

# IL CREDITO

im

impossibile

Cosa sta succedendo  
tra banche e imprese?

# SOMMARIO

OTTOBRE 2014

SEGUICI SU:

 [facebook.com/ArtigianiVarese](https://www.facebook.com/ArtigianiVarese)

 [@ArtigianiVarese](https://twitter.com/ArtigianiVarese)

 [youtube.com/confartigianatoVA](https://www.youtube.com/confartigianatoVA)

Mensile di informazione  
dell'Associazione Artigiani  
della Provincia di Varese



Viale Milano, 5 - Varese  
Tel. 0332 256111 - Fax 0332 256200  
[www.asarva.org](http://www.asarva.org) - [asarva@asarva.org](mailto:asarva@asarva.org)

**INVIATO IN OMAGGIO AGLI ASSOCIATI**

Autorizzazione Tribunale di Varese  
n. 456 del 24/01/2002

**Presidente** - Davide Galli

**Caporedattore** - Davide Ielmini

**Progetto grafico** - Simona Caldirola

**Impaginazione** - Stefania Campiotti  
e Simona Caldirola

**Hanno collaborato:**

Roberta Brambilla, Lucia De Angeli, Giuseppe  
Aletti, Maurizio Salardi, Giulio Di Martino,  
Umberto Rega, Monica Baj, Livio Lazzari,  
Elisa Pigni, Matteo Campari.

**Stampa**

Grafica Lavenese - Laveno Mombello

**Tiratura 14.305 copie**

Questo numero di "Artigiani Oggi - Obiettivo Professionalità"  
è stato chiuso il 30 settembre 2014.

Il prezzo di abbonamento al periodico è pari a euro 28 ed è  
compresa nella quota associativa. La quota associativa non  
è divisibile. La dichiarazione viene effettuata ai fini postali.

<b>L'editoriale di Michele Mancino</b> .....	3
<b>Il punto</b>	
Il credito (im)possibile. Cosa sta succedendo tra banche e imprese? .....	4
Esiste un mercato per tutti: scoprirlo non è difficile! .....	6
Export: tutto quello che puoi fare .....	7
Esportare, un'esperienza alla portata di tutti .....	8
Germania e Francia ma anche Asia, Medio Oriente .....	9
Export: una scelta possibile anche per i piccoli .....	10
Accordi di associazione, UE e paesi dell'est .....	11
Crisi Ucraina: ripercussioni per l'export verso la Russia .....	11
<b>L'associazione</b>	
Confartigianato Varese e ASL: nasce la "sicurezza semplice" .....	13
L'arte di costruire innovazione .....	14
Makers for Kids: imparare facendo (e riciclando) .....	16
I corsi FaberLab in partenza a ottobre-novembre .....	16
Tari e Tasi, ma quanto mi costate? .....	17
<b>Impresa e territorio</b>	
Quando la fantascienza diventa realtà .....	18
<b>Convenzioni</b>	
Terreni Elsauro: non solo macchine .....	21
<b>Lavoro</b>	
Proroghe nel contratto a termine .....	22
Cassa in deroga in Lombardia: le nuove regole .....	22
Imprese di pulizia: rinnovato il CCNL per le imprese artigiane .....	23
Variato il tasso di interesse per regolazione debiti contributivi INPS/INAIL .....	23
<b>Legge competitività</b>	
Fisco, ambiente ed energia: le novità della legge "competitività" .....	24
<b>Fisco</b>	
Versamenti F24: in arrivo i chairimenti dell'Agenzia .....	27
<b>Formazione</b>	
I nostri corsi con lo sconto del 30% .....	28
I corsi in partenza a ottobre-novembre .....	28
<b>Bandi e contributi</b>	
L'Artigiano in Fiera 2014: il contributo per la partecipazione .....	29
Bando ricerca e innovazione 2014 .....	29
Iniziativa a sostegno dell'imprenditoria femminile .....	29
<b>Novità di settore</b> .....	30
<b>Scadenze</b> .....	31

## CONSULENZA LEGALE A SARONNO

Il nostro consulente legale **Avv. Sabrina Carraro**  
**riceve ogni mercoledì** dalle 10.00 alle 13.00 su appuntamento  
**presso la sede di Saronno** - in via Sampietro 112

**Per prenotare un appuntamento su problematiche relative al recupero crediti, lavoro, tutela marchi e altro ancora, contattare gli Assistenti d'impresa:**

Roberto Turano - 0332 256423 - [roberto.turano@asarva.org](mailto:roberto.turano@asarva.org)

Giuseppe Lenti - 0332 256420 - [giuseppe.lenti@asarva.org](mailto:giuseppe.lenti@asarva.org)

**LA PRIMA CONSULENZA È GRATUITA PER I SOCI.**



# L'editoriale

di Michele Mancino



In questo numero, ospitiamo una riflessione su chi è e cosa fa il piccolo imprenditore

## ■ ... IL BUSINESS VIENE DOPO

Quando si intervista un piccolo imprenditore e in particolare un artigiano, si può essere quasi certi - l'eccezione c'è sempre - che non inizierà mai parlandoti di soldi, banche e credito. Se decide di aprire il suo universo all'interlocutore, lo fa sempre da una prospettiva esistenziale più che economica. Ti parla delle **persone**, dei **valori** e della centralità della **relazione**.

E ancora, dell'importanza del cliente e del fornitore, degli insostituibili collaboratori e, solo se avanza del tempo, parlerà anche del business, tra l'altro parola che non usa quasi mai. Il lessico del piccolo imprenditore rivela moltissimo della sua condizione e del suo modo di stare al mondo, molto di più delle analisi degli economisti, spesso viziate da un pregiudizio di fondo riassunto nella parola **"nanismo"** che, come tutti i pregiudizi, ne ignora le virtù nascoste.

Infatti, alla domanda canonica: **"Perché non cresce?"**, i piccoli imprenditori non danno mai una risposta immediata, codificata, che può valere una volta per tutte. L'unica cosa che si ripete è il loro sguardo, non contrariato, ma perplesso che sottintende una domanda ben più importante: **"Ma se cresco, che cosa rimane del mio essere artigiano?"**.

È questo senso di appartenenza a un ecosistema che è anche business, ma non solo, che fa dei piccoli imprenditori italiani qualcosa di speciale.

Sembra un paradosso, ma la loro "fragilità congenita", fatta di **flessibilità e ingegno, di innovazione e cura maniacale del prodotto**, in questo passaggio epocale rappresenta una risposta spiazzante per i competitor stranieri. Il sociologo Francesco Morace la chiama «Italian way», cioè un modo italiano di fare le cose che non ha eguali al mondo e dove, nell'organizzazione, prevalgono la persona, la **condivisione** e l'aspetto comunitario, più che quello gerarchico e di comando.

In questo nuovo ordine economico, dunque, il problema non è essere grande o piccolo, nano o gigante, Davide o Golia.

Bensi essere **aperti** o chiusi **al cambiamento**.

**Michele Mancino**  
Vice Direttore Varese News  
[www3.varesenews.it](http://www3.varesenews.it)



# IL CREDITO

im

possible

## Cosa sta succedendo tra banche e imprese?

CONFARTIGIANATO VARESE PRESENTA LA SUA INCHIESTA  
TRA IMPRENDITORI, ISTITUTI DI CREDITO, CONFIDI ED ECONOMISTI.

Dal 2008, anno di inizio della crisi economica, le banche hanno lentamente chiuso i rubinetti del credito e si sono fatte sempre più prudenti. Lo dice la Banca d'Italia nel suo bollettino del giugno 2014 su "L'economia in Lombardia": nel 2013 i finanziamenti alle imprese sono calati del 6,7%, dato che trova riscontro anche nell'analisi dell'Ufficio Studi di Confartigianato Imprese. Inoltre, i criteri per la concessione del credito sono sempre più restrittivi e peggiorano i rating finanziari delle imprese.

### Cosa sta succedendo, davvero, tra imprese e banche?

Confartigianato Varese tenta di dare una risposta con l'indagine dal titolo "Il credito (im)possibile", online da lunedì 29 settembre sul sito [www.asarva.org](http://www.asarva.org). Un viaggio a puntate tra aziende e istituti di credito per capire se lo stallo può essere superato oppure no. Perché se le imprese non investono, e spesso chiedono nuovi finanziamenti per ristrutturare vecchi debiti o per ripagare i finanziamenti chiesti nei momenti peggiori della crisi, le banche dicono che la domanda di credito c'è, ma non si tratta di buona domanda.

"Il credito (im)possibile" dà la parola ai diretti interessati (imprese, banche, economisti, confidi) partendo da alcune considerazioni di fondo:

- » lo stock dei finanziamenti alle imprese è diminuito anche perché, forse, imprese e banche non si ascoltano e non dialogano fra loro,
- » si avverte ormai l'esigenza di strumenti alternativi al credito (minibond, mercato obbligazionario, cessione dei crediti...),
- » le imprese non posseggono una cultura finanziaria adeguata che le renda in parte indipendenti dal sistema bancario,
- » le banche "credono" meno nell'impresa.

“IL CREDITO  
(IM)POSSIBILE”  
SI RACCONTA  
IN QUATTRO  
PUNTATE: ▶▶▶

## 1° "Grandi banche, piccolo credito".

Online da lunedì 29 settembre.



Monica Cellerino



Gregorio De Felice

Le interviste a Monica Cellerino (Regional Manager di Unicredit) e Gregorio De Felice (Centro Studi di Banca Intesa) si alternano alle prime testimonianze d'impresa. Il sistema bancario banconcentrico, le aziende sottocapitalizzate, la mancanza di investimenti, il coraggio di fare "rete".

## 2° "Trasparenti per forza"

Online da lunedì 6 ottobre



Luca Barni



Flavio Debellini

Dagli istituti di credito più grossi alle banche locali per "vocazione" o per "missione": da un lato Luca Barni (direttore della BCC di Busto Garolfo e Buguggiate) e dall'altro Flavio Debellini (direttore territoriale di UBI Banca). La liquidità c'è, ma gli impieghi maggiori vanno alle famiglie, le imprese "premiare" saranno quelle che dimostrano progettualità, business plan fattibili, propensione all'export. Serve un tavolo di coordinamento territoriale che metta d'accordo imprese, banche, associazioni di categoria.

## 4° "Un pass per il credito".

Online da lunedì 20 ottobre.



Mauro Colombo



Lorenzo Mezzalana

La rete tra associazioni di categoria e confidi è una valida soluzione soprattutto nei momenti di crisi. Parlano Mauro Colombo (direttore generale Confartigianato Imprese Varese), Lorenzo Mezzalana (presidente Artigianfidi Lombardia) e tutte le imprese che hanno utilizzato "Credit Pass", lo strumento che accompagna gli imprenditori direttamente in banca.

## 3° "Ma le banche servono sempre?".

Online da lunedì 13 ottobre.



Marina Puricelli



Federico Visconti



Carlo Milani



Fabio Bolognini

La parola passa agli esperti: Marina Puricelli e Federico Visconti dell'Università Bicconi di Milano, Carlo Milani (economista al Centro Europa Ricerche) e Fabio Bolognini (consulente finanziario).

Le banche non sempre valutano i progetti delle imprese, vanno poco in azienda, si dimostrano distanti e hanno poco tempo per poter seguire i singoli casi: si rischia che gli imprenditori diventino numeri. Si deve trovare qualche alternativa al sistema bancario: quale?



# ESISTE UN MERCATO PER TUTTI; SCOPRIRLO NON È DIFFICILE!

NON SI DEVE CEDERE AI MERCATI ALLA MODA, MA INVESTIRE SU WEB E CONOSCENZA DELLE LINGUE STRANIERE.

Matteo Campari, del servizio Internazionalizzazione di Confartigianato Imprese Varese, parla del perché è così importante scommettere su un “progetto export” dai piccoli passi. E dice alle imprese come poter fare per scegliere i mercati più giusti evitando “mode” e convenzioni.

## L'export come scelta obbligata?

Per le imprese, guardare ai mercati esteri rappresenta una via di salvezza. Il mercato italiano, negli anni passati, ha offerto molte opportunità ma oggi non è più così: la crisi, la mutazione delle relazioni economiche, Paesi molto più performanti rispetto l'Italia hanno aperto un fronte di scelte obbligate. Poi, l'Europa è ormai un mercato domestico: si deve guardare più in là.

## Le piccole imprese hanno qualità fatte apposta per l'internazionalizzazione?

La flessibilità (un vero valore aggiunto dell'impresa), la capacità di innovare, la cura e l'attenzione al cliente con un servizio “chiavi in mano”, la continuità aziendale fatta anche di passaggi generazionali, nuove idee, sfide sono fattori positivi. Confartigianato Varese vuole aiutare gli imprenditori ad ottimizzare queste capacità e a superare i loro limiti perché le nostre imprese producono grande qualità, ma a volte non hanno il coraggio di venderla sui mercati esteri.

## Cosa fa Confartigianato Varese?

Facilita la divulgazione delle informazioni e la trasmissione delle conoscenze. Non diciamo all'imprenditore “devi fare così”, ma lo mettiamo nella posizione giusta per poter scegliere il meglio per la sua azienda.

## Un po' di autocritica potrebbe servire?

Non ci si inventa imprenditori così come non si inventa un progetto sull'export: la conoscenza delle lingue straniere, un buon posizionamento sul web, l'uso dell'e-commerce sono strumenti fondamentali per partire. Bisogna mettersi in gioco, ma con la consapevolezza che l'export deve essere gestito da personale preparato.

## Mettersi insieme potrebbe risolvere qualche problema?

Sviluppare la capacità di unire le proprie competenze, magari secondo la vecchia logica dei distretti, potrebbe essere interessante: la complementarietà delle imprese è una pista da battere. L'importante è dimostrarsi sempre affidabili: è questo che sta alla base dell'export.

## L'impresa che esporta va meglio?

Le aziende di qualunque dimensione si stanno avvicinando all'internazionalizzazione in modo attento e pratico, perché chi esporta presenta indicatori strutturali migliori rispetto alle altre imprese: aumenta la produttività e investe di più nel capitale umano.



# EXPORT: TUTTO QUELLO CHE PUOI FARE

DA CONFARTIGIANATO VARESE UN SERVIZIO  
DI PROBLEM-SOLVING, ORIENTAMENTO E CHECK-UP.

## Il servizio Internazionalizzazione è dedicato a

- » Le imprese che già esportano
- » Le imprese che vogliono iniziare ad esportare

## Gli strumenti per le imprese

- » **Problem solving:** un'assistenza mirata all'azienda sul suo operare quotidiano con l'estero.
- » **Orientamento ed Export Check Up:** la consulenza che offre alle aziende un supporto concreto per valutare su quale mercato sia più utile sviluppare le vendite o la produzione, quali le modalità di distribuzione da utilizzare e quali i vincoli formali dei quali si deve tenere conto (dazi, barriere protezionistiche, cultura del Paese d'esportazione, consuetudini). Alle imprese vengono fornite anche tutte le informazioni utili per poter ottenere i primi risultati sui nuovi mercati.

## Cosa facciamo per le imprese

- » Incontriamo l'azienda per definire un suo profilo analizzando bilanci, processi produttivi, prodotti, organizzazione e potenziale export.
- » L'analisi dei fattori competitivi avviene con un professionista di Confartigianato Imprese Varese e un consulente specializzato in internazionalizzazione.

- » Si traccia poi un percorso export calato sulle esigenze e sulle capacità dell'impresa procedendo con la stesura di un piano strategico di sviluppo con soluzioni personalizzate.
- » Consigliamo le migliori scelte per l'impresa e l'assistiamo nel percorso; sarà però l'imprenditore a scegliere le azioni da adottare.
- » Dopo l'avvio del percorso, affianchiamo l'impresa per risolvere qualsiasi necessità.

## Le altre opportunità

- » Organizzazione della partecipazione ad iniziative promozionali (fiere e missioni)
- » Informazioni su agevolazioni e contributi per la partecipazione ed iniziative promozionali
- » Realizzazione di seminari per sviluppare il grado di internazionalizzazione delle imprese
- » Segnalazione di opportunità d'affari
- » Sportello di Diritto del commercio e contrattualistica internazionale
- » Sportello doganalista e spedizioni internazionali

# ESPORTARE, UN'ESPERIENZA ALLA PORTATA DI TUTTI

C'È CHI I CONFINI LI HA GIÀ SUPERATI E CHI, INVECE, SI STA ATTREZZANDO PER FARLO. ECCO LE STORIE DI ALCUNE IMPRESE DI SUCCESSO.

**“Elangrill Srl”** di Olgiate Olona. Da più quarant'anni la metà della produzione di Andrea ed Elena Castiglioni va all'estero: churraschi, griglie, girarrosti prendono il volo per **l'Europa, la Russia, Singapore, Vietnam e Africa**. “Da quando abbiamo ristrutturato il sito (in inglese, francese, tedesco, spagnolo e ovviamente italiano) gli affari sono cresciuti. Poi, il segreto è quello di combinare le strategie: partecipazione a fiere internazionali sui settori specifici, contatti diretti con i clienti nel mondo, impegno costante nella ricerca e sviluppo per rispondere a esigenze sempre nuove. Comunque, se il prodotto è di alta qualità resti sulla cresta dell'onda”.

**“La Master Italiana Srl”** di Varese, che esporta – direttamente e indirettamente – in **Svizzera, Francia, Germania, Camerun**, è specializzata nei colori per materie plastiche (tecnicamente master batches) ed inizia a guardarsi intorno: “Ancora oggi ci frena il fatto di produrre componenti estremamente specialistici – dichiara Lorenzo Regé. Può sembrare assurdo, ma quando ti trovi a dover lavorare con una clientela di nicchia che, giustamente, pretende un prodotto qualitativamente molto valido non puoi non pensare ad un'attività di export che sia basata anche su rappresentanti, venditori e distributori con le tue stesse competenze. Poi, per noi il just in time e la versatilità del prodotto (con elementi perfettamente studiati per poter essere utilizzati su diversi tipi di macchine) sono fondamentali, così come l'assistenza sul luogo dei nostri clienti. Ecco, a frenarci sono anche le distanze però ormai è tempo di fare il salto: se questa nostra produzione d'eccellenza ha forse compensato la mancanza di un'attività di export diretta, dall'altro lato rappresenta un forte potenziale per l'internazionalizzazione”.

Questa è anche l'esperienza della **“RCA Bignami”** di Varese, produttrice di macchine per cerotti e coltelli rotativi montati sulle macchine per il taglio. “I nostri mercati di riferimento sono la **Corea, la Spagna, l'Algeria e la Russia** – fanno sapere dall'azienda – e il 70% della nostra produzione va



ormai all'estero facilitati, forse, anche da un prodotto di nicchia. Ora stiamo tentando di fare breccia nel mercato cinese. Come abbiamo iniziato? Ovviamente partecipando alle fiere, sia in Germania che in Svizzera, e con rappresentanti locali”.

La **R&D Sicurezza Srl** di Castiglione Olona produce lampade e strumenti per la sicurezza stradale e l'illuminazione pubblica: l'export è un suo punto di forza. “Bisogna prendere la valigetta e partire – dice Gianemilio Gasparri. Noi esportiamo circa il 60% della nostra produzione all'estero, soprattutto in **Nord Europa** e tutto è nato dalla partecipazione ad una delle più importanti fiere del settore, ad Amsterdam. I paesi scandinavi vogliono determinati prodotti, e una volta capito come posizionarci e acquisito qualche contatto le cose



sono venute da sé. Quando si è inseriti in una determinata clientela, il marchio si espande a macchia d'olio". E' sbagliato pensare, poi, che la dimensione aziendale sia un limite: "Bisogna sempre provarci, verificando le fiere di settore, andando a capire gli orientamenti, facendo delle scelte. Se riesce a garantire sempre qualità del prodotto e del servizio, il gioco è fatto".

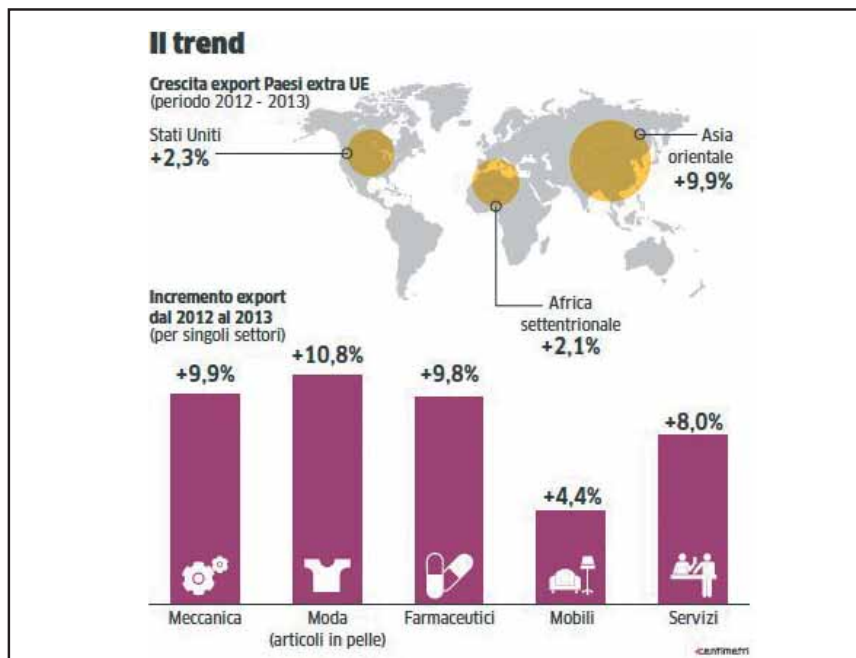
La **Cortellezzi Primo & C. Srl** di Tradate, specializzata nella produzione di sistemi di chiusura, non ha dubbi a riguardo: "Realizziamo prodotti interamente Made in Italy, i nostri fornitori sono tutti italiani e i nostri standard produttivi sono molto elevati: Questo è quello che chiedono all'estero, quello che ci permette di entrare nei mercati esteri che vogliono il vero made in Italy. Ormai sono sempre meno quelli che possono certificarlo per l'intero prodotto. Però la nostra azienda ha sessant'anni ed esportiamo da sempre: soprattutto in Europa ma ora anche in **Arabia Saudita**. Inoltre abbiamo dato il via ai primi contatti con **Palestina** e **Israele**. Come ci si arriva? Il prodotto deve essere comunicato per poter essere apprezzato, per questo abbiamo investito in fiere ma soprattutto nel web marketing, nel quale crediamo molto e che ci sta dando ottimi contatti e risultati".

# GERMANIA E FRANCIA MA ANCHE ASIA, AFRICA, MEDIO ORIENTE

L'ANDAMENTO DELL'EXPORT IN PROVINCIA DI VARESE, LOMBARDIA E ITALIA.

Nel primo semestre dell'anno il Sistema Varese ha esportato beni e servizi per 4 miliardi e 870 milioni: il dato, elaborato dall'Ufficio Studi della Camera di Commercio su base Istat, evidenzia una sostanziale tenuta delle nostre imprese che si affacciano sui mercati di tutto il mondo. Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, e a fronte della difficile situazione della congiuntura internazionale, il calo è stato infatti limitato all'1,51%. Di particolare interesse è comunque la circostanza che, dopo un primo trimestre ancor meno brillante (-1,7%), nel periodo aprile-giugno si sono intravisti segnali più incoraggianti. Segnali che, però, dovranno trovare un riscontro in questa seconda parte del 2014, anche alla luce dei provvedimenti appena messi in campo a livello europeo.

Entrando nel dettaglio dell'export settoriale, indicazioni positive giungono in particolare dal **Tessile-Abbigliamento-Pelli**, che **crece del 4,7%** a quota 457 milioni, dai **Prodotti Chimici** con il **+4,2%** con 444 milioni di euro, dagli **Apparecchi Elettrici (+11,9%)** con 403 milioni e dall'**Alimentare (+5%)** con vendite sui mercati internazionali pari a 169 milioni di euro. In difficoltà, invece, il comparto meccanico con **Mezzi di Trasporto (-5%)**, **Prodotti in Metallo (-3,5%)** e **Macchinari (-1,9%)**.





L'import passa dai 2 miliardi e 779 milioni del primo semestre 2013 ai 2 miliardi e 962 milioni di euro del periodo gennaio-giugno 2014.

## Cosa accade a livello nazionale?

Nel 2013 il numero degli esportatori italiani è cresciuto: i livelli sono quelli precedenti alla crisi con il numero record di 211.756 unità, 2.666 in più rispetto al 2012. Questo incremento è stato determinato in massima parte dall'aumento dei **micro-esportatori** (con fatturato estero inferiore ai 75 mila euro), **cresciuti di 17 mila unità dal 2004 al 2013**.

## I principali mercati

Secondo l'ISTAT, sono sempre Germania e Francia i maggiori destinatari dei nostri prodotti, con quote pari rispettivamente al 12,4% e al 10,8%. Gli Usa sono al terzo posto, con una quota del 6,9%, seguiti da Svizzera (5,2%) e Regno Unito (5%). I mercati di sbocco più dinamici, quelli in cui la quota sull'export nazionale è aumentata più dello 0,2% rispetto al 2012, sono Belgio, Cina, Russia, Regno Unito e Iraq. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali è

cresciuta in particolare nell'Ue (da 4,66 a 4,74%), in Africa settentrionale (da 7,52 a 9,02%), negli altri paesi africani (da 1,85 a 1,94%), nel Medio Oriente (da 3,21 a 3,40%) e in Asia orientale (da 0,82 a 0,87%).

## E la Lombardia?

Rispetto l'anno precedente, la regione si mantiene sul valore di 108 miliardi di euro in linea con il dato nazionale (-0,1%) e si conferma la **principale regione italiana per valore delle esportazioni**, con un'incidenza sull'export italiano pari al 28,1%. I flussi lombardi **verso l'Unione Europea** risentono della debolezza della domanda dell'area, registrando una lieve riduzione **(-0,4%)**. Più importante è stata la contrazione registrata nei Paesi europei non **UE (-2,3%)**, in **Medio Oriente (-5,3%)** e in **Asia centrale (-9%)**. Favorevole l'andamento delle esportazioni della regione in **Asia orientale (+9,9%)**, negli **Stati Uniti (+2,3%)** e in **Africa settentrionale (+2,1%)**.



# EXPORT: UNA SCELTA POSSIBILE ANCHE PER I PICCOLI

SUCCESSO PER IL SEMINARIO ORGANIZZATO DA CONFARTIGIANATO

“Il sentito dire non funziona. Ponete domande anche banali, ma che vi aiutino a raccogliere le informazioni che servono”. Lo ha detto Francesco D'Antonio il 23 settembre, in Confartigianato Varese, in occasione del seminario dedicato all'export. Con una prima consapevolezza: “Il mercato buono per tutte le stagioni non esiste; c'è quello, però, fatto per ogni impresa e per ogni prodotto”. La scelta dell'export, insomma, è a volte difficile ma sempre possibile. L'importante è “imparare un metodo, programarsi e dedicare tempo al percorso di internazionalizzazione”. La curiosità delle imprese, non si è fatta attendere: c'è chi sui mercati esteri già c'è e chi, invece, cerca di capire come posizionarsi e ottenere i migliori risultati. Anche attraverso il servizio export di Confartigianato Varese. Che aiuta gli imprenditori a tenere sott'occhio il tasso di disoccupazione e il livello di indebitamento del Paese che interessa. E a leggere i dati di interscambio per capire quali categorie di prodotti italiani sono esportati nel mondo e quali, invece, sono importati. Raccolte le informazioni necessarie, le imprese sapranno se il proprio prodotto ha la possibilità di essere venduto, a quali condizioni e superando quali ostacoli burocratici e normativi. “Per farlo non si deve essere scienziati – ha concluso D'Antonio – ma solo disposti ad una strategia misurata sulle proprie capacità”.



# ACCORDI DI ASSOCIAZIONE, UE E PAESI DELL'EST

SONO ENTRATI IN VIGORE, PROVVISORIAMENTE, DALL'1 SETTEMBRE 2014. TUTTI GLI APPROFONDIMENTI SU [WWW.ASARVA.ORG](http://WWW.ASARVA.ORG).

## Gli Accordi di Associazione sono tra UE e Georgia e UE e Moldavia

Per entrambi la norma di riferimento è la "Decisione del Consiglio N. 2014/494/UE del 16 giugno 2014. Con questi accordi, le merci di origine preferenziale di Georgia, Moldavia e UE possono ottenere il rilascio del Certificato di Circolazione **modello EUR1** ed essere importate nei rispettivi Paesi usufruendo dei benefici tariffari previsti dalla normativa. (La norma prevede anche, a regime, un Cumulo dell'origine con la Turchia che al momento non è ancora applicabile).

### Riferimenti normativi:

GAZZETTA UFFICIALE dell'Unione Europea  
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2014:259:FULL&from=IT>

## L'Accordo di Associazione tra l'UE e l'UCRAINA è ancora in lista d'attesa

L'Accordo di Associazione è ancora in lista d'attesa - l'entrata in vigore è prevista per il mese di novembre 2014 - ma con questo paese sono applicabili dal 23.04.2014 i benefici previsti dalle "PREFERENZE AUTONOME" che sono concesse unilateralmente dall'UE alle merci di origine preferenziale dell'Ucraina importate nell'UE. La norma di riferimento è il Regolamento (UE) n. 374/2014 del Parlamento e del Consiglio del 16 aprile 2014. Anche con questo accordo, le merci di origine preferenziale dell'Ucraina e dell'UE possono ottenere il rilascio del Certificato di Circolazione **modello EUR1**. I benefici tariffari però sono previsti solo all'importazione nell'UE delle merci originarie dell'Ucraina e non per quelle originarie dell'UE importate in Ucraina.

## Che cos'è il modello EUR1

L'EUR1 è un documento che **attesta l'origine preferenziale comunitaria di merci destinate ad uno dei paesi extra-UE che godono di accordi preferenziali daziari con l'Unione Europea come:** Svizzera, Islanda, Norvegia, Turchia, Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Siria, Tunisia, ecc.. Viene rilasciato dalla Dogana tramite uno spedizioniere doganale.

**Permette al cliente di non pagare dazi all'importazione o di pagarli in misura ridotta. Può essere sostituito da una semplice dichiarazione su fattura per spedizioni di importo inferiore a 6.000,00 euro, o, per importi superiori da parte di una ditta che abbia lo status di AEO (Operatore Economico Autorizzato).**

# CRISI UCRAINA: RIPERCUSSIONI PER L'EXPORT VERSO LA RUSSIA

UNA GUIDA PER I SETTORI DELLA MECCANICA E DELL'AGROALIMENTARE. GLI APPROFONDIMENTI SU [WWW.ASARVA.ORG](http://WWW.ASARVA.ORG)

Per le imprese della meccanica e dell'agroalimentare che esportano verso la Russia ci sono **limitazioni** decise dall'Unione Europea e dalla Federazione Russa. Qui di seguito evidenziamo le normative adottate in materia.

## Le restrizioni per il settore meccanico

Le misure sono state pubblicate sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea del 31 luglio 2014 e sul Regolamento (UE) n. 833/2014 del Consiglio.





Si segnalano, in particolare:

- » **Restrizioni sulle esportazioni di determinati beni e tecnologie** a duplice uso.
- » **Restrizioni sulla vendita, la fornitura, il trasferimento o l'esportazione a qualsiasi persona fisica o giuridica.**
- » **Restrizioni, sotto forma di obbligo di autorizzazione, sulla vendita, sulla fornitura, sul trasferimento o sull'esportazione, diretti o indiretti, di determinate tecnologie per l'industria petrolifera in Russia.**
- » **Restrizioni sull'accesso al mercato dei capitali europei** per determinati enti finanziari pubblici russi.

Queste restrizioni sono soggette ad una clausola di salvaguardia per i contratti o gli accordi conclusi prima del 1 agosto 2014.

Con l'occasione, segnaliamo anche che, con il Regolamento (UE) n. 825/2014 del Consiglio del 30 luglio 2014 che modifica il Regolamento (UE) n. 692/2014 concernente restrizioni sulle importazioni nell'Unione di merci originarie della Crimea o Sebastopoli, l'Unione europea ha stabilito un **divieto applicabile ai nuovi investimenti infrastrutturali nei settori dei trasporti, delle telecomunicazioni, dell'energia** e dello sfruttamento delle risorse naturali in Crimea e a Sebastopoli, nonché all'esportazione di attrezzature o tecnologie chiave connesse a tali settori.

## Le restrizioni per l'export alimentare

A partire dal 7 agosto 2014, e per la durata di un anno, i prodotti agroalimentari descritti qui in dettaglio e originari di Stati Uniti, Stati membri dell'Unione Europea, Canada, Australia e Norvegia non potranno essere importati nella Federazione Russa.

**L'embargo riguarda la frutta, i vegetali, la carne, il pesce (compreso crostacei e molluschi), il latte e i prodotti caseari** importati dai Paesi che hanno imposto o appoggiato le sanzioni per la crisi in Ucraina.

### Per assistenza:

Area Innovazione – Internazionalizzazione  
Confartigianato Imprese Varese  
Matteo Campari  
Tel: 0332 256290  
[matteo.campari@asarva.org](mailto:matteo.campari@asarva.org)

# SAPERÈ È POTERE

CHI HA DETTO "VOLERE È POTERE" MENTIVA: È IL SAPERE CHE FA CRESCERE LE IMPRESE. ANCHE LA TUA SE SCEGLI LA NOSTRA FORMAZIONE CONTINUA, QUELLA CHE DEDICA PIÙ TEMPO ALLA TUA IMPRESA, L'UNICA QUALIFICANTE E CHE NON TI COSTA NULLA. ADERIRE È SEMPLICE E NON SERVE ANDARE LONTANO, PERCHÉ PER INFORMARTI CI TROVI DAPPERTUTTO. NON LO SAPEVI? ORA LO SAI.

# PUOI QUANTO SAI

 **FONDartIGIANATO**

ARTICOLAZIONE REGIONALE LOMBARDIA C/O ELBA  
Viale Vittorio Veneto 16/A, 20124 Milano  
Tel. 02 29400754 Fax 02 29402684  
[fondartigianato.lomb@elba.lombardia.it](mailto:fondartigianato.lomb@elba.lombardia.it)



# CONFARTIGIANATO VARESE E ASL: NASCE LA “SICUREZZA SEMPLICE”

E' OPERATIVO L'ACCORDO CHE AGEVOLA LE IMPRESE NELLA VALUTAZIONE DEI RISCHI.

Ottenere modalità semplificate per la valutazione del rischio dei movimenti ripetitivi degli arti superiori e rendere più sostenibili gli adempimenti a carico delle imprese: è questo il primo obiettivo del protocollo d'intesa tra Confartigianato Imprese Varese e ASL della provincia di Varese; “una collaborazione concreta che supera i pregiudizi delle imprese nei confronti degli enti di controllo e fa della sicurezza un'opportunità di crescita”, ha dichiarato **Mauro Colombo**, direttore generale di Confartigianato.

Presentato nella sede varesina dell'ASL, “l'accordo vuole trovare una soluzione al dispendio di risorse e forze richiesti alle piccole imprese per compilare il documento di valutazione”, sottolinea **Paolo Berlusconi**, del servizio Ambiente e Sicurezza di Confartigianato. Documento che, come è stato sottolineato in conferenza da **Stefano Taborelli** (direttore sanitario dell'ASL), deve avere un “valore d'uso ed è da considerarsi come le fondamenta di una casa: parte tutto da lì ed è per questo che deve essere ben fatto, documentato, chiaro e leggibile”.

## Le finalità del progetto

**Culturale:** l'accordo dà uno scossone alla “rete della prevenzione” ed è un motore di divulgazione di buone pratiche a vantaggio delle imprese.

**Economica:** l'impresa deve mettere a profitto le risorse che utilizza per la realizzazione del modello di valutazione.

Questo accordo permette un risparmio di soldi e tempo: le imprese, accomunate da processi e fasi lavorative uguali, non dovranno più passare dal modello di valutazione perché questo, di fatto, è già stato sviluppato su un campione di aziende e potrà essere applicato in modo standard su tutte le altre dello stesso comparto.

**Preventiva:** utilizzare buone prassi per valutare i rischi e intervenire prontamente sulla prevenzione migliora il clima aziendale, la capacità produttiva e la qualità dei prodotti.

**Sociale:** l'attenzione ai propri collaboratori distingue da sempre le micro e piccole imprese. L'attenzione alla sicurezza e alla prevenzione è attenzione alla comunità di un territorio.

L'accordo, garantendo la praticità di modelli standard di valutazione del rischio, fa della sicurezza “un vero valore aggiunto dell'impresa – ha detto **Davide Galli**, presidente di Confartigianato Varese. Perché gli imprenditori la vivono in prima persona, ma a preoccuparli sono gli aspetti burocratici: ben vengano, allora, buone prassi che siano snelle, semplici e in grado di coinvolgerli in un cambio di mentalità. Soprattutto se in linea con i protocolli della Regione Lombardia e le norme internazionali”.

## Un modello vincente

Confartigianato Varese ha selezionato alcune aziende dei comparti nei quali si è riscontrato un più elevato pericolo

dei movimenti ripetitivi: **manifatturiero, imprese di pulizia e servizi alla persona**. Il primo campione è composto da circa 10 imprese di pulizia con le quali i nostri professionisti definiranno le modalità di valutazione del rischio che saranno poi prese a riferimento come metodologia da applicare a tutte le aziende del settore (le imprese di pulizia censite sono 53). L'accordo arriverà sino al 2018, anno in cui le imprese di tutti i comparti saranno state selezionate e i modelli standard saranno divulgati, estesi ed applicati.

## La collaborazione con il Laboratorio di approfondimento regionale

Il modello preso a riferimento per la valutazione rischi dell'accordo tra Confartigianato Varese e ASL è l'**OCRA** (Occupational Repetitive Actions Index) riportato dalla norma tecnica UNI ISO 11228 – 3 ed elaborato da due personalità scientifiche di particolare spessore: il professore **Enrico Occhipinti** (dell'Unità Ergonomia della Postura e del Movimento – Fondazione Don Gnocchi Onlus) e **Daniela Colombini**. “In questa partita non siamo soli – ha incalzato **Duccio Calderini** dell'ASL Varese. Anzi, speriamo proprio nel lavoro con Enrico Occhipinti, uno fra i professionisti più preparati nel campo della valutazione dei rischi. L'argomento è importante e complesso: si tratta di una sperimentazione, ma l'interesse delle imprese ci fa ben sperare”.



# L'ARTE DI COSTRUIRE INNOVAZIONE

AL FABERLAB UN INCONTRO PER SPIEGARE COS'È, E COME FUNZIONA, IL BUSINESS MODEL CANVAS.

Cambia il mondo e così il modo di pensare al mercato e alle strategie aziendali. È con questa premessa che nasce il business model canvas, una pianificazione rivolta alle imprese che vogliono lanciare un prodotto nuovo e sondare la risposta dei possibili acquirenti, senza spendere un occhio della testa in business plan e consulenze onerose.

Giovanni Caruso, business model designer, ha spiegato l'essenza di questo innovativo modello di pianificazione ieri sera, 25 settembre, al Faberlab di Tradate.

«Per chiarire cos'è un modello di business - dice Caruso - serve un linguaggio comune, serve uno schema comprensibile e agevole, che ci consenta di andare a modificare velocemente la nostra strategia iniziale nel momento in cui essa si riveli errata».

Lo schema è quello costruito da Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, autori di "Business model generation" ed è suddiviso in nove parti che permettono di "visualizzare" cosa offro, a chi lo offro, dove voglio proporlo e in che modo.

## Ma come funziona questo schema?

Molto semplice: si stampa (possibilmente in grande), si appende al muro e una volta chiarito al gruppo il funzionamento del canvas, si definiscono i propri obiettivi.

«Così come le note musicali sono sette - continua Caruso - gli elementi del business model canvas sono nove. Saper mettere nell'ordine giusto le note per creare una bella musica, non è diverso da saper ordinare,

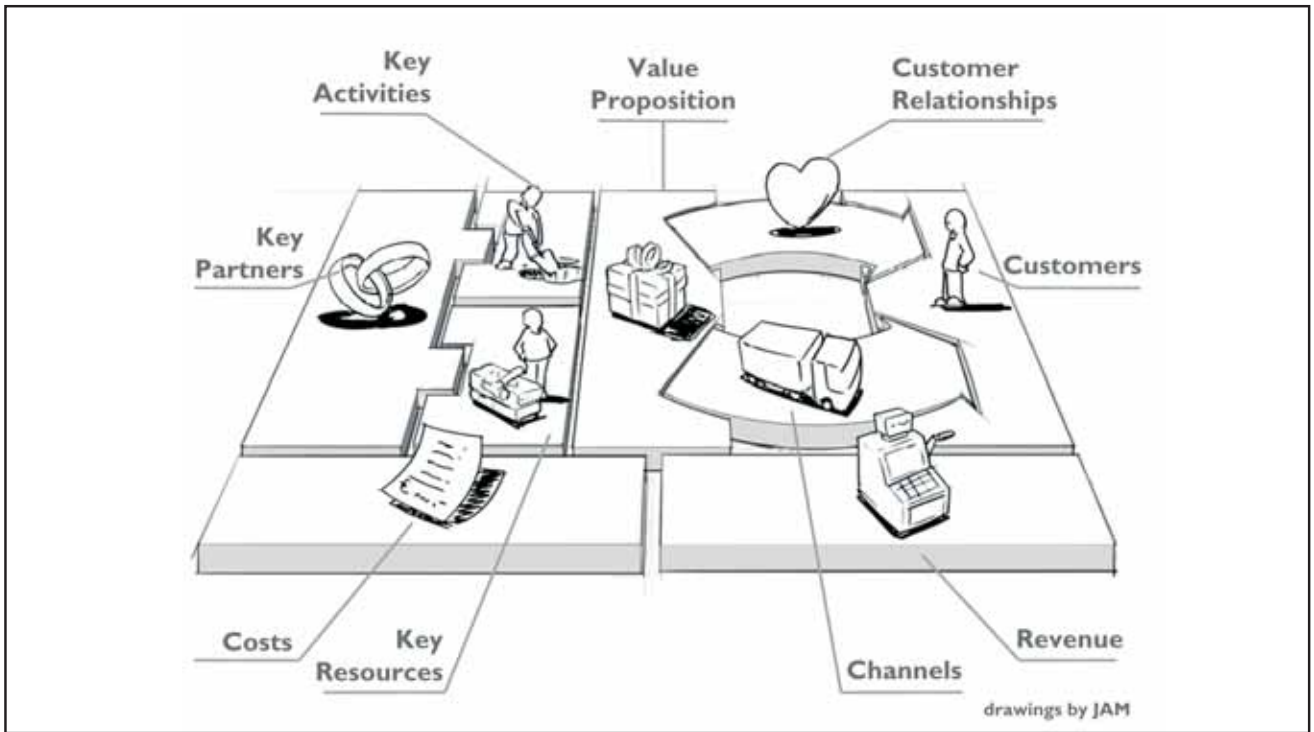
a seconda delle esigenze del proprio business, un modello aziendale che funzioni».

## Ma che differenza c'è tra un business plan e un business model canvas?

Secondo Steve Blank che ha ideato il "customer development", il business model canvas ha **un approccio più concreto ed economico verso il mercato proprio per la sua "leggerezza" e per il suo approccio immediato.**



Business Model Canvas



Laura Cattaneo, imprenditrice bergamasca ospite della serata, spiega che Plastik Group, l'azienda fondata dal padre, ha lanciato il suo ultimo prodotto, un panno di plastica per pulire schermi e lenti, utilizzando proprio il business model canvas.

«Il vantaggio di questo modello - dice Cattaneo - è che permette di visualizzare tutti gli elementi in modo semplice, veloce ed economico. In corso d'opera, dopo aver concordato quali erano i nostri obiettivi e dove volemmo andare a vendere il prodotto, abbiamo dovuto fare delle modifiche, è vero. Ma questo non è stato difficile, anzi».

## Ma è possibile convincere una banca a finanziare un progetto senza un business plan dettagliato?

«Possono essere usati entrambi - conclude Caruso -. Se le banche richiedono il business plan, è chiaro che bisogna fare il business plan. Ma il business model canvas è uno strumento molto utile per l'azienda e il gruppo che vi lavora».

di Livio Lazzari



# MAKERS FOR KIDS: IMPARARE FACENDO (E RICICLANDO)

**Gli appuntamenti per le famiglie sono in programma per:**

ottobre > 11  
 novembre > 8 - 15 - 22 - 29  
 dicembre > 6 - 13

**Età minima per**

**poter partecipare:** 5/6 anni  
 Max 25 bambini per laboratorio

**Costo:** 10 euro  
 (per il solo biglietto del bambino)

**Per informazioni e prenotazioni:**

tel. 0332 256214  
 monica.baj@asarva.org

**Faberlab** - Viale Europa 4/A  
 info@faberlab.org - [www.faberlab.org](http://www.faberlab.org)

**FABERLAB** FaberLab e  
**CONTENUTI DIGITALI** ReMida pro-

pongono agli alunni delle scuole primarie e alle loro famiglie un innovativo percorso di apprendimento attraverso l'avvicinamento a nuove tecnologie e alla cultura del riuso. Stampanti 3D e laser cut sono gli strumenti di ultima generazione che gli studenti impareranno a conoscere al Faberlab, mentre ReMida stimolerà la loro creatività attraverso il riutilizzo di materiali di scarto provenienti dalle aziende.



Gli studenti potranno così imparare facendo e divertendosi, i genitori scoprire insieme ai figli le potenzialità delle nuove macchine e le loro applicazioni, gli insegnanti integrare i programmi didattici con nuove attività pratiche in grado di stimolare la capacità di problem solving degli alunni. A fine percorso i materiali utilizzati e le creazioni potranno essere portati a casa o in classe per continuare le sperimentazioni.

I laboratori per le scuole sono organizzati su richiesta dei docenti.

**CORSI  
 IN AVVIO**

**FABERLAB**  
**CONTENUTI DIGITALI**

**PROGETTAZIONE 3D RHINOCEROS 5**

**07-10-14  
 17-21-24**

**OTTOBRE**

**BASIC ARDUINO WORKSHOP**

**18 - 19**

**OTTOBRE**

**PERSONAL BRANDING**

**23**

**OTTOBRE**

**LINKEDIN PER IL BUSINESS**

**30**

**OTTOBRE**

**SOCIAL MEDIA.  
 DENTRO E OLTRE FACEBOOK**

**04**

**NOVEMBRE**

**RENDERING CON KEYSHOT 5**

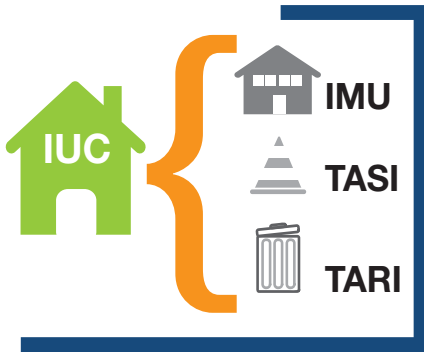
**11 - 18**

**NOVEMBRE**

**ORGANIZZA IL TUO TEMPO  
 PER IL BUSINESS**

**20**

**NOVEMBRE**



# TARI E TASI, MA QUANTO MI COSTATE?

DA CONFARTIGIANATO UN AIUTO PER IL CALCOLO.  
SU [WWW.ASARVA.ORG](http://WWW.ASARVA.ORG) LE DELIBERE E I REGOLAMENTI  
SULLA TASSAZIONE LOCALE DELLE AMMINISTRAZIONI.

Imu, Tasi e Tari stanno dando filo da torcere a cittadini e imprese che non sanno più cosa e come devono pagare. Nella tassazione locale sono stati molti i cambiamenti negli ultimi anni, ma questa tornata tributaria è sicuramente la più confusa e incerta degli ultimi anni. Soprattutto perchè ognuno dei 139 comuni varesini ha fatto scelte "personali" su quando e quanto chiedere ai propri cittadini.

**La Iuc, l'Imposta Unica Comunale, è composta**

» **dall'imposta municipale propria (Imu)**, di natura patrimoniale, dovuta dal possessore di immobili, escluse le abitazioni principali che non siano classificate nelle categorie catastali A/1, A/8, A/9.

L'Imu si paga in 2 rate che scadono rispettivamente il 16 giugno e il 16 dicembre, oppure in una unica soluzione entro il 16 giugno. L'importo della rata varia in base alle aliquote deliberate dal Comune. Il saldo viene pagato con le nuove aliquote, l'acconto in base alle aliquote 2013. Nei comuni che non deliberano nuove aliquote nel 2014, vengono applicate le stesse aliquote del 2013.

» da una componente riferita ai servizi, che si articola

- **nel tributo per i servizi indivisibili (Tasi)** dovuta sia dal possessore che dagli utilizzatori dell'immobile (ad esempio in affitto o in uso gratuito), che dovranno versare un importo compreso tra il 10 e il 30% dell'imposta dovuta.

- **nella tassa sui rifiuti (Tari)**, destinata a finanziare i costi del servizio di raccolta e smaltimento dei rifiuti, a carico dell'utilizzatore e quindi dovuta da chiunque possieda o detenga, indipendentemente se proprietario o affittuario, locali o aree scoperte, che producano rifiuti urbani. Alcune disposizioni consentono la riduzione o persino l'esclusione delle aree produttive e di lavorazione in cui si producono rifiuti speciali.

**I possessori e gli utilizzatori di immobili devono verificare se il Comune dove è sito l'immobile abbia deliberato le tariffe Tari e le aliquote Tasi e Imu e quindi provvedere al calcolo e al versamento dell'acconto e del saldo.**

Su [www.asarva.org](http://www.asarva.org) "Scopri le tasse del tuo Comune", è possibile **controllare quali Comuni hanno deliberato e le date di pagamento.**

**Per aiutare cittadini e imprenditori Confartigianato Varese ha predisposto:**

» **lo sportello per il calcolo della tassa rifiuti** per calcolare quanto dovuto e verificare la possibilità di ottenere riduzioni o esclusioni. Il servizio è gratuito per le imprese associate.

» **il servizio di calcolo della Tasi e dell'Imu a questi costi:**  
- 1° fabbricato (compresa la 1° pertinenza) > 27,80 euro (Iva inclusa)  
- dal 2° fabbricato > cad. 8,75 euro (Iva inclusa)

**Per informazioni e per prenotare l'appuntamento** sia per il calcolo della Tari che per il servizio Tasi **contattare:**  
**ASSISTENTI D'IMPRESA**  
**in tutte le nostre sedi**  
Tel. 0332 256111



## PRODUFORM

Via dello Sport 24  
21026 Gavirate (Varese)  
Tel +39 0332 742495 – Fax +39 0332 735644  
mail: info@produform.it  
Sito: www.produform.it

**DOTARSI DELLE MIGLIORI  
TECNOLOGIE PER LO SVILUPPO  
DI PRODOTTO, GUARDARE AI  
MERCATI ESTERI, UN TEAM  
SELEZIONATO**

# QUANDO LA FANTASCIENZA DIVENTA REALTÀ

È NATA COME AZIENDA PIONIERISTICA E OGGI  
È ALL'AVANGUARDIA NELLO SVILUPPO DI PRODOTTO.  
IL TICINO CE LA CONTENDE MA FABIO ARIES NON CEDE,  
NONOSTANTE LA CRISI LA PRODUFORM RIMANE ITALIANA.

Spesso una bella azienda si riconosce dalla propria sede: prato curato, capannone discreto, coperto da qualche albero, che nelle nostre grigie zone industriali non stona mai, e facce sorridenti. A Gavirate, poco lontano dal centro, troviamo un perfetto esempio di questo particolare connubio tra forma e sostanza, la Produform. Una tra le prime aziende in Italia (e in Europa) a installare e a utilizzare delle stampanti 3D nel proprio ciclo produttivo. Un'eccellenza e una realtà consolidata del nostro territorio che ha saputo rinnovarsi anche guardando all'estero.

## Fabio Aries, quando è nata la sua impresa?

L'azienda nasce da una mia idea nel 1997. Nel 1998 ho coinvolto il signor Giulio Binda nel progetto e da qui nasce la nostra impresa. Ci siamo presto specializzati nei servizi per lo sviluppo di prodotto, acquistando tecnologie all'avanguardia e offrendo ai nostri clienti sistemi di prototipazione che all'epoca erano pionieristici.

## Può spiegarci meglio di cosa vi occupate?

Produform si occupa di tutto ciò che riguarda lo sviluppo di un prodotto: dal design, alla progettazione, passando per la prototipazione, per la campionatura, cioè la realizzazione di una piccolissima serie di oggetti, fino alla creazione di stampi che possano produrre

delle piccole serie, o delle medie serie, di un prodotto finito.

## Oggi si parla molto di stampanti 3D, ma quando avete iniziato era pura fantascienza. Può raccontarci il percorso che vi ha portato a "intuire" il futuro del vostro settore?

Alla fine degli anni '90 stavano arrivando sul mercato i primissimi sistemi di prototipazione, quelli che oggi chiamiamo banalmente stampanti 3D. Io avevo già una certa esperienza, e così ho deciso di aggiornarmi e di installare le prime macchine americane che arrivavano in Europa. Abbiamo cominciato da lì.

## E poi avete continuato su questa strada.

Esattamente, l'azienda è partita offrendo dei servizi unicamente di progettazione a cui provvedevamo grazie al software Cad 3D, subito dopo abbiamo acquistato un sistema di stereolitografia, una macchina che lavora sulle tre dimensioni per realizzare prototipi o campionature e da lì non abbiamo mai smesso di aggiornarci.

## Chi sono i vostri clienti?

Il nostro cliente tipo sono le case automobilistiche che si rivolgono a noi per lo sviluppo di prodotti sperimentali che diventano componenti finiti delle vetture tra due, cinque anni. Altri clienti tipo sono le aziende del settore dell'elettro-

GUARDA IL VIDEO SU   
[www.youtube.com/user/confartigianatoVA](http://www.youtube.com/user/confartigianatoVA)

L'impresa delle meraviglie



domestico, dell'elettronica, dell'aeronautica e tutti coloro che sviluppano prodotti che hanno bisogno di un momento di verifica prima di sbarcare sul mercato.

### **Può farci un esempio di una richiesta "tipo" di un vostro cliente?**

Prendiamo l'esempio di una casa automobilistica che voglia migliorare dal punto di vista del peso le proprie automobili: si rivolge a noi ed insieme analizziamo il problema. Capiamo in quali punti dell'auto ci è possibile intervenire ed iniziamo la progettazione e la realizzazione di prototipi, tanti quanti ne possano servire per soddisfare il cliente. Una volta affinato il prototipo realizziamo lo stampo pilota che servirà per stampare le piccole e medie serie di componenti che verranno montati all'interno dell'automobile.

### **Quindi tanta ricerca e sviluppo...**

Il nostro lavoro è ricerca e sviluppo. Siamo calati in questa realtà al cento per cento. Capire le nuove tecnologie, i nuovi materiali e le nuove tecniche di lavorazione, è parte integrante del nostro mestiere. Recentemente abbiamo anche creato uno spin off con un'altra azienda e il Politecnico di Milano, con cui abbiamo strettissimi rapporti di collaborazione, per la creazione di una macchina per l'analisi di materiali.

### **I clienti come vi trovano?**

Attraverso il passaparola e principalmente mediante il web che per noi è un canale molto importante. Ci trovano anche nelle fiere a cui partecipiamo, molto specialistiche e di settore.



### **Oggi quanti siete in Produform?**

In ditta lavorano undici persone, tutte a tempo indeterminato. Sono soddisfatto della squadra formata dopo anni di attenta selezione. Le competenze ragunte dal mio team sono un importante ingrediente del nostro successo.

### **Senta, la sua impresa come sta reagendo alla crisi?**

Reagiamo alla crisi investendo e diversificando le nostre attività, puntando sulla qualità dei nostri servizi. Questo ci ha consentito di penetrare il mercato estero, fidelizzare i nostri clienti e fronteggiare meglio questi ultimi anni turbolenti.

### **Avete risentito della stretta del credito?**

I problemi ci sono stati nella fase iniziale di start up ma una volta che ci siamo dimostrati una realtà solida non abbiamo riscontrato grandi difficoltà.

### **Non ha mai pensato di delocalizzare?**

Non nascondo che il Ticino, almeno una volta, ci ha cercati per tentare di portarci dall'altra parte. Ma noi crediamo nelle nostre persone, le abbiamo costruite qui e tutti gravitano in un raggio di pochissimi chilometri attorno all'azienda.

Quindi non ce la sentiamo di snaturare e stradicare questa realtà. Certo la situazione generale fa riflettere ma abbiamo deciso di investire ancora qui. Abbiamo costruito una nuova sede e deciso di impiantare nuovi macchinari.

### **Se potesse chiedere una cosa alla politica cosa chiederebbe?**

Di non cambiare in continuazione le regole. Abbiamo vissuto sulla nostra pelle l'assunzione di alcuni dipendenti provenienti dalla mobilità e l'anno scorso alcuni sgravi fiscali non erano più attuabili fino alla fine del progetto che noi avevamo sottoscritto. Erano stati unilateralmente dallo Stato, dalla parte delle regole. Ci siamo dovuti adeguare ovviamente, non abbiamo buttato queste persone in mezzo a una strada, questo però ci è costato. Ecco secondo me cambiare le regole mentre la partita si sta giocando.

# Audi A3 Sportback. Benvenuto domani.



La struttura con alluminio, ultraleggera e resistente, il sistema cylinder on demand che abbina prestazioni sportive e consumi ridotti, i fari LED con regolazione dinamica della profondità e la connessione 4G con Wi-Fi a bordo sono solo alcune delle tecnologie che fanno di Audi A3 un concentrato di innovazione, sintesi dell'avanguardia Audi. [www.audi.it](http://www.audi.it)

Ciclo combinato: consumo di carburante (l/100 km): 3,3 - 6,5; emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): 88 - 152.



**WORLD CAR OF THE YEAR**  
2014 **WORLD CAR AWARDS**

All'avanguardia della tecnica **Audi** 

## Audi Zentrum Varese

Viale Belforte, 151 - 21100 Varese  
Tel. 0332.274001 - Fax 0332.274040  
[www.audizentrumvarese.it](http://www.audizentrumvarese.it) - email: [audi@audizentrumvarese.it](mailto:audi@audizentrumvarese.it)



# TERRENI ELSAUTO: NON SOLO MACCHINE

LA CONVENZIONE CON CONFARTIGIANATO VARESE  
OFFRE SERVIZI A CONDIZIONI AGEVOLATE A IMPRESE E CITTADINI.

Oggi, vendere macchine non basta più. Clara Gallazzi, titolare con la madre Raffaella Terreni della Terreni Elsauto ("l'azienda l'ha fondata lei con i suoi genitori", sottolinea Clara) ne è convinta. Imprese e cittadini trovano, nelle sue concessionarie, un servizio a trecentosessanta gradi diretto alla soddisfazione del cliente e alla sua tranquillità.

## Il mercato arranca e Terreni Elsauto cresce?

Siamo nati nel 1962, a Parabiago, come concessionaria Citroën. Oggi contiamo 5 sedi sul territorio (Varese, Gallarate, Busto Arsizio, Arona e Nerviano) con circa 50 dipendenti, 5 punti vendita e 2 officine. Negli ultimi due anni siamo cresciuti: nel 2012 abbiamo aperto ad Arona e lo scorso anno a Varese. Certo la richiesta del mercato è calata ed è difficile ottenere gli stessi risultati, con gli stessi volumi, degli anni passati. Ampliare la propria attività sul territorio può essere una soluzione perché il mercato non migliora (è così per tutti) E quindi si deve diversificare l'offerta.

## Con marchio Citroën?

Citroën sta cercando di rivoluzionare il mondo dell'auto con due progetti: uno è il marchio Premium (con la linea DS) e l'altro con la linea low-cost C4 Cactus. Si punta su una carrozzeria più legge-

ra, semplice ed essenziale senza però rinunciare al rinomato design francese. Grazie ai suoi nuovi brevetti e alle innovazioni introdotte vengono tenuti sotto controllo consumi e costi di manutenzione. Certo il momento non è dei più facili: i competitor diminuiscono, ma noi della Terreni Elsauto riusciamo a crescere in volumi e competitività.

## La convenzione con Confartigianato Imprese Varese va in questa direzione?

Presentiamo un'ampia gamma di prodotti per chiunque, ma senza concentrarci esclusivamente sulla scontistica. Anzi, facilitiamo gli acquisti proponendo servizi e condizioni economiche agevolate: corsie preferenziali per le imprese, officine e noleggio con la sostituzione degli autoveicoli a breve e lungo termine per far fronte a qualsiasi esigenza del cliente. Poi, per i privati e dipendenti di Confartigianato, lo sconto sull'acquisto.

## Alle imprese proponete anche altro?

Diamo la possibilità, agli imprenditori, di richiedere gli allestimenti interni degli autoveicoli su misura per le loro attività: imbianchino, idraulico, elettricista. "Berlingo" e "Nemo", i due veicoli commerciali più piccoli della Citroën, possono essere attrezzati come si vuole perché alla Terreni Elsauto offriamo al

cliente ciò che va bene per lui. Addirittura, non sempre si tratta di acquistare un veicolo ma di usarlo per pochi mesi. Pensiamo noi a tutto: dal momento in cui il veicolo esce dalla concessionaria a quello in cui hai deciso di rottamarlo. Inoltre, se il cliente decide di entrare nel nostro club ha la possibilità di accumulare punti e ottenere altri vantaggi. E sul sito aggiorniamo costantemente scadenze di assicurazioni e garanzie per alleggerire il peso della burocrazia.

## Concessionari Terreni Elsauto:

**Varese** - Viale Belforte 244

**Nerviano** - Via nuova Circonvallazione (MI)

**Busto Arsizio** - Via Pirandello, 1 (VA)

**Gallarate** - Via Carlo Noè, 28 (VA)

**Arona** - Viale Baracca, 52 (NO)

## Terreni Elsauto

Sig. Marco Mattei o Sig. Andrea Paggi  
Viale Belforte, 244

21100 Varese

tel. 0332 336318

marco.mattei@terrenielsauto.it

andrea.paggi@terrenielssauto.it

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

Per accedere alla convenzione:  
[www.asarva.org/convenzioni/citroen-terreni-elsauto/](http://www.asarva.org/convenzioni/citroen-terreni-elsauto/)

# PROROGHE NEL CONTRATTO A TERMINE

IL MINISTERO DEL LAVORO HA FORNITO, CON LA CIRCOLARE 18/2014, LE PRIME INDICAZIONI OPERATIVE SULLE NOVITÀ NORMATIVE DEL D.L. 34 CONVERTITO IN L.78 2014. DI SEGUITO LA DISCIPLINA SULLE PROROGHE DEL CONTRATTO A TERMINE.

Previo consenso del lavoratore, la prorogabilità del termine è consentita fino ad un **massimo di cinque volte** nel limite di durata massima del singolo contratto di **36 mesi**, purché riguardi la "stessa attività lavorativa", ossia le **stesse mansioni**, le **mansioni equivalenti**.

La nuova previsione trova applicazione "indipendentemente dal numero dei rinnovi": pertanto, nel caso di **successione di più contratti a termine** conclusi tra le **stesse parti** (datore di lavoro e lavoratore) per lo svolgimento di **mansioni equivalenti** sono ammesse non più di **5 proroghe**, anche se ad esempio tutte utilizzate nel primo contratto instaurato.

A tale proposito, si precisa che il **rinnovo contrattuale** differisce dalla proroga in quanto comporta il raggiungimento della scadenza originariamente convenuta e la stipula di nuovo un ulteriore contratto rispettando gli intervalli temporali previsti dalla legge (10 o 20 giorni) tra i due contratti.

In tema di successione di contratti a termine, il limite complessivo dei 36 mesi può essere superato nelle ipotesi derogatorie, ovvero relativamente alle attività stagionali ed a quelle individuali dalla contrattazione collettiva.

Le previsioni in tema di proroga si applicano ai **rapporti di lavoro costituiti dal 21 marzo 2014** (data di entrata in vigore del decreto).



Viene infine confermata dal Ministero la piena **legittimità** delle eventuali **proroghe (fino ad 8)** di contratti sottoscritti prima del 21 marzo ed effettuate nel periodo 21 marzo-19 maggio. Infatti, nel periodo 21 marzo - 19 maggio 2014 era in vigore il d.l. 34 che consentiva sino a 8 proroghe; il Ministero precisa che hanno operato correttamente i datori di lavoro che, nel suddetto periodo, sono ricorsi alla proroga per un numero di volte superiore a 5 (limite attualmente in vigore) sino, addirittura, ad utilizzare tutte le 8 proroghe fermo restando che dal 20 maggio non è più possibile ricorrere a nuove proroghe per tali contratti.

I rapporti instaurati **anteriormente al 21 marzo** rimangono soggetti alla **previgente disciplina** per cui era consentita la **proroga** del termine, per **una sola volta**, solo quando la durata iniziale del contratto era inferiore a tre anni.

**Per avere maggiori informazioni ed approfondimenti sul contratto a termine contattare:**

» Consulenti Paghe e Lavoro presso le sedi di Confartigianato Imprese Varese - Tel. 0332 2562111

# CASSA IN DEROGA IN LOMBARDIA: LE NUOVE REGOLE

IL NUOVO ACCORDO QUADRO REGIONALE SUGLI AMMORTIZZATORI IN DEROGA HA STABILITO NUOVI CRITERI, ALLA LUCE DEL DECRETO INTERMINISTERIALE RECENTEMENTE ENTRATO IN VIGORE, VALIDI PER TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE.

Durante il 2014, le aziende possono richiedere la Cassa integrazione in deroga per un **massimo di 11 mesi. Possono accedervi anche quelle aziende che hanno già esaurito al 31 agosto i limiti temporali previsti dagli Accordi regionali precedenti, facendo nuova richiesta a decorrere da settembre.**

- » Possono richiederla le imprese di cui all'art. 2082 del Codice Civile; anche gli studi professionali e tutti altri gli enti non iscritti in Camera di Commercio possono fare richiesta di cassa in deroga, ma le risorse economiche messe a disposizione da Regione Lombardia per tali tipologie di datori di lavoro sono residuali
- » Sono inoltre escluse le aziende che avranno dichiarato la cessazione, anche parziale, dell'attività.
- » I lavoratori devono aver fruito delle ferie residue e di eventuali strumenti di flessibilità adottati in azienda.
- » La Cassa integrazione in deroga può essere richiesta per i lavoratori con anzianità lavorativa presso la stessa impresa di almeno 8 mesi.

**Per informazioni:**

» Simone Manfrin  
simone.manfrin@asrava.org  
tel. 0332 256332

## IMPRESE DI PULIZIA: RINNOVATO IL CCNL PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Rinnovato il Contratto Collettivo nazionale di lavoro delle imprese artigiane del settore servizi di pulizia disinfezione, disinfezione, disinfestazione, derattizzazione e sanificazione. L'intesa riguarda 40mila imprese e 150mila lavoratori.

Il nuovo contratto, che ha durata triennale e ha validità fino al 31 dicembre 2016, prevede, considerato il periodo di vacanza contrattuale dal 1/1/2015, un aumento medio mensile a regime, riferito al quinto livello, di 160 euro.

**Tra le novità:** i contratti a termine senza le causali, un utilizzo flessibile del part-time, il mantenimento della franchigia di 3 dipendenti nel cambio d'appalto nel mercato privato.

Giulio Di Martino\_Tel. 0332 256207  
giulio.dimartino@asarva.org

## VARIATO IL TASSO DI INTERESSE PER REGOLAZIONE DEBITI CONTRIBUTIVI INPS/INAIL

La Banca Centrale Europea ha disposto che a decorrere dal 10 settembre 2014 il tasso ufficiale di riferimento è pari al 0,05%. Pertanto l'interesse di dilazione o differimento per la regolazione di contributi è pari al 6,05% (TUR + 6 punti). Il tasso ufficiale di riferimento è da utilizzare per il pagamento rateale dei debiti contributivi e per la determinazione del tasso di differimento e di dilazione.

Il tasso ufficiale di riferimento serve anche alla quantificazione delle sanzioni civili in caso d'inadempienza nei confronti degli istituti previdenziali.



www.eoipso.it

Aiutiamoci a crescere

# Re-Start

la ripresa mette radici

*Per chi vuole evitare la burocrazia, non mettersi in coda allo sportello e avere certezza e convenienza, Re-Start è l'alternativa alla Sabatini.*

- **Tasso agevolato**
- **Nessun costo di consulenza**
- **Possibilità di finanziamenti fino a 6 anni**
- **Nessun limite sulla vendita del bene acquistato**
- **Cumulabilità con altre agevolazioni**
- **Plafond di 10 milioni**

Per sottoscrivere Re-Start non servono consulenti, basta venire con fiducia nella tua filiale

...perché noi  
finanziamo la ripresa

**SEDI:** Busto Garolfo - via A. Manzoni, 50 - 0331 560111  
Buguggiate - via Cavour, 71 - 0332 458258

**FILIALI:** Varese, Busto Arsizio, Legnano, Gallarate, Parabiago, Somma Lombardo, Cassano Magnago, Castellanza, Samarate, Canegrate, Villa Cortese, San Giorgio su Legnano, Dairago, Bodio Lomnago, Olcella di Busto Garolfo.

[www.bccbancan1897.it](http://www.bccbancan1897.it)

Banca di Credito Cooperativo **BCC** di Busto Garolfo e Buguggiate  
CREDITO COOPERATIVO  
Dal 1897 differenti per forza

## FISCO, AMBIENTE ED ENERGIA: LE NOVITÀ DELLA LEGGE “COMPETITIVITÀ”

LA LEGGE DI CONVERSIONE DEL DECRETO COMPETITIVITÀ È IN VIGORE DAL 21 AGOSTO.

Le novità riguardano l'ambiente, l'energia, e il fisco: la Legge 11 agosto 2014, n. 116, di conversione, con modificazioni, del decreto 91/2014 (il cosiddetto Decreto Competitività) si pone, tra gli obiettivi principali, quello di rilanciare lo sviluppo delle imprese, tutelare l'ambiente, contenere i costi delle tariffe elettriche.

Le nuove norme sono entrate **in vigore dal 21 agosto 2014 dopo la pubblicazione** sulla Gazzetta Ufficiale n. 192 del 20 agosto 2014.

### FISCO

#### CREDITO D'IMPOSTA PER INVESTIMENTI IN BENI STRUMENTALI NUOVI

I beneficiari del credito d'imposta sono i soggetti titolari di reddito d'impresa che effettuano **investimenti in beni strumentali nuovi** compresi nella divisione 28 (fabbricazione di macchinari ed apparecchiature comprese le rispettive parti meccaniche che intervengono meccanicamente o termicamente sui materiali o sui processi di lavorazione) della tabella Ateco, destinati a strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato, a decorrere **dal 25 giugno 2014 e fino al 30 giugno 2015**.

**Il credito d'imposta è pari al 15% delle spese sostenute in eccedenza rispetto alla media degli investimenti** in beni strumentali compresi nella tabella Ateco realizzati nei cinque periodi di imposta precedenti, con facoltà di escludere dal calcolo della media il periodo in cui l'investimento è stato maggiore.

**Il credito d'imposta non spetta per gli investimenti di importo unitario inferiore a 10.000 euro.**

I beni oggetto dell'agevolazione sono esclusivamente quelli compresi nella divisione 28 della tabella ATECO, (mac-

chine di impiego generale, per l'agricoltura e la silvicoltura, per la formatura di metalli e di altre macchine utensili, per impieghi speciali).

#### Esempio di credito d'imposta per investimenti in beni strumentali nuovi

Investimento pari a € 15.000  
effettuati nel 2014.

Investimenti nel quinquennio  
precedente:

2009	€ 8.000
2010	€ 2.000
2011	€ 1.500
2012	€ 3.200
2013	€ 2.700

**Si esclude il più alto ossia l'anno 2009**

**La media risulta pari a € 2.350**  
( $2.000+1.500+3.200+2.700=9.400/4=2.350$ )

**Il credito d'imposta sarà pari a € 1.897,50**  
( $15.000-2.350=12.650 *15%= 1.897,50$ )

da ripartire in **3 quote annuali**, da utilizzare a partire dall'1.1.2016, cadauna pari a € 632,50 (ossia  $1.897,50/3$ ).

#### MODIFICHE ACE: TRASFORMAZIONE ECCEDENZA IN CREDITO D'IMPOSTA AI FINI IRAP

La legge prevede la possibilità, per la generalità dei beneficiari dell'agevolazione, di fruire di un credito d'imposta commisurato all'eccedenza Ace (Aiuto Crescita Economica) non utilizzata per incapienza del reddito complessivo. Tale credito va utilizzato in diminuzione dell'Irap; va ripartito in 5 quote annuali di pari importo; va quantificato applicando all'eccedenza Ace il 27,5% per l'Ires ovvero le aliquote per scaglioni per l'Irpef. La possibilità di utilizzare tale agevolazione decorre dal **periodo d'imposta in corso al 31.12.2014 ed è alternativa** al riporto dell'eccedenza ai periodi d'imposta successivi.

#### CERTIFICAZIONE DEI CREDITI NEI CONFRONTI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Il termine previsto entro il quale **presentare l'istanza di certificazione dei crediti** vantati nei confronti della pubblica amministrazione è stato **differito** dal 31.8.2014 al **31.10.2014**.

## FISCO

### NOMINA DEL COLLEGIO SINDACALE/REVISORE NELLE SRL

L'obbligo di nomina del Collegio sindacale / revisore di una srl non è più collegato all'entità del capitale sociale. Di fatto la presenza dell'organo di controllo è ora obbligatoria soltanto qualora:

- » per **2 esercizi consecutivi** siano stati **superati 2 dei 3 limiti** il cui superamento comporta la redazione del bilancio in forma ordinaria;
- » la società è tenuta alla **redazione del bilancio consolidato**;
- » la società **controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti**.

### TRATTAMENTO IVA DEL CONTRIBUTO PER IL RECUPERO DEI PNEUMATICI FUORI USO (PFU)

Il contributo per il recupero dei pneumatici fuori uso costituisce **parte integrante del corrispettivo** di vendita e lo stesso. Pertanto va **assoggettato ad Iva e va indicato in fattura** "in modo chiaro e distinto".

Inoltre il produttore / importatore applica il contributo vigente alla data di immissione del pneumatico sul mercato nazionale del ricambio; il contributo rimane invariato in tutte le fasi della commercializzazione.

Per tutti gli approfondimenti:  
[www.asarva.org/2014/09/tasse-e-fisco-le-novita-della-legge-116-competitivita/](http://www.asarva.org/2014/09/tasse-e-fisco-le-novita-della-legge-116-competitivita/)

Maurizio Salardi\_Tel. 0332 256323  
[maurizio.salardi@asarva.org](mailto:maurizio.salardi@asarva.org)

## AMBIENTE

### ALBO GESTORI AMBIENTALI

E' entrato in vigore **dal 7 settembre 2014 il nuovo Regolamento sul funzionamento dell'Albo Gestori ambientali**. La riscrittura delle categorie di iscrizione all'Albo e l'obbligo di aggiornamento per il responsabile tecnico sono alcune delle novità previste dal nuovo Regolamento che abolisce quindi, quello precedente (Dm Ambiente 28 aprile 1998, n. 406).

Per semplificare e velocizzare le procedure di iscrizione, variazione e rinnovo è prevista la trasmissione in via telematica della documentazione.

Anche per la variazione per incremento della dotazione dei veicoli, le imprese, ai fini dell'immediata utilizzazione dei veicoli stessi, non avranno più l'obbligo di perizia giurata sulla idoneità dei mezzi di trasporto in relazione ai tipi di rifiuti da trasportare, ma basterà l'attestazione redatta dal responsabile tecnico.

Le variazioni anagrafiche effettuate al Registro delle imprese della Camera di Commercio **non dovranno** essere comunicate anche alla sezione regionale dell'Albo Gestori che le acquisirà d'ufficio per via telematica entro 30 giorni.

### AMIANTO

L'utilizzo delle risorse destinate alla bonifica dei siti di interesse nazionale viene esteso alle bonifiche dei beni contenenti amianto.

### EMISSIONI IN ATMOSFERA

Le domande di autorizzazione delle emissioni in atmosfera **presentate tra il 1/1/2010 e il 31/12/2002** dovranno essere **rinnovate entro il 31/12/2014**.

## COMBUSTIONE SFALCI E POTATURE

Il reato di combustione illecita di rifiuti, e quello di gestione illecita di rifiuti ai sensi dell'articolo 256, **non si applicano al materiale agricolo e forestale derivanti da sfalci, potature o ripuliture in loco, nel caso di combustione "in loco" delle stesse**. La combustione è consentita, in piccoli cumuli, per quantità non superiori a 3 metri steri per ettaro al giorno, nei periodi e nelle aree individuate dalle apposite ordinanze sindacali. Nei periodi di massimo rischio incendio, dichiarati dalla Regione, permane il divieto assoluto di abbruciamento.

## OLI USATI

E' introdotto l'obbligo di **tenere costantemente separati gli oli usati** da destinare a processi di trattamento diversi (secondo le priorità stabilite dal "Codice ambientale"), durante il deposito temporaneo e le fasi successive di gestione degli oli usati.

E' stato esteso il campo di applicazione del divieto di miscelare gli oli usati con altri tipi di rifiuti o di sostanze, non più limitato ai soli oli "minerali".

Anche se miscelati tra loro continuano gli oli usati ad essere rifiuti pericolosi; la miscelazione è permessa ove sia funzionale al recupero.

## OZONO - DISCIPLINA SANZIONATORIA

E' differito di nove mesi il termine ultimo (scaduto il 12 aprile 2014) per i detentori che devono eliminare le "sostanze controllate" contenute nei sistemi antincendio.

Per dilazionare fino al 12 gennaio 2015, si dovrà effettuare un'apposita comunicazione al Ministero dell'Ambiente e al Ministero dello Sviluppo economico entro il 30 settembre 2014.

## AMBIENTE

### POLIETILENE

E' stato riscritto il comma 2, articolo 234, "Codice ambientale" sul consorzio dei beni in polietilene (es. Polieco). La norma precisa che sono "beni in polietilene", i beni composti interamente da polietilene individuati con Dm Ambiente. Per "bene in polietilene" si intende quello composto interamente da polietilene, escludendo quindi i manufatti contenenti solo in parte tale polimero sintetico.

### RAEE E SISTEMI COLLETTIVI

L'adesione ai sistemi collettivi per la gestione dei Raee è libera e non può essere ostacolata la fuoriuscita da un consorzio per aderire a un altro. I contratti stipulati dai sistemi collettivi per la gestione dei Raee sono in forma scritta a pena di nullità.

### RIFIUTI: CLASSIFICAZIONE

Dal 18 febbraio 2015 sono previste nuove istruzioni in merito all'allegato D (elenco dei rifiuti) della Parte IV del "Codice ambientale".

- 1 la classificazione deve avvenire "in ogni caso prima che il rifiuto sia allontanato dal luogo di produzione";
- 2 se un rifiuto è classificato con codice Cer pericoloso "assoluto", esso è pericoloso senza alcuna ulteriore specificazione. In tale caso le proprietà di pericolo del rifiuto, definite da H1 ad H15, devono essere determinate al fine di procedere alla sua gestione;
- 3 se un rifiuto è classificato con codice Cer non pericoloso "assoluto", esso è non pericoloso senza ulteriore specificazione;

4 se un rifiuto è classificato con codici Cer speculari (uno pericoloso e uno non pericoloso), per stabilire se lo stesso è pericoloso o meno vanno determinate le proprietà di pericoloso che lo stesso possiede.

Le indagini da svolgere sono individuare i composti, determinare i pericoli, stabilire caratteristiche, dei rifiuti.

### RIFIUTI: PROCEDURE SEMPLIFICATE PER IL RECUPERO

Il trattamento in Italia di "specifiche tipologie di rifiuti" (i cosiddetti "end of waste" – cessazione della qualifica di rifiuto) che devono rispettare anche tutti i requisiti, i criteri e le prescrizioni dai regolamenti europei, con particolare riferimento a qualità, caratteristiche, condizioni di trattamento, prescrizioni per la salute e l'ambiente e destinazione dei rifiuti.

Nelle opere che riguardano "recuperi ambientali, rilevati e sottofondi stradali, ferroviari e aeroportuali, nonché piazzali" è consentito - in attesa dei regolamenti "end of waste" comunitari o nazionali - utilizzare materie prime secondarie prodotte esclusivamente da rifiuti, acquisite o da acquisire da impianti autorizzati con procedura semplificata.

### SACCHETTI DI PLASTICA

Le sanzioni per chi commercializza sacchetti monouso non biodegradabili e compostabili o sacchetti riutilizzabili con spessori diversi da quelli previsti dalla legge, entrano subito in vigore (e non più decorsi 60 giorni dall'emanazione dei decreti "tecnici").

## SISTRI

Proroga, dal 3 marzo al 31 dicembre 2014, del termine per l'approvazione del decreto di semplificazione del Sistri.

Prorogata anche la gestione del Sistri: si è stabilito il termine finale di efficacia del contratto di affidamento al 31 dicembre 2015 e, entro il 30 giugno 2015, il Ministro dell'Ambiente avvierà gara di appalto per l'affidamento della concessione del servizio.

### Le scadenze del Sistri

- » inizio regime sanzionatorio: dal 01/01/2015
- » scadenza contratto affidamento gestione SISTRI: 30/11/2014 ora prorogato al 31/12/2015
- » scadenza semplificazioni da introdurre: 31/12/2014

### Per tutti gli approfondimenti:

[www.asarva.org/2014/09/ambiente-energia-competitivita-legge-11614/](http://www.asarva.org/2014/09/ambiente-energia-competitivita-legge-11614/)

### Per informazioni e assistenza:

» Servizio Ambiente e Sicurezza  
ambiente@asarva.org  
tel. 0332 256252

## ENERGIA

### RIDUZIONE BOLLETTE ELETTRICHE A FAVORE DELLE IMPRESE

All'articolo 23, al comma 1, le parole: «potenza impegnata non inferiore a 16,5 kW» sono sostituite con «potenza disponibile superiore a 16,5 kW»: questa modifica riduce le tariffe elettriche dei clienti di energia elettrica in media tensione e di quelli in bassa tensione con potenza impegnata non inferiore a 16,5 kW, diversi dai clienti residenziali e dall'illuminazione pubblica. **La soglia degli utenti elettrici che possono avere lo sconto è così abbassata da 55kW a 16,5 kW** di potenza. La norma **accoglie le richieste di Confartigianato** e consente ad oltre 400.000 utenze in più rispetto a prima (81% dell'artigianato manifatturiero con dipendenti), di usufruire degli sconti in bolletta.

#### Risparmia energia: contattaci

Da 10 anni **1.000 imprese** in provincia di Varese acquistano energia (elettrica e gas) a **prezzi scontati** grazie al **gruppo di acquisto di Confartigianato** che seleziona i fornitori con il miglior prezzo sul mercato. Oggi chi fa parte di questo gruppo paga l'energia elettrica 0,060 euro per KW/h. Anche la tua impresa può far parte del gruppo e avere questo prezzo scontato.

Per **verificare il risparmio** rispetto al tuo attuale fornitore **contattaci subito!**

**Mauro Menegon**

tel. 0332 256285 - fax 0332 256300  
mauro.menegon@asarva.org

### EFFICIENZA ENERGETICA EDIFICI PUBBLICI - FINANZIAMENTI

Sono previsti 350 milioni di euro dal Fondo Kyoto per finanziare interventi di efficientamento energetico di **edifici scolastici e universitari** (inclusi anche gli asili nido) sulla base di una diagnosi energetica dell'edificio accompagnata da attestato di prestazione energetica ai sensi della normativa vigente.

### IMPIANTI TERMICI CIVILI - TERMINE INTEGRAZIONE LIBRETTO

La norma fissa un termine all'adempimento relativo all'integrazione del libretto di centrale per gli impianti termici civili di potenza terminale superiore al valore di soglia (articolo 284, comma 2, "Codice ambientale"), che deve essere portato a compimento entro il 25 dicembre 2014 (6 mesi dall'entrata in vigore del provvedimento).

### INCENTIVI AL FOTOVOLTAICO E IMPIANTI RINNOVABILI

Dal secondo semestre 2014, il Gse eroga l'incentivo agli impianti fotovoltaici beneficiari dei Conti energia in rate mensili costanti pari al 90% della producibilità media annua di ogni impianto nell'anno solare di produzione con conguaglio entro il 30 giugno dell'anno successivo.

Per gli impianti di **potenza nominale superiore a 200 kW** ci saranno cambiamenti **da gennaio 2015**.

La modifica riguarderà la tariffa incentivante e si sceglierà fra **3 possibilità di erogazione:**

- 1) **per 24 anni,**
- 2) **per 20 anni ma rimodulata,**
- 3) **sempre ferma per 20 anni ma ridotta.**

Per tutti gli approfondimenti:

[www.asarva.org/2014/09/ambiente-energia-competitivita-legge-11614/](http://www.asarva.org/2014/09/ambiente-energia-competitivita-legge-11614/)

Per informazioni e assistenza:

» Servizio Ambiente e Sicurezza  
ambiente@asarva.org  
tel. 0332 256252



## Versamenti F24: in arrivo i chiarimenti dell'Agenzia

E' imminente un documento di prassi dell'Agenzia delle Entrate che **chiarisce le modalità di presentazione degli F24 dal 1° ottobre 2014**.

Accolta la richiesta di Confartigianato di **ammettere, fino al 31 dicembre 2014, l'utilizzo del modello F24 cartaceo per i versamenti scaturenti dalla rateizzazione di Unico 2014**. I contribuenti non titolari di partita Iva che, alla data del 1° ottobre 2014, stanno effettuando, per l'anno in corso, versamenti di tributi e contributi con F24 cartaceo, **potranno continuare ad utilizzare tale modalità di pagamento fino al 31 dicembre 2014, anche per importi superiori a euro 1.000 e/o utilizzando crediti in compensazione**.

Infine **rimane valida, anche dopo il 1° ottobre 2014, la possibilità di addebitare un unico conto** (quello dell'intermediario ove sia stata scelta tale modalità).

# I NOSTRI CORSI CON LO SCONTO DEL 30%

GRAZIE AL CONTRIBUTO DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI VARESE ABBIAMO REALIZZATO DUE CORSI PER IMPARARE A GESTIRE MEGLIO LA TUA IMPRESA E OTTENERE CREDITO.

## Check up: come sta la mia impresa?

### Obiettivi

Il corso intende:

- » stimolare una riflessione sullo stato di salute della propria azienda;
- » sviluppare le competenze tecniche economico-finanziarie (saper analizzare i costi aziendali, definire i prezzi, pianificare un piccolo budget, effettuare previsioni);

### Calendario e orari

**21 e 28 Ottobre 2014** - 9.00-13.00 / 14.00-18.00

### Sede

**Confartigianato Imprese Varese**

Via F. Baracca, 5 - Busto Arsizio

**Costo:** euro 154,00 + IVA

(alla quota di euro 220,00 è stato applicato uno sconto del 30% grazie al contributo della CCIAA di Varese)

## Com'è percepita la qualità del mio servizio

### Obiettivi

Obiettivo del corso è conoscere la metodologia del "Mystery auditing" per monitorare il modello di servizio che l'impresa offre ai propri clienti. Questo strumento aiuta a prendere decisioni, a verificare i rendimenti del proprio servizio e a considerare ogni dettaglio nella ridefinizione quotidiana del proprio business.

### Calendario e orari

**10 Novembre 2014** - dalle 9.00 alle 18.00

### Sede - Confartigianato Imprese Varese

Via F. Baracca, 5 - Busto Arsizio

**Costo:** euro 105,00 + IVA

(alla quota di euro 150,00 è stato applicato uno sconto del 30% grazie al contributo della CCIAA di Varese)

### Per informazioni e iscrizioni:

- » rivolgersi agli Assistenti d'Impresa presenti nelle sedi di Confartigianato Varese
- » Tel. 0332 256111 - n. verde 800650595
- » [www.asarva.org/formazione-tutti-i-corsi/](http://www.asarva.org/formazione-tutti-i-corsi/)

## IN PARTENZA A OTTOBRE/NOVEMBRE 2014

<b>RAPPRESENTANTE DEI LAVORATORI DELLA SICUREZZA 81/08 – AGGIORNAMENTO</b>	21-28/10/2014 3-10/11/2014	<b>GALLARATE - VIALE MILANO, 69 VARESE - VIA SANVITO SILVESTRO, 92</b>
<b>PREPOSTO NEL SISTEMA AZIENDALE DI PREVENZIONE</b>	23-30/10/2014 17-24/11/2014	<b>BUSTO ARSIZIO - VIA F.BARACCA, 5 VARESE - VIA SANVITO SILVESTRO, 92</b>
<b>IMPIANTI INTERNI GAS</b>	06-27/11/2014	<b>GALLARATE - VIALE MILANO, 69</b>
<b>CONDUZIONE DEI CARRELLI ELEVATORI E MULETTI</b>	10-17/10/2014 07-14-21/11/2014	<b>GALLARATE - VIALE MILANO, 69 VARESE - VIA SANVITO SILVESTRO, 92</b>
<b>MANUTENZIONE E CONTROLLO IMPIANTI RISCALDAMENTO</b>	12-19/11/2014	<b>VARESE - VIA SANVITO SILVESTRO, 92</b>
<b>LA MIA AZIENDA È LA MIGLIORE SUL MERCATO</b>	18/11	<b>BUSTO ARSIZIO - VIA F.BARACCA, 5</b>
<b>RSPP PER DATORI DI LAVORO – ALTO RISCHIO</b>	19/11/2014	<b>ENAIPI DI BUSTO ARSIZIO VIALE STELVIO, 143</b>
<b>RSPP PER DATORI DI LAVORO – BASSO RISCHIO</b>		
<b>RSPP PER DATORI DI LAVORO – MEDIO RISCHIO</b>		



## L'ARTIGIANO IN FIERA 2014: IL CONTRIBUTO PER LA PARTECIPAZIONE

Dal 29 novembre al 8 dicembre 2014, presso i padiglioni di Fieramilano, si svolgerà la 19<sup>a</sup> edizione di AF – L'Artigiano in Fiera. Per facilitare la partecipazione delle imprese, la Camera di Commercio di Varese ha deliberato la concessione di un contributo sotto forma di voucher che **copre il 50% dei costi di partecipazione fino ad un massimo di 2.000 € a impresa. La domanda di voucher dovrà essere trasmessa online dal 29 luglio 2014 al 10 novembre 2014.**

### Per informazioni sulla domanda di voucher:

Monica Baj - monica.baj@asarva.org  
tel. 0332 256214

### Per l'iscrizione:

Davide Ielmini - davide.ielmini@asarva.org  
tel. 0332 256296

Per approfondimenti: [www.asarva.org/categoria/risorse-e-innovazione/bandi-e-contributi/](http://www.asarva.org/categoria/risorse-e-innovazione/bandi-e-contributi/)

## BANDO RICERCA E INNOVAZIONE 2014

Favorire i processi di cambiamento delle piccole imprese lombarde avvicinando ai temi dello sviluppo tecnologico e dell'innovazione. E' l'obiettivo del bando della Regione Lombardia che attraverso l'assegnazione di **voucher a fondo perso, nominativi e non trasferibili**, finanzia le seguenti misure di intervento:

- A Adozione e sviluppo di nuove tecnologie digitali – Impresa Smart (anche Start up)**
- B Creazione e sviluppo di nuove tecnologie digitali**
- C MPMI for Expo**
- D Supporto alla partecipazione a programmi della Commissione Europea**
- E Avvio di collaborazione con dottorandi o dottori di ricerca**
- F Sostegno ai processi di brevettazione**

Per tutte le misure le richieste di contributo potranno essere inoltrate, esclusivamente online, dal **16 ottobre 2013** (ore 14.00), **fino ad esaurimento risorse e, comunque, entro e non oltre il 25 marzo 2015** (ore 12.00).

### Per saperne di più:

[www.asarva.org/2014/09/bando-ricerca-e-innovazione-2014/](http://www.asarva.org/2014/09/bando-ricerca-e-innovazione-2014/)

## INIZIATIVA A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA FEMMINILE



La "Sezione Speciale" della Presidenza del Consiglio dei Ministri è uno strumento di politica industriale volto a facilitare l'accesso al credito per le Pmi a prevalente partecipazione femminile, mediante la **concessione di garanzie a tutela del credito**, nei confronti della banca. Pur non erogando un contributo diretto in denaro, rende più facile l'ottenimento di finanziamenti.

Possono accedere le imprese a prevalente partecipazione femminile, con sede

operativa e legale sul territorio nazionale, aperte da meno di tre anni e le **imprese in fase di start up**.

Sono ammissibili

- » operazioni di durata non inferiore ai 36 mesi,
- » anticipo crediti verso la Pubblica Amministrazione,
- » operazioni sul capitale di rischio (mutui per capitalizzazione),
- » operazioni di consolidamento delle passività a breve termine, di qualsiasi durata.

Le imprese femminili possono accedere direttamente alla "Sezione Speciale", tramite richiesta di prenotazione della garanzia del fondo.

### Per saperne di più:

[www.asarva.org/2014/08/iniziativa-a-sostegno-dellimprenditoria-femminile/](http://www.asarva.org/2014/08/iniziativa-a-sostegno-dellimprenditoria-femminile/)

## Impianti termici: dal 15 ottobre la nuova modulistica

La Regione Lombardia ha fissato al **15 ottobre 2014** la data a partire dalla quale si dovrà provvedere alla sostituzione e alla compilazione del **nuovo libretto impianto** e al rilascio del **rapporto di controllo di efficienza energetica su tutti gli impianti termici di climatizzazione invernale ed estiva**. La sostituzione avverrà gradualmente in occasione dei controlli periodici di manutenzione o di interventi straordinari.

**I due distinti modelli il libretto di centrale e di impianto, saranno quindi sostituiti da un unico documento. Il libretto dovrà essere custodito dal responsabile dell'impianto.**

**I dati dovranno essere registrati in formato elettronico nel catasto della Regione Lombardia (Curit).**

Dal 15 ottobre prossimo inoltre **spariscono i rapporti di controllo tecnico G e F** che saranno sostituiti dai **nuovi rapporti** di controllo di efficienza energetica.



**I nuovi rapporti saranno rilasciati** sia per gli impianti termici di climatizzazione invernale di potenza utile nominale maggiore di 10 Kw (caldaie) sia per quelli di climatizzazione estiva di potenza utile nominale maggiore di 12

Kw, con o senza produzione di acqua calda sanitaria.

**Tra gli impianti termici sono inclusi** i termo camini, le stufe e le caldaie a combustibile solido se con potenza termica maggiore a 5 kW, le sottostazioni collegate alle reti di teleriscaldamento, gli impianti cogenerativi, e gli impianti di climatizzazione estiva con potenza termica maggiore di 12 kW. Anche questi dovranno essere sottoposti a controllo e manutenzione, secondo le tempistiche indicate dalla DGR X/1118 del 20 dicembre 2013.

**Per imparare a usare la nuova modulistica abbiamo organizzato questi corsi:**

- » **“Il nuovo libretto di impianto e i rapporti di controllo”** - Gallarate - novembre (date da definire) -
- » **“Impianti interni gas: la nuova procedura per la richiesta di attivazione”** - Varese, novembre (da definire) e Gallarate 6-27 novembre 2014

Per partecipare contatta gli assistenti d'impresa in tutte le nostre sedi.

### CERCO / VENDO / OFFRO >> GLI ANNUNCI

Per i tuoi annunci: fax 0332 256300 - team.comunicazione@asarva.org

#### LAVORO

Cerco pasticciere esperto.  
Per info: 345 63228356

#### ATTIVITÀ

Vendesi attività di acconciatore uomo in Caronno Pertusella. Per info: tel. 346 3076289

#### VEICOLI COMMERCIALI

Vendo Berlingo Citroen Multispace, 1400 benzina, 3 porte anno 1999, già revisionata, in ottimo stato.  
Per info: tel. 335 387113 Pierluigi ore serali

#### IMMOBILI COMMERCIALI

Vendesi immobili in Valcuvia composti da: capannone 800 mq con ampio parcheggio + 200 mq ufficio + abitazione padronale 240 mq. Disponiamo inoltre di macchinari tipo rettifiche, fresatrici, macchinari ed attrezzature varie”.  
Per info: tel. 335 6232349

#### ATTREZZATURA E MATERIALI

Vendo: 1 calandra COMAL mod.ALPHA 160 x 2000 x 5 completa di rulli x tubi - 1 saldatrice a filo mod.CEA 550 - 1 segatrice manuale BIANCO mod.270. Per info: tel. 338/9330380

#### IMPRESA CERCA IMPRESA

**Estetista** con trentennale esperienza e Partita Iva **cerca possibilmente in Saronno parrucchiere/centro estetico** per potersi appoggiare con **affitto di cabina**.  
Per info: tel. 3346994943

### DISPONIBILI NELLE NOSTRE SEDI IL LIBRETTO D'IMPIANTO E RAPPORTI DI CONTROLLO

La nuova modulistica sostituisce quella in uso che dal 15 ottobre non potrà più essere utilizzata. Prenota subito le copie online su:

[www.asarva.org/2014/09/disponibili-libretto-impianto-e-rapporti-di-controllo/](http://www.asarva.org/2014/09/disponibili-libretto-impianto-e-rapporti-di-controllo/)

oppure contatta:

**Rossella Frontoni**

rosa.frontoni@asarva.org  
tel. 0332 256367

# SCADENZE

## OTTOBRE

- 03 CONTABILITÀ E ASSISTENZA FISCALE** - Termine ultimo consegna documentazione relativa al mese di SETTEMBRE
- 10 DIRIGENTI D'AZIENDE COMMERCIALI** - Versamento 3° trimestre contributi fondi Negri, Bessuso e Pastore  
**CONTRIBUTI COLF** - Versamento 3° trimestre - CASSA COLF
- 13 AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE** - Ritiro cedolini
- 16** Invio telematico **VERSAMENTO UNITARIO F24** - delle imposte (lavoro dipendente - ritenute - IVA - contribuenti mensili - imposte sostitutive) e dei contributi, relativi al mese precedente, dovuti all'INPS (contributi previdenziali e assistenziali - contributo dei CO.CO.CO.e Co. Co.co.pro), versamento a FONDO EST, ELBA, CADIPROF, EBIPRO, fondo FASCHIM 3° trimestre  
**FONDO PENSIONE FONTE** - Scadenza versamento contributi 3° trimestre  
**FONDO GOMMA E PLASTICA** - Scadenza versamento mese settembre
- 16 FORNITORI ESPORTATORI ABITUALI** - Termine per l'invio telematico della Comunicazione dei dati contenuti nelle dichiarazioni di intento ricevute.  
**ACCONTO TASI** (ad esclusione dei Comuni per i quali il versamento era previsto entro il 16/6).
- 17 RIDUZIONE ACCISA AUTOTRASPORTO** - Termine ultimo per la presentazione delle domande di rimborso alla Circostrizione Doganale relative al III trimestre 2014
- 20 FONDO INTEGRATIVO COMETA** - Scadenza versamento 3° trimestre  
**CASSA EDILE** - Presentazione denunce contributive aziende edili  
**AGRIFONDO** - Scadenza versamento settembre  
**PREVINDAI** - Versamento contributi dirigenti industriali 3° trimestre
- 22 CONAI** - Dichiarazione mensile/trimestrale dei produttori di imballaggio
- 27 ENPAIA** - Denuncia delle retribuzioni, impiegati agricoli e pagamento contributi
- 27 IVA COMUNITARIA** - Presentazione degli elenchi INTRASTAT mese di settembre per contribuenti con periodicità di invio mensile e 3° trimestre 2014 per contribuenti con periodicità di invio trimestrale  
**MOD 730** - termine presentazione 730 integrativo al Caf
- 31 CASSA EDILE** - Versamento contributi periodo settembre  
**INPS** - Denuncia contributiva telematica operai agricoli trimestre luglio-settembre  
Invio telematico **DENUNCE MENSILI UNIE-MENS** settembre - ditta e lavoratori dipendenti, parasubordinati, associati in partecipazione (esclusi agricoli e colf)  
**AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE** - Termine ultimo consegna fogli ore di OTTOBRE  
**OPERAZIONI CON PAESI BLACK LIST** - presentazione elenchi mese di settembre per i soggetti con periodicità di invio mensile e 3° trimestre 2014 per i soggetti con periodicità di invio trimestrale  
**CAIT** - Consegna allegati G/F mese precedente

# SCADENZE

## NOVEMBRE

- 05 CONTABILITÀ E ASSISTENZA FISCALE** - Termine ultimo consegna documentazione relativa al mese di OTTOBRE
- 13 AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE** - Ritiro cedolini
- 17** Invio telematico **VERSAMENTO UNITARIO F24** - delle imposte (lavoro dipendente - ritenute - IVA - contribuenti mensili - imposte sostitutive) e dei contributi, relativi al mese precedente, dovuti all'INPS (contributi previdenziali e assistenziali - contributo dei CO.CO.CO. e Co.co.pro), versamento a FONDO EST, ELBA, CADIPROF, EBIPRO  
**INAIL** - Versamento 4° rata premio anno 2013/2014
- 17 FONDO GOMMA E PLASTICA** - Scadenza versamento mese ottobre  
**IVS ARTIGIANI e COMMERCIALI** - Versamento contributi in misura fissa (3ª rata anno 2014)  
**FORNITORI ESPORTATORI ABITUALI** - Termine per l'invio telematico della Comunicazione dei dati contenuti nelle dichiarazioni di intento ricevute
- 20 CASSA EDILE** - Presentazione denunce contributive aziende edili  
**AGRIFONDO** - Scadenza versamento ottobre  
**ENASARCO** - Termine per il pagamento dei contributi e denuncia on-line 3° trimestre  
**CONAI** - Dichiarazione mensile dei produttori di imballaggio
- 21 FONDAPPI** - Versamento contributi mesi di settembre e ottobre
- 25 ENPAIA** - Denuncia delle retribuzioni, impiegati agricoli e pagamento contributi  
**IVA COMUNITARIA** - Presentazione degli elenchi INTRASTAT mese di ottobre per contribuenti con periodicità di invio mensile
- 28 FASI** - Versamento contributi sanitari dirigenti industriali 4° trimestre  
**CONTRIBUTO ENTE BILATERALE AZIENDE COMMERCIALI** - Versamento 3° trimestre  
**CASSA EDILE** - Versamento contributi periodo ottobre  
**CAIT** - Consegna D.A.M. mese precedente



# PENSIONE?

CON NOI SAI SEMPRE DOVE ANDARE!

» Sei già pensionato e hai versato ancora contributi dopo la pensione, vieni a verificare se puoi fare domanda di supplemento.

» Non sei ancora pensionato e sei nato tra il 1948 e il 1955, vieni a verificare la tua posizione e il tuo calcolo pensionistico.

Tutto è **GRATUITO** rivolgiti al nostro Patronato.

Tel 0332 256111 - [www.asarva.org](http://www.asarva.org)



# UBI World

## Con le imprese che guardano lontano.



Per il business delle aziende italiane all'estero c'è UBI World.

Con UBI World accompagniamo la vostra impresa in ogni fase del suo processo di internazionalizzazione: consulenza specialistica, servizi dedicati e un'assistenza costante.

Inoltre, grazie a una rete qualificata di uffici di rappresentanza, filiali e banche corrispondenti, vi offriamo un punto di riferimento in tutti i Paesi dove ci sono opportunità di business. Per essere sempre accanto a chi sa guardare lontano.

800.500.200 - [www.ubibanca.com](http://www.ubibanca.com)

**UBI**  **Banca Popolare  
di Bergamo**