

Il magazine per la Piccola e Media Impresa

# CONFAPI INDUSTRIA

*Magazine*

## **PROTAGONISTI**

Galassi:  
"Manovre subito  
per dare ossigeno  
all'economia"

## **PROTAGONISTI**

Expo, intervista a  
Fabrizio Sala

## **EDUCATIONAL**

Imprenditori  
si nasce  
o si diventa?



**ci siamo tutti**

CONFAPI INDUSTRIA Magazine  
Anno IX - Numero 2  
Dicembre 2014  
Periodico a cura di  
CONFAPI INDUSTRIA

**fuori**  
**Expo 2015**

# SOSTENIAMO L'OPERAZIONE IMPRESA IN RIPRESA.



- finanziamo progetti, idee e iniziative a favore della ripresa
- per liquidità, pagamento fornitori, imposte e tasse, investimenti, internazionalizzazione
- perché sono le piccole e medie imprese a fare grande il nostro Paese



Per maggiori informazioni  
compila il form su [www.bpm.it/info](http://www.bpm.it/info)  
Sarai ricontattato entro 48 ore.



BANCA POPOLARE DI MILANO

*Il futuro è di chi fa.*



# PER I SOCI CONFAPI È UNA QUESTIONE D'IMMAGINE SCONTI FINO AL 15% PER I SOCI

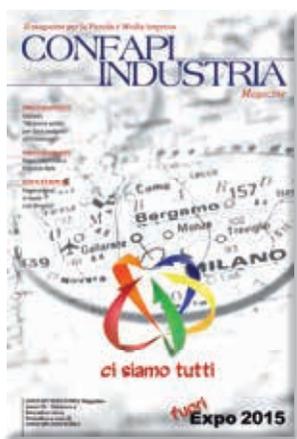
Con un archivio online di oltre 2,5 milioni d'immagini, Olycom mette a disposizione contenuti che soddisfano a 360° le richieste tematiche dei propri Clienti.

Accedi alla promozione fornendo il codice: "055 Convenzione Cespim-Olycom".  
Contattaci per ricevere informazioni.

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

50  
1958 - 2008  
OLYCOM

## in Copertina



I buoni propositi come al solito sono stati disattesi, la politica industriale in Italia non viene varata, servono azioni decise ed efficaci. Le pmi proseguono come sempre nella loro attività quotidiana credendo nel nostro Paese e nel suo sviluppo. L'ottimismo degli imprenditori però non basta, siamo stufi di essere soli nelle battaglie portate avanti per la tutela delle aziende, del loro sviluppo e quindi per la tutela del lavoro e del futuro dell'Italia. Parola di Paolo Galassi, presidente di CONFAPI INDUSTRIA, che, dopo un altro anno di crisi che pesa sulle aziende, fa il punto della situazione e sulle necessità improcrastinabili per l'industria manifatturiera. I piccolissimi segnali di ripresa evidenziati dalla stampa, infatti, non appaiono sufficientemente forti e diffusi per tornare a investire e ad assumere nuovo personale. Anzi davanti all'incertezza potremmo dire che le aziende "giocano in difesa". per non incorrere in ulteriori rischi. Bisogna però fare una distinzione, il segno meno è molto evidente nelle aziende che lavorano principalmente con il mercato interno. Se di "piccola ripresa" si può parlare, riguarda solo quelle imprese che nel passato hanno saputo identificare i mercati internazionali più dinamici ed approcciarli nel modo migliore. Gli imprenditori sono stanchi di essere soli, è quindi la prudenza a farla da padrona. Gli imprenditori ritengono che basterebbe agire concretamente su vari livelli per aumentare il Pil. Ad esempio ridurre i tempi esasperanti della pa, il tempo perso dalle imprese per espletare il pagamento delle tasse, le lunghissime attese per vendere all'estero. Per ripartire c'è necessità e voglia di stabilità e riforme.

16



Fuori Expo, portare la propria "storia" aziendale all'interno di una vetrina internazionale

La ripresa passa attraverso l'innovazione



25

## Pmi network

- 6 CARTOTECNICA RISI Srl  
Da 50 anni leader nel settore cartotecnico
- 6 DIANOS Srl  
Prodotti chimici per la pulizia professionale
- 7 I.R.E. INDUSTRIA RESISTENZE ELETTRICHE Srl  
Da vent'anni al cuore delle resistenze elettriche
- 7 NUOVA TRELLE Srl  
Professionisti della sicurezza
- 8 ORGRAF Srl  
Eventi fieristici ed entertainment, le soluzioni innovative targate BitQ
- 8 INFOPROGET Srl  
Riconoscimento targhe e analisi flussi veicolari, la tecnologia made in Brianza

## Protagonisti

- 9 La Lombardia tra Expo e fuori Expo. Intervista a Fabrizio Sala
- 13 Pmi, priorità per il rilancio del sistema Paese

## Focus

- 16 Fuori Expo CONFAPI INDUSTRIA, la vetrina delle eccellenze delle pmi
- 22 Deflazione, cura e rimedi. Chi paga il welfare dopo le manovre per la crescita?

## Imprese dal Vivo

- 25 Pmi, innovatrici in tempi di crisi  
LABOR BABY Srl Rispondere alla crisi dando nuova vita alla plastica (e all'azienda)

SIMMM ENGINEERING Srl Industrie, aeroporti e metropolitane, clima ottimale senza condizionatori

FACILITY LIVE OPCO Srl Business più semplice grazie alla search-centric platform made in Pavia

## Global Local

- 32 Etiopia, ponte tra Europa e Golfo Persico

## Educational

- 34 Cultura di impresa e convinzione per grandi risultati
- 36 Imprenditori si nasce o si diventa?

## Territori

- 40 Insieme all'Associazione Trebbiatori per lo sviluppo della filiera agroalimentare

## Partner & Co.

- 42 Dal 1919 al servizio del business tra Italia e Svizzera

## Mondo Api

- 45 CONFAPI INDUSTRIA SERVIZI
- 50 RELAZIONI INDUSTRIALI
- 54 FINANZA
- 57 ESTERO
- 58 APPALTI
- 60 LEGALE
- 61 DISTRETTI
- 62 CATEGORIE



50

Riforma, breve riepilogo sulle agevolazioni per le nuove assunzioni



54

Focus sugli strumenti per finanziare idee innovative e acquistare materiali

## CONFAPI INDUSTRIA

Magazine

Direttore responsabile:  
Silvia Villani  
[s.villani@confapi-industria.it](mailto:s.villani@confapi-industria.it)

Redazione:  
[stampa@confapi-industria.it](mailto:stampa@confapi-industria.it)  
Tel 02.67140267  
Fax 02.93650980

Ufficio Studi:  
Alessandra Pilia  
[studi@confapi-industria.it](mailto:studi@confapi-industria.it)  
Tel 02.67140290  
Fax 02.93650980

Collaboratori:  
Miriam Berra  
Alessia Casale  
Alberto Conte  
Carmine Pallino  
Manola Perucconi  
Gabriele Rossi  
Raffaella Salvetti  
Anna Suss  
Luisa Tacchini  
Stefano Valvason

Photogallery:  
Walter Capelli  
Davide Cirrincione  
Stefano De Grandis  
Olycom Srl

Progetto grafico e realizzazione:  
Industrie Grafiche RGM srl  
Via Trebbia 21 - 20089 Rozzano (Mi)

Ufficio Diffusione:  
Servizio Comunicazione CONFAPI INDUSTRIA  
Tel. 02.67140307  
[stampa@confapi-industria.it](mailto:stampa@confapi-industria.it)

CONFAPI INDUSTRIA  
Proprietario ed editore  
Via Brenta 27, 20139 Milano  
Tel. 02.671401 – [info@confapi-industria.it](mailto:info@confapi-industria.it)

*Presidente*  
Paolo Galassi

*Direttore generale*  
Stefano Valvason

Stampa:  
Industrie Grafiche RGM srl  
Via Trebbia 21 - 20089 Rozzano (Mi)



Registrazione Tribunale  
di Milano n. 14 del 16/01/2006  
Responsabile del trattamento  
dei dati personali (D.lgs 196/2003):  
Associato all'Unione  
Stampa Periodica Italiana

Copyright: CONFAPI INDUSTRIA. La riproduzione  
anche parziale di quanto pubblicato nella rivista  
è consentita solo dietro autorizzazione dell'Editore.  
L'Editore non assume alcuna responsabilità  
per gli articoli firmati

### Gli inserzionisti

- ▶ Atradius
- ▶ Banca Popolare di Milano
- ▶ CONFAPI INDUSTRIA SERVIZI
- ▶ Metaenergia
- ▶ Olycom
- ▶ Pmi Energy

### CONFAPI INDUSTRIA Magazine

Periodico di informazione per la piccola e media industria sui temi di carattere economico, politico, istituzionale e culturale; è organo di stampa ufficiale di CONFAPI INDUSTRIA. Propone interventi e riflessioni volti a promuovere e tutelare gli interessi delle imprese associate; servizi sul panorama imprenditoriale milanese e lombardo con esempi di eccellenza; indagini, studi di settore e analisi congiunturali in collaborazione con università e istituti di ricerca; approfondimenti di taglio pratico-applicativo per la gestione e lo sviluppo dell'impresa, la formazione e l'aggiornamento dell'imprenditore, la valorizzazione del capitale umano.

### PROFILO LETTORI

CONFAPI INDUSTRIA Magazine, si rivolge a imprese, professionisti, istituzioni di governo e del territorio, rappresentanze politiche e sindacali, operatori economici e finanziari, sistema accademico e della ricerca scientifico-tecnologica, mondo dell'informazione.

**Un'unica soluzione  
per ottimizzare  
i consumi della  
tua azienda**

**Nuovo accordo Metaenergia E.S.Co.  
Proposte vantaggiose per tutti  
gli Associati di CONFAPI INDUSTRIA.**

Scegli l'Efficienza Energetica di **Metaenergia E.S.Co.** Ogni nostra proposta ti aiuterà a **ridurre i tuoi costi energetici!** Metaenergia E.S.Co. fornisce impianti chiavi in mano, preferendo componentistica made in Italy, attraverso la progettazione e l'espletamento delle pratiche autorizzative e di richiesta di eventuali incentivi.

**Per ulteriori informazioni contatta**

**il numero 02/67140229 o invia una mail a [pmienergy@pmienergy.it](mailto:pmienergy@pmienergy.it)**

**[www.metaenergia.it](http://www.metaenergia.it)**



## CARTOTECNICA RISI Srl

### Da 50 anni leader nel settore cartotecnico

Fondata nel 1957, è ancora condotta con successo dal fondatore, Fabio Risi, coadiuvato dalle figlie e da uno staff di validi collaboratori. Oltre 55 anni di attività premiati dal successo, per un impegno costante nella produzione di prodotti per l'archiviazione cartacea e cartelle in genere, anni dedicati alla continua ricerca di nuovi prodotti, cercando sempre nuove soluzioni, per arrivare sempre e comunque, alla piena soddisfazione del cliente, ragionando sia nella legge dei grandi numeri, rivolte agli enti e alle grandi multinazionali, sia alla produzione di piccoli lotti personalizzati, e prodotti talvolta in maniera artigianale. Questa la ricetta per cui ad oltre mezzo secolo di distanza, la **Cartotecnica Risi Srl** è ancora presente sul mercato, nonostante oggi esso sia proiettato verso la globalizzazione. Con questa filosofia la Cartotecnica Risi ha sempre seguito logiche industriali rivolte al cliente ed alle sue necessità, coltivando anche il rapporto personale. Seguendo questa logica e queste direttive, oltre 20 anni fa il titolare è stato affiancato dalle figlie, per garantire la continuità della missione prefissa dal fondatore, e tradotte fondamentalmente in: qualità, celerità, servizio e prezzi contenuti.



## CARTOTECNICA RISI Srl

Viale Europa, 83 - 20018 Sedriano (Milano)  
Tel. 02.90111309 - Fax 02.90111185 - [info@risicart.it](mailto:info@risicart.it)



## DIANOS Srl

### Prodotti chimici per la pulizia professionale

**Dianos Srl**, azienda storica del cleaning, è presente dagli anni Cinquanta sul mercato dove ha sempre operato con successo contribuendo allo sviluppo del settore; è stata la prima azienda a introdurre in Italia le emulsioni polimeriche metallizzate. Oggi il core business dell'azienda è rappresentato dai detergenti professionali. Il brand è da sempre sinonimo di qualità e servizio. Tali sono infatti i punti di forza del marchio e i fattori distintivi dell'azienda, che oggi vanta una presenza altamente qualificata sul mercato. Le specifiche competenze nel settore, la prolungata esperienza e il know how accumulato hanno consentito lo sviluppo di una gamma completa di prodotti caratterizzati da un elevato livello qualitativo e da un alto grado

di specializzazione, in grado pertanto di garantire performance elevate e di offrire soluzioni ottimali per ogni problematica e necessità di pulizia industriale e professionale. La gamma Dianos, in continuo sviluppo e aggiornamento, comprende un'ampia varietà di articoli e copre tutte le categorie di prodotti per la pulizia professionale e il trattamento delle superfici. Dalla continua analisi dei mercati, dall'attenzione prestata alle esigenze degli utilizzatori finali e alle problematiche del settore della pulizia professionale, nasce l'attività di ricerca e sviluppo finalizzata ad identificare e sviluppare formulati che si ritenga possano essere di interesse per il mercato e qualitativamente in linea con gli standard aziendali.



## DIANOS Srl

Via Silvio Pellico 17-19 e Via Mascagni 8 - 20093 Cologno Monzese (MI)  
Tel. 02.2542933 - 02.2547953 - Fax 02.27300792 - [info@dianos.net](mailto:info@dianos.net) - [www.dianos.net](http://www.dianos.net)



## I.R.E. Industria Resistenze Elettriche Srl

### Da vent'anni al cuore delle resistenze elettriche

Dal 1994 **IRE Srl** produce resistori di potenza standard e custom per frenatura motori, lift, trazione, conversione e trasporto di energia, quadri elettrici. Da sempre i resistori IRE si distinguono per innovazione e competitività: una costante attività di ricerca studia prodotti sempre più compatti ed affidabili, reagendo prontamente alle esigenze in continua evoluzione che giungono da parte del mercato e mantenendo al contempo prezzi concorrenziali. Anni di esperienza con una particolare attenzione alle applicazioni di frenatura hanno permesso ad IRE di sviluppare un profondo know-how che l'ufficio tecnico mette a disposizione per individuare di volta in volta la soluzione più adatta alle specifiche necessità. Oggi IRE è una realtà affermata a livello nazionale ed internazionale, dove è riuscita ad imporre i propri resistori in custodia di alluminio, già oggetto di ripetuti tentativi di imitazione. Nell'ambito dei resistori corazzati in alluminio IRE propone una gamma estremamente vasta e specializzata, disponibile a richiesta

anche con marchio UL. Fiore all'occhiello è il resistore di nuova generazione HLR, caratterizzato da un dissipatore coperto da brevetto e dalla più alta densità di potenza disponibile sul mercato, che, con il grado di protezione elevato e la silenziosità, rende l'HLR il resistore più performante per applicazioni estreme e cicli severi. La compattezza, ineguagliabile nella sua categoria, e la competitività ne fanno la soluzione ideale per applicazioni lift e crane, grandi centrifughe, laminatoi e tutti i casi dove è importante poter assorbire forti energie.



### I.R.E. Industria Resistenze Elettriche Srl

Via Valtellina, 2 - 20027 Rescaldina (MI)

Tel. 0331.577833 - Fax 0331.577832 - [www.ireresistor.com](http://www.ireresistor.com)

Nuova  
**TRELLE** s.r.l.



## Nuova TRELLE Srl

### Professionisti della sicurezza

La **Nuova TRELLE Srl** nasce nei primi anni Novanta da un gruppo di persone che credevano di fondamentale importanza rendere sicuri gli ambienti di lavoro, costituita da personale qualificato e specializzato nel settore della sicurezza e dell'antincendio, offre assistenza in gran parte del nord Italia con un'impronta maggiore in Lombardia. Riconosciuta tramite una formazione specializzata presso il dipartimento dei vigili del fuoco direzione centrale per la prevenzione e la sicurezza tecnica; mette a disposizione un'ottima consulenza nella fornitura e assistenza di materiale antincendio e antinfortunistico. L'utilizzo di mezzi attrezzati e all'avanguardia con i tempi garantisce un servizio presso il cliente rapido ed efficace. La qualifica del personale permette la consulenza per pratiche inerenti il certificato di prevenzione incendi e la capacità di garantire una copertura a 360° su tutte le esigenze del cliente, dai dispositivi portatili (estintori, carrellati, automatici) agli impianti idrici antincendio (idranti, naspi e prove idriche di tenuta) alle chiusure di sicurezza (porte e portoni taglia fuoco, maniglioni antipanico), segnaletica aziendale e segnalazione piani di evacuazione. All'interno della società un ramo importate è sicuramente

quello dedicato alla formazione, vedi corsi antincendio di rischio basso, medio e alto, su tutti i campi aziendali come da D.Lgs. 81/08, corsi per la formazione di primo soccorso nell'ambiente di lavoro e per operatori nel settore alimentare (HACCP).



### Nuova TRELLE Srl

Via Baraggia, 46 - 27026 Garlasco (PV)

Tel 0382.820654 - Fax 0382.828791 - [info@nuovatreille.it](mailto:info@nuovatreille.it)



**ORGRAF Srl**

## Eventi fieristici ed entertainment, le soluzioni innovative targate BitQ



**ORGRAF Srl**, ORganizzazione e GRAFica, si caratterizza dalla sua fondazione nel 1969 come partner affidabile per i servizi di stampa di qualità, finissaggio e servizi informatici. Nel decennio 2000-2010, diventa leader di nicchia per i servizi di biglietteria nel settore entertainment (cinema, teatri) e degli eventi fieristici. Profonda conoscitrice delle esigenze del settore e dell'evoluzione digitale dei servizi di biglietteria, investe significative risorse per lo sviluppo di una piattaforma web proprietaria, **BitQ**, operativa dal 2014, per fornire agli operatori del settore uno straordinario quanto semplice strumento di comunicazione, fidelizzazione della clientela e moltiplicatore di vendita di biglietti, semplificando altresì la distribuzione di inviti.

BitQ rappresenta una concreta e assoluta innovazione sia nel settore degli eventi fieristici, consegnando agli enti organizzatori una soluzione B2B per l'erogazione di servizi online agli

espositori, sia nel settore entertainment, consentendo ai gestori di multisale di sviluppare il mercato aziende. Il Salone del Mobile, il più importante evento fieristico a livello europeo, con UCI Cinemas, il maggior operatore del prodotto cinema in Italia e tra i primi in Europa, hanno scelto BitQ per l'innovazione e l'ottimizzazione dei servizi business, "first mover" dei rispettivi settori.

L'equilibrio tra la componente off-line (servizi di stampa e finissaggio) e on-line (piattaforma web), rappresenta l'impegno principale di Orgraf per l'erogazione di servizi di qualità volti alla completa soddisfazione delle esigenze dei clienti.

**ORGRAF Srl**

Via Romualdo Bonfadini, 40 - 20138 Milano

Tel. 02.55400030 - Fax 02.55400125 - [Massimo.Vaini@orgraf.it](mailto:Massimo.Vaini@orgraf.it)

# INFOPROGET

**INFOPROGET Srl**

## Riconoscimento targhe e analisi flussi veicolari, la tecnologia made in Brianza

**INFOPROGET Srl** si occupa dello sviluppo di soluzioni complesse nel campo della videosorveglianza digitale per il settore militare, paramilitare (polizia municipale e protezione civile) e civile. Nata nel 2002, la società collabora con le forze di polizia italiane. Dall'esperienza con questi enti è nato Traffic Scanner, un'innovativa soluzione di riconoscimento targhe e analisi dei flussi di traffico progettata per la gestione della sicurezza del territorio metropolitano nelle smart cities. Traffic Scanner è utilizzato dalle forze di polizia per l'analisi dei flussi di traffico, la segnalazione di targhe ricercate e monitoraggio di merci pericolose (ADR). Ma può trovare valido impiego anche per il controllo dei confini di stato o delle attività di contrabbando ed esportazione illecita di valuta, oppure per la ricerca di latitanti, indagini sul traffico di stupefacenti o per il presidio del territorio. La soluzione dispone di un motore di analisi statistica molto potente e sofisticato, in grado di verificare centinaia di milioni di targhe e di estrapolare dal numero della targa una serie di informazioni finora mai analizzate. Con il nuovo modulo di visura automatica con i database della Motorizzazione Civile, Traffic Scanner segnala, a pochi secondi dalla rilevazione del transito, gli autoveicoli che risultano sprovvisti di copertura assicurativa RC e che hanno la revisione del mezzo scaduta. «Traffic Scanner è un'applicazione interamente progettata e sviluppata dalla nostra società – spiega Leonardo Benaglia, titolare della Infoproget srl – pertanto possiamo effettuare qualsiasi tipo integrazione e personalizzazione richiesta dal cliente».



**INFOPROGET Srl**

Via S. Giorgio, 11 - 20871 Vimercate (MB)

Tel. 039.9713112 - Fax 039.3309994 - [clienti@infoproget.com](mailto:clienti@infoproget.com)



## La Lombardia tra Expo e fuori Expo. Intervista a Fabrizio Sala

Anche il “dopo” è considerato importante quanto l’Esposizione stessa perché determinerà conseguenze durature per il territorio negli anni a seguire

«Non ci interessano soltanto i sei mesi di Expo, ci interessa anche il dopo, per questo vogliamo creare una rete per valorizzare i nostri territori e per investire sul futuro e sulla ricaduta positiva che avrà Expo 2015». Parola di Fabrizio Sala, assessore alla Casa, Housing sociale, Expo 2015 e Internazionalizzazione delle imprese che in Regione Lombardia è da tempo impegnato, insieme alla squadra di governo, a valorizzare la diversità di ogni territorio seguendo il filo conduttore del tema dell’Expo – “nutrire il pianeta, energia per la vita” – ma anche a far in modo che vengano potenziati e modernizzati i collegamenti, a innalzare il livello dell’offerta turistica attraverso la formazione degli operatori, la qualificazione dei servizi di accoglienza e la creazione di nuovi prodotti turistici. Senza dimenticare l’importante ruolo svolto dalle piccole e medie imprese a sostegno del Made in Italy.

Con lui abbiamo parlato delle opere che stanno giungendo a compimento, del sostegno di Regione Lombardia al settore, del palinsesto di altissimo livello che animerà la città durante il semestre di Expo.

**“Piastra Expo”, l’area sulla quale sorgeranno i padiglioni dei Paesi che hanno aderito alla manifestazione, rappresenta il cuore dell’evento. A circa sei mesi dall’inizio, ci potrebbe indicare a che punto sono i lavori?**

«Il cantiere è totalmente operativo. I lavori in corso interessano tutte le sue diverse aree. Relativamente all’appalto sulla piastra siamo al 70% dei lavori, che termineranno un paio di mesi prima dell’inizio dell’evento.

Sono già stati consegnati i primi lotti ai rappresentanti di Paesi e corporate participants. È iniziato quindi ufficialmen-



**FABRIZIO SALA ASSESSORE ALLA CASA,  
HOUSING SOCIALE, EXPO 2015 E  
INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE**

Brianzolo, 43 anni, sposato e padre di un bambino, Fabrizio Sala è assessore alla Casa, Housing sociale, Expo 2015 e Internazionalizzazione delle imprese. Libero professionista, lavora come consulente finanziario e consulente aziendale dal 1995. Ha iniziato attività politica nel 1995 come Consigliere Comunale nel suo paese, Misinto, diventandone poi Sindaco nel 1999 a soli 27 anni. Nel 2004 è stato riconfermato primo cittadino per il secondo mandato fino al 2009. Dal 2002 al 2007 è stato Vice Coordinatore dell'Assemblea dei Sindaci di Monza e Brianza e dal 2005 al 2007 Coordinatore provinciale di Forza Italia per la Brianza. Nel giugno del 2009 è entrato a far parte della Giunta della neonata Provincia di Monza e della Brianza come assessore con deleghe all'Ambiente, Energia e Agenda 21 assumendo poi, il 3 agosto 2012, anche il ruolo di Vice Presidente. L'11 dicembre 2009 è entrato a far parte del Consiglio Direttivo dell'Unione delle Province Italiane e nel 2011 è diventato Presidente dell'ATO Monza e Brianza. Alle ultime elezioni regionali, è stato il primo degli eletti in Brianza nella lista Pdl, sfondando la soglia delle 5 mila preferenze personali.

te il percorso operativo che potrà alla costruzione dei padiglioni nazionali. Prima nazione ad avere avviato i lavori è stata ad aprile la Germania, in estate oltre 60 Paesi hanno già iniziato a costruire il proprio padiglione espositivo».

**E per quanto riguarda le infrastrutture e viabilità (strade di raccordo, collegamenti ferroviari e nuove linee della metropolitana)?**

«La realizzazione del grande ridisegno di potenziamento e la modernizzazione della rete infrastrutturale è un elemento fondamentale per la riuscita dell'Expo: un evento di queste proporzioni può infatti funzionare solo se il territorio è predisposto a gestire la mobilità del flusso di visitatori previsto. Le principali opere che stiamo realizzando, e che prevedono investimenti complessivi per oltre 10 miliardi di euro, rivestono pertanto un'importanza cruciale per l'intero Nord Italia. Sono in corso i lavori per la realizzazione della Pedemontana e della Tangenziale Est Esterna di Milano; inoltre stiamo procedendo per realizzare anche le opere viarie connesse all'accessibilità del sito, le opere infrastrutturali metropolitane e ferroviarie e alcuni interventi volti a migliorare la fruibilità e l'accessibilità degli aeroporti lombardi. È già entrata in funzione la direttissima Bre-Be-Mi. Tutte le opere stanno procedendo in modo efficiente sotto il profilo dei costi e nel rispetto dei tempi programmati, e i lavori saranno ultimati in tempo per l'avvio della manifestazione».

**Qual è il livello di penetrazione a livello cognitivo del pubblico rispetto all'Expo? Quali sono le iniziative rivolte in questa direzione?**

«Direi che più ci avviciniamo all'evento è più aumenta la conoscenza e l'interesse delle persone nei confronti

dell'Expo 2015, soprattutto dei temi che verranno trattati durante l'Esposizione. Solo due dati per intenderci: la stragrande maggioranza degli italiani (82%, ma arriva al 97% per i lombardi) conosce ormai il tema dell'Expo e la città in cui si svolgerà, dato di molto superiore a quanto risultava nel 2011 (poco più del 50%, fonte: Tci, TurisMonitor 2012). Inoltre, il 73% degli italiani (l'85% dei lombardi) si dichiara favorevole a una visita dei padiglioni di Expo 2015. Da parte di Regione Lombardia per sensibilizzare sempre di più i nostri cittadini nei confronti di questa occasione unica che abbiamo davanti abbiamo dato il via al Lombardia Expo Tour: un road-show di presentazione nelle 12 province lombarde. L'obiettivo del tour è quello di rendere partecipe la popolazione lombarda attraverso l'identità e la cultura specifica di ciascuna provincia. Grazie al Lombardia Expo Tour, l'Expo arriva nelle città lombarde. Gli eventi che caratterizzeranno il road-show sono volti a valorizzare la diversità di ogni territorio seguendo il filo conduttore del tema dell'Expo: nutrire il pianeta, energia per la vita. In ogni provincia organizziamo:

- i mercatini Campagna Amica, mercati agricoli realizzati in collaborazione con Coldiretti, che valorizzano non solo i prodotti della provincia ospite ma tutti i prodotti del territorio lombardo.
- un momento di spettacolo con Davide Van De Sfroos che porta il progetto "Terra&Acqua di Lombardia" in tutte le province. Concerto di cui Davide Van De Sfroos è direttore artistico e conduttore, che attraverso musica, immagini e momenti di narrazione di fatti storici, aneddoti e leggende promuove e valorizza la storia e la cultura dei diversi territori».

**Expo è sinonimo di cultura. Quali saranno gli eventi più importanti che animeranno i sei mesi della manifestazione?**

«L'Italia, da sola, vanta la metà del patrimonio culturale mondiale. La Lombardia, da questo punto di vista, è tra le regioni più ricche del Belpaese. Dai grandi palazzi alle cattedrali, dai teatri d'opera alle pinacoteche, dai siti Unesco alla varietà dei paesaggi urbani e naturali, il territorio lombardo è ovunque solcato dall'impronta della civiltà: ogni epoca - preromana, imperiale, longobarda, comunale, signorile, rinascimentale, risorgimentale, industriale - ha lasciato nel capoluogo, nelle province e persino nei più piccoli municipi tracce molto profonde, con una continuità che non ha eguali fuori dall'Italia. Questo patrimonio, in-

**P**iccoli e medi uniti nel segno della qualità: non è uno slogan, ma un'ottima ricetta anticrisi

sieme a quello dell'intero Paese, sarà una delle attrattive più forti per i visitatori che verranno in Italia, in Lombardia e a Milano in occasione dell'Expo 2015.

È pertanto fondamentale definire un programma di interventi, attività ed eventi culturali e sportivi "OLTREXpo" che costituisca una vetrina nazionale e internazionale per promuovere il patrimonio culturale lombardo e le iniziative culturali, espositive e di spettacolo, gli interventi rivolti ai giovani talenti e alle imprese culturali che si svolgeranno in tutto il territorio lombardo. Le iniziative individuate confluiranno in un unico palinsesto che avrà massima visibilità nei principali luoghi di snodo di passaggio dei visitatori, facilitando la fruizione degli eventi.

Si sta inoltre verificando la realizzazione di una "Card Cultura" per l'accesso a musei, mostre e luoghi culturali, integrata ai servizi di trasporto ed estesa alle regioni Piemonte e Veneto. A Milano durante il semestre di Expo ci sarà un palinsesto di altissimo livello che animerà la città, a partire dalle mostre su Van Gogh, Leonardo da Vinci e Giotto, solo per citare quelle iniziative che certamente avranno un successo straordinario di pubblico».

#### **Cosa state facendo per promuovere il comparto turistico in vista di Expo 2015?**

«Sappiamo che per i sei mesi dell'evento sono previsti venti milioni di visitatori, di cui almeno un terzo stranieri. Il nostro obiettivo è quello di innalzare il livello dell'offerta turistica attraverso la formazione degli operatori, la qualificazione dei servizi di accoglienza e la creazione di nuovi prodotti turistici in linea con le richieste del mercato mondiale. Questo perché non ci interessano soltanto i sei mesi di Expo, ci interessa anche il dopo, per questo vogliamo creare una rete per valorizzare i nostri territori e per investire sul futuro e sulla ricaduta positiva che avrà Expo 2015. Per questi motivi Regione Lombardia ha deciso di investire

**D**obbiamo assolutamente pertanto riuscire a sfruttare pienamente questa straordinaria occasione per dare l'immagine giusta a tutto il mondo che ci guarda

sul turismo lombardo 100 milioni di euro, con "Lombardia Concreta". Abbiamo scelto di farlo in un modo non generico, ma finalizzato a un preciso risultato: il miglioramento qualitativo del sistema di offerta turistica e commerciale, per aumentare la nostra competitività nei confronti di un mercato sempre più qualificato e concorrenziale, e per rispondere alle alte aspettative del grande flusso di visitatori stranieri che arriverà in Lombardia. Destinatari di questa misura saranno le imprese lombarde che operano nel settore dell'accoglienza turistica, dei pubblici esercizi (ristoranti e bar) e del commercio alimentare al dettaglio, per la realizzazione di progetti di miglioramento delle strutture, tramite investimenti strutturali in beni materiali e in nuove tecnologie».



#### **E per le pmi quale ruolo e quali spazi ci saranno?**

«Il modello pmi è oggi un modello vincente. Lo dicono e lo confermano anche i dati delle locali Camere di Commercio, concordi nell'evidenziare soprattutto un aspetto, particolarmente ravvisabile in Lombardia: la piccola e media impresa che ha puntato su un prodotto di qualità e che ha investito su mercati e clienti di livello medio-alto, offrendo un prodotto magari esclusivo destinato a settori di nicchia, ma estremamente competitivo su scala internazionale, oggi produce profitti significativi e non teme la crisi.

Piccoli e medi uniti nel segno della qualità: non è uno slogan, ma un'ottima ricetta anticrisi. Alla quale però le istituzioni bancarie devono continuare a dare un contributo significativo e importante, facilitando l'accesso al credito e costruendo insieme partecipazioni a progetti di internazionalizzazione. Il ruolo del credito è fondamentale oggi più che mai per consentire alle nostre pmi di restare competitive: creare le condizioni per generare ricchezza è una mis-

**P**er i sei mesi dell'evento sono previsti venti milioni di visitatori

sion di tutti noi, ognuno deve fare la propria parte in modo responsabile e convinto. Progetti come il "Fuori Expo" organizzato da CONFAPI INDUSTRIA e ispirato al Salone del Mobile contribuiranno sicuramente a fare meglio conoscere le eccellenze produttive del nostro territorio: come Regione ci stiamo adoperando per creare numerose iniziative e occasioni finalizzate a far restare i visitatori di Expo sul territorio dislocandoli presso realtà esterne al padiglione di loro interesse, cercando di coniugare attraverso progetti integrati la valorizzazione e promozione delle nostre pmi con la storia, il cibo, l'arte e la cultura dei nostri territori».

#### **Cosa si sta facendo per sostenere l'internazionalizzazione delle nostre imprese?**

«La definizione delle strategie di internazionalizzazione, delle misure attuative, l'identificazione dei Paesi d'interesse e dei relativi settori economici, deve coinvolgere sempre di più le associazioni di rappresentanza territoriali e provinciali con la loro indispensabile rete di imprese.

Serve pertanto un forte coordinamento, ma soprattutto una significativa razionalizzazione dei troppi soggetti oggi operanti nel settore (Regione, Finlombarda, LombardiaPoints, Unioncamere Lombardia, Promos, Camere di Commercio, Agenzia Ice Milano ...), arrivando eventualmente anche a individuare e definire le modalità istitutive di una unica agenzia macroregionale per l'internazionalizzazione delle imprese che coinvolga tutti i soggetti attivi e interessati e che consenta così di evitare una inutile dispersione di risorse come oggi in molti casi troppo spesso avviene. Le misure che l'Agenzia dovrà mettere in campo e sostenere, poche, mirate e selettive, vanno basate sulla effettiva domanda di servizi per l'estero, con una attenzione particolare alle start-up di giovani imprenditori, allo sviluppo della ricerca tecnologica e alla creazione di forme specifiche e mirate di agevolazione del credito per le imprese che aderiscono a progetti di internazionalizzazione. Ciò permetterà di aumentare l'efficacia dell'aiuto alle imprese e di ampliare la gamma dei servizi finanziati, in un percorso teso a consolidare i rapporti all'interno delle reti interregionali internazionali esistenti come la Rete dei Quattro Motori per l'Europa e del World Regions Forum, e cogliendo appieno le opportunità di Expo 2015.

Una particolare attenzione credo meriti infine anche il tema dell'educazione all'impresa da introdurre nelle nostre scuole. Come già accade ad esempio in Galles, a Cardiff, grazie a un progetto nato nel 2000 con il quale ogni anno più di 300 imprenditori vanno nelle scuole a insegnare e a condividere la loro esperienza con gli studenti. Attraverso lezioni formative e giochi di aula spiegano cosa significhi fare un business-plan, come cercare finanziamenti e sovvenzioni. Come risulta da alcuni dati della Commissione Europea, da quando esiste questo programma si è registrato un incremento di oltre il 30% di ragazzi sotto i trent'anni che ha creato e sviluppato una propria impresa».

#### **Dopo il 2015 cosa rimarrà delle strutture dedicate all'evento nella città che lo ospita?**

«Il dopo-Expo è considerato da Regione Lombardia importante quanto l'Esposizione stessa perché determinerà conseguenze durature per il territorio negli anni a seguire. La storia delle esposizioni internazionali e universali, insieme a quella di altri grandi eventi di rilevanza mondiale, offre innumerevoli esempi sia positivi che negativi della gestione della fase successiva di tali appuntamenti e insegna che senza una preventiva pianificazione, pur a fronte di investimenti importanti, i risultati finiscono per essere modesti. Al termine dell'evento EXPO, l'area del sito espositivo e le infrastrutture realizzate rimarranno all'eredità del territorio. Oltre alle grandi infrastrutture di accesso e alle opere realizzate per la sicurezza idraulica e per la valorizzazione dell'intorno, si pensi alle vie d'acqua o alle opere di illuminazione pubblica da una parte, ma anche a tutte quelle opere di infrastrutturazione "invisibili" quali le reti e servizi in sottosuolo per attrezzare e urbanizzare l'area, rimarranno quali valore ereditato a beneficio principalmente del sito, ma anche di tutto il territorio metropolitano circostante: si pensi alla restituzione di un suolo bonificato e di un settore del territorio ecosostenibile dal punto di vista energetico e dal punto di vista delle dotazioni complessive di alta qualità con caratteristiche di grande flessibilità di utilizzo».

#### **L'Expo sarà anche uno strumento trainante per il Made in Italy, per dimostrare il nostro savoir faire e per ridare valore all'immagine del nostro paese che negli ultimi anni, complice la crisi economica e la classe dirigente, è in calo. Qual è il suo parere a tal proposito?**

«Expo 2015 si candida a diventare lo spartiacque definitivo, per la Lombardia come per l'intero Paese, tra la peggiore crisi del Dopoguerra e il consolidamento di quella ripresa economica, sociale e culturale di cui già si scorgono i barlumi.

Dobbiamo assolutamente pertanto riuscire a sfruttare pienamente questa straordinaria occasione per dare l'immagine giusta a tutto il mondo che ci guarda.

Da questo punto di vista Regione Lombardia considera Expo 2015 una priorità strategica non solo sul tema più strettamente legato al cibo e quindi all'alimentazione e all'agricoltura, ma anche un'opportunità per generare e consolidare uno sviluppo a 360°, per rafforzare il partenariato istituzionale, le relazioni internazionali e la cooperazione allo sviluppo, per cogliere e rafforzare ogni ricaduta e potenzialità dell'evento.

Ma perché Expo 2015 sia un successo si dovrà ragionare soprattutto in un'ottica italiana, di Sistema Paese. In un'expo moderna, e spiccatamente italiana, il sito espositivo non potrà essere l'unica meta dei visitatori. Vorranno di più. Vorranno vedere l'Italia del loro immaginario: quella dell'arte, del cibo, della cultura, dei paesaggi, della moda, del design. Un'Italia che non è solo a Milano né solo in Lombardia».



## Pmi, priorità per il rilancio del sistema Paese

Un altro anno di crisi pesa sulle aziende, Paolo Galassi, presidente di CONFAPI INDUSTRIA, fa il punto della situazione sulle necessità improcrastinabili

I buoni propositi come al solito sono stati disattesi, la politica industriale in Italia non viene varata, servono azioni decise ed efficaci. Le pmi proseguono come sempre nella loro attività quotidiana credendo nel nostro Paese e nel suo sviluppo. L'ottimismo degli imprenditori però non basta, siamo stufi di essere soli nelle battaglie portate avanti per la tutela delle aziende, del loro sviluppo e quindi per la tutela del lavoro e del futuro dell'Italia.

**Presidente, si sta per concludere il 2014, un altro anno all'insegna della crisi.**

«Dicembre, da sempre, per tutti è il tempo dei buoni propositi e delle domande sull'anno che verrà. Le pmi ne hanno una in particolare: quando i governi, nazionale e locali,

si decideranno ad abbandonare la politica degli annunci e passare ai fatti dando vita a misure strutturali di politica economica che diano risposte alle piccole e medie imprese provate da anni di andamenti negativi?

Oramai da quasi otto anni speriamo che il prossimo sia migliore, che ci siano delle iniziative delle istituzioni efficaci per il rilancio dell'economia e dell'industria manifatturiera. La situazione deve infatti necessariamente cambiare, e in meglio.

Nonostante le richieste delle pmi, mancano interventi strutturali per favorirne lo sviluppo e la crescita. I soli annunci non creano né occupazione, né ripresa, né contrastano la deflazione. Vanno rimossi gli ostacoli burocratici ma anche ideologici, aprendo i rubinetti del credito per progetti di in-



vestimento delle pmi, riducendo il peso delle imposte, vero freno agli investimenti, abrogando ad esempio, il sistema, ormai superato, degli studi di settore e agevolando le assunzioni con nuove risorse. Queste misure vanno accompagnate dal fattivo sblocco dei pagamenti della Pa».

**Presidente, nei mesi scorsi, in una sua dichiarazione, è stato polemico sugli acquisti di aziende italiane da parte di investitori esteri.**

«Purtroppo il manifatturiero “parla” straniero perché manca la politica industriale, non mi stuferò mai di ribadire questo concetto, perché è imprescindibile per rilanciare un paese in difficoltà come il nostro.

**Q**uello che gli imprenditori vogliono dalla classe politica è una visione strategica che valorizzi la vocazione industriale del territorio

Il caso a cui si riferisce fu l'acquisto di una quota di In-desit da parte del colosso americano degli elettrodomestici Whirlpool, che è stata l'ennesima dimostrazione che si sta perdendo un patrimonio di intelligenze e di prodotti cui si deve il progresso dell'Italia. Io non ho nulla contro gli investimenti stranieri in Italia, anzi ben vengano; sono essenziali al rilancio della nostra economia, ma le acquisizioni di questi mesi sono l'ennesima conferma del depauperamento portato al Paese da parte della mancanza di una chiara, e definita politica industriale che permetta il rilancio del sistema manifatturiero. Le nostre imprese si difendono come possono. Da anni mancano gli strumenti idonei per fare impresa. Un'altra domanda che le pmi si fanno è: la politica si è chiesta quali siano le conseguenze sociali ed economiche della svendita del patrimonio imprenditoriale italiano? Noi

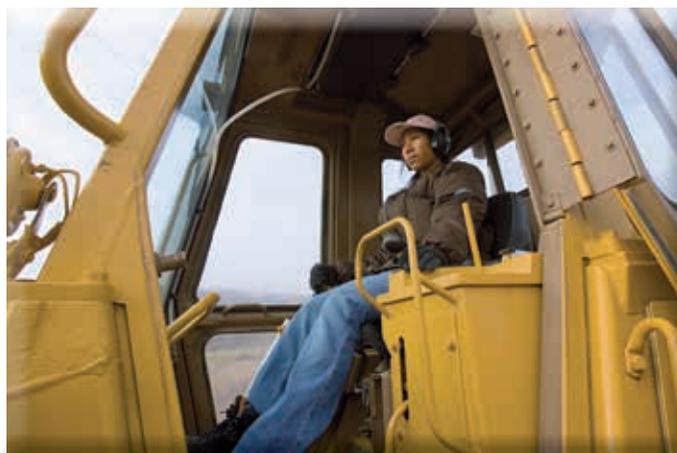
imprenditori sì, la risposta è semplice: se non si prendono decisioni concrete e immediate anche le pmi che tengono duro da sole non resisteranno. E poi?».

**Come si comportano le pmi in questo contesto?**

«Recentemente il leader di uno dei maggiori sindacati ha dichiarato che “le imprese non rischiano nulla”, forse dimentica i piccoli e medi imprenditori che da quando è iniziata la crisi hanno perso il patrimonio personale, se non addirittura la vita. Abbiamo visto migliaia di pmi chiudere i battenti, si tratta di una vera e propria guerra, l'ho ribadito più e più volte. Si chieda alle pmi che sono fallite cosa rischiano e perché non c'è ripresa né sviluppo.

I piccolissimi segnali di ripresa evidenziati dalla stampa, non appaiono sufficientemente forti e diffusi per tornare a investire e ad assumere nuovo personale. Anzi davanti all'incertezza potremmo dire che le aziende “giocano in difesa”. per non incorrere in ulteriori rischi. Gli imprenditori sono stanchi di essere soli, è quindi la prudenza a farla da padrona.

Bisogna però fare una distinzione, il segno meno è molto evidente nelle aziende che lavorano principalmente con il mercato interno. Se di “piccola ripresa” si può parlare, riguarda solo quelle imprese che nel passato hanno saputo



identificare i mercati internazionali più dinamici ed apprciarli nel modo migliore.

Come dicevo prima resta il fatto che le difficoltà vissute dalle aziende sono innumerevoli. Ad esempio, le condizioni di concessione del credito restano ancora restrittive, il credit crunch che colpisce le imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni che dipendono dalla disponibilità di credito delle banche tanto che il 30% delle aziende non ha voluto neanche richiedere nuovi fidi.

Gli imprenditori ritengono che basterebbe agire concretamente su vari livelli per aumentare il Pil. Ad esempio ridurre i tempi esasperanti della Pa, il tempo perso dalle imprese per espletare gli adempimenti burocratici. Per ripartire c'è necessità e voglia di stabilità e riforme».

### **Presidente, Expo 2015, è alle porte. Le pmi manifatturiere come hanno vissuto il non essere coinvolte nell'evento?**

«Expo 2015 è una grande opportunità per la promozione del sistema produttivo italiano e per dare visibilità alla tradizione, alla creatività e all'innovazione tecnologica che da sempre contraddistingue le imprese.

Da un sondaggio elaborato dall'Ufficio Studi di CONFAPI INDUSTRIA emerge che per le pmi ci sono inoltre innumerevoli nodi da sciogliere in vista dell'esposizione, in primis lo sviluppo e il rinnovamento infrastrutturale (60%) con la risoluzione della questione Malpensa e il rilancio di un hub che rappresenta uno delle principali leve per il sistema fiera (23%).

Inoltre, questo secondo me il dato più importante, più del 66% degli imprenditori lombardi sono interessati alla manifestazione ma dichiarano che per parteciparvi è necessario un "considerevole impegno economico" insostenibile per una azienda di piccole dimensioni.

Proprio per questo CONFAPI INDUSTRIA si è attivata per proporre iniziative che creino opportunità coerenti con le possibilità di una pmi, l'iniziativa è stata chiamata "Fuori EXPO 2015 e contraddistinta dallo slogan: "Ci siamo tutti" e prevede una serie di iniziative ed eventi alla portata delle piccole e medie imprese.

Quello che gli imprenditori vogliono dalla classe politica è una visione strategica che valorizzi la vocazione industriale del territorio, per questo bisogna fare tutto quanto necessario per realizzare quelle opere che possano far circolare e conoscere le idee, l'innovazione e l'eccellenza dei prodotti italiani. Il 2015 è dietro l'angolo dobbiamo fare tutto il possibile per far sì che Milano e il Sistema Italia siano protagonisti mondiali dell'industria innovativa».

### **L'internazionalizzazione quindi come leva per crescere e competere?**

«Nel quadro dell'attuale competizione economica globale, l'internazionalizzazione è una delle sfide che le imprese sono chiamate a raccogliere

per sconfiggere la crisi. CONFAPI INDUSTRIA sa che è importante accompagnare e sostenere le molte imprese che si affacciano per la prima volta ai mercati esteri o mirano a potenziare un'attività di export. Per poter operare con successo nei mercati internazionali bisogna, infatti, disporre di svariate competenze che vanno dalla conoscenza dei paesi e della normativa di settore alle lingue. Per questo motivo vengono organizzati sui vari territori momenti di condivisione e confronto su questioni strategiche come il capitale umano, la competitività e lo sviluppo. Ultimo in ordine di tempo è stato l'incontro di novembre al comune di Cusago, alla presenza del sindaco e con la testimonianza di imprenditori che hanno condiviso con diverse decine di colleghi le difficoltà e i successi».

### **Presidente, ultima domanda, perché la decisione di sostenere le associate nel ricorso al Tar sul fotovoltaico?**

«Ricorrono i presupposti per l'impugnazione avanti al TAR ai fini dell'annullamento di quanto definito dal "taglia - incentivi", laddove verrà vagliata la violazione della certezza di un diritto acquisito, soprattutto per gli investimenti che hanno interessato le imprese e del grave pregiudizio e danno che le stesse affronterebbero in conseguenza all'applicazione di tale provvedimento, già peraltro "esplorato" dalla Consulta per presunti profili di incostituzionalità».

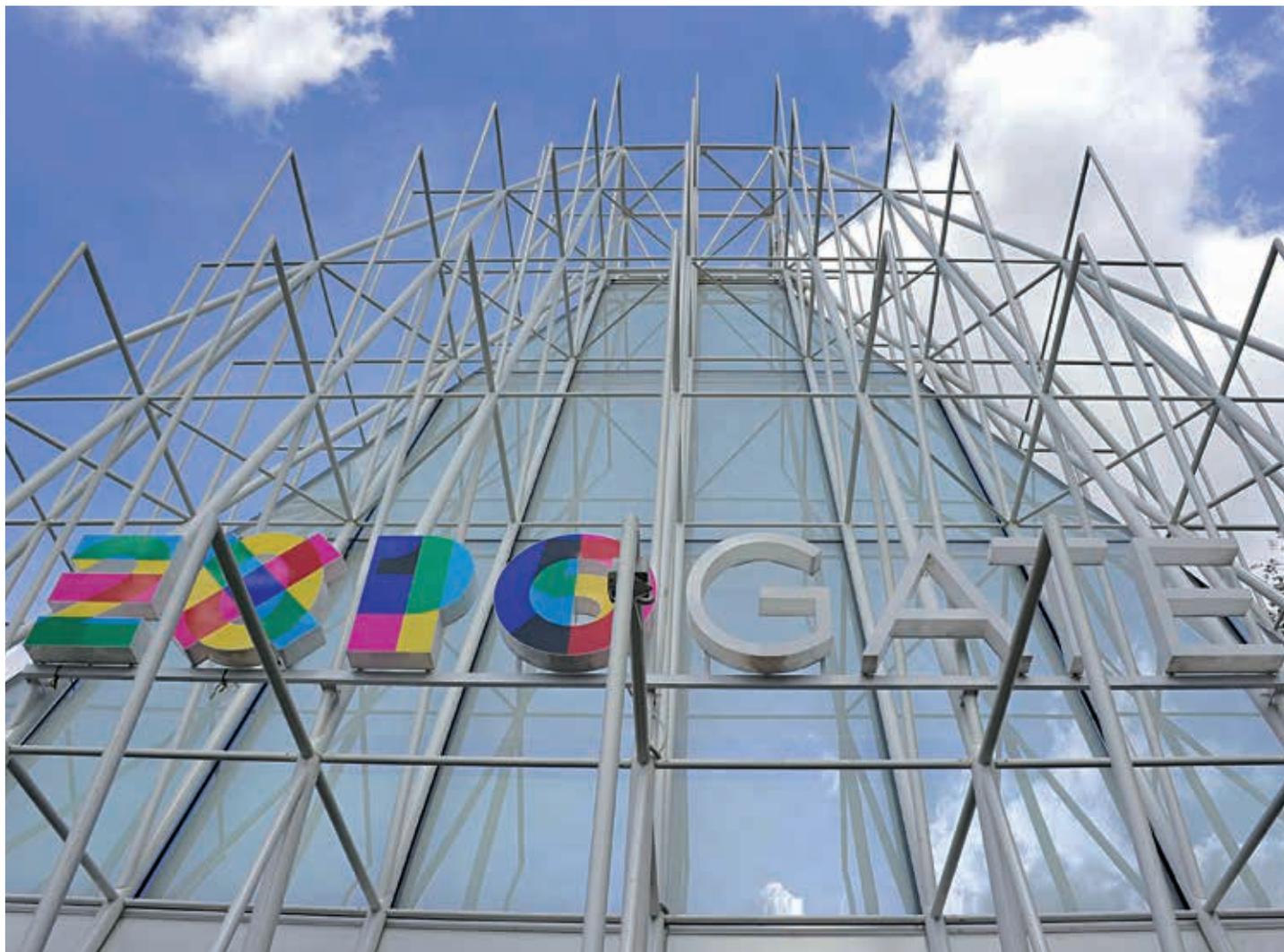
**G**li imprenditori sono stanchi di essere soli, è quindi la prudenza a farla da padrona

Il nostro obiettivo, è infatti, quello di tutelare i diritti acquisiti dalle imprese che abbiano realizzato impianti fotovoltaici con potenza superiore ai 200 KW e godano di forme di incentivazione in "Conto Energia", che si vedono oggi decurtare parte dell'incentivo secondo quanto stabilito dalla Legge 116 del 11/8/2014 (legge di conversione del D.L. "Competitività" 91/2014). PMI Energy Srl, la società dedicata all'energia di CONFAPI INDUSTRIA ha raccolto un centinaio di adesioni per l'iniziativa legale collettiva.

Per farla breve, le aziende dicono basta all'incertezza sugli investimenti fatti. Siamo stanchi di "essere il bancomat dello stato" e di combattere contro l'incertezza della normativa, le imprese per questi motivi devono intraprendere una nuova battaglia.

Ma il danno non è solo per queste imprese, ma anche per l'intero Paese che perdendo credibilità perde attrattività nei confronti degli investitori esteri».





# Fuori Expo CONFAPI INDUSTRIA, la vetrina delle eccellenze delle pmi

L'Associazione ha strutturato diverse tipologie di intervento, a cui corrispondono varie opportunità economiche, affinché ogni azienda possa prendere facilmente parte attiva nella manifestazione

Oltre 180 giorni di evento, più di 130 partecipanti, un sito espositivo sviluppato su una superficie di un milione di metri quadri per ospitare gli oltre 20 milioni di visitatori previsti.

Questi i numeri dell'importante evento che attende Milano dal 1 maggio al 31 ottobre 2015. Non solo una "semplice" esposizione, ma anche un processo partecipativo che coinvolge attivamente numerosi soggetti attorno a un tema quanto mai attuale: "Nutrire il Pianeta, Energia per la vita". L'importanza dell'evento, le ricadute che potrà avere sul

territorio, ci hanno convinto a essere presenti e a costruire un evento parallelo che consentirà a CONFAPI INDUSTRIA e alle piccole e medie imprese associate che decidono di "esserci", di potere presenziare a questa "fiera" internazionale senza necessariamente essere all'interno dei padiglioni di Rho.

L'idea di organizzare un "Fuori Expo" – ispirato al Fuori Salone del mobile – è stata una naturale conseguenza e risposta alle richieste che molte aziende ci facevano su come prendere parte e che posizione assumere all'interno

**G**li imprenditori desiderano un servizio chiavi in mano per portare la “storia” della propria azienda all’interno di un contesto internazionale

di una manifestazione così importante come “EXPO 2015”. Molto spesso, durante gli incontri ed eventi organizzati per aggiornare gli imprenditori sulla evoluzione del progetto EXPO 2015 ci è, infatti, stata posta questa domanda: “Ma noi cosa possiamo fare? Voi cosa ci proponete?”.

Inizialmente le nostre risposte riguardavano l’iscrizione al catalogo fornitori, il rilascio di nominativi di persone incaricate all’interno dell’organizzazione, la garanzia di tutto il supporto nell’incontrare responsabili e altro, ma tutto ciò sembrava non soddisfare le aspettative degli imprenditori. Ci si è interrogati su cosa avremmo potuto fare per coinvolgere maggiormente gli associati e l’unica conclusione è stata che l’Associazione aveva il dovere di organizzare qualcosa di esclusivo per le aziende. Gli imprenditori desiderano un’opportunità immediata e interessante, una proposta concreta di partecipazione, un servizio chiavi in mano per portare la “storia” della propria azienda all’interno di un contesto internazionale.

In questo preciso momento storico, inoltre, l’iniziativa per risultare interessante non poteva prescindere dalla consi-

derazione dell’assetto economico e partire dal presupposto che oggi più che mai qualsiasi investimento richiede meticolose valutazioni.

Ormai è certo, l’abbiamo letto più volte, tanti eventi connotati come “Fuoriexpo” saranno strutturati proprio all’interno della città, con centinaia di spazi dedicati. Di questi, il 43% sarà in pieno centro, il 50% sparsi per la città e il 7% nell’hinterland.

L’Associazione di viale Brenta ha deciso di collocare l’evento in una zona centrale per essere facilmente accessibile.

Una location di circa 500 metri quadri targata CONFAPI INDUSTRIA sarà destinata agli associati che potranno all’interno scegliere la giusta formula, tra le varie opportunità di intervento proposte per svolgere tutte le attività che riterranno più idonee per presentare i loro prodotti/servizi ad un mercato mondiale.

L’evento dedicato alle pmi connotato dallo slogan: “Ci siamo tutti”, ha soprattutto un obiettivo preciso: che tutti possano partecipare, che tutti possano esserci, che tutti possa-



**L'**evento dedicato alle pmi connotato dallo slogan: "Ci siamo tutti", perché l'obiettivo è che tutti possano partecipare

no dire: "anche io ero presente quando Milano è stata per 6 mesi il più importante pilastro dell'economia mondiale". Proprio per questo i moduli prevedono investimenti a partire da mille euro.

Rappresentando le piccole e medie imprese conosciamo bene la loro realtà; non tutte, infatti, hanno la stessa disponibilità economica da allocare e per questo sono state strutturate tante tipologie di partecipazione e di pacchetti, così che ogni azienda possa trovare facilmente la propria modalità di intervento.

Gli esperti di comunicazione responsabili del progetto, saranno completamente a disposizione delle aziende fornendo servizi di consulenza sulle strategie migliori da adottare e identificare il giusto investimento. Tutte le aziende che aderiranno potranno inoltre beneficiare della comunicazione che sarà pianificata sui media garantendo una visibilità che andrà ben oltre a quella garantita già per il fatto di presenziare all'evento.

Per rendere visibile quanto succederà all'interno della location e tutte le attività che saranno organizzate, saranno utilizzati sia i media tradizionali che quelli innovativi e digitali, saranno sviluppati un sito e una app dedicati. Sul

sito, sarà possibile aderire all'iniziativa scegliendo la modalità di partecipazione, la app aggiornerà gli imprenditori sugli sviluppi del progetto e informerà quotidianamente su tutti gli eventi nel corso della manifestazione.

### La location e le diverse opportunità di Fuori Expo

L'obiettivo degli organizzatori è dare a tutte le pmi la possibilità di partecipare, pertanto sono state strutturate una serie di proposte flessibili per le diverse tipologie di aziende, che possano garantire la giusta visibilità all'interno della manifestazione. Tutti potranno usufruire della consulenza di esperti di comunicazione e di organizzazione eventi, per decidere il modulo più in linea con il proprio settore e il proprio mercato.



**U**na location targata CONFAPI INDUSTRIA sarà destinata agli associati che potranno all'interno svolgere tutte le attività che riterranno più idonee per presentare i loro prodotti/servizi ad un mercato mondiale

L'evento è stato concepito metaforicamente come uno stadio sportivo in cui tutti sono contestualmente spettatori, visitatori, protagonisti; al centro ci sono le aziende con le loro produzioni, i loro servizi e l'investimento che determina come e cosa fare all'interno.

Per questa considerazione è stata utilizzata la terminologia "da stadio" per denominare le tipologie di partecipazione:

- **anello rosso/visibilità forte:** l'azienda che decide di essere sponsor dell'evento, può contribuire sostenendo tutto o in parte i costi di location, attrezzature, allestimenti, servizi;
- **anello arancione/visibilità costante:** l'azienda acquista uno spazio di varie dimensioni per garantirsi una presenza duratura (di 6 giorni) all'interno della location;
- **anello giallo/visibilità di impatto:** le aziende che decidono per un evento personalizzato possono richiedere sia la creatività che la realizzazione dello stesso. (Per esempio show cooking, degustazioni, corsi di cucina, gare tra chef, sono solo alcune delle tante attività che si possono organizzare).



- **anello blu/visibilità amplificata:** sarà dedicato uno spazio importante all'interno della location proprio perché riteniamo utile che chi lo desidera possa raccontarsi; ci sarà la possibilità di scegliere un convegno "easy", se le aziende vorranno fare una presentazione semplice della propria azienda o di qualche loro prodotto utilizzando gli strumenti interni della sala. In questo caso l'investimento è sicuramente moderato.

Nel caso si scelga il convegno "gold" – giornata dedicata all'azienda – l'organizzazione riguarderà anche gli inviti alle aziende/giornalisti, loro conferme, le registrazioni, il cocktail, la chiusura.

- **anello verde/visibilità per tutti ("ci sono anche io"):** per le aziende con budget piccoli (anche mille euro). Distribuzione di gadget con il logo personalizzato, una hostess dedicata si occuperà di dare informazioni sull'azienda stessa contestualmente alla distribuzione del materiale utilizzando totem ed altro.





CONFAPI INDUSTRIA fornirà una serie di servizi alcuni inclusi nel pacchetto acquistato (segreteria, hostess multilingue) e altri su richiesta, a pagamento, che garantiranno un valore aggiunto all'iniziativa.

Potranno essere opzionati servizi che garantiranno non solo un incremento di flusso di visitatori ma anche di veicola-

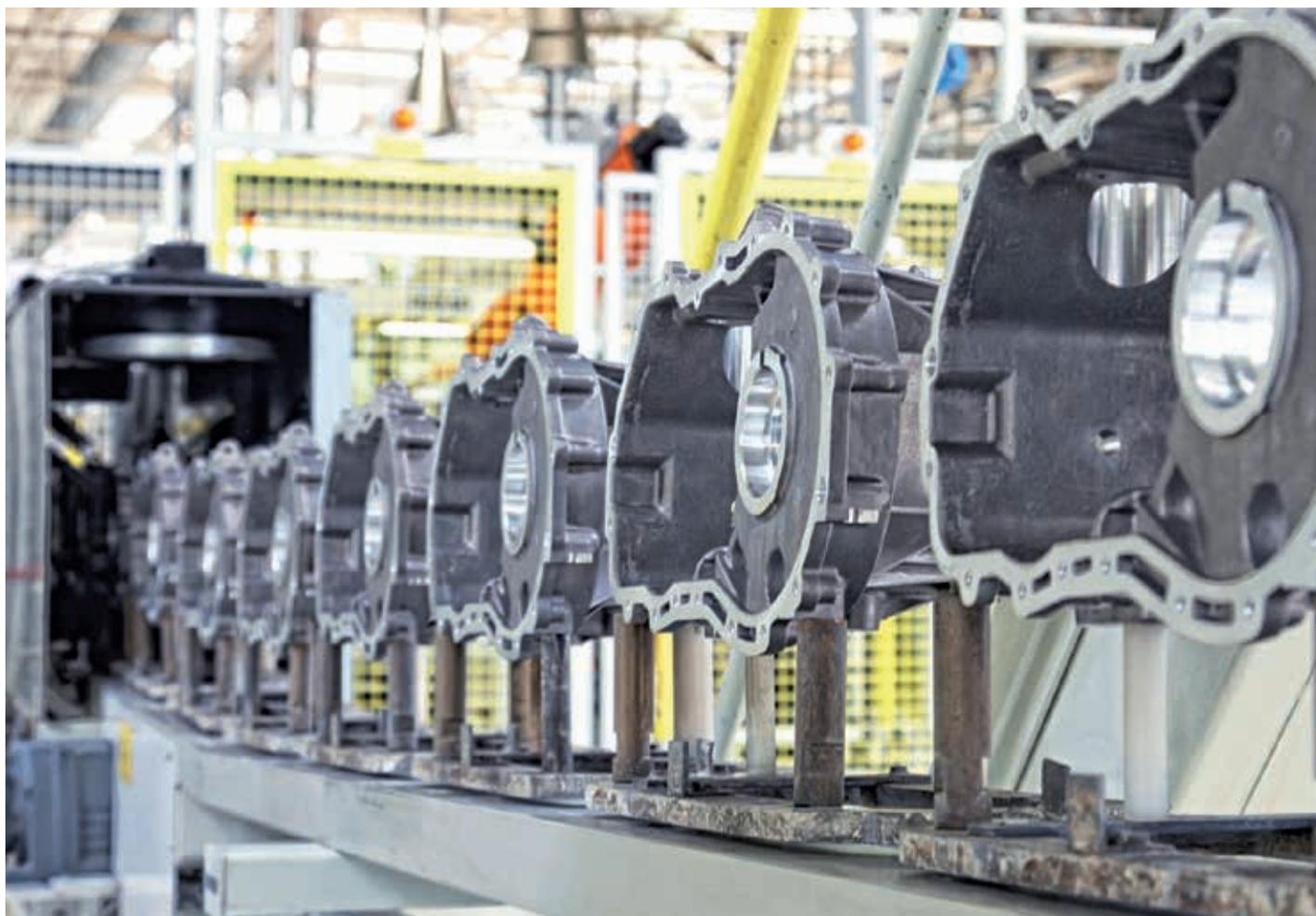
re i "giusti" visitatori. Chi ritenesse utile organizzare visite di potenziali interessati ai propri stand oppure ai convegni potrà usufruire del servizio di traffic building, fornendo agli organizzatori un elenco dei nominativi da contattare sarà attivata la struttura dedicata al contatto telefonico, invito e conferma.

Sarà possibile anche la partecipazione di aziende non associate se le riterremo interessanti e strategiche per gli associati.

Saranno infine forniti su richiesta servizi di prenotazioni alberghi, trasferimenti ed altro.

Chiunque ci voglia contattare per avere più informazioni in merito lo può fare al numero: 0245901026 o al nostro account di posta: [fuoriexpo@confapi-industria.it](mailto:fuoriexpo@confapi-industria.it)

**L'**evento è stato concepito metaforicamente come uno stadio sportivo in cui tutti sono contestualmente spettatori, visitatori, protagonisti





# PMI ENERGY

PMI Energy S.r.l. a socio unico (CONFAPI INDUSTRIA)

## IL GRANDE "UFFICIO ACQUISTI" PER L'ENERGIA DELLE PMI

### RISPARMI ENERGIA ELETTRICA

	2010	2011	2012	2013
Minimo	4,6%	5,8%	12,4%	5,3%
<b>Media</b>	<b>21,2%</b>	<b>24,4%</b>	<b>30,6%</b>	<b>22%</b>
Massimo	39,7%	42,2%	39,6%	41,6%

### RISPARMI GAS NATURALE

	2010	2011	2012	2013
Minimo	4,9%	8,4%	13,5%	13,5%
<b>Media</b>	<b>24,5%</b>	<b>22,3%</b>	<b>20,6%</b>	<b>24,3%</b>
Massimo	37,7%	31,6%	28,8%	33,9%

Risultati dei benchmark effettuati per le nuove adesioni ai Gruppi d'Acquisto rispetto alle condizioni di fornitura in essere o a quelle contestualmente proposte da potenziali fornitori. Analisi di confronto eseguite sulla componente energia per l'elettricità e su quella di vendita per il gas, rispettivamente su complessivi 402 e 174 punti di prelievo

**PMI Energy S.r.l.\*** è la realtà del sistema CONFAPI INDUSTRIA dedicata a tutte le tematiche inerenti l'energia, che racchiude l'esperienza e le competenze maturate in 14 anni di attività nel settore energetico.

#### Obiettivi:

- gestire per conto dell'impresa l'acquisto di energia elettrica e gas alle migliori condizioni di prezzo e contrattuali
- assicurare all'impresa soluzioni vantaggiose, certe e affidabili nel tempo
- semplificare le scelte dell'impresa in ambito energetico

### ALTRI SERVIZI

**Fonti Rinnovabili, Efficienza e risparmio energetico, Defiscalizzazione, Certificazioni...**

Per maggiori informazioni: tel. 0267140229 - [pmienergy@pmienergy.it](mailto:pmienergy@pmienergy.it) - fax 0245070229



# Deflazione, cura e rimedi Chi paga il welfare dopo le manovre per la crescita?

Servono interventi volti a rafforzare la domanda, assicurare maggior liquidità nel Paese e a ridurre la pressione fiscale, al fine di generare certezza e fiducia nelle aziende

Dal 2008 a oggi anche il Bel Paese è interessato da una forte recessione, sfociata già dall'agosto 2014 in deflazione, in alcune città italiane. L'elemento caratterizzante del fenomeno deflativo è che si autoalimenta con la formazione delle aspettative. In pratica, generando nel consumatore l'attesa di un futuro calo dei prezzi, questo posticiperà la spesa corrente, alimentando così la spirale deflativa e de-

terminando ulteriore riduzione nella spesa di consumatori e ipotesi di investimento nelle aziende. La conseguenza del forte impulso deflazionistico è rappresentata, essa stessa, dalla drastica riduzione del tasso di crescita dei prezzi al consumo. Il fenomeno della deflazione, abbinato alla recessione in corso nel nostro paese, è un fenomeno difficile da contrastare, infatti, un calo dei prezzi produce effetti

fortemente negativi per la stabilità economica di un paese, tra cui:

- riduzione della marginalità e della liquidità aziendale;
- riduzione investimenti aziendali;
- rinuncia all'impiego di nuovo personale e conseguente aumento della disoccupazione.

L'ISTAT nell'ultimo rapporto annuale sull'andamento economico italiano afferma che: «Nell'ultimo biennio (2013-14) tali tendenze si sono ampiamente confermate, ma il 2013 si è caratterizzato per alcuni elementi di novità. Il rallentamento della domanda internazionale, in particolare dai paesi emergenti, ha contribuito a un raffreddamento delle quotazioni delle materie prime energetiche e di quelle industriali; tali andamenti, unitamente all'apprezzamento del tasso di cambio dell'euro, hanno determinato da un lato un forte impulso deflazionistico, che si è sommato a quello derivante dalla debolezza della domanda interna; dall'altro, hanno contribuito al rilevante avanzo della bilancia commerciale.» Per invertire la rotta si rende necessario che aumenti la liquidità dei consumatori finali, ma anche e soprattutto la loro propensione al consumo. Le aziende possono contribuire al welfare state, ma solo garantendo lo stipendio ai propri dipendenti, non possono infatti essere delegate in toto dalle istituzioni. Negli ultimi mesi ha tenuto banco il dibattito sull'anticipo del TFR in busta paga, al fine di ridare slancio ai consumi. Attraverso un comunicato stampa il presidente di CONFAPI INDUSTRIA Paolo Galassi era già intervenuto sull'argomento affermando che «questo progetto rischia di ripercuotersi sull'occupazione. Infatti – a fronte di una paventata ripresa dei consumi, tutta da verificare – viene aggredita una fondamentale fonte finanziaria delle imprese, già sot-

toposte alla stretta creditizia delle banche. Inoltre così si andrà a impoverire la liquidazione da sempre considerata una polizza per il futuro per i lavoratori e un sostegno previdenziale.»

E ancora sottolinea la necessità di focalizzarsi sulla «..riduzione degli sprechi, dei privilegi e della burocrazia in modo da consentire una concreta diminuzione delle tasse andando a prelevare soldi laddove non servono a produrre benessere». Una manovra di questo tipo, non farebbe che ridurre ulteriormente la liquidità aziendale, andando a incrementare oltremodo il numero di fallimenti. Ricordiamo il fallimento per l'ordinamento giuridico italiano ha come presupposto, tra l'altro l'insolvenza, ovvero, l'impossibilità di far fronte agli impegni assunti verso i creditori, con il profitto generato dalla normale attività dell'impresa. CERVED conferma che nel secondo trimestre 2014, i fallimenti aziendali sono stati 4.241, in aumento del 14,3% rispetto allo stesso periodo del 2013. Chi risente maggiormente delle variazioni e oscillazioni di medio termine della domanda sono, le imprese italiane di ridotte dimensioni e quelle di maggiori dimensioni (i due estremi), esposte più delle altre al rischio di insolvenza, per via di fattori esterni e, perché fiaccate da anni di recessione. In sintesi, invece di addossare alle imprese ulteriori esborsi finanziari (come

nel caso della paventata devoluzione del TFR



**I**nvece di addossare alle imprese ulteriori esborsi finanziari, onde garantire i consumi dei cittadini, bisognerebbe proporre ausili per la penetrazione commerciale all'estero, il credito, gli investimenti

annuo maturato), onde garantire i consumi dei cittadini, bisognerebbe proporre ausili per la penetrazione commerciale all'estero, il credito, gli investimenti. Talune di queste iniziative sono presenti nel cd SBLOCCA ITALIA, ma ad oggi risultano inattuato. Al sistema servono interventi atti a rafforzare la domanda, assicurare maggior liquidità nel Paese, e ridurre la pressione fiscale, al fine di generare certezza e fiducia nei consumatori e nelle aziende.

A oggi invece, lo Stato sta addossato alle imprese il costo del welfare e delle proprie inefficienze, gravandole per "fare cassa" di maggiori imposte e lacci burocratici, con l'unico risultato di renderle maggiormente inefficienti e non più in grado di competere con i partner europei. Le pmi invocano a gran voce una robusta deregulation e un

**P**er scommettere sul sistema delle pmi sarebbe utile eliminare tutte le anacronistiche presunzioni di reddito basate sui costi, come gli studi di settore

Nel breve, simili interventi sono utili per incentivare la domanda, solo per i consumatori al limite dell'indigenza, ovvero che si privarono precedentemente di consumi c.d. incompressibili, di primaria necessità per la persona e per la famiglia.

Tuttavia in Italia seppur il numero di persone indigenti sia aumentato, la percentuale di questi ultimi, resta fortunatamente ancora bassa. Bisogna infatti incentivare il consumo,

non delle persone indigenti, ma di quelle con reddito compreso tra i 20.000 e i 40.000 euro, rappresentate dalle persone di mezza età, che vivono con l'incertezza del posto di lavoro e dello stipendio e dei più giovani che invece rappresentano il maggior numero di inoccupati in questo momento.

Per concludere, al fine di scommettere sul sistema delle pmi, da sempre motore dell'economia del nostro Paese, sarebbe utile eliminare tutte le anacronistiche presunzioni di reddito basate sui costi, come gli studi di settore, utili a chi non

riesce ad attivare controlli capillari solo in periodi maggiormente produttivi e riprendere ad investire e "scommettere" sul futuro, quale unica via per garantire il benessere del Paese attraverso la crescita.

Questo articolo è curato dal Servizio fiscale, gestionale, societario di CONFAPI INDUSTRIA. Per informazioni o approfondimenti contattare il servizio ai seguenti recapiti: **Tel. 02.67140221** indirizzo mail: **fiscale@confapi-industria.it**



taglio delle imposte sulla produzione, quali TASI (colpisce i mq dedicati alla attività, anche improduttivi) e IRAP, congloba nella propria base di calcolo anche il costo del lavoro. Nell'ottica di incrementare la domanda, a poco servono le manovre di incentivo al consumo come l'accredito degli 80 euro in busta paga. È agevole comprendere che, una maggiore disponibilità finanziaria, aumenta i consumi nella misura in cui consente ai lavoratori/consumatori di considerare quanto erogato, un maggior reddito, per un periodo duraturo e quindi senza incertezze sul futuro che solo il benessere del proprio datore di lavoro può garantire.



## Pmi, innovatrici in tempi di crisi

Con la vision “giusta” molte aziende hanno saputo generare proposte produttive innovative con margini significativi di profitto, brand forti e crescita sostenibile

soltanto il 7% delle aziende assegna questo ruolo a università e centri di ricerca, ai cambiamenti normativi o alle evoluzioni produttive. L'indagine evidenzia poi quali siano i freni posti al processo dell'innovazione. Al primo posto la carenza di finanziamenti (27%), seguita dal rischio del risultato e dai costi (18%). Servono quindi azioni che favoriscano

Innovazione, parola d'ordine anche in tempo di crisi. Su un terreno così decisivo, la Lombardia costituisce un'avanguardia proprio grazie alle piccole e medie imprese, costrette ad aggiornare continuamente i propri metodi e la tecnologia per competere - e sopravvivere - a livello internazionale. In un mondo sempre più interconnesso, e quindi più concorrenziale, occorre, infatti, continuare a investire. Lo sanno bene le pmi associate a CONFAPI INDUSTRIA che quotidianamente lanciano un chiaro messaggio: la ripresa dell'economia italiana passa necessariamente per il sostegno alla ricerca e all'innovazione dell'industria manifatturiera.

Oggi però il processo di innovazione è diventato multidisciplinare. Gli imprenditori e il loro staff tecnico, non possono essere sempre all'avanguardia per ogni disciplina trasversale ai prodotti, che determina un differenziale importante. Secondo un'indagine effettuata da CONFAPI INDUSTRIA, infatti, il lavoro dell'ufficio tecnico e il lavoro creativo extra-orario dell'imprenditore costituiscono la prima fonte di innovazione per il 30% delle pmi interpellate. La seconda fonte d'innovazione è il rapporto con la clientela (per il 16% delle aziende intervistate), mentre

la nascita delle idee innovative, per ampliare l'apertura verso nuove tecnologie. Una strategia di “sistema” che deve coinvolgere anche le istituzioni.

Abbiamo incontrato alcune aziende associate che dimostrano quanto le pmi non siano povere in r&s ma anzi, anche “solo” attraverso un cambiamento radicale di prospettiva che introduce un nuovo modo di competere, hanno registrato le migliori performance in termini di ricavi. Nonostante la crisi.

**L**a ripresa passa necessariamente per il sostegno alla ricerca e all'innovazione dell'industria manifatturiera.



# LABORBABY Srl

## Rispondere alla crisi, dando nuova vita alla plastica (e all'azienda)

*L'azienda ha investito in capitale umano, analizzato il mercato valutandone i limiti e le reali esigenze grazie anche al supporto di consulenti e finanziamenti, introdotto una puntuale analisi dei costi aziendali*



Micro impresa lombarda che opera nel settore dello stampaggio plastica, Laborbaby Srl rappresenta il simbolo di come il fare impresa sia sempre più difficile – soprattutto se il mercato di riferimento è esclusivamente quello nazionale – ma anche di come nonostante tutto, i “capitani” non abbandonano la nave. L'azienda di Tribiano, infatti, pur nelle difficoltà legate alla concorrenza internazionale e alla poca chiarezza delle normative di riferimento presenti nella gare pubbliche ha saputo avviare un nuovo processo che conservasse la natura e i punti distintivi che li hanno da sempre contraddistinti scoprendo nuove opportunità di business. Abbiamo parlato con Roberto Rossi per farci raccontare la loro esperienza.

### Qual è il vostro core business? Come vi siete evoluti nel tempo?

«L'attività vera e propria della società affonda le proprie radici negli anni Sessanta durante i quali il fondatore di Laborbaby, Gianluigi Rossi, iniziava e maturava una grande esperienza nell'ambito dei macchinari industriali destinati alla lavorazione e produzione di materiale plastico. In particolare l'imprenditore era teso a una ricerca continua nell'approfondimento della conoscenza su quelle che in quegli anni erano le nuove ed emergenti tecnologie nel campo delle macchine a soffiaggio e a iniezione. Solo verso gli inizi degli anni Settanta, Gianluigi Rossi decise però che era arrivato il momento di sviluppare e applicare il proprio bagaglio tecnico a vantaggio di un sistema produttivo proprio. Grazie all'esperienza maturata e alla conoscenza di aziende utilizzatrici su vasta scala di

prodotti in plastica, veniva fondata una prima impresa specializzata nella manifattura di poppatoi in polietilene ad alta densità per neonati; fattore vincente sul mercato fu che tale attività costituiva una novità assoluta sul mercato italiano. Il crescente sviluppo di tale produzione estremamente specializzata, per rimanere competitiva, ha richiesto nel corso degli anni, sempre maggiori investimenti e una organizzazione aziendale differente dalla logica di piccolo artigiano. Nel frattempo si è decise di trasformare integralmente la propria azienda, fondando e costituendo nel 1987 la nuova realtà societaria, quella che oggi è denominata Laborbaby Srl».

### In azienda vi è ora la seconda generazione. Quando e come è avvenuto il passaggio, cosa avete mantenuto del “passato” e qual è stato il valore aggiunto portato dai nuovi vertici?

«Da fine anni Novanta l'azienda è gestita completamente da me,

**G**razie all'esperienza maturata e alla conoscenza di aziende utilizzatrici su vasta scala di prodotti in plastica, fu fondata la impresa specializzata nella manifattura di poppatoi in polietilene ad alta densità

Roberto Rossi cercando di mantenere intatto il dna aziendale orientato l'innovazione come elemento caratteristico. Da allora la nostra azienda affianca, all'attività di core business dei poppatoi e tettarelle in silicone, una serie di altri prodotti destinati al settore farmaceutico, alimentare ed industriale ricercando sempre nuovi mercati e nuove tecnologie, caratteristica che ha sempre contraddistinto la società».

### Quali sono gli scogli che avete incontrato nel tempo e quali i suggerimenti vi sentite di proporre?

«Il processo di fornitura e la gestione economica verso i fornitori del nostro mercato di riferimento ha subito negli anni una sempre crescente complessità e difficoltà di relazione. Inoltre la concorrenza straniera, molto più forte economicamente e strutturata di noi, ha cercato di aggredire il mercato grazie anche alla poca chiarezza normativa per lo specifico settore dei poppatoi. La voglia di introdurre processi innovativi è comunque rimasta intatta negli anni pur con le difficoltà economiche dovute ai necessari investimenti. Questo non è stato sufficiente per sviluppare il business in quanto l'evoluzione e le regole del mercato di riferimento (per noi 100% Italia e pubblica amministrazione, nello specifico gli ospedali) non hanno sempre considerato l'innovazione, la qualità del prodotto, il servizio e il prezzo competitivo fattori vincenti. La dimostrazione di questo sono state le diverse ultime esperienze di importanti gare per la fornitura di ospedali in Lombardia e in Sicilia».

### Spesso la tentazione di "chiudere" i battenti è stata forte, ora cosa è cambiato?

«Da questa situazione la tentazione di chiudere la nostra attività, seppur con grande dolore, è stata a un certo punto molto, molto forte. Eravamo davanti ad un bivio. Cosa potevamo fare, noi micro impresa italiana con il 100% di fatturato Italia e come mercato gli ospedali? La scelta e le decisioni non sono state semplici. Abbiamo deciso di avviare un nuovo percorso che conservasse la nostra identità ed i nostri punti forti che ci hanno da sempre contraddistinto: qualità e innovazione, ma garantendo che il processo fosse più aderente alle nuove logiche del mercato.

Ci siamo concentrati su alcuni aspetti che sono risultati strategici e vincenti: abbiamo investito in capitale umano, analizzato il mercato valutandone i limiti e le reali esigenze grazie anche al supporto di consulenti e finanziamenti messi a disposizione da CONFAPI INDUSTRIA; introdotto una puntuale analisi dei costi aziendali. Oggi siamo in grado di avere nel giro di qualche secondo un prezzo a fronte della variazioni di qualunque



parametro; abbiamo sviluppato nuovi modelli di business prodotti».

### Cosa avete ottenuto a seguito dell'introduzione di questi cambiamenti?

«Da questo percorso che è durato diversi mesi sono nati contatti e rapporti interessanti con fornitori canadesi, abbiamo presentato una domanda per un brevetto internazionale, dal quale sono scaturiti due importanti relazioni in Italia e con un potenziale cliente cinese, contatti per potenziali forniture con importanti aziende multinazionali e aperto nuovi canali di business.

Abbiamo inoltre presentato un ulteriore modello di finanziamento a fondo perduto del 80%. Oltre a questi vantaggi sicuramente potremo presentarci ai clienti (italiani, ospedali, stranieri) con prodotti che oggi sono sicuramente unici».

### Quanto conta per voi l'innovazione e la ricerca e cosa vuol dire per una pmi dare vita a nuovi prodotti?

«Investire in momenti di crisi è importante, ma molto complesso in quanto l'errore non viene perdonato, ma nello stesso tempo rappresenta l'unica chance che noi piccole imprese abbiamo per poter sopravvivere o per meglio dire vivere. Solo facendo la scelta di investire è possibile affrontare i mercati esteri, ma non basta: è necessario avere a disposizione semplici strumenti di sviluppo e controllo dei propri processi in grado di metterci nella condizione di competere con i grandi su elementi di unicità qualunque essi siano».

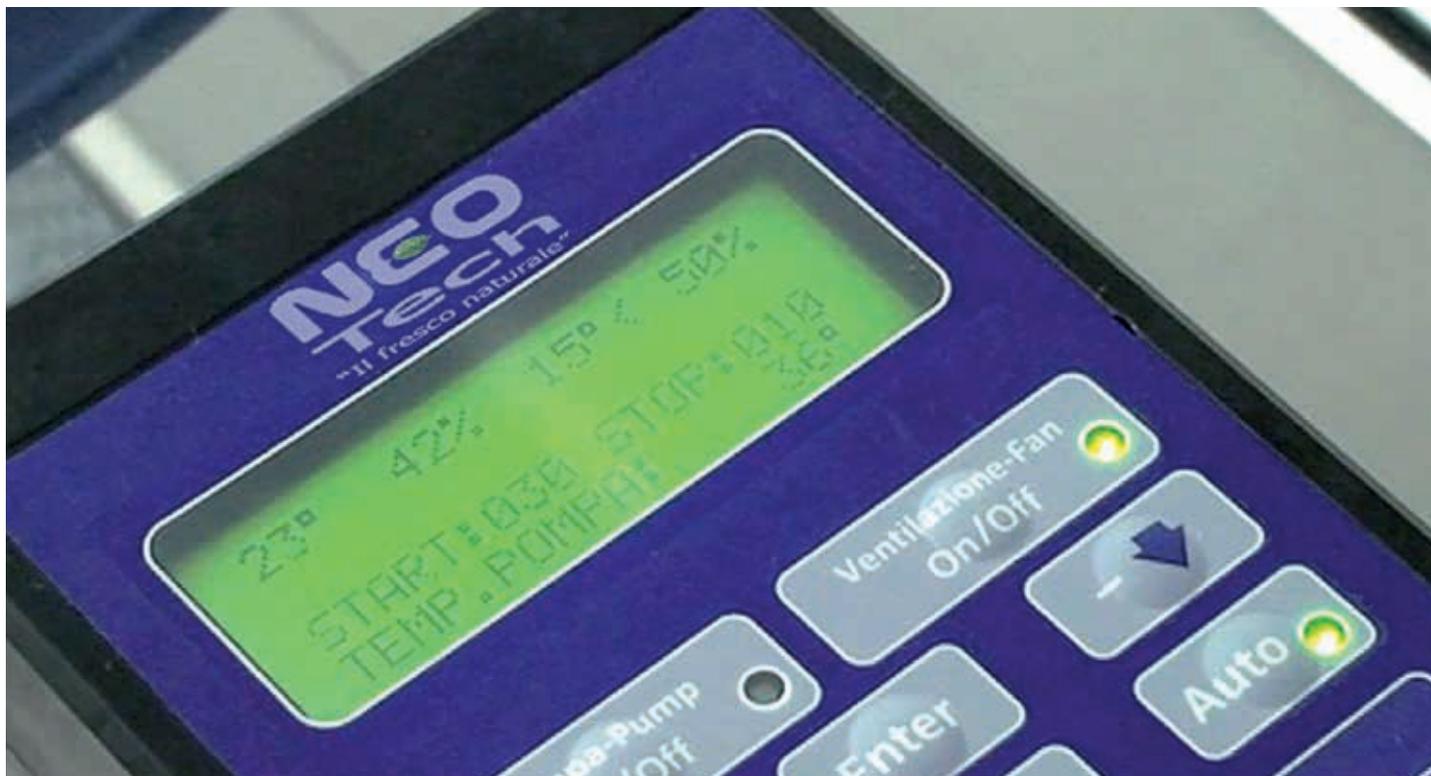


**C**on l'ingresso in azienda del figlio del fondatore all'attività di core business dei poppatoi e tettarelle si è aggiunta una serie di altri prodotti destinati al settore farmaceutico, alimentare ed industriale

# SIMMM ENGINEERING Srl

## Industrie, aeroporti e metropolitane, clima ottimale senza condizionatori

Le soluzioni targate Fresconaturale si trovano in numerose strutture nel mondo: da Dubai al Sudafrica, dall'Australia al Sud America



A Cinisello Balsamo l'innovazione è diventata realtà grazie a SIMMM Engineering, leader nella progettazione e costruzione di gruppi pompa ad alta pressione.

Una storia in continua evoluzione quella dell'azienda di via Martini che, proseguendo la tradizione nel ricercare soluzioni tecnologicamente avanzate nello studio di nuovi prodotti per soddisfare le esigenze di un mercato sempre più competitivo, ha dato vita a Fresconaturale by Neo Tech, una nuova realtà commerciale, emanazione della produttrice SIMMM Engineering che si occupa della distribuzione esclusiva dei sistemi adiabatici da essa brevettati e realizzati.

Possiamo vedere all'opera i prodotti evaporativi nelle banchine della metropolitana, alcune fermate del bus o anche l'esterno di locali pubblici ove sostino frequentemente un numero elevato di persone ma anche in grandi volumi degli ambienti industriali per loro caratteristica, non possono venire condizionati – come fonderie, acciaierie e industrie della ceramica –, negli ambienti in cui si deposita verdura, frutta o formaggi, insaccati ed generi alimentari per mantenere una umidità idonea.

Sistemi sinora destinati al mercato americano e mondiale, grazie alla "piccola" realtà cinisellese sono oggi disponibili anche in Italia.

Nati da brevetto e produzione interamente italiani i prodotti evaporativi targati SIMMM sono, infatti, presenti in tutto il mondo e applicabili a realtà diverse, dal settore alimentare a quello ludico tanto che l'impresa ha collaborato importanti realtà italiane ed estere come ad esempio ATM – Metropolitane Milanesi, RAI Studi Torino, Gruppo FIAT auto, Tenaris Dalmine, Poligrafico dello Stato

ed il gruppo Volkswagen e molte altre aziende in svariati settori si avvalgono dei loro sistemi. Inoltre, questa tecnologia, può essere impiegata come "precooling" per raffreddare i condizionatori industriali al fine di ridurre il carico elettrico fino al 30% con un ritorno dell'investimento molto rapido. Dei successi e delle difficoltà vissute dal pmi in provincia di Milano ne abbiamo parlato con **Gianpaolo Mariani** che insieme al padre Edgardo e al fratello è alla guida di SIMMM.

### Perché scegliere i vostri prodotti?

«L'esperienza ultradecennale nell'alta pressione, con referenze distribuite in tutto il mondo e particolarmente negli Stati Uniti, rende unico il bagaglio tecnico disponibile, che diviene ora garanzia di serietà tecnica e professionale a disposizione di privati, professionisti ed utenze pubbliche. Molte soluzioni nascono dalle idee innovative di architetti e progettisti che con Neo Tech collaborano. Un prodotto progettato esclusivamente per la nebulizzazione dell'acqua ad alta pressione, non adattato da tecnologie similari. La resistenza delle parti meccaniche della sezione

**L**e soluzioni targate Fresconaturale rispondono alle esigenze sia di ambienti civili che industriali

**F**resco Naturale è un sistema ecologico ed economico per molteplici esigenze di abbattimento temperatura



pressurizzante ne permette un utilizzo prolungato, garanzia di efficienza in applicazioni civili ed industriali ove sia necessaria una particolare efficienza in condizioni gravose e con portate variabili. I componenti, realizzati in materiali ad alto standard di tenuta, per operare a lungo ad elevatissime pressioni. Vengono progettati in modo dedicato all'impiego specifico, con tolleranze oltre tre volte superiori quelle d'esercizio. Il risultato è un'efficacia operativa nel tempo ai vertici della categoria. La varietà della gamma proposta permette di adeguare l'impianto a molteplici soluzioni con ottima modularità».

**Nonostante siate una piccola azienda siete riusciti a ritagliarvi un'ottima reputazione e una grande area di mercato. Qual è il cuore del vostro successo?**

«Qualità e innovazione a tutti i livelli»: è la politica strategica che, ha permesso alla SIMMM Engineering di acquisire una posizione leader nel mercato avvalendosi di un know how tecnologico decennale. Parlando dei nostri prodotti più recenti sicuramente la particolare unità di pressurizzazione che permette grande compattezza, silenziosità ed efficienza nel tempo fanno sì che le prestazioni siano di assoluto riferimento. È di particolare importanza la fase di valutazione e consulenza iniziale, che viene fornita all'utenza interessata a capire oltre ad i costi, le capacità funzionali di questi innovativi sistemi.

La vendita diventa tale solo quando si ha certezza di proporre una soluzione, non un semplice prodotto. In tal senso la collaborazione con i clienti è fondamentale per la messa a punto di una sistema efficiente».

**Come coniugate economia ed ecologia?**

«Un sistema di raffrescamento evaporativo Fresconaturale permette di rispettare la natura contenendo fortemente l'impatto dovuto ai consumi energetici. L'acqua che evapora sottrae calore in modo naturale e non drastico. L'assorbimento elettrico è minimo ed a parità di carico termico abbattuto, i costi di gestione di un sistema Fresconaturale possono essere sino a 30 volte inferiori rispetto ai tradizionali impianti di condizionamento. Questo significa che si impatta nell'ambiente con valori di prelie-

vo energetico inferiori, riducendo quindi le emissioni di CO2 in atmosfera. Questi sistemi non sono paragonabili dal punto di vista pratico ai condizionatori in quanto operano in differenti condizioni ambientali e rispondono a differenti esigenze. I costi di realizzazione di un impianto adiabatico sono molto contenuti, perché rapido da realizzare e non invasivo. Il consumo idrico

molto ridotto è facilmente regolabile dall'utente. Determinato il carico termico da ridurre si può stimare anzitempo il valore di acqua che verrà utilizzata. L'elettronica a bordo macchina permette una gestione accurata che garantisce il giusto consumo».

**Con che paesi esteri lavorate?**

«La parte "estero" del nostro fatturato è circa il 98%. Solo pochi anni fa invece era più ridotta, si aggirava sul 65%. La collaborazione con i clienti è stata fondamentale per la messa a punto di una sistema efficiente. Lavoriamo molto con Australia, Spagna, Francia, Messico, Bolivia, Colombia e Cile ma anche con Sudafrica, Emirati Arabi, Israele, Libano, Ucraina, Russia, Francia ed Olanda e Germania».



**Qual è la difficoltà avvertita maggiormente da una piccola impresa?**

«Sicuramente l'incertezza e la mancanza di liquidità frenano molto la nostra economia. Anche se un'azienda volesse assumere le oscillazioni del mercato sono talmente repentine che non si possono fare previsioni a lungo termine.

Anche il rapporto con le banche è molto importante; è venuta a mancare quella relazione tra imprenditore e direttore di banca. Ora ci troviamo di fronte a impiegati che inseriscono dati nel proprio computer e verificano se l'azienda rispecchia o meno determinate caratteristiche, ma qual è l'impresa che le soddisfa appieno?».

**I** costi di gestione di un sistema Fresconaturale possono essere sino a 30 volte inferiori rispetto ai tradizionali impianti di condizionamento

# FACILITYLIVE OPCO Srl

## Business più semplice grazie alla search-centric platform made in Pavia

L'azienda è nella lista dei motori di ricerca più importanti al mondo, insieme a nomi come Google, IBM, Oracle, Microsoft



**Mariuccia Teroni**, founder e chief operation officer di FacilityLive

Nel panorama industriale italiano è abbastanza inusuale trovare un'azienda di software, per di più tra le piccole imprese, che cerca di combattere la sua battaglia per diventare un player globale del settore. A Pavia, nella realtà post-industriale e agricola della cittadina padana, si incontra un caso del genere. Lo troviamo nel Polo Tecnologico della città. L'azienda si chiama FacilityLive, un nome anglofono per un'azienda italianissima.

Cinquanta persone, brevetti in 42 paesi del mondo, 12 milioni di euro di raccolta "friends & family", cioè da investitori privati che hanno creduto nell'iniziativa, progetti con grandi multinazionali, l'apertura nel settembre scorso di una sede a Londra coronata da un prestigiosa ammissione all'Elite Programme della Borsa di Londra, prima azienda nella storia a essere ammessa senza essere nata in Gran Bretagna. E ancora: il prestigioso riconoscimento di Cool Vendor da parte di Gartner, la più importante azienda al mondo di valutazione delle imprese tecnologiche, che ha anche incluso FacilityLive nella lista dei motori di ricerca più importanti al mondo, insieme a nomi come Google, IBM, Oracle, Microsoft e altri ancora.

Ma non è tutto: è anche l'unica startup europea ammessa alla European Internet Foundation, dove per essere ammessi come Business Member bisogna veder riconosciuta alla tecnologia una importanza di livello europeo.

Insomma, per essere un'azienda che è ancora nella fase di startup, il palmares è sicuramente fuori dalla norma.

Parliamo di FacilityLive con Mariuccia Teroni, fondatrice dell'azienda insieme a Gianpiero Lotito, con cui lavora da 27 anni. I due imprenditori pavesi hanno alle spalle una lunga carriera come consulenti del mondo editoriale, in cui hanno sviluppato circa un centinaio di progetti d'avanguardia nell'utilizzo delle tecnologie digitali per i prodotti editoriali, cosa che ha dato poi origine all'idea di creare il motore di ricerca FacilityLive.

Sono stati anche docenti presso l'Università degli Studi di Milano, hanno scritto libri e molti articoli su testate prestigiose. Oggi si dedicano alla loro "creatura".

«È il completamento di un lunghissimo percorso – esordisce Mariuccia – cominciato 25 anni fa quando, vedendo a Parigi un filmato della Apple che si chiamava Knowledge Navigator e che mostrava la loro visione del computer nel 2010, ci dicemmo io e Gianpiero che sarebbe stato bellissimo un giorno poter costruire un prodotto come quello. E FacilityLive è proprio il completamento di quello che si vedeva in quel video: un motore di ricerca in grado non solo di trovare le informazioni, ma di dare un

supporto per organizzarle, un vero e proprio "navigatore della conoscenza". Ci sono voluti tanti anni per costruire l'idea – continua Mariuccia – che oggi sta avendo successo internazionale, ma che a noi è venuta, concretamente, nel 2001, a dodici anni di distanza dalla visione di quel filmato, quando finalmente abbiamo deciso che le cose erano mature per provarci. Abbiamo così costruito per anni il modello, poi preparato e presentato i brevetti, che sono stati concessi nel 2012, e alla fine del 2010 abbiamo creato la startup di cui stiamo parlando. Se si tiene conto, visto tutto quello che sta succedendo, che poco più di 24 mesi fa eravamo 7 persone in un appartamento, il cammino è stato davvero incredibile».

A questo punto, incuriositi, poniamo a Mariuccia una serie di domande:

### Come è diventata "globale" una piccola impresa?

«Un progetto importante, molto coraggio, alcune decisioni chiave come quelle di depositare i brevetti addirittura prima della nascita dell'azienda, o come quella di puntare sulla comunicazione e su grandi progetti con grandi multinazionali prima ancora di avere una base di fatturato consolidata, magari da piccoli progetti su base regionale. E in questo abbiamo trovato soci straordinari, che ci hanno sostenuto in un'idea che inizialmente poteva sembrare un po' troppo audace. Invece sta funzionando».



**Mariuccia Teroni** con **Gianpiero Lotito**, founder e CEO di FacilityLive

**È** l'unica startup europea ammessa alla European Internet Foundation



Lo staff di FacilityLive alla convention aziendale dello scorso luglio

**Vi trovate in una zona la cui vocazione è prevalentemente agroalimentare. Cosa può offrire un'azienda come la vostra al territorio?**

«Molto dal punto di vista del processo con cui si crea innovazione. In questa fase storica le startup non sono solo aziende di software o di hardware, ma anche aziende che utilizzano la tecnologia per innovare in settori di ogni genere. E nell'anno dell'Expo, un territorio come il nostro potrebbe avere molti vantaggi nello sfruttare questa opportunità. La nostra esperienza può servire a molte aziende che vogliono "cambiare passo". E anche la nostra tecnologia potrebbe dare vantaggi al territorio».

**Visto che è stato citato, avete in corso qualche progetto per Expo 2015?**

«Sì, più di uno, ma in particolare uno per noi potrebbe rappresentare un trampolino straordinario. Lo potremo però annunciare solo all'inizio del 2015 per ragioni contrattuali».

**Ci racconta qualche customer story? Qual è stato il vostro valore aggiunto rispetto ai vostri competitors?**

«Quello forse più simbolico è in fase di partenza: una grande banca internazionale ha scelto la nostra tecnologia dopo un lungo lavoro di analisi e selezione, e abbiamo battuto, per applicazioni che sono importanti per il futuro della banca, i giganti del settore. Ne abbiamo altre importanti, ma questa, ottenuta in un settore in genere poco incline ad affidarsi a piccole aziende come la nostra, è stato un risultato eccezionale».

**Ricerca e innovazione sono il vostro leit motive. Collaborate con le università? Come dovrebbe cambiare il legame tra una pmi e centri di ricerca e istituti tecnici?**

«È un percorso appena iniziato. Per collaborare con istituzioni prestigiose bisogna prima accreditarsi sul mercato e scientificamente, e noi lo stiamo facendo anche con prestigiosi riconoscimenti internazionali. Adesso speriamo in una collaborazione più ravvicinata».

**Lavorate con l'estero. Quali sono le principali differenze rispetto i clienti italiani e quali difficoltà riscontrate?**

«Direi soprattutto due: il fatto di essere italiani la prima difficoltà.

Noi vogliamo fortemente rimanere tali, ecco perché la scelta di andare a Londra e non a New York e in Silicon Valley. Riteniamo che ci sia l'opportunità straordinaria di contribuire alla rinascita di una industria digitale europea che produca anche grandi piattaforme. Però nella fase iniziale essere italiani è stato un piccolo handicap, poiché non siamo visti come paese capace di produrre software a livello globale. Per fortuna però, la stima verso il nostro paese come grande produttore di talento ci ha aiutato a superare tutto ciò.

La seconda è la maggior "proceduralità" che si riscontra soprattutto nei paesi del Nord Europa. Qui siamo abituati a creare le cose anche "per strada" nei grandi progetti, in quei paesi tutto deve essere pronto, scritto, approvato per poter partire. Una grande scuola per essere competitivi a livello globale».



Il Polo Tecnologico di Pavia, sede di FacilityLive

«**R**iteniamo che ci sia l'opportunità straordinaria di contribuire alla rinascita di una industria digitale europea che produca anche grandi piattaforme»



## Etiopia, ponte tra Europa e Golfo Persico

Partner prioritario dell'Italia nell'Africa Sub-Sahariana, il Paese registra un sostenuto trend di crescita

L'Etiopia è uno dei paesi chiave nel corno d'Africa nonché ponte tra l'Europa e i paesi del Golfo Persico e ha registrato, negli ultimi anni, un sostenuto trend positivo di crescita (oltre 10% medio del PIL dal 2004). La Banca Mondiale prevede, nel corso del 2014, un tasso di crescita del 7.8% pur confermando un elevato tasso di inflazione. Il Paese è caratterizzato da un basso costo del lavoro, da disponibilità di fonti energetiche nazionali (idroelectriche) e da ragguardevoli dimensioni del mercato interno che può contare su

su una popolazione di oltre 90 milioni di persone. Negli ultimi anni il flusso turistico si è confermato in costante crescita grazie ad attrattive naturali, storiche, culturali e archeologiche e per la presenza ad Addis Abeba della sede dell'Unione Africana che ha permesso un notevole incremento nel settore dei viaggi istituzionali africani e internazionali confermando che il settore ha un alto potenziale di sviluppo. Nel corso degli ultimi anni numerosi interventi di modernizzazione e crescita hanno portato a importanti risultati soprattutto nel campo sociale quali la riduzione della percentuale di popolazione che vive sotto la soglia di povertà (scesa dal 38,7% al 29,6%), la riduzione del tasso di mortalità infantile al di sotto dei 5 anni, la crescita dell'aspettativa media di vita (cresciuta sensibilmente in poco tempo, passando da 55 a 59/60 anni).

### ETIOPIA

Capitale: ADDIS ABABA 2.979 milioni (2011)  
Forma di governo: Repubblica Federale  
Membro di: FAO, G-24, ILO, IMF, UN, WTO (osservatore), sede dell'Unione Africana  
Superficie: 1.133.882 kmq  
(fonte: CIA the world factbook 2014)  
Popolazione: 94.100.000 abitanti  
Valuta: 1 Birr = 0,05 Euro (1 euro = 24,80 Birr) al 05/12/14

### Il quadro economico

In un quadro economico fortemente caratterizzato dalle attività del settore agricolo, che contribuisce per il 47% alla creazione del PIL ed impiega oltre l'80% della forza lavoro, l'Etiopia resta

una nazione fortemente dipendente dalle importazioni di alimenti trasformati e semi-trasformati. Il Governo, nell'ambito del Growth and Transformation Plan, si è posto quale obiettivo di colmare le carenze strutturali del settore e aumentarne la produttività, anche attraverso il coinvolgimento degli investitori stranieri per i quali sono stati studiati appositi sistemi di incentivo fiscale.

Il principale prodotto agricolo è oggi il caffè, ma importanti sviluppi possono registrarsi nel mercato dei cereali, dei semi oleosi, dei legumi, delle spezie, della frutta e dei fiori. Il cotone, considerato di alta qualità, ma la cui coltivazione è ancora poco diffusa, resta penalizzato dagli elevati costi di produzione ma trainato da un settore tessile e dell'abbigliamento che vantano una lunga tradizione di filati e sistemi di tintura artigianali tali per cui l'Autorità per lo Sviluppo del Paese li ha inseriti tra i settori prioritari a cui possono applicarsi esenzioni fiscali su profitti per un periodo variabile da 1 a 5 anni. La tradizione artigianale nella lavorazione delle pelli, legata alla diffusione dell'allevamento del bestiame, rende la manifattura di articoli in pelle, non solo abbigliamento, uno dei più promettenti dell'economia etiopie.

Il PIL nazionale non è costituito solo dal comparto agricolo ma anche, per il 42.2% dai servizi ed il restante 10.8% dall'industria.

I paesi destinatari delle esportazioni sono: Cina, Germania, Usa, mentre le nazioni clienti sono Cina, Usa, Arabia Saudita e India.

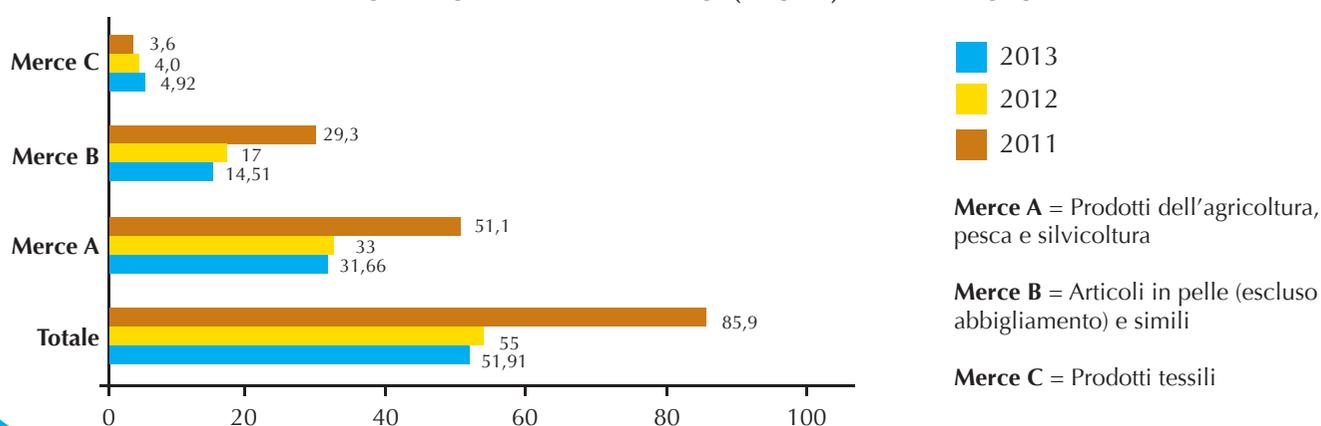
## Gli investimenti

In un mercato dove ingenti sforzi sono stati fatti per accrescere il livello di qualificazione della manodopera locale, i settori più promettenti nei quali operare sono le infrastrutture e il settore industriale in particolare il meccanico, chimico, tessile ed edilizia. Per poter operare nel paese bisogna considerare alcuni fattori critici quali: la forte presenza dello stato nella gestione diretta di molte attività ancora nazionalizzate, una costante pressione fiscale, la diminuzione delle riserve internazionali, un sistema giudiziario e legale a volte poco certo. Nonostante ciò molte imprese hanno deciso di operare nel paese tra cui diverse realtà italiane attive nel settore industriale.

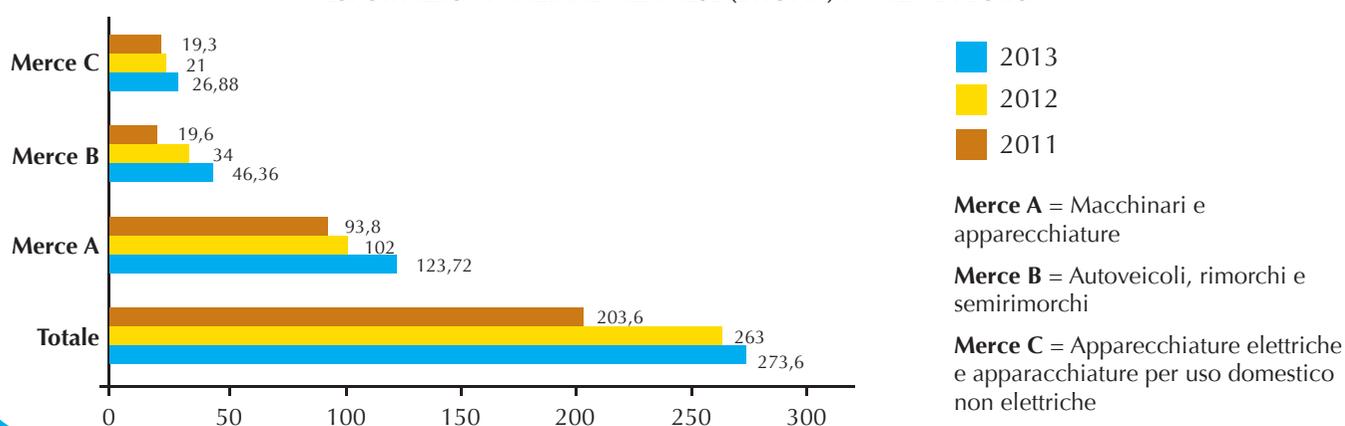
## Rapporti con l'Italia

L'Etiopia rappresenta un partner prioritario dell'Italia nell'Africa Sub-Sahariana e con il quale le relazioni politiche proseguono su un piano di ottima collaborazione.

IMPORTAZIONI ITALIANE DAL PAESE (ETIOPIA) IN MLN DI EURO



ESPORTAZIONI ITALIANE NEL PAESE (ETIOPIA) IN MLN DI EURO



Fonte: [www.infomercatiesteri.it](http://www.infomercatiesteri.it)

**I**l Governo sta cercando di coinvolgere gli investitori stranieri per i quali sono stati studiati appositi sistemi di incentivo fiscale



## Cultura di impresa e convinzione per grandi risultati

Grazie al percorso realizzato da CONFAPI INDUSTRIA,  
alcune pmi sono riuscite a ottenere 150 mila euro di cost saving sulla produzione, oltre il 40%  
di fatturato in più con gli stessi costi di manodopera

Il 30% del fatturato di una azienda viene disperso in tutte quelle attività che non creano valore aggiunto, non utili al business e che fanno compiere azioni dispersive con relativa erosione del tempo dei collaboratori, ore che l'azienda paga mensilmente ma che non recupera, che non può girare al cliente, che non può allocarle nel costo commessa. Cercare materiale in magazzino, non significa produrre. Andare con urgenza a ritirare materiale da un fornitore, non è un'attività a valore aggiunto così come non lo è riempire il

magazzino di prodotti finiti. Il paradosso è che spesso per far fronte agli impegni si è anche costretti a ricorrere agli straordinari, costi che mai verranno recuperati. Per non parlare poi delle conflittualità interne, di colleghi che si evitano, di riunioni sterili dove prevale l'io piuttosto che il risultato del team. Sono tutte inefficienze. Solo l'11% dei lavoratori italiani, infatti, è motivato, mentre il 49% è completamente demotivato. Un imprenditore non può rimanere a guardare pensando

**P**ossiamo creare un team vincente, autonomo, proattivo e concreto che riduca le incertezze e trovi gli equilibri per vincere le sfide?



che le dinamiche si risolvano da sole, che gli sprechi si trasformino in virtuosismi e il clima diventi armonioso. Le indagini fatte da Tower Perrin non lasciano spazio alla provvidenza; se non si interviene un'azienda rischia la chiusura. Chi ha partecipato agli incontri organizzati da CONFAPI INDUSTRIA ne è consapevole: nessuna soluzione miracolosa o azioni magiche, ma l'esperienza concreta di aziende che hanno introdotto un cambiamento, un percorso di coaching supportati da docenti che hanno favorito risultati positivi, virtuosi e a volte eccellenti. Il percorso di formazione proposto "come far crescere l'azienda e dove ritrovare ricchezza" non lascia dubbi sul come e dove, dando già con il titolo una precisa connotazione degli obiettivi. Alcune piccole e medie imprese sono riuscite a ottenere 150 mila euro di cost saving sulla produzione, altre il 40% di fatturato in più con gli stessi costi di manodopera, altre ancora lo stesso fatturato con 4500 ore in meno di straordinario, un clima aziendale di mutua collaborazione, una riduzione drastica dei costi di qualità. Bisogna saper motivare i dipendenti, trasformarli in collaboratori; solo così si attiveranno per scoprire gli sprechi, per risolvere i nodi, per individuare soluzioni, per chiudere progetti. Il loro cuore tornerà a palpitare per il bene dell'azienda e l'azienda sarà artefice, assieme a loro, di ogni successo.

Incredibile ma vero. Sta succedendo ogni giorno nelle aziende che hanno fatto del coinvolgimento, della motivazione, della meritocrazia, i loro punti di cambiamento, e che hanno voluto introdurre una nuova cultura organizzativa, che il percorso saprà declinare, energizzare, incanalare verso i focus aziendali.

Parte delle aziende ha già assistito alla presentazione del percorso targato CONFAPI INDUSTRIA, buona parte ha aderito, nessuna l'ha interrotto, tutti sono rimasti positivamente impressionati. La soddisfazione dei clienti passa quindi attraverso la soddisfazione dei collaboratori, è un altro dato di fatto. Ci sono relazioni certe tra la qualità del lavoro svolto da un team motivato, piuttosto che da una squadra senza entusiasmo, valori, obiettivi e passioni. Immaginate come potrà essere un prodotto fornito da queste

due diverse alchimie di collaboratori. Pensate che i clienti non percepiscano la differenza, ad esempio, tra un imballo fatto con cura e uno fatto con poca attenzione, una risposta data da un dipendente e una da un collaboratore? Questo è il segreto, trasformare i dipendenti in collaboratori, in leader, in piccoli imprenditori della propria vita, del proprio successo. Quanti musi lunghi in meno, quanti equilibri pericolosi che si risolvono, quale facilità ritrovata nel risolvere problemi quotidiani o strategici. Il percorso che CONFAPI INDUSTRIA propone si arricchisce ogni giorno di più. Il know how e la sensibilità dei docenti è tale da non stravolgere nulla ma di cambiare con condivisione, coinvolgimento, coraggio e sfide alle quali tutti vogliono partecipare. A volte lo dimentichiamo e quasi con imbarazzo ci appelliamo alle banche, alla concorrenza spietata, al mercato che non c'è più. Tutto vero, ma abbiamo fatto il possibile per cambiare, per adattarci prima e poi superare i limiti? Il percorso non potrà prescindere dalla qualità, dal zero difetti, dagli equilibri attuali dell'azienda, dal metodo Toyota, dal lean system, ma si arricchirà del vostro DNA, delle vostre peculiarità, del tesoro che avremo trovato aprendo lo scrigno delle vostre risorse con la giusta combinazione. Quella più in uso è coaching presso le aziende, per individuare assieme priorità, azioni da introdurre, tempistiche. Il docente non sarà di ostacolo, ma un partner di fiducia, capace, sensibile, attento, umile e porterà risultati tangibili assieme ai vostri collaboratori. CONFAPI INDUSTRIA, oltre al percorso descritto, proporrà una serie di seminari presso le proprie sedi volti a suggerire delle "istruzioni per l'uso" da applicare velocemente all'interno dell'impresa. La migliore soluzione sarà poi individuata dopo una valutazione che un professionista effettuerà insieme all'imprenditore, in forma gratuita. Non ultimo, la possibilità di accedere ai fondi per la formazione, per coprire completamente o parzialmente l'investimento iniziale di questo percorso. Oggi per uscire da soli, ritrovando ricchezza e contando su noi stessi, domani per essere pronti ad accendere i motori al primo barlume di ripartenza dell'economia.

**C**i sono relazioni certe tra la qualità del lavoro svolto da un team motivato, piuttosto che da una squadra senza entusiasmo, valori, obiettivi e passioni





## Imprenditori si nasce o si diventa?

Lo scorso ottobre CONFAPI INDUSTRIA ha partecipato al Career Day in Università Cattolica per presentare un settore spesso sottovalutato ma ricco di opportunità professionali, l'area pmi e imprenditoria

Il 9 ottobre CONFAPI INDUSTRIA era presente, alla seconda edizione del Career Day presso l'Università Cattolica di Milano con il workshop, organizzato dall'Associazione: "Imprenditori si nasce o si diventa? L'atteggiamento imprenditoriale per fare impresa e per essere competitivi in azienda". Come consulente e trainer in CONFAPI INDUSTRIA da anni, ho accettato volentieri di condurre il seminario. Mi occupo da molto tempo di sviluppo personale a livello individuale come business coach e come counselor e in gruppo come trainer comportamentale. Inoltre supporto coloro che hanno un'idea imprenditoriale a fare un primo screening

sulla bontà e sensatezza dell'idea e sulle attitudini personali a portare avanti un'impresa certamente impegnativa ma altrettanto ricca di soddisfazioni. Il focus del workshop, destinato a laureandi, era quello di sollecitare i partecipanti a riflettere sulle attitudini e tendenze personali che possono condurre ad una scelta lavorativa autonoma. In apertura l'incipit provocatorio «Le persone che progrediscono nella vita sono coloro che si danno da fare per trovare le circostanze che vogliono e, se non le trovano, le creano». (George Bernard Shaw). La sfida che ho lanciato è quella dell'assunzione di responsabilità delle proprie scelte e della spinta

**C**io che un'azienda chiede a un proprio collaboratore è la capacità di esprimere la propria eccellenza



motivazionale: il primo passo è quello di avere una buona idea che appassiona e credere di potercela fare. Sembra banale a dirsi tuttavia il tema dell'attribuzione personale di ciò che ci accade è senz'altro un atteggiamento vincente se si intende intraprendere un'attività in proprio: significa concretamente attivarsi per raccogliere informazioni per capire se la propria idea ha un possibile mercato (fattore di bontà della stessa), significa non fermarsi ai primi ostacoli, significa farsi carico del possibile insuccesso e attivarsi per risolverlo. Molto spesso nella mia attività professionale incontro persone che si ripetono: "Sono sfortunato, non sono portato, il mercato è al collasso, la situazione economica è difficile, quel tal cliente ha trovato un fornitore più vantaggioso e quindi non possiamo farci nulla...". Si tratta di riflessioni che esternalizzano il problema e tendono a non attribuire a sé il carico della questione. L'autoefficacia (sapere di potercela fare e attribuire a sé gli effetti del proprio comportamento) consente invece di ribaltare la visione e porta a chiedersi "Stante questo, cosa posso fare?"



Cosa avrei potuto fare di differente? In cosa ho sbagliato?". Altri elementi che caratterizzano l'insieme delle attitudini all'autoimprenditorialità sono stati presentati attraverso un test sottoposto ai partecipanti che sono stati così stimolati a fare una prima riflessione in tal senso. Le aree indagate dal test sono:

- **La necessità di autorealizzazione** che si manifesta attraverso alcune qualità personali: orientamento al futuro, tendenza ottimista nel valutare le situazioni, orientamento ai risultati, fiducia in sé, persistenza e determinazione
- **La necessità di autonomia e indipendenza** di cui alcune qualità sono: bisogno di fare qualcosa di proprio, efficienza a lavorare in autonomia, tendenza ad esprimere ciò che si pensa, poco incline alla pressione del gruppo
- **La creatività:** immaginazione, versatilità e flessibilità comportamentale, intuito, attrazione per la sfida, buona disposizione verso il cambiamento e le novità, saper raccogliere

informazioni e cercare

- **Assunzione di rischi moderati** che si osserva attraverso le seguenti qualità: saper fare scelte anche con informazioni incomplete, moderata ambizione, cogliere i benefici rispetto ai costi, orientamento ad obiettivi sfidanti e realizzabili
- **Spirito d'iniziativa:** trarre vantaggio dalle opportunità, farsi carico dei risultati che si ottengono (nel bene e nel male), credere nella capacità di controllare e determinare la propria vita.

Il test ha rappresentato l'occasione per un breve dibattito e confronto con alcuni partecipanti rispetto a quello che

è emerso e all'idea che avevano sul significato del mettersi in proprio.

Altro elemento di stimolo è stato quello di riportare le attitudini e le qualità al lavoro autonomo all'interno di un contesto organizzativo. Ciò che un'azienda chiede da un proprio dipendente/collaboratore è la capacità di esprimere la propria eccellenza e la capacità di "stare in situazione" in maniera proattiva. Le organizzazioni desidera-

Al Career Day è sbarcato un settore tutto nuovo, spesso sottovalutato dai giovani ma ricco di opportunità professionali, l'Area PMI e Imprenditoria. Nel Cortile Sant'Ambrogio gli studenti hanno potuto incontrare gli esperti di numerose realtà, tra le quali CONFAPI INDUSTRIA, che hanno loro fornito una panoramica sul settore. Nella stessa giornata si è inoltre svolto il convegno "Pmi e opportunità: farne parte o essere imprenditore", moderato da Ivana Pais – ricercatrice e docente universitaria di sociologia economica e *management and organization in the digital economy* – e aperto dall'intervento del direttore generale di CONFAPI INDUSTRIA, Stefano Valvason con la conferenza "Perché non lavorare in una PMI!". Sono seguite le testimonianze di giovani startupper e la premiazione del contest a tema. Altra novità di quest'anno, infatti, è stato il contest "My digital pmi", basato sulla realizzazione di un progetto per migliorare la visibilità di una piccola media impresa grazie all'uso del web e dei nuovi media digitali con in palio un MacBook Air. Protagonista del progetto del vincitore Francesco Saverio Maggioni è stata l'associata A.c.e. Srl

S.V.

no persone che vivano il luogo lavorativo come l'occasione per manifestare, oltre alle proprie conoscenze e capacità professionali, anche quelle skills immateriali che rendono una performance lavorativa eccellente: creatività, assunzione di responsabilità, sapere creare buone relazioni, perso-



Un momento del convegno "Pmi e opportunità: farne parte o essere imprenditore", moderato da Ivana Pais, docente di sociologia economica, e aperto dall'intervento del direttore generale di CONFAPI INDUSTRIA, Stefano Valvason

nalizzazione del lavoro, orientamento all'obiettivo. Il mio intervento è stato affiancato dalla testimonianza di Marco Belloni, giovane imprenditore di CONFAPI INDUSTRIA. Il componente del consiglio direttivo ha messo in discussione alcuni luoghi comuni che circondano il tema "essere imprenditore".

TEMPO "Se sei imprenditore hai più tempo per te": falso perché l'imprenditore decide cosa/come deve fare, fa, verifica i risultati finali. L'imprenditore svolge tutte queste attività. Inoltre il lavoro è costantemente nella testa dell'imprenditore.

PROCESSO DECISIONALE "Se sei imprenditore decidi tu cosa fare": falso in quanto lo scopo dell'impresa è generare ricchezza. Per fare ciò è necessario gestire un insieme di decisioni altrui, quindi l'imprenditore è colui che organizza a proprio favore le decisioni altrui o le guida verso la propria convenienza.

LIBERTA' "Sei libero quindi è meno faticoso": falso perché richiede maggiore sforzo ed energia convincere piuttosto che soddisfare.

In conclusione abbiamo cercato di dare una risposta alla domanda iniziale quindi imprenditori si nasce o si diventa? Riteniamo che la risposta non sia da cercare nel DNA di una persona ma che lo si possa diventare. Certamente il contesto di appartenenza e gli stimoli che ciascuno di noi riceve giocano un ruolo importante nel determinare lo sviluppo delle attitudini di cui abbiamo parlato pur tuttavia l'amore e la passione per un'idea sono il motore della leva motivazionale per muoversi in questa direzione.

**S**i nasce imprenditore?  
La risposta non è da cercare nel DNA



Il workshop "Imprenditori si nasce o si diventa?" svoltosi in Università Cattolica

# CONFAPI INDUSTRIA SERVIZI Srl

**Un partner affidabile  
per un costante  
supporto e per lo sviluppo  
della competitività  
della Tua impresa**

**CONFAPI INDUSTRIA SERVIZI** da oltre un decennio fornisce servizi ad alto valore aggiunto - a condizioni economiche calmierate, garantendone i contenuti e le modalità di erogazione - per consentire alle aziende manifatturiere e di servizio alla produzione di piccola o media dimensione di usufruire di prestazioni oggi indispensabili.

**Un partner affidabile**, un interlocutore unico e fiduciario su una vasta gamma di settori, per non incorrere nel rischio di una scelta sbagliata ed evitare il moltiplicarsi degli interlocutori da gestire.

Il soddisfacimento dei bisogni del cliente è l'obiettivo primario raggiunto attraverso una struttura snella ed efficiente che riunisce e coordina società e professionisti qualificati, servizi ad alto valore aggiunto, a condizioni economiche competitive, con una garanzia di controllo qualitativo efficace.



## Principali aree di intervento



**Risorse umane:**  
elaborazione paghe;  
formazione del personale;  
assistenza CAF per dipendenti.



**Tecnico-organizzativa:**  
sicurezza sul lavoro;  
medicina del lavoro;  
pratiche ambientali;  
igiene degli alimenti;  
certificazioni di qualità (di sistema e di prodotto);  
modelli organizzativi-gestionali (es. D.lgs 231/2001).



**Economico-finanziaria:**  
servizi fiscali tradizionali;  
operazioni straordinarie (es. ristrutturazioni societarie),  
incluso il supporto legale.



**Estero:**  
supporto import ed export;  
intrastat; pratiche doganali; certificazioni per l'esportazione;  
traduzioni ed interpretariato.



**Commerciale:**  
strumenti di marketing, di comunicazione, di promozione.

Per maggiori informazioni:

**CONFAPI INDUSTRIA Servizi** - Viale Brenta, 27 - 20139 Milano

Tel. 02.67140251 - Fax 02.700526837 - Email [info@confapindustria-servizi.it](mailto:info@confapindustria-servizi.it)



## Insieme all'Associazione Trebbiatori per lo sviluppo della filiera agroindustriale

CONFAPI INDUSTRIA Pavia trasferisce la propria sede in via Montebello della Battaglia 9

Sottoscritto il protocollo d'intesa tra CONFAPI INDUSTRIA Pavia, l'associazione di rappresentanza delle imprese manifatturiere e di servizio alla produzione, e l'Associazione Trebbiatori e Motoaratori della provincia di Pavia. Un importante accordo finalizzato alla realizzazione di progetti di sviluppo del settore agroindustriale attraverso l'unione delle conoscenze e competenze tecniche delle due realtà. Un asset strategico per il rilancio dell'economia pavese. Proprio per rappresentare al meglio i comuni interessi agroalimentari e agroindustriali delle imprese associate, CONFAPI

INDUSTRIA Pavia trasferisce la propria sede in via Montebello della Battaglia, 9. A firmare il protocollo di intesa **Paolo Galassi**, presidente di CONFAPI INDUSTRIA e **Giorgio Pietro Luigi Zorzoli**, presidente dell'Associazione Trebbiatori. «La condivisione degli strumenti e il lavoro di squadra – ha spiegato il presidente **Galassi** – saranno la carta vincente per realizzare progetti e iniziative che consentiranno di ridurre e stabilizzare i costi di produzione e nel contempo valorizzare la qualità dei prodotti, delle lavorazioni e delle certificazioni made in Italy».



«Ora si tratta di iniziare a concretizzare quanto prima gli obiettivi prefissati dalle parti, coinvolgendo ovviamente le imprese associate unitamente agli enti pubblici e privati interessati» – ha sottolineato il presidente Zorzoli. Numerose e diverse le pmi associate che operano nella filiera, dagli agricoltori alle imprese alimentari, di trasformazione, di confezionamento e di somministrazione. A queste si aggiungono aziende che offrono servizi esterni ma essenziali: i trasportatori, la logistica, la fornitura di attrezzature e macchinari tecnologici, le lavorazioni contoterzi.

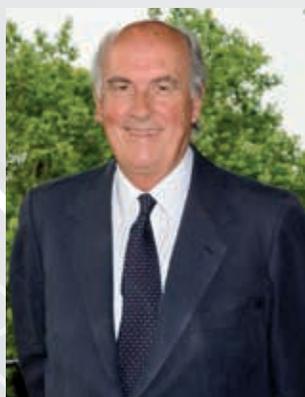


Alcuni momenti della conferenza stampa durante la quale **Paolo Galassi**, presidente di CONFAPI INDUSTRIA e **Giorgio Pietro Luigi Zorzoli**, presidente dell'Associazione Trebbiatori, hanno firmato il protocollo di intesa



## Dal 1919 al servizio del business tra Italia e Svizzera

«Vediamo opportunità nello sviluppo di partnership tra imprese italiane e svizzere per affrontare con sforzi congiunti le sfide che le attendono per operare sui mercati globali»



Il presidente della Camera di Commercio Svizzera in Italia, **Giorgio Berner**

Con l'obiettivo di favorire lo sviluppo e la crescita delle relazioni commerciali, industriali ed economiche tra Italia e Svizzera, con particolare riguardo alla piccola e media impresa, la **Camera di Commercio Svizzera** in Italia si caratterizza come una delle camere estere più solide e dinamiche. Si basa, infatti, su un articolato network di relazioni con i principali operatori istituzionali del mondo commerciale ed economico italiano ed elvetico quali associazioni di categoria, consorzi, università, ministeri e rappresentanze diplomatiche. Sede dell'organizzazione è il prestigioso Centro Svizzero di Piazza Cavour, palazzo di proprietà della Confederazione, che ospita le maggiori istituzioni elvetiche operanti in Italia. Delle imminenti sfide che attendono la Camera di Commercio Svizzera in Italia e tutte le pmi che decidono di avvicinarsi a uno dei paesi conosciuti per la facilità di fare impresa ne abbiamo parlato con il presidente **Giorgio Berner**.

### **Può delineare una sintetica panoramica della Camera di Commercio Svizzera in Italia?**

«La CCSI è un'associazione privata, fondata nel 1919, con sede a Milano, presso il Centro Svizzero in via Palestro. Abbiamo circa 400 soci, sia in Italia che in Svizzera; prevalentemente professionisti e imprese».

Quale è la mission della Camera di Commercio Svizzera in Italia?

«La Camera è sorta con l'obiettivo di favorire lo sviluppo delle relazioni economiche italo-svizzere.

Tale "mission" è tuttora valida, anche se il baricentro delle nostre politiche si è spostato dalla prestazione di servizi alla comunicazione qualificata, che (oltre al settore economico) tratta anche aspetti sociali e culturali, con l'obiettivo di fornire un quadro reale della Svizzera d'oggi, al quale diamo particolare risalto, pur essendo le nostre attività dirette verso ambedue i Paesi di riferimento».

**La Camera di Commercio quali servizi mette a disposizione delle micro e piccole imprese per dare il via a un percorso di internazionalizzazione?**

**L**a Camera svolge queste attività in due direzioni: l'informazione concernente aspetti normativi, amministrativi, fiscali e la conoscenza di aspetti particolari dell'economia svizzera

«Ci rendiamo conto che l'internazionalizzazione e la qualificazione delle piccole-medie imprese sono in effetti i fattori critici di successo, sia per le imprese italiane che per quelle svizzere».

Grazie al nostro team di esperti, CCSI mette a disposizione diversi servizi alle imprese, quali rapporti informativi sulle ditte e le persone, assistenza legale e fiscale per un ottimale svolgimento delle proprie attività, informazioni black list, rappresentanza fiscale, recupero crediti e arbitrato.

Inoltre, i nostri collaboratori specializzati in ambito comunicazione e marketing possono fungere da supporto all'organizzazione e alla promozione dell'attività con una completa assistenza nella pianificazione, creando opportunità di networking di successo: dalle pubbliche relazioni alla promozione, fino alla gestione logistica, grazie alle nostre prestigiose ed esclusive location di Spazio Eventi e Swiss Corner. Ulteriori informazioni sul nostro sito istituzionale [www.ccsi.it](http://www.ccsi.it)».

### **Quali sono i progetti della Camera di Commercio Svizzera in Italia a breve e lungo periodo?**

«Siamo un'associazione privata che deve rendere conto dell'efficacia delle proprie politiche ai propri soci, che presentano esigenze assai diversificate, trattandosi non solo di professionisti e piccole-medie industrie, ma anche la di importanti società svizzere operanti in Italia. I nostri progetti cercano soprattutto di adeguarsi a questo contesto di mercato, sia in termini di servizio che di comunicazione. A medio termine vediamo notevoli opportunità nello sviluppo di partnership tra imprese italiane e svizzere (di dimensioni varie) per affrontare con sforzi congiunti le sfide che le attendono per operare sui mercati globali: internazionalizzazione e ricerca e sviluppo. In tal senso la nostra Camera promuoverà anche in futuro la reciproca conoscenza e favorirà le possibilità d'incontro».

### **Voi organizzate anche eventi, corsi, incontri, corsi di aggiornamento. Che seguito avete?**

«La nostra Camera svolge queste attività in due direzioni: l'informazione concernente aspetti normativi, amministrativi, fiscali e la conoscenza di aspetti particolari dell'economia svizzera, che siano di interesse e stimolo per gli imprenditori italiani. In generale il seguito è eccellente, anche se è difficile valutare l'impatto pratico immediato sulle attività economiche».

### **Quale l'importanza e il valore aggiunto del vostro spazio eventi per una piccola e media impresa?**



«Il nostro “Spazio Eventi” e lo “Swiss Corner” di recente realizzazione sono due location di carattere diverso e complementare. Lo Spazio Eventi (la cosiddetta “Sala Meili” e locali annessi) è un centro di bellezza spettacolare, tipica degli anni Cinquanta, molto adatta per eventi di taglio convenzionale e istituzionale. Viceversa, lo Swiss Corner ha un approccio più “trendy” e garantisce ampia visibilità. Ambedue le opzioni, situate nel centro di Milano e perfettamente attrezzate, conferiscono all’utente un’immagine di eccellenza».

**Che cosa attira gli svizzeri del “Made in Italy” e, viceversa, cosa piace agli italiani dello “Swiss Made”?**

«L’interscambio italo-svizzero si colloca al secondo/terzo posto delle statistiche elvetiche. Ovviamente, i prodotti italiani piacciono non

**L’** interscambio italo-svizzero si colloca al secondo/terzo posto delle statistiche elvetiche

solo per quanto riguarda stile e design e per le caratteristiche del settore agro-alimentare, ma sono ampiamente apprezzati in tutto il settore produttivo di qualità (per esempio nel settore meccanico). Come è noto, lo “Swiss Made” è caratterizzato da elevatissimi standard di qualità (pensiamo al settore orologiaio o al farmaceutico) abbinati a una concezione tipicamente “svizzera” del servizio».

**La presenza delle piccole e medie imprese italiane si è ben radicata sul territorio svizzero.**

«Penso sia opportuno premettere che la Svizzera è il sesto / settimo investitore estero in Italia, creando occupazione per circa 80 mila persone. Il recente trend di internazionalizzazione che ha visto l’insediamento di numerosissime imprese italiane in Svizzera è indotto soprattutto, più che da aspetti fiscali, dalla facilità d’impresa che fa della Svizzera il paese più competitivo a livello mondiale».

**Quali sono i settori in cui le imprese investono maggiormente?**

«Il trend di internazionalizzazione concerne molte attività professionali, ma comprende anche svariate attività produttive, che traggono vantaggio dalle condizioni ambientali favorevoli all’impresa e dalla vicinanza (per quanto concerne il Canton Ticino) all’Italia. Credo che meriti una citazione particolare tutto il settore della logistica, ampiamente sfruttato da importanti società italiane».



La sede centrale di Atradius ad Amsterdam, Olanda

## CONFAPI INDUSTRIA SERVIZI

pag. 45 **CONFAPI INDUSTRIA Servizi, a fianco della pmi per lo sviluppo della competitività**

## RELAZIONI INDUSTRIALI

pag. 50 **Riforma, agevolazioni contributive sulle nuove assunzioni**

## FINANZA

pag. 54 **Bandi e finanziamenti, supporto alla liquidità delle imprese**

## ESTERO

pag. 57 **Importare ed esportare in sicurezza, accordo con Bureau Veritas**

## APPALTI

pag. 59 **Gli effetti del fallimento nell'associazione temporanea di imprese**

## LEGALE

pag. 60 **Riforma del processo civile, primo commento alle misure adottate dal Governo**

## DISTRETTO

pag. 61 **Incontri tra imprenditori per cogliere le opportunità di business**

## CATEGORIE

pag. 62 **Trasporti, «il prezzo pattuito va rispettato»**

## Un mondo di servizi

*Notizie, eventi, iniziative, progetti e informazioni utili alla vita di un'impresa, che passa attraverso fasi di crescita, di consolidamento, di rilancio e di potenziamento. «Mondo Api» è la sezione che illustra l'attività del sistema CONFAPI INDUSTRIA, sempre a fianco dell'imprenditore con una gamma di servizi pensati su misura per le esigenze più specifiche. Servizi utili alla gestione e allo sviluppo di un'azienda, proposti e garantiti in modo dinamico ed efficace da un pool qualificato di professionisti dell'assistenza e della consulenza. L'associazione diventa così il partner che accompagna, facilita, supporta e chiarisce. I funzionari sono a disposizione dal **lunedì al giovedì**, dalle 9 alle 18, e il **venerdì** dalle 9 alle 16.30.*

### CONFAPI INDUSTRIA Servizi, a fianco delle pmi per lo sviluppo della competitività

La società a socio unico ha come scopo sociale la fornitura di servizi “garantiti” a condizioni economiche calmierate



Professionalità e qualità dei servizi erogati e condizioni economiche calmierate. Queste le caratteristiche di CONFAPI INDUSTRIA Servizi, la società che consente alle aziende manifatturiere e di servizio alla produzione di piccola o media dimensione di usufruire di prestazioni oggi indispensabili e che, nel corso del 2014, ha fornito consulenza in vari settori da quello economico-finanziario al tecnico organizzativo, dalle risorse umane, all'estero. Le pmi, infatti, normalmente non posseggono al loro interno, a causa dei costi elevati, molte di quelle risorse che sono indispensabili per l'impresa.

La scelta obbligatoria diventa oggi, allora, quella di procurarsi queste risorse in outsourcing, con il vantaggio immediato di costi variabili e proporzionabili alle capacità economiche aziendali.

Da oltre un decennio la società si è quindi dimostrata un partner affidabile, un interlocutore unico e fiduciario. Il soddisfacimento dei bisogni del cliente è, infatti, l'obiettivo primario raggiunto attraverso una struttura snella ed efficiente che riunisce e coordina società e professionisti qualificati, servizi ad alto valore aggiunto, a condizioni economiche competitive, con una garanzia di controllo qualitativo efficace.

Per assistere le aziende, ad esempio, nei processi di innovazione, di internazionalizzazione, di aggiornamento e di riqualificazione del personale, CONFAPI INDUSTRIA Servizi, quest'anno ha organizzato decine di corsi ai quali hanno partecipato centinaia di dipendenti insieme

a esponenti delle istituzioni del territorio. Seguitissimi i corsi di formazione per addetti al pronto soccorso, il momento formativo che ha approfondito le norme che disciplinano l'attribuzione dell'origine della merce, i certificati e le dichiarazioni necessarie per le operazioni di import/export, il corso rivolto ai datori di lavoro, responsabili amministrativi e a tutto il personale amministrativo focalizzato sui flussi finanziari e sull'analisi di bilancio per indici, l'aggiornamento per il rappresentante dei lavoratori per la sicurezza. CONFAPI INDUSTRIA SERVIZI ha inoltre organizzato una nuova sessione del corso di formazione, teorico pratico, per i lavoratori incaricati dell'attività di prevenzione incendi e lotta antincendio e l'incontro per l'individuazione e definizione dei principali aspetti che caratterizzano il controllo di gestione basato sul budget. Per l'anno prossimo il ventaglio delle opportunità sarà ancora più am-

**U**n ventaglio di soluzioni con la finalità di passare dalla logica dell'adempimento a quella dell'efficienza

pio. Si aggiunge, ad esempio, il nuovo servizio di ufficio stampa a supporto alle imprese che vogliono essere visibili nel complicato e affollato mondo dei media.

## Comunicazione

Il mondo della comunicazione aziendale ha subito un forte e veloce cambiamento nel corso degli ultimi anni dovuto alle nuove tecnologie e ai social network, che hanno trasformato tutti noi in “potenziali grandi” comunicatori.

Facebook, Twitter, You Tube, solo per nominarne alcuni, hanno permesso di potenziare la comunicazione delle aziende e, chi li utilizza, ne ha visto la crescita.

Se non si è consapevoli delle potenzialità di questi strumenti non sempre è possibile guidare e controllare i messaggi e l'immagine veicolati. Indubbiamente però chi si è affacciato al mondo della comunicazione digitale non ha avuto svantaggi in termini di aumento della visibilità.

In questo quadro per emergere e rendere visibile la propria azienda, i propri prodotti e servizi è utile affidare ai professionisti la comunicazione aziendale.

**I**l Servizio Estero mette a disposizione degli imprenditori un pool di esperti operanti in diversi ambiti di intervento

Quando si parla di professionisti della comunicazione si entra in un mondo variegato di competenze e possibilità, ma reperirli, coordinarli e soprattutto valutarli a volte diventa troppo dispersivo.

Per questo motivo sono state attivate nuove iniziative realizzate per supportare tutte quelle imprese che per dimensione non riescono ad avere al loro interno una figura professionale dedicata alla comunicazione.

Essere presenti sui media non è mai casuale! Ci sono precise regole e diversi metodi per avvicinarsi al mondo mediatico, alcune semplici, altre più complesse, in ogni caso da approcciare con professionalità dedicando il giusto tempo.



Il nuovo servizio supporta le aziende nello sviluppo di piani di comunicazione che includano sia la realizzazione di servizi editoriali, sia il supporto alle attività di marketing in senso lato, web marketing e comunicazione.

Gli obiettivi sono:

- promuove l'immagine delle piccole e medie imprese attraverso uno staff di professionisti capaci di rivolgersi con autorevolezza ai giornalisti di quotidiani e riviste, radio, tv e new media;
- intrattenere un rapporto costante con i media attraverso la stesura di comunicati stampa e di materiale dedicato;
- supportare le redazioni nelle richieste di informazioni aggiuntive spesso richieste all'azienda;
- gestione efficiente di media relations attraverso una mailing list di contatti definita secondo le esigenze dell'azienda, costantemente aggiornata;
- organizzare conferenze stampa, eventi e press tour;
- supportare l'azienda in occasione di fiere ed eventi per l'accoglienza dei giornalisti.

Non solo comunicazione off line utilizzando i canali tradizionali ma anche on line supportando sia l'impresa nel restyle del sito internet, sia nella sua presenza sui principali social network.

Dato che la comunicazione passa anche dalle immagini, completa la gamma un servizio espressamente dedicato alla realizzazione di fotografie e video professionali che possano rappresentarla al meglio.

Questa proposta, come anche l'iniziativa "Fuori EXPO", si muove in questa direzione: dare visibilità e supporto alle nostre imprese nella comunicazione aziendale. Sviluppare nuovi servizi è fondamentale per affiancare l'impresa nell'attuale contesto in veloce evoluzione in cui opera.

## Estero

Con l'obiettivo di supportare le pmi e permettere di intraprendere con successo un percorso di internazionalizzazione, il Servizio Estero mette a disposizione degli imprenditori un pool di esperti operanti in diversi ambiti di intervento.

- **Contrattualistica Internazionale:** stesura e revisione degli accordi di collaborazione commerciale (agenzia, compravendita, distribuzione, franchising,) e di collaborazione industriale (joint venture, transfer di know-how), risoluzione di eventuali controversie internazionali
- **Proprietà Intellettuale:** tutela dei marchi (nazionali, comunitari ed internazionali), dei brevetti (nazionali, regionali, internazionali), dei disegni, dei modelli industriali



- **Dogane e trasporti:** assistenza nelle seguenti tematiche:
  - Identificazione di codice doganale TARIC e di codice applicato da altri sistemi
  - Calcolo dazi all'importazione
  - Identificazione dell'origine della merce
  - Compilazione della dichiarazione di lungo termine del fornitore
  - Condizioni di rilascio e sottoscrizione dei certificati Eur1, etc
  - Operazioni in dogana import/export
  - Perfezionamenti attivi/passivi
  - Procedure per ottenimento dello status di esportatore autorizzato e operatore economico autorizzato
- **Assicurazione dei Crediti:** strumento gestionale che permette all'impresa di gestire e proteggere al meglio il proprio portafoglio crediti commerciali, secondo un approccio di credit management.
- **Gare ed Appalti Internazionali** per partecipare ai procurement emanati dalle banche multilaterali di sviluppo ed ai bandi di gara pubblicati nell'ambito dei fondi comunitari IPA (Instrument for Pre-Accession) ed ENPI (European Neighbourhood and Partnership Instrument) che si sostanziano nella fornitura di beni,

realizzazione di opere o prestazione di servizi, appalti e/o pre-qualifiche.

- **Consulenza specialistica con Bureau Veritas**, per:
  - preshipment inspection (ispezioni quanti – qualitative pre imbarco)
  - analisi dei fascicoli tecnici dei prodotti importati
- **Apposizione marcature CE in base a direttive CE Servizi di Certificazione per Custom Union di Russia, Bielorussia e Kazakistan**
- **Supporto all'export**
  - ottenimento certificazioni estere
  - supporto all'export: rilascio dei certificati di conformità obbligatori
- **Intrastat**: presentazione e compilazione



## Finanza

Una corretta gestione dei flussi finanziari aziendali e la conoscenza delle agevolazioni e degli incentivi disponibili sono elementi essenziali per supportare l'impresa nell'acquisire risorse utili a raggiungere gli obiettivi di sviluppo prefissati.

Il Servizio Finanziario mette a disposizione degli imprenditori un pool di esperti nei seguenti ambiti:

- Accesso assistito agli strumenti di finanza agevolata identificazione della misura agevolativa maggiormente rispondente alle sue esigenze gestione delle pratiche di richiesta di agevolazioni;
- Riqualificazione della struttura finanziaria dell'azienda;
- Analisi e valutazione della struttura finanziaria e dei flussi finanziari aziendali per la migliore gestione del capitale proprio di terzi all'interno dell'azienda;
- Operazioni di finanza straordinaria;
- Analisi e valutazione della struttura finanziaria aziendale.

## Fiscale

Il Servizio Fiscale Gestionale Societario di CONFAP I INDUSTRIA offre, in collaborazione con CONFAP I INDUSTRIA SERVIZI SRL, servizi di due distinte tipologie, i servizi legati all'area fiscale e quelli legati all'area gestionale societaria:

I servizi legati all'area fiscale possono generare una consulenza continua ed hanno solitamente rinnovo annuale. In questa categoria rientrano, tra i più richiesti:

- il servizio di consulenza del lavoro, elaborazione cedolini, adempimenti periodici relativi alla gestione del personale;
- consulenza fiscale continua;
- consulenza contabile;
- servizi legati a scadenze fiscali, come spesometro, presentazione modello intrastat, black-list.

Viene fornito inoltre, sempre nell'ambito fiscale, il servizio di assistenza fiscale (CAAF), per la redazione della dichiarazione annuale dei redditi o il calcolo delle imposte quali TASI, IMU.

Infine è possibile richiedere il servizio di gestione dei rapporti con enti quali INPS, INAIL, Agenzia delle entrate ed Equitalia per la risoluzione di contenziosi, rateazione cartelle, richieste di rimborso.

Parallelamente nell'ambito gestionale societario, l'offerta dei servizi in collaborazione con CONFAP I INDUSTRIA SERVIZI SRL riguarda in particolar modo la consulenza, nonché l'assistenza all'associato, in caso di operazioni straordinarie, quali trasformazioni societarie, cessioni/acquisti/affitti rami d'azienda, contratti di rete, ristrutturazione debiti, fusioni, cessioni, scissioni societarie oltre a costituzione/chiusura di realtà aziendali. Tali offerte non possono essere standard, difatti sono redatte su misura per l'associato, solo a seguito di necessari appuntamenti, al fine di garantire un servizio completo e mirato da parte del professionista incaricato.

## Legale

Al via l'opportunità di usufruire del check up contratti, un servizio di analisi dei contratti utilizzati dalle aziende per:

- valutare la sussistenza di eventuali motivi di invalidità e/o annullabilità
- individuare e circoscrivere i possibili effetti (in proprio danno e/o vantaggio) che potrebbero prodursi nel tempo in forza dei medesimi accordi
- descrivere criticità e lacune dei contratti utilizzati

Il servizio sarà svolto da professionisti dotati di pluriennale esperienza nel settore della contrattualistica.

A titolo esemplificativo si indicano alcune delle tipologie di contratti aziendali oggetto di analisi: vendita, distribuzione, telefonia, agenti di commercio e procacciatori d'affari, trasporto, appalti, subappalti, concessioni di vendita, subfornitura, distacco di manodopera, leasing, locazione, patti di non concorrenza, patti di confidenzialità (not disclosure agreement) e di segretezza, contratti di outsourcing, contratti e accordi preliminari di compravendita di quote o azioni.

Aderire al servizio potrebbe essere l'occasione per rafforzare o far raggiungere alla propria impresa un alto livello qualitativo del proprio core business.

## Relazioni Industriali

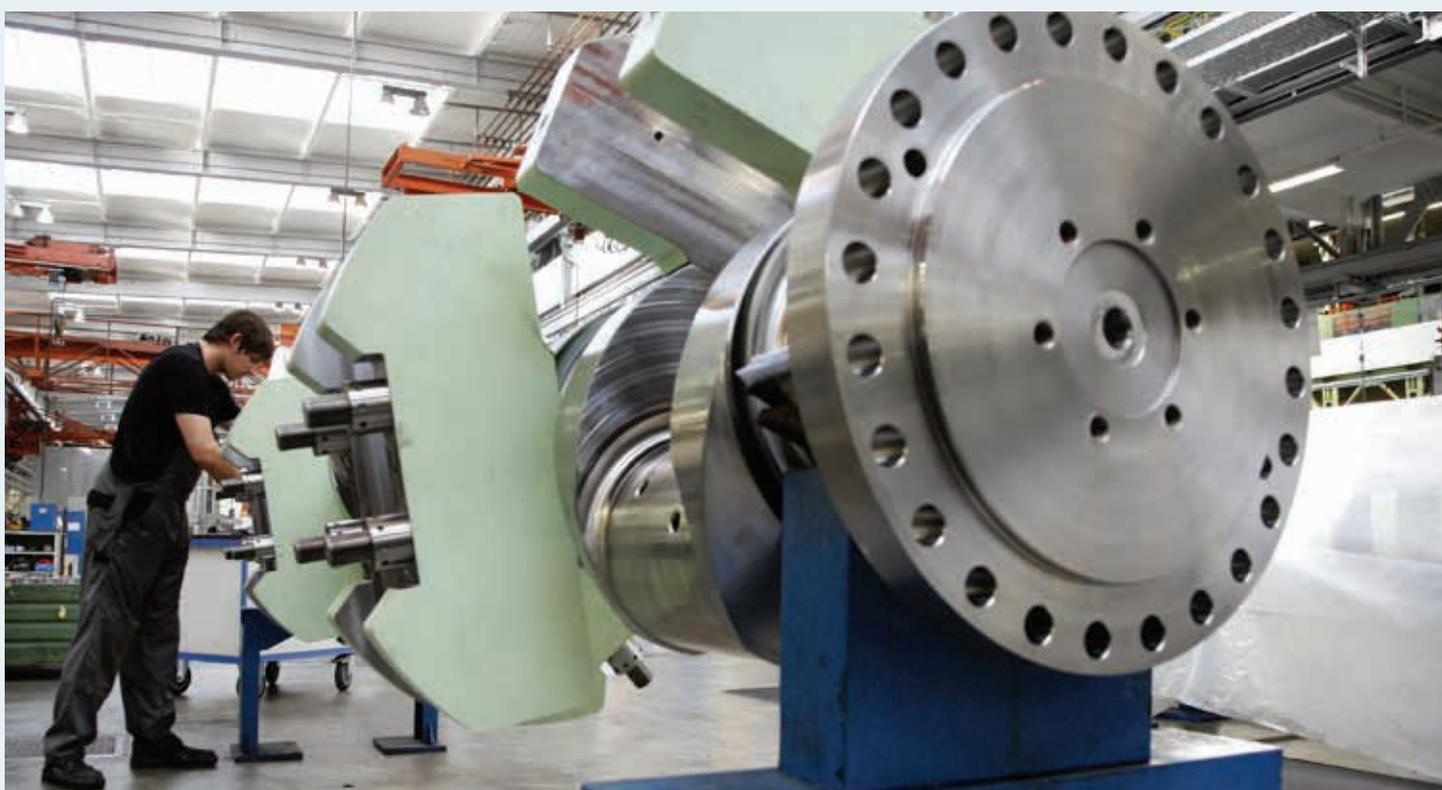
In sinergia con le professionalità in materia di Gestione Societaria messa a disposizione da CIS e sulla base delle esperienze già vissute e sperimentate con alcune imprese nel corso dell'ultimo anno, il Servizio Relazioni Industriali offre un modello di riorganizzazione e riconsolidamento delle imprese in crisi attraverso soluzioni che comprendano l'utilizzo guidato delle relazioni sindacali e gestione degli aspetti societari



(old e new co.). La proposta di intervento prevede l'integrazione dei servizi di CONFAPI INDUSTRIA, sia rientranti nella quota associativa che a pagamento.

Unitamente a quanto sopra, il Servizio Relazioni Industriali formalizza attraverso la società di Servizi le risoluzioni dei contratti di lavoro o la variazione delle condizioni contrattuali tramite le conciliazioni sottoscritte a norma dell'art 411 del cpc.

Infine un ruolo chiave lo riveste il Servizio CIS connesso alla gestione delle buste paghe, che permette alle nostre aziende associate di sgravarsi degli adempimenti normativi relativi alla instaurazione/cessazione dei rapporti di lavoro e alla varia burocrazia prevista per la gestione degli stessi.



### Riforma, agevolazioni contributive sulle nuove assunzioni

Breve riepilogo per fornire ai datori di lavoro uno strumento immediato per usufruire delle opportunità previste dalla legislazione vigente



L'incentivazione dell'occupazione è una questione cruciale per la ripresa dell'occupazione, per una economia più competitiva e attrattiva per gli investitori stranieri, nonché per un assetto sociale più equo. Attraverso il seguente riepilogo delle principali agevolazioni, si vuole fornire a tutti i datori di lavoro uno strumento veloce e immediato per usufruire delle opportunità previste dalla legislazione vigente. Come si evince dal quadro normativo, l'intento è quello di incentivare il contratto di lavoro a tempo indeterminato, rispetto a quello a termine; i recenti provvedimenti in tal senso da parte del Governo suffragano la spinta verso un modello di contratto sempre meno "atipico" e sempre più orientato verso una uniformità o omogeneità del cd. contratto di lavoro standard, nell'ottica europea di quella flexicurity (o flessicurezza), capace di coniugare sicurezza e flessibilità nel mercato del lavoro. Anche a fronte dell'innalzamento dell'età pensionabile prevista dalla legge Fornero e che vedrà una piena equiparazione a regime tra uomini e donne nel 2021, l'incentivo per i lavoratori over 50, sia uomini che donne, risulta molto interessante, anche in virtù delle competenze e capacità che possono essere trasmesse attraverso un ponte cross generazionale tra i giovani e gli over 50.

Il nostro attuale assetto normativo presenta una disciplina omogenea delle condizioni di spettanza dei benefici contributivi, in seguito al riordino avvenuto con la Legge 92/2012, la quale oltre ad aver adottato criteri di derivazione comunitaria che consentono l'erogazione di determinati benefici, declinandoli anche al femminile (si veda l'assunzione di donne di qualsiasi età e residenza da più di 24 mesi), ha uniformato la disciplina in materia, introducendo i seguenti principi generali da applicarsi a tutti gli incentivi; in particolare, il legislatore nel 2012 ha dettato un principio generale, in base al quale è escluso il beneficio contributivo nel caso di assunzione effettuata in attuazione di un obbligo normativo preesistente. Non è possibile pertanto usufruire delle agevolazioni contributive se nei confronti del lavoratore sussisteva un precedente obbligo di assunzione o se il datore di lavoro assume un lavoratore diverso da quello nei cui confronti sussisteva un obbligo di assunzione (a meno che quest'ultimo non l'abbia rifiutato). Questo vincolo sussiste sia nel caso di assunzione diretta, che nel caso di assunzione tramite somministrazione di lavoro.

In seguito vengono quindi riepilogate le principali norme sul diritto di precedenza:

1. Diritto di precedenza di cui all'art. 15 L. 264/1949 per le assunzioni a tempo determinato o indeterminato, in favore del dipendente a tempo indeterminato che sia stato licenziato individualmente negli ultimi sei mesi per riduzione di personale per motivi inerenti l'attività produttiva, l'organizzazione del lavoro o per licenziamento collettivo. Lo stesso diritto di precedenza spetta anche nei confronti dei lavoratori licenziati nell'ambito della procedura di mobilità disciplinata dalla Legge n. 223/1991: infatti secondo l'art. 8, comma 1, della Legge n. 223/1991 ai lavoratori in mobilità si applica il diritto di precedenza nell'assunzione di cui all'art. 15 della Legge n. 264/1949.
2. Diritto di precedenza di cui all'art. 5 D.lgs. 368/2001, nel caso di assunzione a tempo indeterminato nei confronti di ex dipendenti a tempo determinato che abbiano lavorato per più di sei mesi per rapporti di lavoro cessati negli ultimi dodici mesi. Diritto di precedenza esteso anche ai lavoratori per lo svolgimento di attività stagionali, rispetto all'assunzione di nuovi lavoratori per la stessa tipologia di attività stagionale.
3. Diritto di precedenza derivante da trasferimento di azienda o cessione del ramo di azienda di cui all'art. 47, c. 6 L. 428/1990 per i lavoratori che non passano immediatamente alle dipendenze del cessionario, al quale il cedente, negli ultimi dodici mesi ha trasferito un'azienda o un ramo di essa.
4. Diritti di precedenza previsti dal CCNL (es. nel caso di appalto di servizi per le Imprese di pulizia, per cui l'azienda che subentra ad un'altra in un appalto di servizi è obbligata ad assumere i dipendenti della precedente azienda).
5. Sospensione dell'attività produttiva per crisi o riorganizzazione: in tal caso i benefici non spettano se il datore di lavoro o l'utilizzatore in somministrazione versa in tali situazioni, a meno che non acquisisca delle professionalità sostanzialmente diverse da quelle dei lavoratori sospesi o assunta in unità produttiva diversa da quella coinvolta dallo stato di crisi.



6. Assetti proprietari sostanzialmente coincidenti o in rapporto di collegamento o controllo. I datori di lavoro o utilizzatore nel caso di somministrazione che presentano assetti proprietari di questo tipo non possono fruire degli incentivi all'assunzione, rispetto a datori di lavoro che hanno licenziato, ma che con questi hanno dei rapporti di collegamento.
7. Limiti al cumulo dei benefici contributivi fruiti in relazione ad uno stesso lavoratore. I periodi in cui un lavoratore ha prestato l'attività lavorativa in favore di uno stesso soggetto, in qualità di somministrato o subordinato; viceversa, si possono cumulare i benefici se uno stesso lavoratore ha prestato la propria attività lavorativa nei confronti di più utilizzatori, a meno che tra gli utilizzatori non vi siano assetti proprietari sostanzialmente coincidenti
8. Si perde il beneficio per il periodo intercorrente tra l'inizio del rapporto di lavoro per cui si usufruisce dell'agevolazione e il ritardo nell'invio della comunicazione obbligatoria, nel caso in cui questa sia inviata tardivamente.

9. Documento unico di regolarità contributiva (DURC). I benefici contributivi e normativi sono subordinati al possesso della regolarità contributiva da parte del datore di lavoro, la quale viene accertata dagli enti previdenziali al momento della richiesta del beneficio mediante la verifica dell'applicazione integracndali stipulati dalle organizzazioni sindacali comparativamente più rappresentative sul piano nazionale, nonché la verifica di pendenze o provvedimenti amministrativi o giurisdizionali in violazione delle norme di tutela e sicurezza delle condizioni di lavoro. Nel caso di somministrazione, la regolarità contributiva riguarda l'agenzia di somministrazione, ma la violazione in materia di tutela e sicurezza sui luoghi di lavoro riguarda sia l'agenzia di somministrazione che il datore di lavoro utilizzatore.

È nostra intenzione, pertanto, con questa "bussola" informativa orientare tutti gli imprenditori nel saper cogliere le opportunità e contribuire a rafforzare la competitività delle imprese in fase di costituzione e svolgimento dell'attività, nonché a districarsi tra le varie disposizioni per capire se e quando, anche alla luce di quanto qui sopra descritto, un beneficio sia effettivamente applicabile o meno.



## Garanzia giovani

### DESTINATARI

I giovani che, al momento dell'adesione e della presentazione della domanda di Dote, risultano:

- inoccupati o disoccupati ai sensi della normativa vigente
- non frequentanti percorsi di istruzione e formazione
- residenti o domiciliati in Lombardia
- di età compresa fra i 15 e i 29 anni compiuti

### BENEFICIARI

Aziende che assumono (o trasformano), a tempo indeterminato, giovani fino a 29 anni di età che abbiano specifici requisiti, a condizione che queste assunzioni/trasformazioni comportino un aumento della base occupazionale in azienda.

L'incentivo è subordinato:

1. alla regolarità prevista dall'articolo 1, commi 1175 e 1176, della legge 296/2006, inerente:
  - l'adempimento degli obblighi contributivi;
  - l'osservanza delle norme poste a tutela delle condizioni di lavoro
  - il rispetto degli accordi e contratti collettivi nazionali
2. all'applicazione dei principi stabiliti dall'articolo 4, commi 12, 13 e 15, della legge 92/2012
3. alla circostanza che il relativo importo non superi i limiti complessivamente previsti per gli aiuti di stato cosiddetti "de minimis"

Ai sensi dell'art. 7, co. 3, del decreto, l'incentivo non è cumulabile con altri incentivi all'assunzione, siano essi di natura economica o contributiva

### INCENTIVO

**Assunzioni a tempo indeterminato:** bonus da 1.500 a 6.000 euro, in base alla profilazione del giovane. Il bonus è erogato dall'INPS

**Assunzioni a tempo determinato superiore o uguale a 6 mesi:** bonus pari a 1.500€ (se classe di profilazione 3) e 2.000 (se classe di profilazione 4). Il bonus è erogato dall'INPS

**Assunzioni a tempo determinato superiore o uguale a 12 mesi:** bonus pari a 3.000 (se classe di profilazione 3) e 4.000 (se classe di profilazione 4). Il bonus è erogato dall'INPS

In caso di rapporto a tempo parziale gli importi sopra indicati sono proporzionalmente ridotti

## Apprendistato professionalizzante

### DESTINATARI

Giovani da 18 - 29 anni

### BENEFICIARI

Tutte le aziende

### INCENTIVO

#### Contributivo:

- sgravio del 100% per le aziende sotto i 9 dipendenti
- sgravio del 90% per le aziende oltre i 9

#### Economici:

- sottoinquadramento dell'apprendista fino a due livelli inferiori rispetto alla qualifica da conseguire

#### Fiscali:

Le spese sostenute per la formazione degli apprendisti sono escluse dalla base per il calcolo dell'IRAP

#### Normativi:

Gli apprendisti sono esclusi dal computo dei limiti numerici previsti da leggi e contratti collettivi per l'applicazione di particolari normative e istituti

## Over 50enni

### DESTINATARI

Lavoratori di età pari o superiore a 50 anni disoccupati da oltre 12 mesi assunti con:

- contratto di lavoro a tempo determinato
- contratto di lavoro a tempo indeterminato
- trasformazioni a tempo indeterminato di un precedente rapporto agevolato

### BENEFICIARI

Tutte le aziende

### INCENTIVO

#### Contributivi:

- **assunzioni a tempo determinato:** riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro
- **assunzioni a tempo indeterminato:** riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro

In caso di **trasformazione del contratto a termine in contratto a tempo indeterminato**, la riduzione dei contributi si prolunga

## Lavoratrici donne

### DESTINATARI

Donne di ogni età, ovunque residenti, e "prive di un impiego regolarmente retribuito da almeno 24 mesi"

### BENEFICIARI

Tutte le aziende

### INCENTIVO

#### Contributivi:

- **assunzioni a tempo determinato:** riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro
- **assunzioni a tempo indeterminato:** riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro

In caso di **trasformazione del contratto a termine in contratto a tempo indeterminato**, la riduzione dei contributi si prolunga

**L'** attuale assetto normativo presenta una disciplina omogenea delle condizioni di spettanza dei benefici contributivi

**N**on è possibile usufruire delle agevolazioni contributive se nei confronti del lavoratore sussisteva un precedente obbligo di assunzione o se il datore di lavoro assume un lavoratore diverso da quello nei cui confronti sussisteva un obbligo di assunzione

### Lavoratore in Aspi

**DESTINATARI**

Lavoratori che usufruiscono dell' ASPI

**BENEFICIARI**

Tutte le aziende

**INCENTIVO****Economici:**

Incentivo pari al 50% dell'indennità mensile residua che sarebbe stata corrisposta al lavoratore

### Lavoratore licenziato da piccola impresa

**DESTINATARI**

Lavoratori che usufruiscono dell'ASPI

**BENEFICIARI**

Tutte le aziende

**INCENTIVO****Economici:**

assunzione a tempo indeterminato e determinato: 190€ al mese

### Lavoratore in sostituzione maternità

**DESTINATARI**

Tutti i lavoratori

**BENEFICIARI**

Aziende con meno di 20 dipendenti

**INCENTIVO****Contributivi:**

del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro e dei premi assicurativi INAIL

### Lavoratori disoccupati o in CIGS da 24 mesi

**DESTINATARI**

Lavoratori disoccupati da almeno 24 mesi

**BENEFICIARI**

Tutte le aziende

**INCENTIVO****Contributivi:**

imprese non artigiane: 50% dei contributi previdenziali e assistenziali a carico del datore di lavoro

**INFO & DOC**  
Servizio Relazioni Industriali  
Tel. 02.67140305  
sindacale@confapi-industria.it

mondo api

### Bandi e finanziamenti, supporto alla liquidità delle imprese

Focus sugli strumenti utili alle pmi per finanziare idee innovative, acquistare nuovi materiali, assumere personale



Nell'attuale contesto economico dove l'accesso al credito è sempre più legato alla concessione di garanzie e a iter complicati e spesso lunghi da parte degli istituti di credito, CONFAPI INDUSTRIA mette a disposizione delle pmi un pool di esperti in ambito finanziario per accompagnare le imprese a individuare lo strumento più corretto per accedere al credito e per individuare gli incentivi disponibili. Di seguito sono riportati i principali bandi attualmente operativi.

#### Acquisto di macchinari nuovi

Credito d'imposta per **beni strumentali nuovi**

Per investimenti di importo superiore ai 10.000€, realizzati dal 25 giugno 2014 al 30 giugno 2015, è possibile richiedere un credito di imposta pari al 15% dell'eccedenza della media aritmetica degli investimenti in beni strumentali effettuata negli ultimi 5 anni con possibilità di escludere dal calcolo della media il periodo in cui l'investimento è stato maggiore. Le imprese potranno portare in compensazione nel modello F24 l'importo calcolato in tre rate annuali partendo dal 1° gennaio del secondo anno successivo a quello dell'investimento.

Nuova Sabatini: agevolazioni per l'**acquisto di nuovi macchinari**, im-

pianti ed attrezzature beneficiarie le pmi, operanti in tutti i settori produttivi, con sede operativa in Italia per investimenti effettuati dopo la presentazione della domanda di accesso al contributo per:

- macchinari, impianti, beni strumentali di impresa e attrezzature nuovi di fabbrica ad uso produttivo;
- hardware, software e tecnologie digitali.

L'importo di spesa ammissibile minimo è pari a € 20.000, quello massimo € 2.000.000.

L'agevolazione consiste in un contributo in conto interessi pari al 2,75% ad abbattimento del tasso stabilito sul finanziamento/leasing erogato da banche e intermediari finanziari convenzionati.

Il finanziamento può coprire fino al 100% degli investimenti.

#### Internazionalizzazione

SIMEST - L. 133/08 (art. 6 c.2/c)

Finanziamenti agevolati per la prima partecipazione a fiere/mostre nei mercati extra-UE

Sono ammissibili spese di funzionamento (affitto spazio espositivo, allestimento, personale esterno); spese per attività promozionali (consulenze, materiale pubblicitario, workshop e similari ecc. riconducibili alla

## È possibile ottenere finanziamenti per l'acquisizione di quote di capitale di imprese operanti all'estero o per la sottoscrizione di aumenti di capitale

fiera/mostra); spese per interventi vari (20% forfettario della somma delle spese precedenti). L'importo massimo finanziabile è di 100.000€ con una copertura massima delle spese dell'85%.

SIMEST - L. 100/90

Partecipazione al capitale di imprese estere

Finanziamenti concessi per l'acquisizione di quote di capitale di imprese operanti all'estero oppure per la sottoscrizione di aumenti di capitale.

SIMEST - L. 133/08 (art. 6 c.2/a)

Programmi di insediamento di strutture permanenti in mercati esteri quali uffici, show room, magazzini, punti vendita, negozi a supporto dell'acquisizione di nuovi mercati. Sono ammissibili le spese per strutture permanenti, azioni promozionali e spese varie per un massimo del 30% delle spese totali. Il finanziamento a tasso agevolato copre al massimo l'85% delle spese del progetto.

SIMEST - L. 133/08 (art. 6 c.2/c)

Patrimonializzazione delle pmi esportatrici con forma societaria spa. Il finanziamento, per un importo massimo di 300.000€ e nel limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa, viene erogato ad un tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria entro 6 mesi dalla richiesta.

FRI Internazionalizzazione

Intervento finanziario a sostegno delle pmi per investimenti diretti o joint venture con imprese straniere. Investimento minimo 100.000€ per aziende del settore manifatturiero e 50.000€ per settore servizi e costruzioni. Agevolazione a fondo perduto del 40% e finanziamento agevolato del 60% con durata massima di 7 anni di cui 2 di preammortamento con tasso fisso del 0,5%.

## Occupazione

Credito d'imposta per assunzioni di personale altamente qualificato

L'agevolazione consiste in un credito di imposta pari al 35% del costo aziendale con un limite annuo di € 200.000 per l'assunzione di personale con lauree magistrali in discipline di ambito tecnico o scientifico presenti in un apposito elenco. Le istanze dovranno essere presentate in formato elettronico entro il 31 dicembre 2014 per assunzioni a tempo indeterminato oppure per trasformazioni di contratti da tempo determinato in contratti a tempo indeterminato nel periodo dal 26 giugno 2012 al 31 dicembre 2012.

Per le assunzioni effettuate nel corso del 2013, le istanze potranno essere presentate dal 10 gennaio 2015.

## Proprietà intellettuali (marchi, brevetti e modelli)

Incentivi per la **brevettazione e valorizzazione economica** dei brevetti a favore delle pmi

Le imprese devono trovarsi in una delle seguenti condizioni:

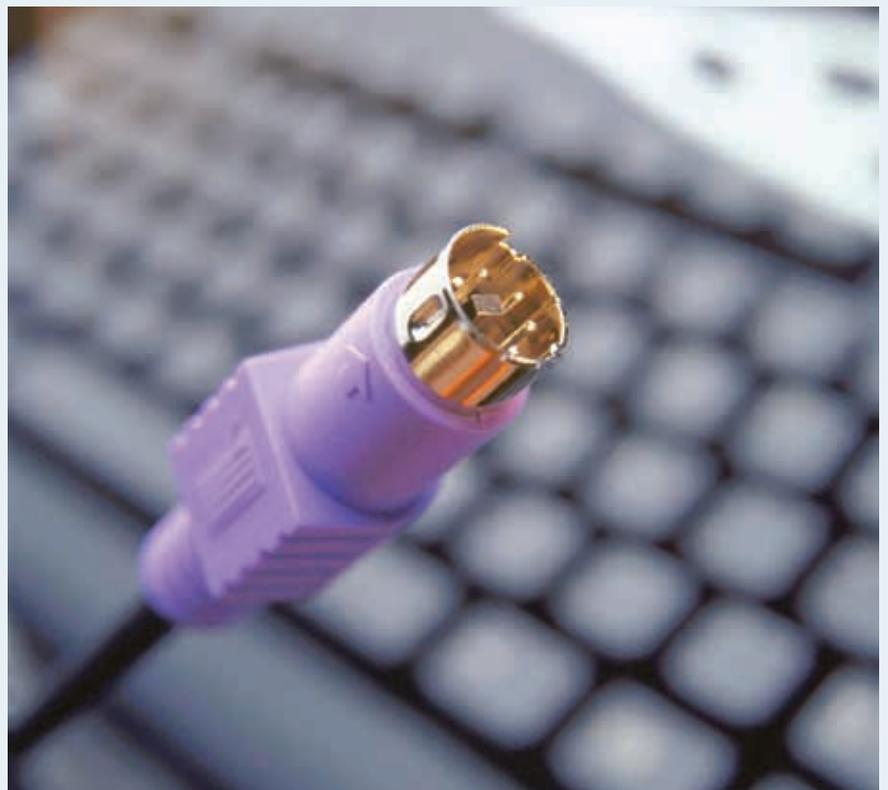
- Essere titolari di 1 o più brevetti
- Aver depositato 1 o più domande di brevetto per le quali:
- In caso di deposito nazionale all'UIBM, il rapporto di ricerca con esito non negativo
- In caso di deposito per brevetto europeo, la richiesta di esame sostanziale all'EPO
- In caso di deposito per brevetto internazionale (PCT), la richiesta di esame sostanziale al WIPO
- Essere in possesso di un accordo preliminare per l'acquisto di un brevetto

Contributo a fondo perduto fino a massimo l'80% dei costi ammissibili e fino ad un massimo di € 70.000.

Incentivi per favorire la **registrazione di marchi comunitari e internazionali**

il programma di intervento a favore delle PMI prevede l'agevolazione:

- misura A per l'acquisto di servizi specialistici per la registrazione di marchi comunitari presso UAMI per la copertura fino all'80% delle spese ammissibili per un importo massimo di 4.000€



**C**redito in cassa è una misura studiata per la gestione, lo smobilizzo e l'incasso dei crediti scaduti vantati dalle imprese lombarde nei confronti di Comuni e Province

- misura B per l'acquisto di servizi specialistici per la registrazione di marchi internazionali presso OMPI per la copertura fino all'80% delle spese ammissibili per un importo massimo di 5.000€.

## Ricerca e sviluppo/Innovazione di prodotto e processo

- FRIM – FESR Linea 1: innovazione di prodotti e di processo  
Realizzazione di progetti di attività di ricerca industriale e di sviluppo sperimentale per investimenti da 100.000€ a 2.000.000€. Previsto finanziamento a medio termine della durata massima di 7 anni a valere sul fondo regionale a tasso fisso dello 0,50%.
- FRIM – FESR Linea 2: applicazione industriale dei risultati di ricerca  
Applicazione industriale dei risultati di ricerca sviluppata in azienda per investimenti da 100.000€ a 2.000.000€. Previsto co-finanziamento a medio termine della durata massima di 7 anni con media ponderata tra lo 0,5% fisso (del 60% dell'investimento a valere sul fondo regionale) ed il tasso applicato sul restante 40% dall'intermediario finanziario con uno spread massimo del 3,75%.



I crediti devono essere scaduti, non prescritti, certi, liquidi ed esigibili al momento della presentazione della domanda di accesso dell'impresa all'iniziativa Credito In Cassa. I crediti potranno riguardare spese correnti e spese in conto capitale.

L'agevolazione consiste nell'erogazione del corrispettivo della cessione pro-soluto del credito.

Contributo abbattimento oneri erogato in unica soluzione anticipata a favore delle imprese.

### FRIM – Linea 1: sviluppo aziendale

Programmi di ammodernamento e ampliamento produttivo (opere murarie, impiantistiche, sistemi gestionali, marchi e brevetti). Si tratta di un finanziamento agevolato con le seguenti caratteristiche:

- importo da un minimo di € 20.000 ad un massimo di € 1.500.000;
- durata compresa tra i 3 ed i 7 anni, di cui massimo 2 anni di preammortamento.

## Sviluppo aziendale

### BEI – CREDITO ADESSO

Gli interventi a favore delle pmi sono destinati a sostenere le necessità di capitale circolante permanente. Sono ammissibili l'accettazione di ordini o contratti di fornitura con oggetto la fornitura di beni e/o servizi per un importo minimo di € 30.000.

L'ordine (accettazione ordine/contratto) deve essere inevaso, regolare e antecedente massimo 3 mesi rispetto alla presentazione della domanda di finanziamento da parte della pmi.

Per richieste di finanziamento fino a 45.000 € non sono richiesti ordini/contratti (per aziende con fatturato medio degli ultimi due anni superiore a 200.000€). Possibilità di concedere più finanziamenti a una singola impresa, comunque nel limite dell'importo massimo previsto per il singolo finanziamento.

### CREDITO IN CASSA

È una misura studiata per la gestione, lo smobilizzo e l'incasso dei crediti scaduti vantati dalle imprese lombarde nei confronti di Comuni e Province (Enti Locali).

### FRIM – Linea 4: crescita dimensionale dell'impresa

Acquisizione di partecipazione in azienda target che non dovrà essere ad essa collegata. Si tratta di un finanziamento agevolato con le seguenti caratteristiche:

- importo da un minimo di € 50.000 ad un massimo di € 1.500.000;
- durata compresa tra i 3 ed i 7 anni, di cui massimo 2 anni di preammortamento.

### FRIM – Linea 5: trasferimento proprietà d'impresa (passaggio generazionale)

Proprietà d'impresa trasferita a new-co con l'obiettivo di mantenere la competitività dell'azienda e favorire il passaggio generazionale. Si tratta di un finanziamento agevolato con le seguenti caratteristiche:

- importo da un minimo di € 100.000 ad un massimo di € 3.000.000;
- durata compresa tra i 3 ed i 7 anni, di cui massimo 2 anni di preammortamento.

**INFO & DOC**  
Servizio Finanziario  
Tel. 02.67140223  
finanza@confapi-industria.it



### Gli effetti del fallimento nell'associazione temporanea di imprese

Di seguito alcuni chiarimenti sulla disciplina normativa oggetto di interpretazione da parte della Suprema Corte di Cassazione che, in più occasioni, ne ha precisato i diversi aspetti applicativi



In tema di effetti del fallimento di un'impresa facente parte dell'ATI, la disciplina normativa susseguitasi nel tempo ha sempre sostenuto che il contratto di appalto cessa limitatamente al soggetto fallito mentre può proseguire per le imprese in bonis, a condizione che le stesse abbiano i requisiti di qualificazione adeguati ai lavori o servizi o forniture ancora da eseguire.

In tale senso l'attuale articolo 37 commi 18 e 19 del Dlgs 163/2006 che prescrive *"In caso di fallimento del mandatario ovvero, qualora si tratti di imprenditore individuale, in caso di morte, interdizione, inabilitazione o fallimento del medesimo ovvero nei casi previsti dalla normativa antimafia, la stazione appaltante può proseguire il rapporto di appalto con altro operatore economico che sia costituito mandatario nei modi previsti dal presente codice purché abbia i requisiti di qualificazione adeguati ai lavori o servizi o forniture ancora da eseguire; non sussistendo tali condizioni la stazione appaltante può recedere dall'appalto. In caso di fallimento di uno dei mandanti ovvero, qualora si tratti di imprenditore individuale, in caso di morte, interdizione, inabilitazione o fallimento del medesimo ovvero nei casi previsti dalla normativa antimafia, il mandatario, ove non indichi altro operatore economico subentrante che sia in possesso dei prescritti requisiti di idoneità, è tenuto alla esecuzione, direttamente o a mezzo degli altri mandanti, purché questi abbiano i requisiti di qualificazione adeguati ai lavori o servizi o forniture ancora da eseguire"*.

L'attuale norma ripropone sostanzialmente quanto prescritto nelle precedenti disposizioni contenute nell'articolo 23 della L. 584/77 e nell'articolo 25 del Dlgs 406/1991.

Il dettato normativo è stato oggetto di interpretazione da parte della Suprema Corte di Cassazione che, in più occasioni, ne ha precisato i diversi aspetti applicativi.

Ad esempio, è previsto che le imprese mandanti possono ricostituire l'associazione temporanea, nominando quale mandataria una nuova impresa che deve essere accettata dalla committente. Sul punto la giurisprudenza ha precisato che *"Il mancato esercizio di tale facoltà da parte delle imprese mandanti non dà luogo peraltro a responsabilità nei confronti dell'Amministrazione committente"* (Cass., sez. I, 08.05.2008, n. 11485), restando tale ipotesi una facoltà e non un dovere.

Il fallimento della mandataria, inoltre, determina lo scioglimento del rapporto di mandato ai sensi dell'art. 78 della legge fall., *"con la conseguenza che l'impresa mandante è legittimata ad agire direttamente nei confronti del committente per la riscossione della quota dei crediti nascenti dall'appalto ad essa imputabile, ma tale azione non comprende i crediti maturati dopo il fallimento, il quale determina anche lo scioglimento dell'appalto, escludendo la configurabilità di una successione dell'impresa mandante nel relativo rapporto, la cui prosecuzione in via di mero fatto dà luogo ad un diverso rapporto, che attribuisce all'impresa mandante un titolo diretto per azionare nei confronti del com-*



**L**l contratto di appalto cessa limitatamente al soggetto fallito mentre può proseguire per le imprese in bonis

*zione, che abbia invece pagato alla mandataria, di rinnovare tale adempimento; il fallimento della mandante, invero, pur non comportando lo scioglimento del contratto d'appalto, alla cui esecuzione resta obbligato il mandatario, determina invece, ex articolo 78 legge fall. (nel testo anteriore al d.lgs. n.5 del 2006, applicabile "ratione temporis"), lo scioglimento del rapporto di mandato e la conseguente venuta meno, nei suoi confronti, dei poteri di gestione e rappresentanza già in capo alla mandataria capogruppo, nè è invocabile la irrevocabilità del mandato, stabilita nell'interesse non del mandatario ma dell'amministrazione appaltante che, in base alla citata disciplina, può proseguire il rapporto di appalto solo con un'impresa diversa da quella fallita" (Cass. sez. IV-1, ordinanza 16.07.2010, n.17926); ed ancora "In tema di associazione temporanea di imprese per gli appalti di opere pubbliche, la dichiarazione di fallimento dell'impresa mandante comporta, con l'uscita di essa dal rapporto e dal concorso all'esecuzione dell'appalto, il venir meno, nei suoi confronti, dei poteri gestori e rappresentativi che competono all'impresa mandataria capogruppo" (Cass. sez. III, 29.12.2011, n. 29737).*

*mittente i crediti originati dal suo apporto esclusivo". (Cass., sez. I, 17.02.2010, n.3810); mentre la curatela fallimentare dell'impresa mandataria "è legittimata a riscuotere dall'amministrazione appaltatrice il corrispettivo per l'esecuzione dell'appalto solo per la quota corrispondente a quella parte dei lavori appaltati la cui realizzazione, in base all'accordo di associazione temporanea, era di sua spettanza" (Cass. sez. I, 22.10.2013, n. 23894).*

Nel caso in cui la procedura fallimentare riguardi una delle mandanti, invece, la giurisprudenza ha costantemente affermato che il fallimento della mandante determina la cessazione nei suoi confronti del contratto di appalto e lo scioglimento del rapporto di mandato, precisando "qualora intervenga il fallimento di una delle società mandanti, i pagamenti per lavori eseguiti in precedenza vanno effettuati nei confronti della curatela fallimentare, con obbligo dell'amministra-



**INFO & DOC  
APPALTI**  
Tel. 02.94969793  
appalti@confapi-industria.it

mondo api

### Riforma del processo civile, primo commento alle misure adottate dal Governo

#### L'obiettivo è rendere più snelle le procedure che regolamentano molti ambiti dei processi civili

È stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 12 settembre 2014, n. 212, il Decreto Legge n. 132/2014 recante "Misure urgenti di degiurisdizionalizzazione e altri interventi per la definizione dell'arretrato in materia di processo civile". Pare, dunque, opportuno fornire un primo commento alle prescrizioni raccolte nel testo in oggetto poiché – se pur nella consapevolezza della provvisorietà degli effetti prodotti dalla normativa, che perderebbe efficacia qualora il Parlamento non convertisse il Decreto in legge entro 60 giorni dalla sua pubblicazione – vi sono declinati importanti indici di novità. Tale intervento governativo è finalizzato, inequivocabilmente a rendere più snelle e veloci le procedure che regolamentano molti ambiti dei processi civili attualmente in auge. Tuttavia, sin dalla sua emanazione, non sono mancate esternazioni di perplessità in merito all'effettiva efficacia e ai benefici correlati ad una definitiva applicazione dei precetti di cui si riepilogano di seguito i principali e di maggior impatto:

1. Possibilità di un **trasferimento del giudizio** pendente in primo grado o in appello in **sede arbitrale**;
2. **Procedura di negoziazione assistita da un avvocato**: ipotesi che si potrà attuare per più ambiti di interesse e, a seconda del caso, sarà volontaria ovvero obbligatoria. Essa potrà riguardare i diritti disponibili (sono generalmente disponibili tutti i diritti aventi contenuto patrimoniale, economicamente valutabile come il diritto di proprietà su beni mobili o immobili); la separazione personale dei coniugi e divorzio nonché le conciliazioni aventi per oggetto diritti del prestatore di lavoro;
3. **Ulteriori disposizioni per la semplificazione dei procedimenti e di separazione e divorzio**, per i quali potrà essere avanzata richiesta congiunta di scioglimento o di cessazione degli effetti civili del matrimonio e modifica delle condizioni di separazione o di divorzio innanzi all'ufficiale dello stato civile;
4. **Altre disposizioni per la tutela del credito, la semplificazione e l'accelerazione del processo di esecuzione forzata e delle procedure concorsuali**: innalzamento della misura degli interessi legali sui crediti; l'introduzione di un art. 492-bis relativo alla "ricerca con modalità telematiche dei beni da pignorare"; cambiamenti in materia di foro competente nelle procedure di espropriazione presso terzi in

cui sarà competente il tribunale del luogo di residenza, domicilio, dimora o sede del debitore;

5. **Rimodulazione del periodo feriale degli organi giudiziari**: si dovrebbero ridurre tali termini da 45 a 30 giorni l'anno.

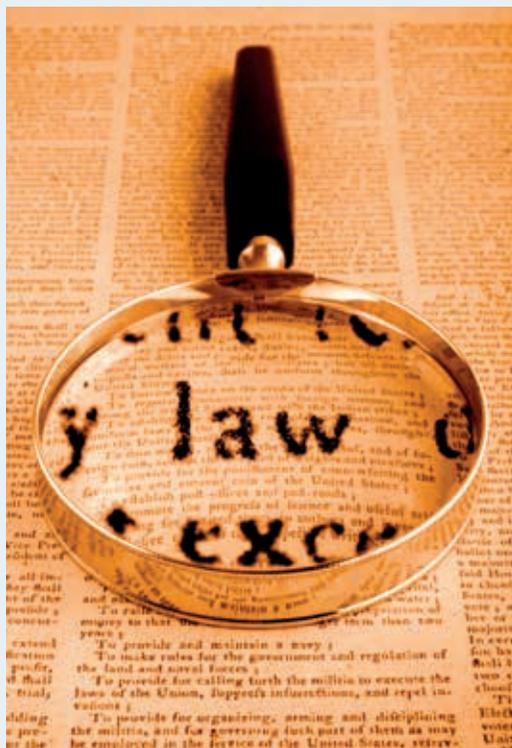
Ebbene, lo scrivente ritiene di particolare interesse per le aziende i primi due punti summenzionati. Per quanto concerne i trasferimenti di giudizio alla sede arbitrale, vi è da specificare che tale possibilità potrebbe essere attuata mediante istanza congiunta delle parti

per tutte quelle cause ancora "non assunte in decisione". In tale eventualità, il contenzioso proseguirebbe avanti un collegio arbitrale composto da avvocati nominati congiuntamente dalle parti ovvero dal Presidente del Consiglio dell'Ordine del circondario in cui ha sede l'ufficio giudiziario competente per la causa.

Tuttavia, se la possibilità di poter svolgere in via arbitrale eventuali controversie potrebbe essere garanzia di velocità, non è da sottovalutare un ulteriore aspetto che concerne le spese relative al compenso degli arbitri poiché, come chiaramente disciplinato, l'obbligo di pagamento graverà singolarmente su ciascuna parte. In ultima analisi, merita un appunto la possibilità di usufruire della c.d. "negoziato assistita" anche per le conciliazioni giuslavoristiche. Infatti, qualora si dovesse riuscire a raggiungere un accordo conciliativo, tra imprese e lavoratore, quest'ultimo avrà la stessa efficacia delle conciliazioni raggiunte in sede "protetta". Si tratta, sostanzialmente, di «un accordo mediante il quale le parti convengono di coope-

rare in buona fede e con lealtà per risolvere in via amichevole la controversia tramite l'assistenza dei propri avvocati». Tale negoziazione sarà obbligatoria – sempre, in via preliminare – per le controversie (anche non riguardanti il diritto del lavoro) di valore pari o inferiore ad Euro 50.000,00. Non verrà, però, coinvolto un soggetto "terzo", bensì le parti potranno devolvere direttamente al proprio legale di fiducia la risoluzione della lite.

La previsione in oggetto, proprio perché esclude la terzietà assicurata in una classica controversia giudiziale – in cui, come noto, la decisione della controversia è deferita ad un giudice imparziale – è stata già da molti criticata. Tuttavia, per le imprese la possibilità di usufruire della negoziazione porterebbe indubbi vantaggi non solo in termini economici, ma anche per quanto concerne la tempistica della definizione delle posizioni giudiziali che, plausibilmente, si risolverebbero con maggiore celerità, senza sottrarre tempo profittevole per la cura della propria attività.



**L**a possibilità di usufruire della negoziazione potrebbe, per le imprese, indubbi vantaggi non solo in termini economici

INFO & DOC  
 Servizio Legale  
 Tel. 02.94969793  
 legale@confapi-industria.it

### Incontri tra imprenditori per cogliere le opportunità di business

Il primo incontro si è tenuto sul tema “Expo 2015 opportunità di business e nuovi progetti” durante il quale sono stati presentati i progetti che CONFAPI INDUSTRIA ha avviato in previsione dell’evento



Nel mese di aprile CONFAPI INDUSTRIA Sud Ovest, con il patrocinio del comune di Abbiategrasso, ha dato vita a un ciclo di incontri denominati API Hour tra imprenditori con l'intento di creare momenti di confronto su temi attinenti la gestione di una piccola e media impresa e incentivare la diffusione di una cultura imprenditoriale moderna e aperta al cambiamento. Complice la suggestiva location l'ex Convento dell'Annunciata di Abbiategrasso e la presenza di numerosi imprenditori del territorio hanno permesso di raggiungere pienamente l'obiettivo dell'iniziativa: far cogliere agli imprenditori nuove opportunità di business e creare sinergia tra le associate. In tempo di crisi l'associazione si propone, infatti, non solo di supportare le imprese nei diversi ambiti di intervento, ma anche di favorire la nascita di incontri tra imprenditori per individuare nuove strategie di sviluppo aziendale. Il primo incontro si è tenuto il 7 aprile sul tema “Expo 2015 opportunità di business e nuovi progetti” durante il quale sono stati presentati i progetti che CONFAPI INDUSTRIA ha avviato in previsione di Expo con l'idea di coinvolgere non solo le imprese legate al tema dell'alimentazione, ma anche gli operatori economici attivi in altri settori. Il servizio estero dell'associazione, unitamente a **Giovanni Anselmi**, imprenditore e membro della Commissione EXPO, ha fornito una panoramica sulle prospettive e opportunità da cogliere, dal catalogo fornitori al progetto accoglienza operatori economici esteri fino all'evento del Fuori Expo. Grande interesse ha inoltre suscitato tra i partecipanti il secondo appuntamento nel mese di maggio dedicato alle novità in materia di mercato del lavoro, fisco e previdenza. Dopo l'introduzione del direttore generale **Stefano Valvason**, i funzionari dell'associazione si sono cimentati nel difficile compito di illustrare la nuova disciplina del “job act” soffermandosi sulle modifiche apportate alla disciplina del contratto a termine e quella del contratto di apprendistato, cercando di fare chiarezza sul quadro normativo di riferimento. Altro tema caldo affrontato nel mese di giugno con l'intervento della categoria **Unimatica** di CONFAPI INDUSTRIA (che rappresenta le pmi operanti nel settore dell'information technology) “il magazzino wi-fi e barcode, getta la carta e movimentata la merce!”. È stata presentata una soluzione informatica che, attraverso l'utilizzo di lettori barcode, consente di presidiare tutti i processi logistici riducendo i tempi di esecuzione, sprechi ed errori. Al termine di ogni incontro si è tenuto un momento conviviale, caratterizzato da una degustazione di prodotti locali, che ha permesso di proseguire in modo piuttosto informale il confronto tra gli imprenditori in-

tervenuti in un'ottica di conoscenza reciproca e della propria azienda. Infine, è stato un successo l'evento API Hour sul tema “Expo2015” organizzato a luglio nel Pavese, presso l'agriturismo Travaglino, al termine del quale i numerosi partecipanti hanno potuto visitare le cantine dell'azienda agricola, per scoprire le caratteristiche di vinificazione e quelle organolettiche dei vini offerti in degustazione.

**A**l termine di ogni incontro si è tenuto un momento conviviale che ha permesso di proseguire in modo informale il confronto tra gli imprenditori intervenuti in un'ottica di conoscenza reciproca e della propria azienda



INFO & DOC  
Distretto Sud Ovest Milano  
Tel. 02.94969793  
sudovest@confapi-industria.it

### Trasporti, «il prezzo pattuito va rispettato»

**Il parere di Luca Castigliego, presidente dell'associazione degli spedizionieri: "I padroncini italiani meritano di più, ma il settore va rimodernato"**



Una norma pretestuosa che non stava in piedi. È drastico il giudizio sui "costi minimi" di Luca Castigliego, presidente di Spedapi, l'associazione degli spedizionieri aderente all'associazione di viale Brenta e titolare della Sotrade di Milano. «Vediamo – spiega – che cosa accadeva: un autotrasportatore, pur di vedersi assegnare un viaggio, confermato da entrambe le parti per iscritto, pattuiva un prezzo per rifarsi vivo qualche tempo dopo sostenendo che quanto concordato non andava bene e che la cifra doveva essere adeguata in base a tabelle astruse e incomprensibili. Questo a casa nostra si dovrebbe chiamare 'tentativo di furto con destrezza'. Non esiste che un prezzo, una volta stabilito, non venga rispettato».

#### Norme contorte e ingestibili

Una forma di sostegno alla sicurezza stradale? Una garanzia di ricavo sufficiente ad effettuare la manutenzione dei mezzi per non creare pericolo nella circolazione stradale?

«Una menzogna – ribatte secco Castigliego – ci sono regole chiare e precise che garantiscono la sicurezza dell'autotrasporto, così come in

tutte le altre attività». Ma come reagiranno le imprese di autotrasporto alla sentenza della Corte di Giustizia europea? Minacceranno nuovi fermi bloccando l'Italia? «Ma quali fermi. Noi prevediamo il ritorno del lavoro agli autotrasportatori italiani che l'avevano perso per norme contorte come quella dei 'costi minimi' che l'utenza non era in grado di gestire. Quella emanata dalla Corte di Giustizia Ue è una sentenza onesta che condanna i soliti furbi». Ciò nonostante il presidente di Spedapi resta dell'avviso che sia opportuno riformare l'autotrasporto italiano in evidenti difficoltà. «Si tratta di un settore composto da imprese indubbiamente piccole e schiave della committenza sia diretta sia indiretta, vale a dire le agenzie che agiscono alle stregua di spedizionieri industriali. Anche le industrie che costruiscono i mezzi di trasporto e i materiali di consumo hanno però accumulato profitti traendo vantaggio dalla polverizzazione dell'autotrasporto».

#### La scarsa competitività

La dimensione aziendale ridotta non è tuttavia una caratteristica nata

per incanto. A indurla sono state le normative che favoriscono il fenomeno tutto nostrano del padroncino.

«Un imprenditore/artigiano che presta la sua opera mettendo a disposizione anche il proprio mezzo, che usufruisce di un corposo sconto sui contributi e la cui retribuzione è data dalla differenza da ricavi e costi. Un mercato così condizionato si è automaticamente regolato da sé scegliendo di caratterizzarsi con una proliferazione delle aziende monoveicolari, un'infinità rispetto alle ditte di autotrasporto strutturate che possono contare su flotte consistenti.

Di questo risultato finale non hanno colpa i committenti, né gli autotrasportatori e neanche gli spedizionieri. La responsabilità va bensì attribuita alla normativa» incalza Castigliero.

Secondo il quale la capacità degli autotrasportatori italiani di competere con le ditte straniere è quasi nulla. «Si potevano scegliere due strade per migliorare la competitività.

Ovvero cercare di essere il più possibile efficaci con aziende molto strutturate, organizzate, magari con flotte specializzate e con eventuali integrazioni a monte della filiera in grado di sviluppare servizi logistici a valore aggiunto. L'alternativa consisteva nel diventare più efficienti, strada per la verità impercorribile in quanto in Europa vi sono ormai autentici campioni di efficienza.

L'unica maniera per competere consisterebbe quindi nel giocarsela con la massimizzazione dell'efficacia aumentando la dimensione media aziendale.

Ma per fare questo sarebbe necessario annullare il fenomeno normativo che genera la figura del padroncino».

## Autotrasporto merci: sentenza UE sui costi minimi

La corte di Giustizia Europea rispondendo in via pregiudiziale al Tar del Lazio è intervenuta sui costi minimi di esercizio dell'autotrasporto merci nazionale su strada, dichiarando illegittime le norme introdotte dall'art. 83 bis della legge 133/2008 in quanto restrittive della concorrenza nel mercato interno.

Con tale sentenza la corte stabilisce che la fissazione dei costi minimi d'esercizio impedisce alle imprese di fissare tariffe inferiori a tali costi, limitando quindi la libertà degli operatori del settore di determinare il prezzo dei servizi di trasporto di merci su strada. La Corte inoltre entra nel merito della disciplina dei costi della sicurezza affermando che la normativa italiana si limita a prendere in considerazione, in maniera generica, la tutela della sicurezza stradale, senza stabilire alcun nesso tra i costi minimi d'esercizio e il rafforzamento della sicurezza stradale.

La pronuncia in esame costituisce quindi un faro importante per il settore dell'autotrasporto e segna un ulteriore passo verso la revisione della normativa italiana.

**L'** ammodernamento dell'autotrasporto deve passare anche attraverso il miglioramento del sistema logistico italiano

## I passi avanti da compiere

Tra i bisogni della committenza e un padroncino vi è quasi sempre un intermediario che coordina i trasportatori e ne vende i servizi. Spesso però di mezzo vi sono anche multinazionali che utilizzano trasportatori italiani e stranieri. Continua Castigliero «i padroncini italiani sono lavoratori instancabili che cercano ogni giorno, nel pieno rispetto delle normative, di fare miracoli per stare sul mercato. Eppure spesso non ci riescono. Il difetto è insito nel sistema al quale mi riferivo. Questi eroi della strada, che proporrei come cavalieri del lavoro, meritano di più. Ma per ottenerlo le normative devono portarsi al passo con i tempi, puntando sulla strutturazione delle aziende e sull'efficacia del servizio».

L'ammodernamento dell'autotrasporto deve passare anche attraverso il miglioramento del sistema logistico italiano che Spedapi suddivide in due componenti:

1. il sistema logistico pubblico a sua volta distinto in:
  - a) hardware con tutte le infrastrutture materiali come porti, aeroporti, ferrovie, strade e così via;



**L**a performance del privato è fortemente condizionata dalle “armi” che la componente pubblica le fornisce per competere a livello globale

b) software, cioè le infrastrutture immateriali, come enti preposti al controllo (dogane, sanità marittima e così via), normative (come quella suddetta che incide sul mercato dell'autotrasporto, ma anche altre), la formazione (dove sul tema della logistica delle spedizioni e dei trasporti siamo perdenti su tutta la linea rispetto ad altre realtà europee, vedi Olanda);

2. il sistema logistico privato; in sostanza le aziende che operano sul territorio, spedizionieri, operatori logistici, trasportatori e via di seguito.

La componente privata opera nel contesto che la componente pubblica le mette a disposizione. Ecco perché la performance del privato è fortemente condizionata dalle “armi” che la componente pubblica le fornisce per competere a livello globale.

## Le due facce della medaglia

Le due componenti insieme generano risultati in termini di efficacia ed efficienza che sono assoggettati a continue azioni di benchmarking a livello internazionale. «Se conviene di più posizionare un container in arrivo dal Far East e destinato in Baviera passando per i porti del Nord Europa piuttosto che utilizzare un sistema intermodale mare-ferro passante per Taranto non è perché gli imprenditori tarantini non sono in grado di organizzare un servizio del genere, ma perché su questa performance incide tutto il sistema pubblico/privato appena descritto. Ci sarà qualcuno a Hong Kong o chissà dove altro che ha valutato che passare da Taranto è più costoso e ci si mette più tempo, per cui si preferisce seguire un altro itinerario».

Tutto ciò premesso sovvenzioni e costi minimi sono due facce di una stessa medaglia. «Un meccanismo di protezione di una componente dell'economia che volutamente è stata condizionata nelle dimensioni e nella forza contrattuale.

Ma insisto, la categoria merita di più. Cioè di poter contare su dimensioni medie differenti per potersi difendere da sola senza bisogno di improbabili coordinatori e paladini».



INFO & DOC  
Servizio Categorie  
Tel. 02.94969793  
categorie@confapi-industria.it

# CONFAPI INDUSTRIA

dal 1946

**Un sistema di rappresentanza e servizi a Tua disposizione, per aiutarTi ad affrontare le necessità di gestione, crescita e sviluppo della Tua Impresa**

## Ambiente Sicurezza Qualità

- Tempestiva informazione sugli adempimenti normativi in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, gestione dell'impatto ambientale (inquinamento atmosferico - scarichi idrici - rifiuti), certificazioni di sistema
- Consulenze personalizzate
- Corsi di formazione sia in aula, sia presso l'azienda
- Supporto all'impresa nei rapporti con enti ed Istituzioni

## Energia

- Grande risparmio e forniture affidabili grazie ai Gruppi di Acquisto di PMI Energy
- Assistenza, consulenza e soluzioni per risparmio ed efficienza energetica
- Monitoraggio dei mercati e degli indicatori macroeconomici
- Consulenza e supporto alle imprese per verifica di fatture, problematiche con i fornitori e necessità di interventi tecnici inerenti le forniture

## Finanziario

- Accesso assistito agli strumenti di finanza agevolata
- Garanzie fidejussorie attraverso il sistema di Confidi
- Gestione rapporti con gli istituti di credito
- Riqualificazione struttura finanziaria dell'azienda
- Operazioni di finanza straordinaria

## Relazioni Industriali

- Rappresentanza delle esigenze delle pmi negli organi istituzionali
- Consulenza su come gestire al meglio contratti e rapporti di lavoro, criticità e controversie
- Consulenza su come gestire al meglio gli ammortizzatori sociali e le procedure di carattere espulsivo
- Consulenza sulle modalità di assunzione più idonee e su eventuali incentivi che le contraddistinguono
- Consulenza su come ottimizzare la gestione del personale

## Fiscale Gestionale Societario

- Consulenza in ambito amministrativo e fiscale, IVA e imposte, gestione operazioni intra e extracomunitarie
- Consulenza strategica, assistenza, gestionale e contrattuale, reti d'impresa e consorzi, asseverazione delle dichiarazioni, consulenza investimenti
- Consulenza societaria, nell'ambito di operazioni straordinarie ad es. fusioni/scissioni, trasformazioni societarie, ripianamento debiti, revisione contabile, due diligence

## Legale e Appalti

- Aggiornamento normativo e giurisprudenziale
- Disamina problematiche aziendali con professionisti di comprovata esperienza nelle singole materie
- Consulenza legale giudiziale e stragiudiziale per la risoluzione di controversie civili/penali/amministrative
- Assistenza nella gestione degli appalti e gare telematiche (mepa/sintel)
- Revisione e stesura contratti aziendali, consulenza per i contratti di adesione (es. contratti di telefonia, assicurazione)
- Recupero crediti, consulenza/assistenza procedure concorsuali

## Formazione

- Consulenza per l'analisi dei fabbisogni formativi e individuazione risorse per la formazione finanziata
- Servizio di progettazione corsi e presentazione domande di formazione finanziata per l'impresa
- Gestione di comunicazioni con fondi interprofessionali ed istituzioni
- Organizzazione di corsi presso le sedi delle imprese o interaziendali in aula
- Servizi al lavoro in programmi a finanziamento regionale

## Estero

- Assistenza e supporto "su misura" per l'approccio ai mercati esteri tramite attività di primo orientamento per valutare le potenzialità del proprio business all'estero, ricerca di nuovi partner/organizzazione di incontri B2B all'estero ed implementazione di strategie export
- Consulenza specialistica per l'internazionalizzazione tramite incontri "one to one" con professionisti delle seguenti aree: contrattualistica internazionale, tutela della proprietà intellettuale, dogane e trasporti, certificati per import/export e apposizione marcature CE, gare internazionali, assicurazione del credito

## Studi e Comunicazione

- Indagini e ricerche per un monitoraggio dei fenomeni politici ed economici che hanno incidenza sulla vita delle pmi
- Redazione del CONFAPI INDUSTRIA Magazine e della newsletter settimanale CONFAPI INDUSTRIA News
- Rassegna e ufficio stampa
- Organizzazione eventi
- Partnership

# Fiducia, assicurata.

Ovunque ci sia attività commerciale, c'è Atradius che assicura ai clienti di tutto il mondo la possibilità di non cadere vittime di un mancato pagamento o di un credito di dubbia esigibilità.

Grazie al supporto della nostra competenza e delle nostre conoscenze del mercato, le imprese sono libere di guardare avanti con fiducia: serene, flessibili e forti.

Atradius realizza il perfetto equilibrio fra gestire il rischio e rendere possibile il commercio, fra sicurezza e libertà, fra assicurazione e certezza.

Cogliete l'opportunità di saperne di più al nostro numero verde 800 34 34 00 o visitando il sito.

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

