http://www.confindustria.vr.it/

Anno 4 - Numero 20 Novembre 2016

MANAGER

VERONA ON LINE

Industria 4.0
Renzi e Calenda presentano il piano a Verona

Etiopia
Una nuova scelta, una grande opportunità

Trend globali
L'instabilità geopolitica rallenta l'economia mondiale

http://www.confindustria.vr.it/

MANAGER
VERONA ON LINE

Anno 4 - Numero 20 Novembre 2016

Storia di Copertina

Industria 4.0 Renzi e Calenda presentano il piano a Verona

Verona Manager Online
è a cura di Confindustria Verona.
Hanno collaborato a questo numero: Arianna Andrioli, Paola Bendinelli, Marta Bortolazzi, Micol Bottacini, Sara Callisto, Sara Lovato, Chiara Fasolo, Sonia Giovannoni, Eugenia Iannello, Liana Laiti, Rita Perini, Francesco Pizzeghella, Davide Vertullo.

Progetto grafico e programmazione di Bravo Communications.

PER CONTATTARE VR MANAGER ON LINE E PER LA PUBBLICITA' SULLA RIVISTA
T. 0458099414 - 419
comunicazione@confindustria.vr.it

3 Editoriale

Storia di copertina

4 **Industria 4.0: un piano per spingere il Paese nella quarta rivoluzione industriale**

Piazza Cittadella

6 **Sezioni merceologiche: cambi al vertice per Trasporti e Logistica e Prodotti e Servizi per le Costruzioni**

7 **CIM & FORM: Learning Week per moltiplicare le competenze.**

Rubriche

9 **Cittadella Flash**

10 **Nuove Associate**

11 **Notizie dalle Aziende**

Aziende

13 **Infogest: in un mondo mai così "cablato" la miglior "connessione" rimane il rapporto umano**

16 **Kidsuniversity Verona: l' Università per bambini e bambine, ragazzi e ragazze**

19 **Leaderform: nuova piattaforma per la stampa digitale dedicata al grande formato**

21 **Pasqua Vigneti e Cantine: la storia di una famiglia e tre generazioni appasionate all'eccellenza**

24 **Riam: 50 anni ad alta quota**

27 **Stulz: il futuro è la fabbrica 4.0**

Europa per le imprese

30 **Etiopia: una nuova scelta, una grande opportunità**

Focus Economia

32 **Trend dell'economia globale: l'instabilità geopolitica rallenta l'economia mondiale**

35 **Focus sull'economia globale: la proroga delle sanzioni UE frena la ripresa dell'export italiano in Russia**

Crescere è la parola d'ordine

Il 2016 è stato un anno caratterizzato da un esordio positivo che si è via via affievolito nel corso dei mesi costringendo Governo e istituzioni economiche a ritoccare al ribasso le stime del PIL.
I dati dell'Ue sulla nostra crescita allo 0,9% nel 2016, la più bassa in Europa sono davvero poco confortanti.
Sul piano dell'avanzamento economico, il Paese ha alle spalle un quindicennio perduto. Molta capacità produttiva è stata distrutta e si è persa molta produttività. Se il sentiero fosse quello imboccato l'appuntamento con i livelli lasciati nel 2007 è rinviato al 2028. La strada è quindi ancora tutta in salita.
Gli equilibri internazionali in continuo mutamento e la Brexit hanno fortemente condizionato la fiducia degli imprenditori e la loro spinta ad investire.

In questo scenario il Governo nella legge di bilancio ha messo sul piatto diversi provvedimenti per recuperare il gap che ancora resiste rispetto ai dati pre crisi. Non è una manovra espansiva ma scongiura gli aumenti IVA che deprimono i consumi e anche le aspettative e che sarebbero scattati l'anno prossimo con un'imposizione aggiuntiva pari a 15,1 miliardi di euro. In aggiunta conferma la riduzione dell'aliquota IRES dal 27,5% al 24% già disposta lo scorso anno. Una scelta che vale 3,7 miliardi l'anno.

Inoltre alcuni provvedimenti contenuti nella legge di stabilità gettano le basi per realizzare un grande piano di sostegno agli investimenti. In particolare, penso all'iperammortamento previsto sugli investimenti che interessano il Piano Nazionale Industria 4.0, ma anche alla proroga e al rifinanziamento della Nuova Sabatini; al potenziamento del credito d'imposta sugli investimenti in ricerca e sviluppo; alla proroga del superammortamento che già nel 2016 ha generato molti effetti importanti sulle scelte di investimento delle imprese.

Crescere è la parola d'ordine. E lo è soprattutto per un Paese come il nostro che nonostante difenda con determinazione il suo settimo posto nella classifica mondiale dei paesi industrializzati e la seconda in Europa, deve ancora esprimere le sue potenzialità di sviluppo partendo dal recupero della produzione pre crisi.

Franco Zanardi
Presidente di Confindustria Verona

Industria 4.0

Un piano per spingere il Paese nella quarta rivoluzione industriale

È stato presentato a Verona dal Ministro Carlo Calenda e dal Premier Matteo Renzi il piano Industria 4.0 che raccoglie le misure che il Governo ha messo a punto per portare l'Italia nella quarta rivoluzione industriale.

"Finalmente il nostro Paese ha una politica industriale che guarda al futuro – ha commentato Giulio Pedrollo Vice Presidente di Confindustria per la politica industriale – Adesso la palla passa alle imprese che devono impegnarsi subito per investire e rispondere così positivamente alle misure messe in campo dal Governo".

"Per cogliere appieno la forza di questo cambio di paradigma» spiega Franco Zanardi, presidente di Confindustria Verona «le imprese devono evolvere i propri sistemi organizzativi interni, quelli di collegamento all'interno della filiera, e quelli con gli utilizzatori finali, in modo da mantenere in funzione un robusto sistema interconnesso. Tutto ciò è semplice da spiegare ma

Il Premier Matteo Renzi e il Vice Presidente Pedrollo

complesso da realizzare, perché vuol dire un profondo cambiamento di mentalità".

Il piano Industria 4.0 prevede in totale 23 miliardi di euro di fondi pubblici e numerosi provvedimenti tra cui superammortamento al 250% per i beni considerati collegati a industria 4.0, credito d'imposta specifico per la ricerca e detrazioni fiscali per le start up innovative.

Guarda la gallery

Le slide

Guarda il video

Daniele Finocchiaro AD GlaxoSmithKline Italia, Andrew Witty CEO GlaxoSmithKline e il Presidente di Confindustria Verona Franco Zanardi

Sezioni merceologiche

Cambio al vertice della sezione Trasporti e Logistica e Prodotti e Servizi per le Costruzioni

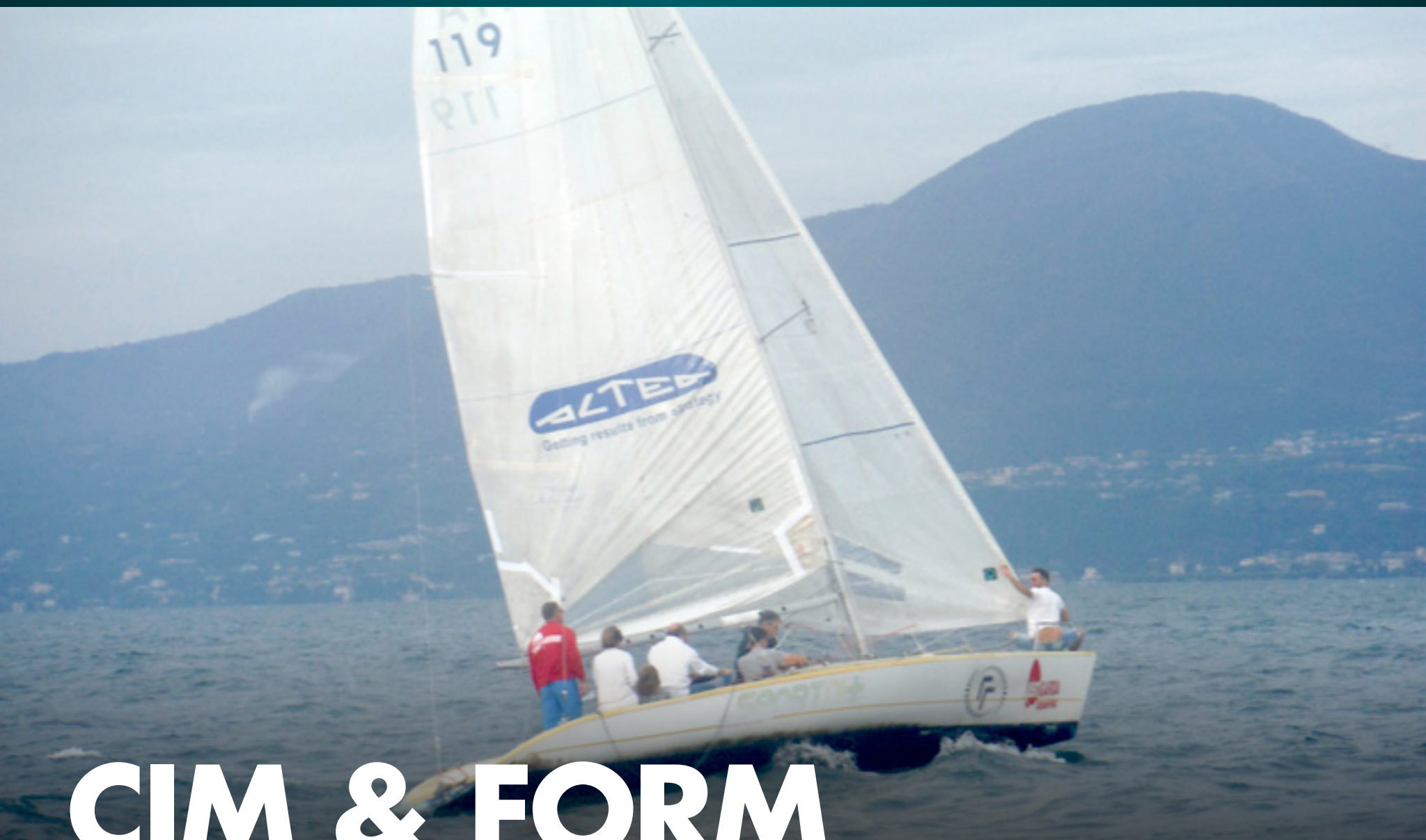
L'Assemblea della sezione trasporti e logistica di Confindustria Verona ha eletto Massimiliano Longo, Responsabile Amministrazione e Finanza dell'azienda Giuriato e Fortuna SpA, presidente per il biennio 2016/2018.

Massimiliano Longo 45 anni, laureato in economia e Commercio succede a Bruno Bommartini, Autotraporti Bommartini Srl, che dopo due mandati non era più rieleggibile. Longo sarà affiancato dalla vice presidente Federica Berzacola, Chinotti Autotrasporti Snc.

Cambio al vertice anche per la sezione prodotti e servizi per le costruzioni. L'assemblea del comparto ha infatti eletto **Cinzia La Rosa**, La Rosa Energy Srl, presidente per il biennio 2016/2018.

Cinzia La Rosa, già presidente della Piccola Industria di Confindustria Veneto, succede a Stefano Casagrande, Casagrande elettrocostruzioni SpA, giunto al termine del secondo biennio di presidenza.

Conferma invece per **Carlo Albertini**, Albertini SpA, alla guida della sezione legno e per **Bruno Spozio**, ISAP Packaging SpA, al vertice della sezione gomma e materie plastiche.



CIM & FORM

Learning Week per moltiplicare le competenze.Un percorso di formazione out-door finanziato Fondo Sociale Europeo

Si è concluso dopo 5 giornate out-door, il percorso esperienziale che ha coinvolto 14 persone fra dirigenti e quadri di aziende di Verona e provincia.

L'attività promossa da CIM & FORM, ente di formazione di Confindustria Verona, ha permesso ad un gruppo di manager di partecipare gratuitamente ad un corso innovativo, di tipo residenziale di 40 ore, finanziato dal Fondo Sociale Europeo e dalla Regione Veneto.

I partecipanti sono stati guidati da una coach professionista accreditata ICF, Monica Dongili, in un'analisi e gestione del cambiamento, con momenti di formazione esperienziale e di **team building** per migliorare la propria leadership in team.

"Progettare e gestire una Learning Week con un gruppo eterogeneo ha offerto una grande opportunità di crescita e sviluppo per tutti i partecipanti ed un privilegio unico per chi ha potuto viverli come coach nella loro diversità e nei loro passi di consapevolezza" ha affermato Monica Dongili, Professional Coach del percorso di formazione.

Il primo modulo di 3 giorni è culminato in una giornata in

barca a vela sul Lago di Garda, mentre le successive 2 giornate hanno portato ad una esperienza di guida sicura in pista nell'autodromo di Milano e si sono concluse con la visita al Museo Alfa Romeo.

"Il corso ha incontrato le mie aspettative, è stato ben organizzato per quanto riguarda location, per la parte teorica con una coach molto preparata che ha fatto leva sulla concretezza, sulle nostre esperienze personali e aziendali, e per le attività in out-door in barca a vela e guida sicura" ha commentato Mauro Speciale, Responsabile Amministrativo, Parco Natura Viva Garda Zoological Park Srl. "La partecipazione mi ha arricchito molto sia sotto il profilo di condivisione delle emozioni che di acquisizione di nuove conoscenze. Le attività nelle quali ci siamo messi alla prova, per me nuove, hanno stimolato delle mie capacità più nascoste. Portare in azienda queste competenze trasversali può permettermi di leggere i processi con un'ottica nuova e più diretta."

Cim & Form ringrazia le aziende partecipanti per aver reso possibile questo percorso: Air Dolomiti Spa - L.A.R.E., Altrimenti Viaggi, Ammann Italy Spa, Parco Natura Viva - Garda Zoological Park Srl, Perfomance In Lighting Spa, Uteco Converting Spa.

> *"Portare in azienda competenze trasversali può permettermi di leggere i processi con un'ottica nuova e più diretta."*
>
> **Mauro Speciale, Parco Natura Viva Garda Zoological Park Srl**

Cittadella Flash

Vicenzi Biscotti ospita l'incontro di Confindustria Veneto Agroalimentare sul tema della riforma Pesenti

Il gruppo di lavoro da sn: Loredano e Chiara Brentegani, Luciano Cielo, Giuseppe De Paoli, Damiano Gottardello, Raffaele Boscaini, Giovanni Taliana, Bruno Veronesi, Marcello Fantini, Giuseppe Vicenzi, Giorgio Agugiaro, Roberto Bechis.

Si è parlato di come sta cambiando il mondo di Confindustria nell'incontro promosso da Raffaele Boscaini, Presidente di Confindustria Veneto Agroalimentare, ospitato in Vicenzi Biscotti, rinomata azienda di San Giovanni Lupatoto specializzata nel settore dolciario. Dopo l'illustrazione delle attività dell'azienda da parte del Presidente Giuseppe Vicenzi a cui è seguita una visita al reparto produttivo, i componenti del gruppo di lavoro hanno analizzato l'aspetto della cosiddetta "Riforma Pesenti" che riforma il sistema confindustriale con la prossima scadenza dei raggruppamenti merceologici. Anche Confindustria Veneto Agroalimentare, quindi, si trasformerà in un gruppo di lavoro, mentre sarà demandata alla Presidenza l'attività di rappresentanza del settore agroalimentare a livello regionale. Dai presenti sono pervenuti diversi plausi al lavoro di questi anni, ma sono anche emerse alcune note difficoltà, riferite soprattutto alle dinamiche politiche. Il Presidente Boscaini ha concluso i lavori ritenendo che il gruppo di lavoro sia un valore aggiunto da tutelare per la sua autorevolezza conquistata in questi anni di lavoro verso la Regione.

www.vicenzi.it

Notizie dalle Aziende

"FabbricaPop" by Gruppo Samo Industries: quando la fabbrica incontra l'arte

Si è conclusa la rassegna di eventi "Porte aperte... all'Arte", ideata ed organizzata dal Gruppo Samo Industries, all'interno dello stabilimento produttivo di Bonavigo a Verona. L'iniziativa, volta alla valorizzazione culturale e alla promozione del territorio, ha registrato un grande successo a livello di interesse e di partecipazione. "Porte aperte... all'Arte" ha visto l'allestimento della prestigiosa mostra Fabbricapop, inaugurata sabato 24 settembre e fruibile fino allo scorso 9 ottobre. La mostra ha ricevuto molti consensi con oltre 2.300 visitatori complessivi che hanno potuto ammirare le opere grafiche di Andy Warhol e i cimeli autografati dall'artista ospitati all'interno dello showroom del Gruppo Samo Industries. Un'esposizione studiata ad hoc, che ha visto il connubio tra la produzione pop del poliedrico artista con le sofisticate proposte di arredo dei brand Samo ed Inda. Oltre alle autorità politiche e alle personalità di spicco intervenute, hanno visitato la mostra più di 400 studenti provenienti dalle scuole medie, dall'istituto superiore di grafica multimediale e l'Università del tempo libero, membri di associazioni e delegazioni straniere a testimonianza del valore dell'iniziativa, che ha voluto essere un tramite tra cultura, territorio e mondo aziendale. Di altrettanto interesse è stata l'attesa conversazione "La bellezza dell'Arte appassiona l'Abitare", curata dallo storico dell'arte Vittorio Sgarbi, che ha appassionato gli oltre 600 partecipanti che hanno assistito al brillante excursus artistico-culturale dal noto critico. "Così come Andy Warhol concepì la sua Factory come un'officina creativa di lavoro collettivo" ha dichiarato Denis Venturato, Presidente del Gruppo "il Gruppo Samo Industries considera le proprie fabbriche come spazi aperti dove il lavoro di ciascun collaboratore è un tassello fondamentale di un processo che dall'idea porta alla realizzazione di soluzioni bagno dal design unico ed innovativo, espressione del vivere contemporaneo".

www.samo.it

Nuove Associate

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona

BEPER SRL

Beper è un'azienda specializzata nella produzione di piccoli elettrodomestici per la cucina, la cura della persona e la pulizia della casa. I prodotti sono orientati all'innovazione e al design.

Vai al Sito

CONSORZIO ORTOFRUTTICOLO DI BELFIORE

Il consorzio ortofrutticolo di Belfiore è una cooperativa nata nel 1957 dalla volontà di un gruppo di frutticoltori di sviluppare e valorizzare le produzioni ortofrutticole locali. La frigoconservazione e commercializzazione comune ha permesso di aumentare la remunerazione dei soci e ha contribuito ad affermare la melicoltura belfiorese fino ai giorni nostri.

Vai al Sito

FRAME HOUSE SRL

Frame House nata dall'esperienza trentennale di Moreno Ferrarese, esperto artigiano del legno, realizza case in legno su misura: abitazioni unifamiliari, edifici multipiano, ampliamenti e sopraelevazioni, tettoie e pensiline, tutto su misura.

Vai al Sito

MWH SPA

MWH è una società multidisciplinare che offre servizi di consulenza e ingegneria nei settori dell'acqua, dell'energia, dell'ambiente e delle infrastrutture, con particolare attenzione alle tematiche dello sviluppo sostenibile e alla riduzione dell'impatto del proprio business sui cambiamenti climatici.

Vai al Sito

NUOVE STRADE SRL

Nuove Strade è un'azienda che si occupa della costruzione e manutenzione di strade, piazzali, della realizzazione di pavimentazioni a basso impatto ambientale, della realizzazione in opere di calcestruzzo estruso. Inoltre si occupa della vendita di conglomerato bituminoso.

Vai al Sito

SERPELLONI SPA

Serpelloni è un'impresa generale di costruzioni fondata nel 1950. I principali campi di attività sono la costruzione di fabbricati residenziali, commerciali e direzionali, costruzioni turistico-alberghiere, interventi di recupero edilizio e restauro, l'edilizia pubblica e l'edilizia industriale.

Vai al Sito

SI.DI.TEK SRL

Si.Di.Tek. è una società internazionale che offre un servizio professionale nel settore del montaggio dei sistemi fotovoltaici di diversi produttori. E' nata nel 2011 con lo scopo di usare l'esperienza acquisita dai tre soci nel campo metalmeccanico da una parte ed in quello delle energia rinnovabile, dall'altra per offrire servizi di installazione degli impianti fotovoltaici a terra.

Vai al Sito

TECHORIZON SRL

L'attività di Techorizon consiste nell'analisi, lo sviluppo, la realizzazione, la vendita e l'assistenza di software, hardware e sistemi informatici di ogni genere. Si occupa inoltre della produzione e commercializzazione di componenti e sistemi per il trattamento dati, attività di hosting, elaborazione dati e datamining.

Vai al Sito

Infogest

In un mondo mai così “cablato” la miglior “connessione” rimane il rapporto umano

Importante azienda veronese presente dagli anni ’90 nel mercato dell’ICT, Infogest fonda la sua attività su due asset fondamentali: servizi di progettualità, gestione ed integrazioni di infrastrutture complesse e service provider. Dal 2011 si è ulteriormente strutturata con due data center a Milano grazie ai quali propone una vasta gamma di servizi in out sourcing. Ci racconta le tappe più importanti, Mario Bergamini Titolare di Infogest.

La nascita di Infogest è la storia di un’occasione che si è trasformata in un progetto di successo. Da dove siete partiti?
Infogest nasce da quello che definirei “un fallimento di successo”, un’intuizione avuta a seguito della brusca scomparsa di un’importante azienda IT nella quale ricoprivo un ruolo apicale. La grande difficoltà in cui si ritrovarono i clienti mi ha portato a raccogliere la sfida di creare un’alternativa credibile e competente.

Impegno, capacità, entusiasmo ed una forte coesione hanno fatto il resto. Ciò che per noi oggi fa la differenza è l’andare oltre la rincorsa delle evoluzioni tecnologiche e di mercato. Il nostro tratto distintivo è la creatività che ci porta a trovare soluzioni “fuori dagli schemi”. Aiutiamo le aziende a lavorare meglio offrendo risposte calate in modo coerente nel contesto aziendale.

> *“Ciò che per noi oggi fa la differenza è l’andare oltre la rincorsa delle evoluzioni tecnologiche e di mercato.”*
>
> **Mario Bergamini**

I risultati arrivano correndo da soli o facendo rete?

E' difficile trovare un imprenditore che non sia d'accordo sull'importanza strategica delle reti d'impresa. Occorre tuttavia prendere atto di come spesso la diffidenza abbia vanificato questo modello collaborativo, superato in alcuni casi grazie alla reciproca stima e complementarietà. **Infogest da tre anni ha dato vita ad una aggregazione collaborativa tra aziende e professionisti operanti nel mondo dell' ICT** i cui singoli ambiti di attività sono tra essi simbiotici e disinnescano così fin da subito, eventuali collisioni di competenze e conflitti di interesse. Ci si propone alle aziende come un "unico macro interlocutore" competente, in grado di offrire servizi e soluzioni laddove spesso le aziende faticano a trovare un fornitore che si faccia carico di un'unica regia nella progettualità prima, e nella realizzazione poi.

Quanto conta in un settore prettamente tecnologico come il vostro la valorizzazione della persona?

Personalmente ritengo sia massima, partiamo dai collaboratori. Siamo spesso portati a pensare a loro in chiave operativa e ci preoccupiamo quindi ad esempio della loro formazione tecnica e del loro costante aggiornamento. **Tuttavia essi non sono solo quelli che erogano i nostri servizi, ma sono soprattutto quelli che li rappresentano**, che li promuovono agli occhi del cliente e succede così che il valore percepito è quello fatto anche dalle sensibilità personali, dal gioco di squadra, dalla capacità di spendersi oltre. Per quanto riguarda i clienti valgono gli stessi principi. Nell'erogare ad esempio un servizio estremamente delicato come l'hosting, nel quale ci si rende garanti nei confronti del cliente della sicurezza dei suoi dati e della continuità operativa della sua azienda, "metterci la faccia" ed essere interlocutori tangibili -non "virtuali"- fa spesso la differenza. Sono convinto che in un mondo mai così "cablato" come ora, la miglior "connessione" rimanga il rapporto umano.

Qual è il tratto distintivo di Infogest? Idee, progetti, iniziative nel breve/lungo termine?

Sono più d'uno ma CREDIBILTÀ credo sia la parola più giusta. Per quanto riguarda **le idee sono molte ma la costante innovazione continuerà ad essere il nostro filo conduttore**. Il mondo dell'information technology è fatto da scenari in costante mutamento che vedono l'incessante delinearsi di nuove

tecnologie, esigenze, tendenze ed a volte mode; un "mondo liquido". La società attuale si sta "datificando" a ritmi elevati e temi come l'Internet of Things o la Business Analytics credo siano 2 filoni pervasivi dei quali ora siamo in grado di intravvedere solo una minima parte delle potenzialità; sono temi ai quali stiamo dando molta attenzione.

www.infogestsrl.it

Mario Bergamini

Kidsuniversity Verona

L'università per bambini e bambine, ragazzi e ragazze

Non è mai troppo presto per entrare all'università. Lo sanno bene gli oltre 3000 bambini e bambine, ragazzi e ragazze tra gli 8 e i 13 anni che dal 15 al 25 settembre hanno partecipato a Kidsuniversity Verona. Laboratori, lezioni e dimostrazioni ma anche spettacoli, incontri, proiezioni cinematografiche e una mostra hanno ritmato le giornate degli universitari in erba, coinvolgendo anche gli adulti con appuntamenti dedicati a insegnanti e genitori.

Il progetto nasce su intuizione dell'Università di Verona e si sviluppa grazie al supporto di Pleiadi a partire da un format già sperimentato nei Paesi anglosassoni che Verona ha personalizzato interpretandolo in maniera originale. Data la qualità del progetto, Kidsuniversity Verona è stata inserita nel network europeo Eucunet, la rete delle "Children's Universities" nate con l'obiettivo di far appassionare bambini e adulti al mondo della conoscenza, diffondere la curiosità e il pensiero critico e mettere l'istruzione e l'educazione al centro della loro attenzione.

L'obiettivo ha voluto essere quello di sottolineare l'importanza dell'istruzione e dell'educazione nel percorso di formazione di bambini e ragazzi e favorisce l'interazione tra il mondo universitario e quello culturale, sociale ed economico.

La manifestazione è stata inaugurata dalla presentazione della mostra a cura di Grafiche AZ "La magia dei colori", che dal 15 al 21 ottobre ha colorato gli spazi della Biblioteca Frinzi di via San Francesco.

A seguire si è aperto un ricco calendario di appuntamenti: dalle sinergie con Tocatì, Festival dei giochi in strada, ai 59 Kidslab scuole i laboratori destinati alle scolaresche, o ancora ai Kidslab per tutti ospitati nelle sedi di associazioni, enti, musei, aziende e realtà del territorio

che hanno sposato il progetto. Nel cuore di Verona, in Piazza Bra di fronte all'Arena, è stato allestito il Kids Space, uno spazio che ha ospitato incontri per stimolare la conoscenza, la sperimentazione e la creatività.
Tra le novità dell'edizione 2016 anche la proposta dei Teacherslab, laboratori per insegnanti, su temi utili all'aggiornamento professionale con docenti di ateneo e personalità legate al mondo della scuola e i Kidslab partner, laboratori realizzati con i sostenitori dell'iniziativa.
Ricco anche il calendario degli appuntamenti culturali, dal dialogo con Rossana Campo, vincitrice dell'ultima edizione del Premio Strega Giovani, all'incontro con Matteo Bussola autore di "Notti in bianco, baci a colazione", o ancora ai diversi spettacoli teatrali.
A conclusione della manifestazione, nell'aula magna del Polo Zanotto dove si laureano gli universitari, sono saliti sul palco i piccoli dottori di Kidsuniversity. I piccoli partecipanti hanno ricevuto dalle mani del rettore Nicola Sartor, l'attestato che li nomina "Doctor Kids", con l'augurio di un brillante futuro.
Il progetto ha avuto il patrocinio del Comune di Verona, Assessorato all'Istruzione e alle Politiche giovanili, Miur - Ufficio scolastico di Verona, del Tocatì, Festival dei giochi in strada e di Confindustria Verona ed è realizzato grazie al prezioso sostegno del main sponsor Vivigas. Per la seconda edizione, Kidsuniversity Verona vanta la collaborazione e il prezioso sostegno di Fondazione San Zeno, Grafiche AZ e il contributo di Gardaland Sealife. Infine Bauli e Panificio Zorzi hanno partecipato come sponsor tecnici.

www.kidsuniversityverona.it

I bambini ricevono l'attestato di Doctor Kids dal rettore Nicola Sartor

“LA MAGIA DEI COLORI”. I LIBRI NELL’EVOLUZIONE DELL’EDITORIA PER BAMBINI IN ITALIA E IN EUROPA NARRATI DALLE GRAFICHE AZ, BIBLIOTECA CENTRALE A. FRINZI

Con questa mostra abbiamo voluto aprire le porte dei nostri archivi per esporre le opere originali di importanti artisti, far conoscere editori internazionali, in una parola dare visibilità a questa nobile arte.” Commenta così l’avventura della mostra di libri illustrati per bambini, allestita per KidsUniversity negli spazi della Biblioteca Frinzi e conclusasi lo scorso 21 ottobre, Leonardo Aldegheri, Grafiche AZ, azienda veronese specializzata dal 1971 nella stampa editoriale, con tecnologia offset, di libri per bambini e ragazzi che opera per l’editoria nazionale ed internazionale.

L’inaugurazione della mostra alla presenza delle autorità

Leaderform

Nuova piattaforma per la stampa digitale dedicata al grande formato

Leaderform, leader nel direct marketing e nel commercial printing è entrata a far parte nel settore del grande formato con il **lancio del nuovo brand Extremeprinting.it**, innovativo servizio di stampa digitale dedicato al grande formato. La nuova piattaforma, online dallo scorso 30 giugno, verrà successivamente ampliata nella gamma di prodotti disponibili.

"In un momento in cui era indispensabile accrescere il mercato di riferimento -spiega Federico Cozza, CEO di Extremeprinting- e con la consapevolezza di un possibile progressivo futuro calo del segmento di mercato della business communications, **abbiamo puntato su un modello di web-to-print**. Lo abbiamo fatto partendo dal grande formato che andrà a completare il servizio che già offriamo. L'intento, nel lungo termine, è quello di conquistarci la nostra fetta on line in Italia e in Europa".

Testimonial d'eccezione dell'inaugurazione il calciatore Luca Toni, che ha autografato 50 icone tridimensionali riportanti la propria effigie stampate sulla Jeti Tauro di Leaderform e messe in vendita all' Hellas Store di Racines. Il ricavato sarà devoluto alla Cooperativa Sociale Onlus "Vale un Sogno".

www.leaderform.com

Federico Cozza e Luca Toni

Pasqua Vigneti e Cantine

La storia di una famiglia e tre generazioni appassionate all'eccellenza

Quasi 100 anni di storia, fatturato in crescita che nel 2015 si è chiuso a 41 milioni di euro e un'apertura internazionale che vede il consolidamento in oltre 50 mercati in tutto il mondo. Inizia con queste premesse la nostra chiacchierata con Umberto Pasqua, presidente di Pasqua Vigneti e Cantine e il figlio Riccardo, AD dell'azienda.

Si può definire un'impresa familiare di successo. Come siete arrivati a questi traguardi?

Umberto: La nostra storia inizia a Verona dalla passione di mio padre e dei suoi fratelli per la Valpolicella e che si innamorarono di Verona e della sua provincia, ne compresero le potenzialità del terroir in tempi non sospetti. Di lì perciò il passo fu breve e nel 1925 fondarono un'azienda dedicata alla produzione di vini veneti. I miei fratelli ed io, la seconda generazione, che entrò in azienda negli anni Sessanta e Settanta, ebbe poi un'intuizione rivoluzionaria, ovvero che il vino non rimanesse solamente un complemento del pasto ma che potesse diventare qualche cosa di più, un'esperienza. Decidemmo quindi di investire nell'innovazione, ripiantammo i vecchi vigneti con tecnologie moderne per puntare sulla qualità del prodotto.

Oggi in azienda convivono la seconda e la terza generazione di imprenditori. Come è cambiato l'assetto dell'azienda? Quali sono le nuove strategie?

Riccardo: la nostra generazione ha dato un forte contributo in termini di know how, attraverso la capitalizzazione di esperienze professionali importanti anche al di fuori di questo settore. E abbiamo capito che per rimanere sul

Riccardo, Umberto e Alessandro Pasqua

mercato e per crescere era necessario andare all'estero, e lo abbiamo fatto. Negli Stati Uniti abbiamo aperto nel 2010 una nostra azienda di importazione in loco, la Pasqua Usa Llc, società controllata al 100% dall'head quarter che si occupa di import e distribuzione. E' stata una scelta strategica fondamentale che ci ha permesso di avere un rapporto diretto con i nostri clienti, investendo molto nel marketing. Il mercato americano oggi risponde con un +50% sulle vendite. La nostra quota export tocca il 90% della produzione con 58 Paesi raggiunti nel mondo.

Quanto è complesso agganciare mercati molto diversi? Quali sono i Paesi di riferimento e quali altri invece quelli che vi piacerebbe raggiungere?

Riccardo: I consumatori di vino nel mondo sono chiaramente molto diversi, cambia il gusto, il target, l'occasione di consumo. Quello che fa la differenza per agganciare un mercato è il know how che si acquisisce, il team e i manager che curano le relazioni con i distributori. Bisogna essere vicini al mercato finale in modo da riuscire a cogliere le esigenze e le sfumature dei consumatori.

E per l'Italia che cosa prevedete?

Riccardo: Il nostro Paese è la culla della tradizione e dell'eccellenza vitivinicola nel mondo. Seguiamo da sempre con molta attenzione il segmento della grande distribuzione in Italia per consolidare il nostro posizionamento sul mercato nazionale.

Quali sono le previsioni di chiusura per questo 2016? C'è qualche nuovo progetto all'orizzonte?

Umberto: Il bilancio 2015 si era chiuso con un fatturato di 41 milioni di euro, in crescita del 20% rispetto all'anno precedente. Il 2016 conferma questo trend positivo, come anticipano i dati delle vendite relativi ai primi otto mesi dell'anno che segnano un +17% e la vendemmia lascia presagire ad un'annata di grande qualità. La nostra crescita, nei primi otto mesi dell'anno, si concentra soprattutto sui Paesi anglosassoni, Stati Uniti e UK in primis, ma anche Asia e Germania nel Vecchio Continente. Il sogno, nemmeno troppo irraggiungibile finalmente, è ora la Cina.

E prosegue Riccardo: "I risultati positivi in termini di bilancio rappresentano anche la nostra cartina di tornasole per nuovi progetti ai quali ci siamo molto

appassionati. In particolare una sinergia con un'altra famiglia di imprenditori veronesi, la famiglia Dal Colle, con la forte propensione all'eccellenza, ha fatto nascere il progetto "Mai Dire Mai". Un vino in cui si incontrano tutto il nostro know how e le caratteristiche eccezionali del terroir conferito dalla famiglia Dal Colle. Un progetto ambizioso che ci proietta verso ottimi risultati. Come si dice? Nella vita… Mai dire mai.

www.pasqua.it

"La nostra quota export tocca il 90% della produzione con 58 paesi raggiunti nel mondo."

Riccardo Pasqua

Riam

50 anni ad alta quota

"Elèvati al futuro – Elevàti al futuro". In questo brevissimo titolo, in cui nel gioco degli accenti sta la direzione dell'azienda verso il domani, si riassume l'intenso programma della due giorni che Riam Ascensori ha organizzato, lo scorso 13 e 14 settembre, presso il Palazzo della Gran Guardia di Verona in occasione del proprio cinquantesimo anniversario di attività.

Un traguardo raggiunto grazie all'intraprendenza dei due fratelli Giovanni e Alessandro Recchia che iniziarono a Udine la loro attività di installazione ascensori e successivamente assistenza e manutenzione. Nel 1970, grazie all'espansione del settore edilizio, l'azienda si trasferisce a Jesolo, città in cui tutt'ora ha una delle sedi operative e con l'espandersi dell'attività, nel 1979, Riam apre un'ulteriore sede operativa a Verona. Nel 1992, trasferisce il quartier generale nella sede attuale investendo in una struttura più ampia.

Oggi l'Azienda è composta da 60 dipendenti, conta 3000 installazioni nuove e oltre 4000 impianti affidati in manutenzione con un fatturato 2015 di oltre 6 milioni di euro.

I fratelli Recchia e il presidente Franco Zanardi

Nelle due giornate dedicate all'anniversario del 50° sono stati previsti momenti di formazione, di valorizzazione di nuovi talenti creativi, confronto con eccellenze professionali del territorio alla scoperta della bellezza dell'esperienza.
Alla formazione è stata dedicata la giornata riservata ai propri dipendenti ed i loro famigliari. Ha rappresentato la conclusione di un percorso che ha preceduto l'anniversario in cui i collaboratori di Riam hanno ridefinito il DNA aziendale quale valore-collante necessario al sostegno dei cambiamenti generazionali.
Proprio di generazioni future Riam si è occupata nell'ultimo periodo. Un'esperienza che ha voluto raccontare nel secondo giorno al Palazzo della Gran Guardia. "Fra paesaggio e memoria. Il recupero delle architetture storiche italiane" è il titolo del convegno proposto realizzato in collaborazione con l'Ordine degli Architetti e Paesaggisti della Provincia di Verona. Il tema trattato è stato quello, attualissimo, della riqualificazione. I relatori presenti, di fama internazionale, gli architetti Patrick Luth, Pierluigi Cervellati e l'ingegnere Alessandro Cecchini hanno potuto raccontare la loro filosofia progettuale di fronte ad una folta platea di progettisti under 35. Il convegno ha rappresentato l'approfondimento di un concorso promosso dalla Young Architects Competitions (società promotrice di concorsi di progettazione ed architettura), in partnership con Riam ed altre realtà nazionali, a cui hanno partecipato 4000 progettisti provenienti da 200 paesi che hanno presentato progetti di recupero dell'isola di Poveglia nella Laguna di Venezia, 5 dei quali sono stati selezionati quali vincitori. Sull'onda del tema della bellezza l'evento Riam si è concluso con il talk show "La bellezza dei 50 anni. Come l'esperienza ci rende belli" condotto dal dottor Sebastiano Zanolli a cui hanno portato il loro contributo il Cavaliere del Lavoro Pilade Riello, il regista ed attore Roberto Puliero, Giampaolo Trevisi Direttore della Scuola Allievi di Polizia di Peschiera del Garda, la professoressa

Marta Ugolini dell'Università di Verona, il Maestro Milo Manara, Stefano Pedron di Mediolanum e Federica Collato della start up Reverse. Personaggi storici e giovani imprenditori, protagonisti del territorio veronese, che hanno raccontato cinquant'anni di storia evidenziando le esperienze di chi ha contribuito a far conoscere il proprio territorio attraverso la propria professionalità. Non a caso nei due giorni Riam, ogni evento è stato introdotto dall'intervista dedicata all'architetto Libero Cecchini, firma storica tra gli architetti veronesi, che ha lasciato la propria impronta nelle strutture storiche della città di Verona.

Tanta bellezza, ha avuto maggior significato con un gesto di solidarietà di cui Riam si è resa protagonista, donando un libro di novelle aventi per soggetto "un ascensore speciale", dal titolo RIAMiamoci, realizzate e donate all'Azienda dal Direttore Trevisi, ad Abeo Verona e Mantova per portare nei reparti pediatrici ed in particolar modo agli adulti che assistono i piccoli in difficoltà, un momento di leggerezza e di attenzione.

www.riam.it

La famiglia Recchia

Stulz

Il futuro è la fabbrica 4.0

Un fatturato di 50 milioni di euro più che raddoppiato negli ultimi 10 anni e 236 dipendenti, sono questi i numeri di Stulz azienda multinazionale produttrice di impianti industriali di condizionamento.

Una realtà in continua crescita che ha da poco inaugurato un nuovo stabilimento sorto accanto alla sede storica di Valeggio sul Mincio che copre una superficie di circa 9000 metri quadrati, suddivisi tra magazzino (2500 mq), uffici (2000 mq) e 4500 mq per nuove linee di produzione.

Signor Perotti, oggi tutti conosciamo la Stulz ma l'azienda ha una storia più lunga rispetto all'acquisizione da parte del gruppo tedesco.

L'azienda è nata nel 1989 come Cosmotec S.p.A. a Peschiera del Garda, una piccola realtà nel campo del condizionamento industriale. In brevissimo tempo abbiamo iniziato a produrre e distribuire prodotti non solo sul territorio italiano ma anche all'estero. Già nel 1994 abbiamo ampliato la gamma dei nostri prodotti, iniziando a sviluppare non solo condizionatori ma anche refrigeratori di liquido. Questo mercato vantava numerosi competitor e il nostro punto di forza, per riuscire ad affermarci, è stato di lavorare in stretta cooperazione con i nostri clienti per creare soluzioni personalizzate che soddisfacessero le richieste più diverse. Da sempre la nostra forza è essere flessibili ed efficienti. Nel 2000 siamo entrati a far parte del gruppo Stulz; questo ci ha permesso di ampliare la nostra presenza sul mercato e di approcciare anche il settore del condizionamento per telecomunicazioni e data centre.

Paolo Perotti

Recentemente avete inaugurato un nuovo stabilimento quali sono le caratteristiche e la destinazione di questo importante investimento?

Negli ultimi anni abbiamo avuto una buona crescita, abbiamo ampliato la gamma dei refrigeratori e fatto importanti investimenti nella ricerca di nuove soluzioni e tecnologie, siamo cresciuti anche come numero di dipendenti. Tutto questo ha naturalmente portato alla necessità di avere più spazio e una struttura in grado di sostenere la crescita di capacità produttiva. In particolare la nuova struttura ci permetterà di ampliare la gamma dei refrigeratori di liquido, arrivando a produrre macchine più grandi, più potenti e altamente tecnologiche.

Se doveste descrivere la vostra azienda quali sono le caratteristiche principali che la distinguono dai competitor e che potrebbero essere la chiave del vostro successo?

Come azienda siamo in grado di offrire ai nostri clienti risposte rapide e personalizzate, che vadano a soddisfare pienamente le più diverse necessità di condizionamento e refrigerazione. Questo è il nostro tratto distintivo, quello che ci ha permesso di affermarci in un mercato altamente competitivo come quello in cui operiamo.

Quali sono le prospettive del vostro comparto? I cambiamenti in atto?

L' esigenza da parte delle aziende di investire sui propri apparati e beni strumentali per renderli più efficienti, economici nella gestione ed ecocompatibili daranno vigore ed opportunità di crescita ad un mercato rimasto stagnante per molti anni. Le principali economia mondiali manterranno anche nei prossimi anni dei buoni trend di crescita con ricadute importanti negli investimenti di beni strumentali e nei sistemi di automazione industriale. Esigenza di accelerare i flussi produttivi e i tempi di risposta al mercato, il monitoraggio continuo dei processi per ottimizzarne consumi ed efficienza richiedono una completa integrazione ed interconnessione tra tutti gli apparati e dispositivi introducendo una quarta rivoluzione industriale conosciuta come Fabbrica 4.0

Cosa riserva il futuro di Stulz?

Le normative europee, quali Eco design, che entreranno in vigore nel 2018, rappresentano un'importante ed ambiziosa sfida e ci vede profondamente coinvolti nel

progettare e realizzare una generazione di prodotti in linea con i futuri requisiti di efficienza e pienamente integrabili con la fabbrica 4.0
Ci aspettiamo di migliorare costantemente i nostri prodotti e la nostra capacità di soddisfare i clienti, per diventare il punto di riferimento per il condizionamento professionale.

www.stulz.it

L'azienda in numeri:

236 Dipendenti

50 milioni Fatturato

Etiopia

Una nuova *scelta*, una grande opportunità

L'interesse nei confronti dell'Africa da parte delle aziende italiane, in particolare con riferimento ai Paesi della fascia sub-sahariana, sta crescendo in misura costante e ha ormai raggiunto livelli considerevoli. Accanto al Sudafrica, la cui economia ha conosciuto ritmi di crescita significativi, vi sono Paesi nei quali le prospettive di sviluppo, sia di breve che di lungo periodo, sono molto promettenti. Tra questi, ci sono ad esempio Nigeria, Ghana, Mozambico, Angola e Etiopia.

L'Africa rappresenta per le aziende italiane una "nuova frontiera", in grado di fornire sbocchi commerciali per i prodotti e i servizi italiani in molteplici settori, come: edilizia e arredo, meccanica e macchinari, agroalimentare, energie rinnovabili e nuove tecnologie.

Di questo dinamismo e nuovo potenziale commerciale si è occupato il workshop "Focus Africa Sub-sahariana: opportunità in Etiopia" organizzato all'interno di Marmomacc lo scorso 28 settembre 2016 da Veronafiere, AICE (Associazione Italiana Commercio Estero) e lo studio legale Bonelli Erede in collaborazione con Confindustria Verona, SACE, Agenzia ICE di Addis Abeba e Unido.

All'incontro erano presenti una platea di aziende e rappresentanti di istituzioni, organizzazioni e studi legali.

In particolare, Simona Autori, direttrice ICE di Addis Abeba, ha illustrato le potenzialità del Paese mettendo in evidenza alcuni dati particolarmente significativi che fanno di questo Paese il partner ideale nell'area: **la crescita del Pil continua e stabile** (oltre il 10% in media dal 2004), **l'apertura agli investimenti internazionali, il basso costo del lavoro, un mercato che conta quasi 90 milioni di persone giovani, la disponibilità di fonti energetiche nazionali** (in particolare idroelettriche). Il nostro Paese esporta in particolare **macchinari e tecnologie**. Le importazioni si concentrano invece nel **settore agricolo** (caffè, semi oleaginosi e altri prodotti di colture permanenti) e nelle **produzioni conciarie e tessili**.

Ad arricchire la discussione anche la testimonianza di alcune aziende già attive su questo mercato che hanno deciso di coglierne le opportunità di crescita. Il Gruppo Calzedonia sta infatti iniziando a costruire a Macallè uno stabilimento per la produzione di maglieria per un investimento complessivo da 12 milioni di euro e che darà lavoro a circa 900 addetti locali. A parlare è l'ad Marco Carletto che racconta così l'inizio di questa scommessa: "Avevamo intenzione di diversificare, posizionarci in un contesto geografico interessante, un mercato potenziale e di ridurre i rischi di concentrare la nostra produzione in singole regioni cercando di cogliere allo stesso tempo i vantaggi offerti dall'Etiopia". Accanto agli aspetti positivi, Carletto non manca di evidenziare anche le principali criticità ancora presenti come l'assenza di un network industriale sviluppato, la carenza di manodopera specializzata, le difficoltà per le operazioni di import ed export, in particolare nel porto di Gibuti e l'operatività delle banche che risulta al momento ancora limitata.

Nonostante i problemi, ha concluso l'amministratore delegato Carletto, si sta assistendo a grandi trasformazioni in ambiti che saranno fondamentali per lo sviluppo delle attività delle aziende italiane.

L'attenzione dell'approfondimento sul Paese dell'Africa orientale all'interno di Marmomacc è legata al fatto che proprio l'Etiopia sia stata scelta da Veronafiere per due iniziative promosse tra le aziende associate in collaborazione con Confindustria Verona: Agrifex, settore agrifood tenutasi lo scorso maggio (prossima edizione 11-15 maggio 2017) e Building East Africa tenutasi lo scorso agosto (che sarà replicata il 6-8 settembre 2017).

La collaborazione di Confindustria Verona con Veronafiere continua nella direzione del sostegno dell'internazionalizzazione delle proprie aziende associate creando importanti occasioni di interazione, confronto e crescita su nuovi mercati.

Trend economici

L'instabilità geopolitica rallenta l'economia mondiale

Il **commercio mondiale** è calato nella prima metà del 2016 e ha mostrato segnali di debole risalita nei mesi estivi. Il **PIL globale**, vicino al 2,0% ha ormai sfiorato la soglia considerata di sostanziale stagnazione. Questa debolezza costituisce un "new normal", evidenziato da tempo dal CSC, riconducibile a una serie di fattori connessi tra loro e in gran parte strutturali: normalizzazione della crescita cinese e degli altri emergenti, investimenti fiacchi, stop all'espansione delle catene globali del valore, minore dinamica della produttività, rallentamento demografico.

A ciò si sono aggiunti nell'anno in corso ulteriori venti contrari, che hanno penalizzato, in modo particolare, gli investimenti (beni fortemente trade intensive). Infatti, le basse quotazioni del petrolio e delle altre commodity hanno frenato le importazioni delle economie emergenti, incentrate sui beni manifatturieri, e gli investimenti mondiali nel settore dell'energia. Mentre l'elevata incertezza politica, generata sia dal voto a favore della Brexit, che apre un lungo negoziato tra UE e UK, sia dalle elezioni presidenziali negli Stati Uniti, spinge molte imprese a posporre i piani di investimento.

Lo scenario per la seconda metà dell'anno è debolmente positivo. Le condizioni delle economie emergenti esportatrici di commodity, in particolare Russia e Brasile, sono in via di miglioramento grazie al più favorevole andamento dei loro prezzi. La crescita degli Stati Uniti ha ripreso vigore, seppure a un ritmo potenziale moderato, e potrà essere sostenuta dal venir meno dell'incertezza politica, nel caso più probabile di un esito elettorale a favore della continuità. Tale incertezza resterà alta, invece, in Europa, dove sono tutt'ora indefiniti tempi e modi di uscita del Regno Unito dall'Unione europea e si avvicinano cruciali le consultazioni popolari, tra le quali spiccano: il referendum costituzionale in Italia quest'anno e le tornate elettorali in Francia e Germania nel prossimo.

Italia più debole del previsto.

In questo contesto di accresciuta turbolenza globale **l'economia italiana** presenta una debolezza superiore all'atteso. Un andamento incerto e inferiore a quello delle principali economie europee, dovuto al calo degli investimenti e al rallentamento della spesa delle famiglie, mentre positivo è stato il contributo dell'interscambio con l'estero.

La **produzione industriale** salita nel primo trimestre 2016 (+0,4%), ha registrato un nuovo calo nel secondo (-0,4%). In luglio, secondo il CSC, si è avuto un incremento dello 0,6% (da -0,5% in giugno) che ha portato la variazione acquisita per il terzo trimestre a +0,1%. In altri termini, il profilo è piatto sui valori di fine 2015. Per il prossimo biennio, il CSC stima una variazione del **PIL** italiano di +0,7% quest'anno e di +0,5% nel 2017. Un aggiustamento al ribasso rispetto alle stime di giugno, dovuto all'azzeramento dei valori nel secondo trimestre.

Nello scenario CSC la **domanda interna** farà da traino alla crescita nel biennio di previsione, contribuendo quest'anno per l'1,0% e il prossimo per lo 0,5%; il contributo della **domanda estera**, invece, sarà negativo di 2 decimi nel 2016 e nullo nel 2017. Secondo il CSC la spesa delle famiglie aumenterà dell'1,2% nel 2016 e dello 0,7% nel 2017 sostenuta dall'incremento del reddito disponibile (+2,3% in termini reali nel 2016 e +0,8% nel 2017). Il CSC prevede che gli **investimenti**, che sono la componente più ciclica della domanda interna, quest'anno aumentino dell'1,8%, in accelerazione dal +0,8% nel 2015, e nel 2017 dell'1,3%.

A fronte del rallentamento del PIL, il CSC prevede che la ripresa dell'**occupazione** perda slancio nel secondo

Le previsioni del CSC per L'Italia
(Variazioni%)

	2014	2015	2016	2017
Prodotto interno lordo	*-0,3*	0,8	0,7	0,5
Consumi delle famiglie residenti	*0,6*	0,9	1,2	0,7
Investimenti fissi lordi	*-3,4*	0,8	1,8	1,3
in macchinari e mezzi di tra-	*-1,7*	2,1	2,9	2,0
sporto	*-5,0*	-0,5	0,7	0,6
in costruzioni	*3,1*	4,3	1,4	2,5
Esportazioni di beni e servizi	*3,2*	6,0	2,4	2,9
Importazioni di beni e servizi	*3,0*	3,2	3,5	3,3
Saldo commerciale[1]	*0,3*	0,8	1,0	0,5
Occupazione totale (ULA)	*12,7*	11,9	11,5	11,2
Tasso di disoccupazione[2]	*0,2*	0,1	0,0	0,6
Prezzi al consumo	*0,2*	0,6	0,8	0,7
Retribuzioni totale economia[3]	*1,6*	1,6	1,5	1,6
Saldo primario della PA[4]	*3,0*	2,6	2,5	2,3
Indebitamento della PA[4]	*132,5*	132,6	133,3	134,0
Debito della PA[4]				

[1]Fob-fob, valori in percentuale del PIL; [2]valori percentuali; [3]per ULA; [4]valori in percentuali del PIL.
Fonte: elaborazione e stime CSC su dati ISTAT e Banca d'Italia.

semestre. Nell'ipotesi che gli occupati rimangano sui livelli a oggi registrati, la variazione in media d'anno risulterebbe pari a +1,2%. Aggiungendovi il +0,5% atteso nel 2017, il biennio si chiuderà con 230mila occupati in meno rispetto al picco della primavera 2008 (-1,0%), ma con 770mila in più rispetto al minimo dell'estate 2013. Proprio il vuoto occupazionale scavato dalla crisi è una delle cause del drammatico aumento della fragilità sociale ed economica nel Paese, testimoniata dal numero crescente di poveri.

Fonte: CSC, Scenari Economici, n.27 - Settembre 2016.

Focus sull'economia globale

La proroga delle sanzioni UE frena la ripresa dell'export italiano in Russia

Le **sanzioni della UE**, rinnovate lo scorso settembre (al 15 marzo 2017), fanno perdurare il clima di incertezza iniziato con la crisi in Crimea nel 2014. Resta alto il rischio che la ripresa dell'export italiano risulti compromessa dalle ritorsioni commerciali imposte da Mosca sul settore agroalimentare. Ad essere a rischio è l'esistenza stessa dell'agroalimentare italiano in Russia. Il blocco di questo comparto ha, infatti, dato inizio ad un rapido effetto di sostituzione del Made in Italy con beni simili provenienti da altri paesi (per esempio dalla Turchia) o fatti direttamente da produttori domestici.

Le misure restrittive mettono anche a repentaglio gli sforzi di molti altri comparti italiani, che negli anni hanno investito molto riuscendo a ritagliarsi importanti quote di mercato e garantendo all'Italia il quarto posto tra i partner esportatori presenti nella Federazione russa.

L'economia russa risente della persistente **debolezza del petrolio**, che ha registrato un calo del 51,4% tra il 2013 e il 2015 passando da 108,9 a 52,9 dollari al barile. La domanda di beni importati dall'Italia, che segue inesorabilmente la dinamica del prezzo del greggio, si è contratta del 33,9%. A partire dal secondo trimestre 2016 si osserva una ripartenza di entrambi rispetto al trimestre precedente (+37,2% il petrolio e +17,1% l'export italiano), ma le prospettive di ripresa e definitiva uscita dalla recessione restano incerte per le non risolte tensioni in Crimea e il conseguente rinnovo delle sanzioni economiche della UE.

Per l'Italia, alla contrazione dell'export in valore non si è accompagnata una riduzione della quota di mercato, che è lievemente cresciuta passando dal 4,5% del 2013 al 4,7% del 2015. La tenuta si è mostrata migliore di quella della Germania, che, a fronte di un calo dell'export verso la Russia del 49,1% (da 48,7 a 24,8 miliardi di dollari), ha sperimentato anche una piccola riduzione della quota di mercato dal 15,2% al 14,7%. La congiuntura sfavorevole s'innesta su un cambiamento strutturale della **domanda di import russa** che sta gradualmente spostando il suo baricentro a Est. Tra il 2007 e il 2015 le quote di mercato italiana

e tedesca si sono ridotte sostanzialmente (quella italiana di 2,1 punti percentuali e quella tedesca di 5,6 punti) in favore di alcuni paesi dell'Europa orientale (Bielorussia, Polonia e Repubblica Ceca), ma soprattutto della Cina, che è diventata il primo esportatore in Russia superando la Germania e allargando la sua quota di mercato di 5,8 punti percentuali, passando dal 14,9% al 20,7%. Ben peggiore è stato il trend seguito dai settori investiti dalle ritorsioni russe alle sanzioni imposte dalla UE. **Tra il 2013 e il 2015 l'import agroalimentare dall'Italia ha subito un crollo verticale del 95% passando da 228,3 a 11,6 milioni di dollari**.

Se da una parte l'effetto netto delle sanzioni è stato attenuato dalla debolezza del mercato petrolifero, il totale azzeramento delle quote italiane per alcuni comparti (tra i più colpiti risultano salumi e carni fresche, formaggi e latticini, il settore frutticolo) del settore affievolisce le prospettive di ripresa.

Per il 2017, in caso di prezzi contenuti del petrolio, il CSC stima che a causa delle sanzioni si rischia di compromettere un mercato da 130 milioni di euro. Se le sanzioni dovessero prolungarsi oltre, e in uno scenario in cui i prezzi del petrolio tornino al livello di 100 dollari al barile, la perdita si attesterebbe a 230 milioni di dollari all'anno. Il raffreddamento dei rapporti tra Occidente e Russia rischia di arrecare danni che vanno ben oltre il forte ridimensionamento del settore agroalimentare.

Le sanzioni finanziarie imposte dalla UE pesano infatti sulla liquidità di molti retailer russi, limitandone fortemente la capacità di commerciare beni importati di tutti i comparti. Inoltre, il prolungarsi delle sanzioni contribuisce a rafforzare lo spirito nazionalistico russo e tutti i settori chiaramente identificabili come Made in Italy potrebbero finire sotto il mirino di ritorsioni commerciali.

Tutto ciò si inserisce in una fase storica già complessa dal punto di vista strutturale, che vede un allontanamento graduale della sfera d'interessi russa dall'Occidente e l'implementazione da parte dell'establishment russo di politiche economiche volte a sostituire beni importati con beni Made in Russia.

In gioco ci sono quindi consistenti quote di mercato che, nonostante congiuntura avversa e sanzioni, hanno fruttato in media **12 miliardi di dollari all'anno dal 2011**, ovvero il 2,4% dell'export italiano nell'ultimo quinquennio.

CSC, Scenari Economici, n.27 - Settembre 2016.