

Sella

Ho nuovi orizzonti con una banca che semplifica i pagamenti

POS, ecommerce
e tanti servizi
di Banca Sella
per il tuo
business.

Dai dai, cosa aspetti?

Per la tua attività scegli un alleato che ti parla chiaro, in tutto e per tutto.

sella.it   

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
Per tutte le condizioni economiche e contrattuali leggere attentamente
i fogli informativi disponibili presso le succursali di Banca Sella S.p.A. e sul sito www.sella.it.



Experienced navigators in the papermaking.



Mfabrit



Your route partner for the paper and tissue machines.
www.overmade.it



Tissue



Paper



Packaging
grades

OVERMADE

Tissue & Paper Machine