

Cambiavalute novembre 2023

Si comunica l'accertamento delle valute estere per il mese di novembre 2023 (Prov. Agenzia delle Entrate del 20 dicembre 2023)

Art. I

Agli effetti delle norme dei titoli I e II del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, che vi fanno riferimento, le medie dei cambi delle valute estere calcolati a titolo indicativo dalla Banca d'Italia sulla base delle quotazioni di mercato sono accertate per il mese di novembre 2023 come segue:

	Per 1 Euro
Dinaro Algerino	145,4534
Peso Argentino	381,8459
Dollaro Australiano	1,6634
Real Brasiliano	5,2963
Dollaro Canadese	1,4828
Corona Ceca	24,4848
Renminbi (Yuan)Cina Repubblica Popolare	7,8087
Corona Danese	7,4581
Yen Giapponese	161,8441
Rupia Indiana	90,0102
Corona Norvegese	11,7958

Dollaro Neozelandese	1,8033
Zloty Polacco	4,402
Sterlina Gran Bretagna	0,87045
Nuovo Leu Rumeno	4,9703
Rublo Russo	0
Dollaro USA	1,0808
Rand (Sud Africa)	20,0397
Corona Svedese	11,5475
Franco Svizzero	0,9634
Dinaro Tunisino	3,3837
Hryvnia Ucraina	39,083
Forint Ungherese	379,1945

Sul sito dell' Agenzia delle Entrate, al seguente link, [cambi](#) di novembre, sono a disposizione i dati sui cambi relativi alle restanti valute riportate nel decreto in oggetto.

(MP/ms)

Riforma fiscale: da quest'anno invio delle dichiarazioni fiscali entro

il 30 settembre

Tra le principali novità introdotte dal decreto legislativo relativo alla modifica di alcuni adempimenti tributari, in attuazione della legge delega per la riforma fiscale (L. 111/2023), c.d. DLgs. "Adempimenti", approvato dal Consiglio dei Ministri il 19 dicembre, rientra l'**anticipazione**, a decorrere dal 2 maggio 2024, dei termini per la presentazione telematica delle dichiarazioni dei redditi e IRAP, disposta dall'art. 11.

È pertanto confermato quanto previsto dal testo del decreto legislativo che era stato trasmesso alle Commissioni parlamentari competenti per ricevere i relativi pareri.

Nello specifico, l'art. 11 del DLgs., modificando l'art. 2 del DPR 322/98, prevede, con effetto dal 2 maggio 2024, un'anticipazione del termine per la presentazione telematica delle **dichiarazioni dei redditi e IRAP**:

- al 30 settembre (rispetto al 30 novembre attualmente previsto) per le persone fisiche, le società semplici, in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate;
- all'ultimo giorno del nono mese successivo a quello di chiusura del periodo d'imposta (rispetto all'undicesimo mese attualmente previsto) per i soggetti IRES.

Viene quindi ripristinata la situazione esistente prima del 2019, anteriormente al differimento a regime disposto dall'art. 4-*bis* comma 2 del DL 34/2019.

Per i soggetti con periodo d'imposta **non coincidente con l'anno solare** per i quali il termine di presentazione delle dichiarazioni dei redditi e IRAP relative al periodo d'imposta precedente a quello in corso al 31 dicembre 2023 scade successivamente al 2 maggio 2024, continuano ad applicarsi per tale periodo d'imposta i precedenti termini, vale a dire l'ultimo giorno dell'undicesimo mese successivo a quello di chiusura del periodo d'imposta.

Come si legge nella Relazione illustrativa al decreto legislativo, la **modifica** in esame consente di anticipare:

- il controllo delle dichiarazioni e, di conseguenza, l'erogazione degli eventuali rimborsi da esso scaturenti;
- i tempi per la precompilazione delle dichiarazioni;
- l'approvazione degli indici sintetici di affidabilità fiscale (c.d. "ISA") e, di conseguenza, la pubblicazione delle relative procedure software.

In relazione all'ultimo punto, infatti, l'art. 7 del DLgs. stabilisce che i programmi informatici di ausilio alla compilazione e alla trasmissione dei dati relativi agli **ISA** saranno resi disponibili dall'Agenzia delle Entrate:

- entro il mese di aprile, per l'anno 2024;
- entro il 15 marzo, a decorrere dall'anno 2025.

A tal proposito, tra le osservazioni proposte dalla Commissione Finanze della Camera, si richiedeva di valutare la possibilità, vista l'anticipazione del termine di presentazione delle dichiarazioni dei redditi e IRAP, di anticipare la messa a disposizione di modelli **software**, istruzioni e circolari da parte dell'Agenzia delle Entrate in relazione sia ai modelli ISA, sia alle dichiarazioni dei redditi, comprendendo anche i moduli di controllo degli invii telematici.

In particolare, la Commissione riteneva che tali documenti dovessero essere resi **disponibili**:

- entro aprile, per il periodo d'imposta 2023 (quindi aprile 2024);
- entro il mese di febbraio di ogni anno, a decorrere dal periodo d'imposta 2024 (quindi febbraio 2025).

Nel caso in cui non fossero rispettati i suddetti termini, la Commissione proponeva di prorogare di conseguenza i termini per la presentazione delle dichiarazioni fiscali.

In relazione ai modelli dichiarativi, la descritta

anticipazione non è stata messa in atto, poiché si è ritenuto che non ci siano i **tempi tecnici** necessari per analizzare le novità normative che normalmente intervengono a fine anno, come la legge di bilancio, definire le relative specifiche di intervento e sviluppare i programmi informatici sulla base delle disposizioni normative.

Quanto all'anticipazione del termine di presentazione delle dichiarazioni dei redditi e IRAP, la Commissione parlamentare aveva altresì richiesto che fosse stabilito l'anticipo di un solo mese, e quindi fissato il termine al **31 ottobre** dell'anno successivo a quello di chiusura del periodo d'imposta: il termine del 31 ottobre proposto, però, si sarebbe sovrapposto a quello di presentazione dei modelli 770, di cui all'art. 4 del DPR 322/98, prevedendo così un unico termine per tutte le dichiarazioni, situazione che avrebbe complicato il lavoro di chi presenta le dichiarazioni.

Ferma al 30 aprile la messa a disposizione della precompilata

Con l'art. 11 del DLgs. è stato altresì anticipato di un mese (dal 1° maggio al 1° aprile), a decorrere dal 1° aprile 2025, il termine **iniziale** di presentazione delle dichiarazioni dei redditi, IRAP e del modello 770.

Resta però fermo il termine del 30 aprile per la messa a disposizione della dichiarazione dei redditi precompilata.

(MF/ms)

Publicato il primo elenco delle imprese a forte consumo di gas naturale per l'anno 2024

Facciamo seguito alla precedente circolare in materia di agevolazioni sulla fornitura di gas naturale a favore delle imprese gasivore.

Informiamo ora le aziende interessate che sul sito della Cassa per i Servizi Energetici e Ambientali – CSEA (<https://gasivori.csea.it/Gasivori/>) è stato pubblicato il primo elenco delle imprese a forte consumo di gas naturale per l'anno 2024, con la specifica della classe di agevolazione assegnata ad ogni ragione sociale.

Il beneficio sarà applicato direttamente in fattura a riduzione della componente tariffaria RE o REt, in misura differenziata a seconda della classificazione della gasivorità (indice IVAL o IFAT) dell'azienda.

Restiamo comunque a disposizione per eventuali chiarimenti dovessero necessitare.

(RP/rp)

Conai: novità nei valori del Cac da aprile 2024

Sono stati deliberati a dicembre i nuovi valori del Contributo ambientale Conai (CAC) per gli imballaggi in alluminio, in carta, in plastica e in bioplastica compostabile, che saranno effettivi da 1° aprile 2024.

Si allega il comunicato che viene trasmesso direttamente da Conai ai consorziati ed è anche disponibile sul [sito Conai](#).

Tali variazioni avranno contestuali effetti anche sulle procedure forfettarie/semplificate per l'importazione di imballaggi pieni. Saranno disponibili sul sito e/o comunicati direttamente alle imprese interessate anche i nuovi valori delle altre procedure semplificate di dichiarazione del CAC, conseguentemente aggiornate per effetto delle suddette variazioni.

(SN/am)

[8109_N.L._cc_-_Conai_variazioni_CAC_da_aprile_2024.pdf](#)
[Download](#)

Ccnl Unionmeccanica: erogazione welfare 2024

Si informano le Aziende Associate del comparto metalmeccanico che l'accordo di rinnovo del Ccnl Unionmeccanica Confapi, sottoscritto in data 26 maggio 2021, prevede che **entro la fine del mese di febbraio** le aziende dovranno mettere a disposizione dei propri lavoratori un'offerta di beni e servizi welfare del valore di **€ 200,00 (euro duecento/00)**. Si ricorda che hanno diritto a quanto sopra i lavoratori superato il periodo di prova, in forza al 1° gennaio o successivamente assunti entro il 31 dicembre di ciascun anno:

- con contratto a **tempo indeterminato**;
- con contratto a **tempo determinato** al superamento di 3 mesi di anzianità aziendale nel corso dell'anno solare.

A tal proposito ricordiamo che Confapi Lecco e Sondrio offre

ai propri associati un utile strumento di gestione in materia di welfare: nella fattispecie si tratta di una **piattaforma telematica** che consente all'azienda di adempiere agli obblighi previsti dalla contrattazione collettiva massimizzando la libertà di scelta di ogni singolo dipendente.

La medesima piattaforma sarà in grado di gestire anche specifici piani di welfare aziendale, così che le aziende possano liberamente attivare delle politiche incentivanti per i propri dipendenti beneficiando di tutti gli ingenti vantaggi fiscali disponibili.

Per maggiori informazioni in merito alle attività legate al servizio welfare è possibile compilare il modulo [richiesta servizio piattaforma](#) oppure contattare l'Area Relazioni Industriali e Welfare.

(FV/fv)

Legge di Bilancio 2024: le misure per lavoratori e imprese

Publicata in Gazzetta Ufficiale la [legge 30 dicembre 2023, n. 213](#) recante il **"Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2024 e bilancio pluriennale per il triennio 2024-2026"**.

Di seguito, le principali misure in favore di **lavoratori, imprese:**

Conferma del taglio del cuneo fiscale. Confermato anche per il 2024, il taglio del cuneo contributivo per la quota a carico dei lavoratori dipendenti. La quota di esonero rimane al 6% per le retribuzioni mensili imponibili fino a 2.692 euro (parametrate su 13 mensilità) ed al 7% per quelle fino a 1.923 euro (sempre parametrate su 13 mensilità). Si segnala,

peraltro, che la misura non riguarda la tredicesima mensilità. Pertanto, quella relativa al 2023 avrà una quota di esonero pari al 2%, mentre quella relativa al 2024 sarà sottoposta ad imposizione ordinaria.

Detassazione dei Fringe Benefits. Anche per il 2024, i fringe benefits non concorreranno a formare reddito da lavoro dipendente: fino a 2.000 per i lavoratori con figli a carico (ai sensi del T.U.I.R), fino a 1.000 per la generalità dei lavoratori dipendenti (soglia innalzata dagli euro 258 previsti dalla normativa fiscale “ordinaria” per i dipendenti senza figli).

Tassazione agevolata dei premi di risultato. Confermata anche per il 2024 l'imposizione al 5% – con un limite di reddito agevolato pari a 3.000 euro lordi – sulle somme erogate a titolo di premi di risultato o di partecipazione agli utili di impresa per i lavoratori dipendenti del settore privato titolari di contratto di lavoro subordinato (a tempo determinato o indeterminato), che abbiano percepito nell'anno di imposta precedente, redditi da lavoro dipendente di importo non superiore a euro 80.000.

Nuovi requisiti per la pensione di vecchiaia. Il diritto alla pensione di vecchiaia (ove sussistano i requisiti anagrafici previsti dalla legislazione vigente), in presenza di un'anzianità contributiva minima pari almeno a 20 anni, potrà essere conseguito a condizione che l'importo lordo mensile della pensione sia almeno pari all'importo dell'assegno sociale (precedentemente, era previsto che l'importo fosse pari almeno a 1.5 volte tale assegno). Inoltre, il diritto alla pensione anticipata (ferma l'anzianità contributiva minima di almeno 20 anni) potrà essere conseguito qualora l'importo lordo mensile della pensione sia pari almeno a:

- 3 volte l'importo dell'assegno sociale (precedentemente, 2,8 volte);
- 2,8 volte l'importo dell'assegno sociale, per le donne con un figlio;

– 2,6 volte l'importo dell'assegno sociale, per le donne con due o più figli.

Fino al conseguimento dei requisiti per l'accesso alla pensione di vecchiaia, l'importo lordo mensile relativo al trattamento di pensione anticipata non potrà essere riconosciuto in misura superiore a 5 volte il trattamento mensile minimo previsto a legislazione vigente. Viene inserita una finestra di 3 mesi dalla data di maturazione delle condizioni complessive previste per l'accesso alla pensione anticipata. I requisiti contributivi per l'accesso alla pensione anticipata dovranno essere adeguati alla speranza di vita.

Riscatto previdenziale dei periodi non coperti da versamenti contributivi. In via sperimentale per il biennio 2024-2025, per i soggetti che siano già titolari di pensione e che abbiano versato il primo contributo in data successiva al 31 dicembre 1995, è prevista la facoltà di riscattare – in tutto o in parte – periodi antecedenti alla data di entrata in vigore della presente legge finanziaria (anche non consecutivi) non coperti da contribuzione, ricadenti tra l'anno del versamento del primo contributo e quello dell'ultimo accreditato fino ad un massimo di 5 anni totali. L'onere per il riscatto, relativamente ai lavoratori del settore privato, potrà essere sostenuto dal datore di lavoro, destinando a tal fine i premi di produzione del lavoratore. In tal caso, il contributo è deducibile dal reddito di impresa e da lavoro autonomo e non concorre alla determinazione del reddito da lavoro dipendente. L'onere è frazionabile, senza applicazione di interessi, fino ad un massimo 120 rate mensili di importo non inferiore a 30 euro. In caso di eventuale successiva acquisizione di anzianità assicurativa antecedente al 1° gennaio 1996, il riscatto verrà annullato d'ufficio con conseguente restituzione dei contributi. La rateizzazione non potrà essere concessa qualora i contributi da riscatto debbano essere utilizzati per l'immediata liquidazione della pensione o qualora gli stessi

contributi siano determinanti per l'accoglimento di una domanda di autorizzazione ai versamenti volontari. Qualora la situazione si verifichi nel corso della rateizzazione già concessa, è previsto che la somma ancora dovuta sia versata in una unica soluzione.

Modifiche all'APE Sociale. Per il 2024, il requisito anagrafico per l'accesso all'APE sociale è innalzato a 63 anni e 5 mesi, a fronte del precedente requisito di 63 anni.

Nuove condizioni per "Opzione Donna". Per il 2024, è innalzato il requisito anagrafico per l'accesso ad Opzione Donna. Dal 1° gennaio 2024, saranno necessari 61 anni di età, a fronte del precedente requisito di 60 anni, confermando quanto previsto dalla precedente versione del beneficio circa i requisiti di anzianità contributiva e la riduzione dell'età anagrafica per l'accesso allo strumento, parametrato sulla presenza di figli. Il termine entro il quale il personale del comparto scuola e AFAM potrà presentare la relativa domanda è spostato dal 28 febbraio 2023 al 28 febbraio 2024.

Quota 103. Confermata per il 2024 la misura "Quota 103" con modifiche per chi matura i requisiti nell'anno 2024:

- calcolo interamente contributivo dell'assegno;
- importo dell'assegno erogabile in misura pari a massimo 4 volte il trattamento minimo INPS (fino al conseguimento della pensione di vecchiaia);
- finestra di 7 mesi per i lavoratori privati e di 9 mesi per i lavoratori del settore pubblico;
- termine entro il quale il personale del comparto scuola e AFAM può presentare la relativa domanda dal 28 febbraio 2023 al 28 febbraio 2024.

Cosiddetto "Bonus Maroni." Anche per il lavoratore che maturi i requisiti per accedere a Quota 103 nell'anno 2024, sarà possibile richiedere l'esonero dal versamento della quota contributiva a proprio carico, per averla così accreditata in busta paga (c.d. Bonus Maroni).

Sostegni ai lavoratori dei settori “deboli”. Per il 2024, sono previste, a valere sul “Fondo sociale occupazione e formazione”, la proroga ed il finanziamento di:

- misure a sostegno del reddito per i lavoratori dipendenti dei call center;
- misure a sostegno del reddito dei lavoratori dipendenti nel settore della pesca marittima (compresi i soci di cooperative della piccola pesca);
- trattamenti di CIGS e mobilità in deroga nelle aree di crisi industriale complessa;
- trattamenti straordinari di integrazione salariale a favore dei lavoratori dipendenti (sospesi o con orario ridotto) di aziende sequestrate e confiscate;
- interventi a sostegno del reddito per i lavoratori per specifiche situazioni di crisi aziendali, dopo la crisi economica derivante da pandemia e crisi energetica;
- interventi a sostegno del reddito in favore dei lavoratori dipendenti delle imprese del gruppo ILVA.

Rifinanziamento della CIGS. Per il 2024, a valere sul “Fondo sociale occupazione e formazione”, è previsto l’incremento di 50 milioni di euro (con un incremento da 50 a 100 milioni) dell’autorizzazione di spesa prevista dalla normativa vigente per la cassa integrazione guadagni straordinaria per riorganizzazione o crisi aziendale.

Imprese di interesse strategico nazionale che hanno in corso piani di riorganizzazione aziendale. Per le imprese con almeno 1000 lavoratori dipendenti afferenti a questa categoria è stabilito che, con decreto del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, sia autorizzato, a domanda, in via eccezionale e in deroga agli artt. 4 e 22 del D.Lgs. n. 148/2015 (in continuità con le tutele già autorizzate) un ulteriore periodo di cassa integrazione salariale straordinaria fino al 31 dicembre 2024 (con alcune deroghe relativamente alla procedura di attivazione della cassa), al fine di salvaguardare il livello occupazionale e il patrimonio

delle competenze dell'azienda medesima. È stabilito che i trattamenti di cui sopra siano riconosciuti nel limite di spesa di euro 63.300.000 per l'anno 2024 e che l'INPS provveda al monitoraggio del limite stesso (non considerando ulteriori domande), qualora emerga che è stato raggiunto anche in via prospettica il limite di spesa.

Maggiori tutele per maternità e paternità. Aumentata al 60% della retribuzione (rispetto al 30% attuale), l'indennità corrisposta per il secondo mese di congedo parentale fino al sesto anno di vita del bambino. Per il solo 2024, invece, è stabilito che anche l'indennità relativa al secondo mese sarà riconosciuta nella misura dell'80% della retribuzione (così come previsto attualmente soltanto per il primo mese).

Decontribuzioni per lavoratrici con figli. Per il periodo 2024-2026, con riferimento alle donne lavoratrici dipendenti a tempo indeterminato con 3 o più figli, è prevista la riduzione del 100% dei contributi IVS a carico fino al compimento del 18° anno di età del figlio minore (entro il limite annuo di 3.000 euro riparametrato su base mensile). Per il 2024, è esteso, in via sperimentale, alle lavoratrici madri di due figli, fino al compimento del 10° anno di età del figlio minore. Gli esoneri non si applicano ai rapporti di lavoro domestico.

Esclusione dei titoli di stato dal computo dell'ISEE. Esclusi i titoli di stato dal computo del valore ISEE, fino all'importo di euro 50.000.

Fondi per le pari opportunità e il contrasto alla violenza contro le donne. Incrementato di 10 milioni di euro per ciascuno degli anni 2024, 2025 e 2026, e di 6 milioni a decorrere dal 2027, il Fondo per le Politiche relative ai diritti alle pari opportunità, al fine di accrescere la misura del reddito di libertà per garantire l'effettiva indipendenza economica e l'emancipazione delle donne vittime di violenza in condizione di povertà. È stabilito che le risorse siano ripartite secondo criteri definiti con uno o più decreti

adottati anche di concerto con il Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali. Aumentato di 4 milioni di euro per ciascuno degli anni 2024, 2025 e 2026, il Fondo per le politiche relative ai diritti e alle pari opportunità, al fine di dare concreta realizzazione ai centri per il recupero degli uomini autori di violenza. Al fine di assicurare un'adeguata attuazione del Piano strategico nazionale sulla violenza maschile contro le donne 2021-2023 e del correlato Piano operativo, il Fondo per le politiche relative ai diritti e alle pari opportunità è stato incrementato di 5 milioni per ciascuno degli anni 2024, 2025 e 2026, con destinazione delle predette risorse alla realizzazione di centri antiviolenza. Aumentato di 3 milioni di euro per ciascuno degli anni 2024, 2025 e 2026 il Fondo per le politiche relative ai diritti e alle pari opportunità, al fine di rafforzare la prevenzione della violenza nei confronti delle donne e della violenza domestica. Inoltre, sono stati stanziati 20 milioni di euro per ciascuno degli anni dal 2024 al 2026 per l'acquisto e la realizzazione di case rifugio.

Esonero previdenziale per le assunzioni di donne vittime di violenza. Stanziati 1,5 milioni di euro per il 2024, 4 milioni per il 2025, 3,8 milioni per il 2026, 2,5 milioni per il 2027 e 0,7 milioni per il 2028, per i datori di lavoro privati che, nel triennio 2024-2026, assumeranno donne disoccupate vittime di violenza e beneficiarie della misura del reddito di libertà (anche donne che abbiano beneficiato della misura nell'anno 2023). È previsto il riconoscimento dell'esonero del 100% dal versamento dei contributi previdenziali. In caso di trasformazione del contratto di lavoro a tempo indeterminato, è stabilito il prolungamento dell'esonero fino al 18esimo mese dalla data di assunzione a tempo determinato.

Percorsi formativi. Incrementate di 50 milioni di euro per l'anno 2024, a valere sul Fondo sociale per occupazione e formazione, le risorse destinate al finanziamento dei percorsi formativi rivolti all'apprendistato (per la qualifica e il

diploma professionale, diploma di istruzione secondaria superiore, certificato di specializzazione tecnica superiore) e dei percorsi formativi rivolti all'alternanza scuola-lavoro.

Politiche a favore della disabilità. Istituito il Fondo Unico per l'Inclusione delle Persone con Disabilità (con abrogazione delle disposizioni istitutive dei precedenti fondi istituiti per analoghe finalità) destinato a finanziare iniziative in materia di:

- potenziamento dei servizi di assistenza all'autonomia e alla comunicazione per gli alunni con disabilità della scuola dell'infanzia, primaria e secondaria di primo e secondo grado;
 - promozione e realizzazione di infrastrutture, anche digitali, per l'inclusione delle persone con disabilità; - inclusione lavorativa e sportiva;
 - turismo accessibile;
 - iniziative dedicate alle persone con disturbi del neurosviluppo e dello spettro autistico;
 - interventi finalizzati al riconoscimento del valore sociale ed economico dell'attività di cura non professionale del caregiver familiare;
 - promozione della piena ed effettiva inclusione sociale delle persone sorde e con ipoacusia;
 - promozione di iniziative e di progetti per l'inclusione, l'accessibilità e il sostegno a favore delle persone con disabilità, di particolare rilevanza nazionale o territoriale, realizzati da enti del Terzo Settore con il coinvolgimento degli stessi, in attuazione del principio di sussidiarietà.
- Incrementato di 85 milioni, a decorrere dal 2026, il Fondo per le politiche in favore delle persone con disabilità.

Lavoratori precoci. È statuito che l'indicizzazione all'aspettativa di vita dei requisiti di anzianità contributiva necessari per l'accesso alla pensione anticipata, bloccata dal primo gennaio 2019, riprenda a decorrere dal primo gennaio 2025 (attualmente è sospesa sino al primo gennaio 2027). Ridotta, inoltre, di 10 milioni, la dotazione

del fondo destinato a coprire la spesa previdenziale per le pensioni dei lavoratori precoci.

Riassegnazione delle risorse economiche dell'ANPAL al Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali. A seguito della soppressione della Agenzia, è prevista la riassegnazione delle risorse finanziarie dell'ANPAL ai pertinenti capitoli dello Stato di Previsione del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.

Si allega la legge 30 dicembre 2023, n. 213.

L'area Relazioni Industriali si riserva di ritornare sull'argomento con successivi approfondimenti.

(FV/fv)

[8106_LEGGE_30_dicembre_2023_n._213.pdf](#)

[Download](#)

“Pionieri del Cad Scelta vincente”

La Provincia del 28 dicembre 2023, doppia pagina sulla nostra associata SCT Informatica.

La rete

Il programma di progettazione si evolve con gli sviluppatori

Fra i passaggi chiave per la crescita aziendale di Sct Informatica c'è stata la partecipazione alla rete Adn, la rete degli sviluppatori ufficiali di Autodesk, azienda di software per progettazione. Ciò ha consentito a Sct di accedere alle librerie di Autocad utilizzando come sistema operativo.

Altro passo importante è stato essere partner Isv (fornitori di software indipendenti) di Autodesk e avere accesso a un motore con cui da 15 anni Sct può creare dei configuratori su base Cad la propria linea di prodotto, che si

chiama IdmCad. Questa include il nucleo dell'Autocad più diversi applicativi, ciascuno tarato di volta in volta per poter risolvere le esigenze del cliente. «Noi - afferma il project manager di Sct, Mario Riva, diamo il software Cad più la soluzione adatta a chi fa

quadri elettrici, oppure recinzioni perimetrali e altro. Quindi diamo dei configuratori con una base Cad ufficiale, supportata, che si può aggiornare e che consente di presentarsi dai clienti con il vantaggio di avere alle spalle Autodesk». M. DEL.

«PIONIERI DEL CAD SCELTA VINCENTE»

Bruno Fregosi, uno dei due fondatori di Sct Informatica, racconta gli inizi «Siamo stati tra i primi a offrire la nuova tecnologia alle imprese»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Sono dell'azienda lechese Sct Informatica la progettazione, realizzazione ed installazione della Spire, la guglia alta 80 metri della Torre Unicredit di Milano, così come una lunga serie di progetti che vanno dai software di calcolo per la progettazione di linee aeree di contatto per l'alta velocità alle pareti prefabbricate su misura per le cleanroom, i reparti di produzione con camere sterili e molto altro. Il successo di Sct Informatica ha origini nel 1993, quando Bruno Fregosi e Tiziano Moro, i due attuali soci dell'azienda, hanno puntato tutto sulla nascente tecnologia Cad (computer-aided design, il disegno tecnico assistito da un elaboratore) arrivando a totalizzare oggi oltre 15mila installazioni e più di 2500 clienti nel mondo.

«Siamo partiti con la tecnologia Cad da pionieri trent'anni fa, e alla fine il Cad è divenuta uno standard nella progettazione. Così ci siamo fatti trovare pronti ad offrire il nostro know-how al mondo delle imprese e non solo», afferma Bruno Fregosi, uno dei fondatori dell'azienda nata nel 1993 dall'iniziativa di tre soci: lo stesso Fregosi, Tiziano Moro e Giacomo Bianchi, quest'ultimo uscito dall'azienda sei anni fa. Fregosi ci parla di come la forza di un'intuizione abbia dato vita a un'impresa piccola ma strutturata e in grado di misurarsi con le innovazioni più avanzate nell'Autocad.



Un gruppo di dipendenti di Sct Informatica

Cosa c'è alla base del successo di Sct?

Trent'anni fa le aziende avevano sempre più necessità di risolvere problematiche tecniche legate alla progettazione e a noi in quel periodo il Cad sembrava essere lo strumento innovativo che potesse rispondere all'esigenza. Era una scommessa, un'idea sperimentale e, comunque, non c'era altro modo, la prima tecnologia software per Cad era l'unica strada percorribile. Ci siamo lanciati in quel settore perché la parte tecnica, di disegno e quindi di progetto, per le industrie era fondamentale e il Cad sembrava proprio rivolto a risolvere queste problematiche. La scelta strategica è stata proprio quella di avere scelto e sposato Autocad, che a quell'epoca

non era il miglior software in circolazione.

Era il più diffuso?

Era sicuramente il più diffuso nelle università, negli uffici tecnici: perché era libero e cioè lo ha reso uno standard. Noi ci siamo agganciati a questa filosofia e siamo diventati partner di Autodesk. Ciò ha trascinato le nostre scelte. Oltre ad essere diventato il prodotto più diffuso in tutto il mondo Autocad è anche migliorato fino ad essere oggi il miglior software del settore. Inoltre rispetto agli altri Cad: nella sua semplicità del prodotto standard Autocad lasciava il programmatore libero di sviluppare le proprie applicazioni. Più che un prodotto finito è un sistema operativo aperto sul

quale chi è attrezzato può preparare e specializzare le proprie applicazioni. Abbiamo sfruttato un sistema che trent'anni fa era sostanzialmente grezzo ma molto diffuso (sebbene un po' snobbato da qualche ufficio tecnico) e ne abbiamo intuito le potenzialità. Sfruttarne la semplicità per inserire le personalizzazioni è stata la nostra idea vincente.

Dall'intuizione alla crescita, quali sono state le strategie principali?

Quella sul software di progettazione Cad è stata senza dubbio una scelta coraggiosa dal momento che siamo entrati in un settore che trent'anni fa era davvero agli albori. Per mettere l'azienda sulla strada della crescita dovevamo capire come riuscire a collegare a valle la parte progettuale, intendendo dire collegarla sia sulle macchine sia sull'organizzazione del lavoro, visto che a valle il file può essere inviato direttamente alle macchine.

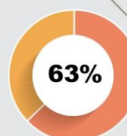
Un esempio?

In proposito abbiamo un accordo con un'azienda, Cutlite Penta, produttrice di macchine a taglio laser, che quando vende una loro macchina vende anche il nostro software che in questo caso si chiama Smart Cad: l'utente carica ciò che deve tagliare, noi facciamo la generazione dei percorsi e generiamo il file che l'operatore a bordo macchina carica per tagliare fisicamente ciò che deve tagliare. Dal disegno alla produzione: in-

Le nuove frontiere della tecnologia

Oltre 500 milioni di euro

Il valore del mercato dell'intelligenza artificiale in Italia. Ha una crescita a doppia cifra anno su anno



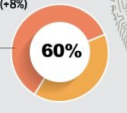
Le aziende italiane che hanno attivato o stanno attivando progetti con l'intelligenza artificiale. Tra i progetti più diffusi ci sono i chatbot, ma l'83% degli utenti è insoddisfatto

Industria 4.0: i dati chiave 2021

Il mercato Industria 4.0 ha accelerato rispetto al 2020, trainato dagli investimenti in Cloud Manufacturing (+25-30%) e Advanced Automation (+15-20%)

4,1 miliardi

Il valore del mercato nel 2020 (+8%)



Il 60% dedicato a Industrial IoT poi Industrial Analytics (17%) Cloud Manufacturing (8%) consulenza e formazione (7%)

1 su 3

Le aziende che offrono flessibilità di orario e postazione grande a tecnologia 4.0



Sono 15mila le installazioni realizzate dalla ditta lechese



«È importante avere un dialogo stretto e continuo con i clienti»

serisce il disegno e la macchina taglia. Ma ovviamente a sostenere la nostra crescita ci sono anche gli investimenti interni continui, con la realizzazione di un processo di automazione interna con hardware e software dedicati.

Quindi macchine e miglioramento del lavoro sono state le due guide su cui si è sviluppata l'azienda?

Sì, partendo dal disegno che trent'anni fa era cartaceo: digitalizzarlo è stato il primo passo, che ci ha aperto un mondo.

Le forniture di Sct danno vita a relazioni di lungo corso con i clienti, visti i servizi di manutenzione e assistenza. Qual è la base per impostare

«Programmi personalizzati e al passo con le innovazioni»

Il mercato

Sct Informatica offre prodotti sviluppati sulle esigenze del fruitore finale

«Il cliente deve sempre essere innovativo e noi seguiamo la sua innovazione», afferma Mario Riva, project manager di Sct Informatica, l'azienda lechese specializzata in software per Cad che deve tut-

to alla propria innovazione continua di prodotto e alla personalizzazione.

«Da sempre - aggiunge Riva - ci rivolgiamo alle aziende di vari settori con un prodotto personalizzato. Abbiamo un prodotto principale che si chiama IdmCad di cui c'è una versione studio data da un Cad base con alcune funzionalità rivolta a uffici tecnici, studi di architetti e geometri, enti pubblici, più vari moduli per progettare

cabine elettriche in cemento armato, quadri elettrici, carpenteria navale. Inoltre c'è un altro prodotto, sempre su base Cad, che si chiama Imballcad, che Sct ha iniziato a sviluppare nel 2010 e che di fatto è un software di riferimento del settore degli imballaggi industriali in legno».

Altro passaggio importante, spiega Riva, è stato poter mettere in cloud tale versione del Cad: «Alcuni nostri clienti met-

tono questo nostro servizio a disposizione sia internamente, soprattutto in quelle aziende che hanno più sedi, sia per i loro clienti esterni dotandosi così di uno strumento commerciale. Dando accesso ai clienti questi possono fare la loro configurazione e chiedere l'offerta: così l'azienda dà il servizio al cliente, ha i dati di chi si è collegato e quante e quali richieste ha fatto».

Un'azienda di Correggio, in Emilia, vive di questo configuratore perché sono i clienti stessi, i distributori, che si configurano il prodotto venduto dall'azienda, hanno un disegno tecnico in 3D o 2D che il cliente può applicare al proprio macchinario per vedere se va bene.



Mario Riva, project manager

Poi con un click fa la richiesta di offerta e una conferma d'ordine.

L'assistenza ai clienti è continua sia perché in informatica ci sono problemi sempre un po' tecnici dovuti agli aggiornamenti, all'hardware, al browser, «ma principalmente perché il nostro cliente evolve sempre il prodotto: aggiunge un motore, aggiunge una flangia, un tipo di cilindro. Per l'alta velocità abbiamo realizzato un altro software interessante - conclude Riva - È un software di calcolo che va a determinare il tipo di palo e di fondazione in grado di reggere agli sforzi, oltre a tutta la parte dei fili. E' un software poi anche realizzato per le filovie di Rimini e di Verona». M. DEL.

2500



Il 30% dei ricavi con gli studi professionali

Con 15 mila installazioni e più di 2500 clienti nel mondo l'azienda lecchese Sct Informatica è in grado di produrre soluzioni software su misura adatte a qualsiasi settore. Comuni ed enti regionali rappresentano il 30% del fatturato, un altro 30% va agli studi di progettazione e il resto alla manifattura



«L'alternanza è molto utile Aiuta a conoscere i ragazzi»

Formazione. Il rapporto con le scuole è consolidato con ottimi risultati «Dieci anni fa abbiamo cominciato ad accogliere gli studenti in stage»

LECCO
Formazione su materie di base (come i corsi di amministrazione, di marketing e di inglese) e formazione specialistica sono una costante che Sct Informatica realizza attraverso più canali. Per i corsi di carattere generale l'azienda di Bruno Fregosi utilizza i corsi della formazione finanziata di Confapi Lecco e Sondrio, a cui l'azienda di Lecco è iscritta, mentre tutta la parte che riguarda i corsi tecnici è realizzata con un'azienda partner e i corsi interni di programmazione base di Autocad sono tenuti da un dipendente di lunga esperienza.



Bruno Fregosi ha fondato Sct Informatica con Tiziano Moro

Con i suoi dieci dipendenti con età intorno ai 35 anni Sct Informatica continua ad investire per l'inserimento dei giovani, fra i quali individua i migliori attraverso i continui percorsi di alternanza scuola-lavoro a cui partecipa in collaborazione con gli istituti del territorio.

Adesione

«Abbiamo iniziato ad inserire ragazzi in alternanza dieci anni fa. A contattarci - afferma Riva, project manager - sono state le stesse scuole del territorio. Abbiamo aderito ed è stata un po' un'avventura reciproca. Ricordo che il primo ragazzo che era venuto da noi in stage, Cristian Baldi, si è diplomato, ha proseguito all'università e ora lavora al Cern di Ginevra. Ci sono stati anni in alternanza con ragazzi molto validi, ragazzi che una volta presa dimestichezza con l'ambiente

di lavoro e di sviluppo e con le dinamiche aziendali sono stati in grado in modo semi-autonomo sono stati in grado di portare avanti con il nostro supporto dei progetti che non sono stati esperimenti, bensì veri progetti che poi noi abbiamo finalizzato e consegnato ai clienti».

Fino a due anni fa Sct accoglieva i ragazzi in stage per due settimane a febbraio, tre settimane a giugno e tre a settembre. Dal 2022 si fanno tre settimane a giugno e tre a settembre, ma la maggior parte dei ragazzi in definitiva fa tutta l'estate, restando in azienda anche a luglio, «con un ricono-

samento economico - aggiunge Riva - che diamo sia ai ragazzi che fanno le settimane obbligatorie in stage sia a quelli che si proseguono un po' di più. È un riconoscimento ponderato in base all'impegno che un ragazzo ci mette».

Per quanto riguarda le assunzioni in azienda, una volta terminati gli stage e ottenuto il diploma Riva spiega che qualcuno è stato assunto ma la maggior parte dei ragazzi passati da Sct prosegue con l'università e quindi si fa più difficile recuperarli dopo la laurea perché «il Covid ha aumentato l'abitudine a studiare e a lavorare da remoto, quindi l'aspet-

to di voler lavorare sul territorio oggi ha meno presa. Ma è anche accaduto di aver assunto dei neo laureati che hanno sentito parlare di noi da loro amici che ci hanno conosciuti in stage».

Riva definisce «mediamente ottima» la qualità di preparazione che hanno i ragazzi che arrivano dalla scuola, con un'eccezione per quanto riguarda l'anno più pesante del Covid, il 2020, «quanto abbiamo riscontrato un livello di preparazione imbarazzante. Ma poi c'è stata una ripresa».

Riferimento

Per Sct Informatica la scuola è punto di riferimento nel momento in cui si presenta una precisa esigenza di assunzione: «Solitamente la prima cosa che facciamo è contattare l'Istituto Badoni - aggiunge Riva -, dove abbiamo buoni rapporti con i professori, che da parte loro possono suggerirci i profili più validi. Ma si utilizzano anche i Centri per l'Impiego e i portali: con LinkedIn non ci siamo trovati molto bene, con InfoJobs così, mentre ci siamo trovati bene con Indeed. Ma stiamo anche valutando la possibilità di passare da agenzie specializzate e community di sviluppatori. Siamo una realtà piccola, preferiamo sempre andare sulla fiducia e prendere qualcuno che ci arriva dal passaparola o per il quale abbiamo già una valutazione positiva soprattutto da parte dei docenti».

M. Del.

CRIPRODUZIONE RISERVATA

al meglio in paritenza il rapporto con il cliente?

Ciò che conta quando si va da un cliente è parlare la stessa lingua: il nostro è un ambiente tecnico, bisogna capire a fondo cosa un cliente vuole, per poter gli risolvere un problema. E questo per noi significa disporre delle giuste competenze informatiche e matematiche ma significa anche capire come il cliente costruisce il proprio prodotto. È l'aspetto più bello perché così si vede cosa il cliente andrà a fare con il nostro software, ma è anche il più difficile perché non è per tutti.

come vengono trasmesse le competenze in azienda?

«Abbiamo dieci dipendenti, più diversi collaboratori esterni. I nostri dipendenti sono piuttosto giovani, hanno un'età intorno ai 35 anni e normalmente sono ingegneri, laureati in matematica, periti, informatici. I nostri prodotti sono tecnologicamente evoluti, quindi servono competenze di ingegneria e matematica nel caso specifico di calcolo strutturale per tralci e pali di alta velocità questo aspetto deve essere ancor più spiccato. Abbiamo anche alcuni dipendenti che sono con noi fin dall'inizio di quest'avventura e sono loro a trasmettere il know how più profondo che è patrimonio della nostra azienda».

CRIPRODUZIONE RISERVATA

«L'intelligenza artificiale Opportunità da sfruttare»

Il mercato

Sono numerosi i settori serviti. Attenzione puntata agli sviluppi di Industria 4.0

Quella di Sct Informatica è una clientela soprattutto nazionale, «ma vendiamo indirettamente anche all'estero nel momento in cui una nostra azienda cliente italiana esporta macchine sulle quali noi poi an-

diamo a dare supporto. A quel punto il suo cliente diventa il nostro», afferma Mario Riva, project manager che per l'azienda lecchese specializzata in progettazione Cad e che ora guarda alle nuove opportunità dell'intelligenza artificiale segue la gestione dei circa 40 progetti ad oggi aperti, dal primo contatto alla definizione delle specifiche, alla parte commerciale, alla finalizzazione con i due soci proprietari di Sct, Bruno Fregosi e

Tiziano Moro. Sul software ImballiCad, dedicato alle aziende che producono imballaggi di vario genere, l'azienda ascrive circa 300 clienti nel mondo con licenze vendute in Australia, Singapore, Malesia, Spagna, Inghilterra e Germania.

Nel mercato nazionale Comuni ed enti regionali, che per i loro uffici tecnici hanno bisogno di un Cad rappresentano il 30% del fatturato. I clienti del software standard destinato a uffici

tecnici, geometri, architetti, studi di progettazione e di ingegneria costituiscono un altro 30-40%. Per il resto i clienti sono aziende manifatturiere per le quali Sct sviluppa software personalizzati.

I settori del manifatturiero sono diversi fra chi fa scalfalature in metallo, o carpenteria per quadri elettrici, oppure chi produce macchinari per taglio laser, cabine elettriche in cemento armato, oltre agli imballatori che realizzano casse, gabbie o pallet in legno. E c'è chi fa pareti vetrate, prefabbricati in lamiera, grigliati metallici, carpenteria metallica. Ci sono inoltre aziende che fanno camere sterili, flange. «Un altro settore interessante in cui ci siamo spinti mettendola



Tiziano Moro, co-fondatore Sct

punto un buon software è dato dalle aziende che fanno impianti di aspirazione industriale di fumi. Il cuore è la progettazione del prodotto che fa il cliente, quindi realizziamo il configuratore. Poi, da un lato si segue una strada più commerciale: si crea uno strumento tecnico, semplificandolo, per poterlo dare al rivenditore o all'agente che con un semplice click può configurare il prodotto e ottenere un preventivo. L'altra strada è quella per cui, sfruttando gli stessi dati che abbiamo in formato elettronico, creare le distinte, le schede di lavorazione e tutto ciò che riguarda la parte per la produzione, cioè le macchine e, spesso, anche l'interconnessione con Industria 4.0».

M. Del.

“Migliore qualità e costi più bassi”

La Provincia del 21 dicembre 2023, intervista a Mario Riva della nostra azienda associata SCT di Lecco.

Prospettive

L'economia della conoscenza



Le stime

*Dall'Intelligenza artificiale
un contributo alla crescita del Pil*

Nel mondo, si prevede che il mercato dell'AI raggiungerà l'incredibile volume di 407 miliardi di dollari entro il 2027, registrando una crescita sostanziale rispetto agli 86,9 miliardi di dollari stimati nel 2022. Si stima che entro il 2033 l'AI

produrrà un aumento del PIL globale pari al 7%. Secondo Goldman Sachs Research, entro il 2033 il contributo dell'AI dovrebbe far registrare un aumento del Pil globale pari al 7%, un dato che testimonia in modo evidente il suo

impatto sulla crescita economica. Il tasso di adozione di ChatGPT da parte degli utenti è impressionante, infatti un milione di persone ha utilizzato il chatbot già nei primi cinque giorni dal suo debutto.

«MIGLIORE QUALITÀ E COSTI PIÙ BASSI»

Mario Riva, responsabile sviluppo in Sct, spiega le tante opportunità dell'IA
«È un salto della tecnologia che può rivoluzionare i modi di produzione»

MARIA G. DELLA VECCHIA

«Stiamo entrando nel mondo del machine learning e del deep learning, stiamo investendo sull'intelligenza artificiale in cui crediamo molto, nella convinzione che le tecnologie disponibili siano un grande aiuto per le imprese».

Mario Riva, project manager e responsabile dello sviluppo software di Sct Informatica di Lecco, spiega come la azienda fondata trent'anni fa sul settore allora emergente del Cadd Bruno Fregosi e Tiziano Moro, attuali soci alla guida di Sct, si prepari ora ad aggiungere all'attività la svolta sulle tecnologie di intelligenza artificiale.



Mario Riva, responsabile dello sviluppo in Sct

Come Sct si sta aprendo al mercato dell'intelligenza artificiale?

Sull'intelligenza artificiale e in particolare sull'aspetto legato al machine learning stiamo lavorando a partire dal fatto che quando un operatore utilizza i nostri prodotti informatici esiste ovviamente anche una parte data dalla gestione del progetto con cui si è arrivati a una determinata soluzione. Significa che ci sono dati di input e dati di output, che fisicamente sono un dwg, cioè un formato per i file di tipo Cad.

Chetipodi di informazioni danno questi dati?

In pratica si tratta di dati che spiegano cosa va dentro ad esempio a un quadro elettrico, quali sono le coordinate utilizzate, con quale interruttore si interviene

o perché è stata fatta una determinata scelta di progetto.

Ein che modo incrociano la tecnologia di intelligenza artificiale?

L'idea è dare all'operatore la possibilità di sfruttare l'intelligenza artificiale, e in particolare il machine learning, per andare a preconfigurare una gamma anche di cinque o sei prototipi con diverse soluzioni. Ciò avviene quindi sull'utilizzo di dati storici che già l'operatore aveva inserito configurando "a mano" un determinato prodotto.

Quali opportunità tutto ciò dà all'azienda?

Si tratta di una modalità che nel tempo consente a Sct di generare per i propri clienti (aziende, reparti di ricerca e sviluppo, uffici

tecnici pubblici e studi professionali) nuove proposte anche nel caso non ci fosse più la figura fisica di riferimento che si era occupata in precedenza di un progetto. Si può attivare un patrimonio di dati che ci consente di dare al cliente un supporto ulteriore non basandoci sul sistema di regole bensì sulla "regressione" (che si declina tecnicamente in varie forme) di tutti i dati dei progetti già realizzati.

Quindi data la quantità di progetti realizzati da Sct è disponibile una banca dati che rappresenta un vero patrimonio di investimenti e futuro?

Sì. I dati che possono essere utilizzati sono rappresentati dalla mole di dati pregressi accumulati in anni di utilizzo da parte dei

configuratori di Sct dati che siamo in grado di estrapolare e di mettere in forma utile per addestrare le reti neurali che sono alla base del machine learning. Avendo già dati di input e output pregressi li sfruttiamo per lo scopo ultimo di utilizzare in futuro la rete neurale per costituire modelli predittivi.

Può fare qualche esempio relativo a uno specifico settore?

Ad esempio, nel caso del settore degli imballaggi industriali in legno un cliente di Sct mediamente realizza dai 300 ai 2 mila progetti l'anno, dei quali inserisce dati elettronici che riguardano la categoria del prodotto, la tipologia, le misure e altro per definire un modello di imballaggio base. L'operatore per nuovi ordinativi può chiedere diverse variazioni al modello, le indica in base all'esperienza e alle sue esigenze. Tutto ciò ora viene fatto dall'operatore tramite il nostro sistema.

Qual è la procedura utilizzata?

L'operatore inserisce i dati, Sct sviluppa il prodotto, il cliente lo raffina o lo tarra sempre usando il nostro configuratore e ottiene il suo risultato. Se in futuro gli arriva un caso simile è l'operatore che deve ricordare cosa aveva fatto in precedenza. Oppure lo stesso caso arriva ma quell'operatore precedente non c'è più. Il machine learning fa superare ogni ostacolo e quando si ripresenta un caso di certo diverso da quelli del passato ma avendo addestrato la rete con il nuovo input si potrà

I numeri dell'intelligenza artificiale

Industria 4.0: i dati chiave 2021

Il mercato Industria 4.0 ha accelerato rispetto al 2020, trainato dagli investimenti in Cloud Manufacturing
+25-30%

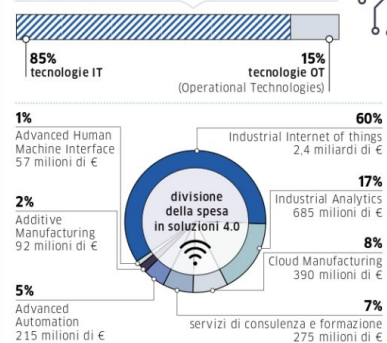
Nel 2020 un mercato da 4,1 mld
+8%

Advanced Automation
+15-20%

Quanto vale il mercato italiano dell'Industria 4.0

Il mercato italiano dell'Industria 4.0 nel 2020 ha raggiunto un valore di 4,1 miliardi di euro, con una crescita dell'8%, trainata soprattutto dalle tecnologie IT

percentuali di spesa



«Siamo impegnati sulle applicazioni di machine learning»



L'elaborazione dei dati fornisce indicazioni su diversi aspetti

avere un risultato personalizzato ma conforme allo standard progresso creato dai vari operatori.

È possibile definire uno standard sempre affidabile sul futuro?

Il difficile sta nel riuscire a "tarare" la rete, perché è possibile che magari i progetti precedenti fossero solo campioni di cose non realizzate, oppure progetti con errori e, quindi, basi poco affidabili. Addestrare la rete e tararla ottenendo un livello di accuratezza accettabile (e in alcuni casi dovrebbe essere addirittura infallibile, sebbene questa sia cosa quasi impossibile), è un grosso lavoro. Stiamo partendo ora con questa innovazione, si parla dai 6 ai 12 mesi di lavoro.

La leadership della Lombardia Un tavolo sulle nuove tecnologie

La Regione

L'organismo permanente con esperti per cogliere le opportunità dell'automazione

«Lombard-IA» è nuovo tavolo permanente istituito da regione Lombardia su proposta di Alessandro Fermi, assessore regionale all'Università, ricerca e innovazione, Alessandro Fermi.

L'obiettivo, ha dichiarato Fermi, è «favorire la capacità dell'ecosistema lombardo di cogliere e sfruttare le opportunità offerte dallo sviluppo tecnologico in atto, in termini di crescita dell'innovazione e del progresso scientifico, incremento della competitività per le imprese, risoluzione di problemi della società e miglioramento della qualità della vita delle persone». Tutto è nato in occasione

del Tavolo tematico «Ricerca, innovazione, high tech e digitalizzazione» nell'ambito del Lombardia world summit 2023, quando sono emersi alcuni elementi chiave, «dal cui sviluppo - sottolinea Fermi - dipende la possibilità per il nostro territorio di cogliere pienamente i vantaggi correlati all'evoluzione tecnologica in corso per sfruttare le ulteriori grandi innovazioni che stanno germogliando».

Tra gli elementi cardine, ad esempio, ci sono il tema della formazione delle nuove competenze e la necessità di trattenerle sul territorio, ma anche la necessità di approfondire la consapevolezza in merito agli sviluppi dell'IA e ai rischi etici e regolatori connessi, agendo in raccordo con quanto si sta sviluppando a livello di normativa europea (AI Act) e nel confronto propositivo con il livello nazionale.

Il primo passo sarà quello della costituzione «di un board di grandi esperti conosciuti a livello nazionale e internazionale sui temi dell'Intelligenza artificiale, mentre la segreteria tecnica dell'ini-



Alessandro Fermi, assessore

ziativa sarà gestita direttamente dalla Direzione generale università, ricerca e innovazione».

«Vogliamo incrementare e condividere la conoscenza circa quanto si sta già realizzando sul territorio lombardo - aggiunge Fermi - coinvolgendo i gruppi di ricerca più attivi e avanzati sul tema, insieme a start up e imprese innovative che sviluppano nuove soluzioni di intelligenza artificiale. Interverremo su temi chiave quali l'accelerazione del trasferimento tecnologico, lo sviluppo delle competenze e il sostegno alle collaborazioni interdisciplinari, valorizzando il modello dell'Open innovation». M. Del.

Un'azienda giovane Cura del marketing e del post vendita

La Provincia del 21 dicembre 2023, doppia pagina sulla nostra associata Imsa.

L'impresa

La crescita di Imsa

Un'azienda giovane Cura del marketing e del post vendita

Eccellenza. La Imsa di Garlate occupa 70 dipendenti
La scelta di un mercato locale per garantire il servizio

LECCO

MARIA G. DELLA VECCHIA

Aggiornamento estremo sulle normative, formazione continua ai propri dipendenti, puntualità nel servizio al cliente e accordi con i grandi marchi produttori di sistemi di sicurezza per abitazioni e aziende sono i punti di forza di Imsa, società con 70 dipendenti, di cui 45 tecnici, fondata a Garlate dai fratelli Invernizzi e oggi guidata da Mauro Invernizzi, amministratore unico.

Oggi l'azienda ha una clientela composta al 60% da famiglie e al 40% da imprese, in una prevalenza delle famiglie che è anche il segno dell'evoluzione della comunicazione aziendale. Infatti differenza del passato «oggi i privati si rivolgono direttamente agli specialisti per chiedere l'installazione di antifurto, cancelli, porte per garage, domotica. Anni fa - afferma Invernizzi - lavoravamo attraverso elettricisti e fabbri. Oggi con la visibilità che abbiamo anche attraverso i social i privati si rivolgono direttamente a noi. Noi presidiamo vari canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn e un canale YouTube) attraverso i quali da anni riceviamo richieste dirette».

I risultati stanno nei numeri: nel 2023 le nuove installazioni effettuate sono state 1.797 a cui si aggiungono 8mila visite per gli abbonamenti di manutenzione sugli impianti e 3.500 interventi

di manutenzione. Con 70 dipendenti e un'età media intorno ai 35-40 anni, oggi Imsa produce per un mercato esclusivamente lombardo per servizi di installazione e assistenza.

«Quella di avere un mercato essenzialmente territoriale - afferma Invernizzi - è stata una scelta dettata dalla volontà di muoversi su aree dove è conveniente arrivare con i nostri mezzi in modo veloce e puntuale, cosa che non riusciremo a fare con una clientela più lontana».

Divisione

Fondata a fine anni Settanta da Giandaniello Invernizzi, fratello di Mauro, in seguito la società è stata divisa con Mauro Invernizzi rimasto in Imsa come amministratore unico mentre Giandaniello ha avviato una nuova azienda che si occupa di porte automatiche.

Una pietra miliare della crescita aziendale è data dal trasferimento dal precedente sito originario di Olginate a Garlate, in uno stabile più grande. «Cioè spiega l'imprenditore - ci ha concesso di ampliare la gamma di attività. Prima ci occupavamo di cancelli e videocitofoni, poi negli anni abbiamo inserito anche tutto il mondo della sicurezza (telecamere, antifurto, rilevazione fumi, controllo accesso), con portoni per garage e porte industriali. Abbiamo sempre aggiunto qualche nuova attività,

con relativo aumento di volume d'affari e di dipendenti».

Una crescita che sta per ripetersi visto il nuovo grande investimento per trasferire fra pochi mesi l'intera attività data dagli uffici, dallo show room e dal magazzino nella nuova grande sede di via Promessi Sposi a Lecco (articolo in pagina). Quella di Imsa è da sempre una crescita favorita da continui investimenti «soprattutto negli immobili, che per noi sono sempre stati strategici. A un primo immobile sulla Statale, prima quello in via Statale 717 dove abbiamo attualmente sede, abbiamo aggiunto l'acquisto dello show room in via Parini 578, sempre a Garlate. Due punti strategici per aumentare la visibilità. Inoltre abbiamo un magazzino a Olginate in via Postale vecchia, in un capannone dove mettiamo il materiale che ci serve per fare le installazioni». A breve quindi tutto sarà riunito a Lecco per una nuova fase di espansione.

Settore

Imsa è un'azienda di servizi che installa prodotti di importanti marchi del settore, seguendo anche il post vendita e la manutenzione. Genius, Kscnia, Faac, Rib, Silvelox sono solo alcuni dei marchi più noti del settore da cui Imsa si rifornisce.

Giordini non mancano: «Abbiamo quattro venditori che seguono tutta l'area in cui operiamo

Imsa, un'impresa giovane



IMSA DI GARLATE

Sistemi di sicurezza (antifurto, cancelli, porte industriali e tagliafuoco ecc)



70 dipendenti
60% clienti privati
40% clienti aziende



Nel 2023
1.797 nuove installazioni
8mila visite
3.500 interventi di manutenzione



Nuova sede in via Promessi Sposi:
8.800 mq
Installate 270 casette dell'acqua pubblica

I CANCELLI ELETTRICI

La Commissione dell'Unione Europea ha stabilito che tutte le chiusure motorizzate (porte, cancelli e similari) devono essere considerate macchine e, di conseguenza, devono fare riferimento alla Direttiva 2006/42/CE, che spesso viene identificata con il nome "Direttiva Macchine"

IN ITALIA

Le norme indicate dall'UE sono state recepite attraverso il Decreto Legislativo numero 17 del 27 gennaio 2010, nominato "Attuazione della direttiva 2006/42/CE, relativa alle macchine e che modifica la direttiva 95/16/CE relativa agli ascensori"

ma e fortunatamente abbiamo molto lavoro, con visibilità sugli ordini per i prossimi sei mesi. Siamo molto soggetti ai tempi dei cantieri che determinano quando poter andare ad installare i nostri sistemi. Comunque i nostri sono lavori anche brevi, un cancello in un giorno si monta. Ma abbiamo sempre un carico di lavoro che ci consente di impegnare tutte le squadre, con una buona scorta di commesse

per le quali evidentemente andiamo a privilegiare le più urgenti».

Come per tante aziende del territorio anche Imsa è alle prese con la difficoltà nel riuscire ad inserire giovani in organico: «Faticiamo a trovare giovani da inserire, ma tengo molto a dire che quelli che abbiamo trovato ci soddisfano, al di là dei tanti luoghi comuni che circolano sui giovani. Io ho trovato ragazzi

che sul lavoro riescono a tenere il passo con le persone che sono da noi da più anni, sotto la loro guida dimostrano buona volontà e capacità. Certo, però sono pochi, perciò abbiamo intensificato le relazioni con le scuole e aderiamo alle iniziative di Confapi Lecco e Sondrio in favore dell'avvicinamento fra scuole e impresa, soprattutto sul tema dell'orientamento».

CIRIPRODUZIONE RISERVATA

«Gli investimenti in automazione sono la leva per il salto di qualità»

Strategie

Alberto Piazza è il responsabile dei processi informativi in Imsa

Il modello di Industria 4.0 impatta in modo determinante nell'attività di Imsa srl, specializzata nell'installazione di sistemi di sicurezza per la casa e per le imprese. Lo afferma Alberto Piazza, Chief Information Officer, che sottolinea come il 4.0 sia parte importante degli asset aziendali su cui sono stati concentrati gli investimenti negli ultimi cinque anni.

«L'Information technology - spiega Piazza - è entrata in azienda con sempre più forza per andare a digitalizzare tutti quei processi che ci hanno consentito di migliorare, di essere

più puntuali nel servizio al cliente. Poter governare le necessità del cliente coniugandole con le nostre professionalità ci ha permesso di essere puntuali, cosa prioritaria in un'azienda di servizi come la nostra. Per riuscire siamo passati dall'automazione di un considerevole numero di processi aziendali, prima relegati a metodologia classica». Quindi oggi tutti i dipendenti di Imsa utilizzano smart devices per essere veloci, individuare i guasti, stabilire i metodi di installazione dei prodotti.

«Siamo a metà del guado nell'introduzione in azienda di alta tecnologia, un aspetto che negli ultimi cinque anni è stato fondamentale come leva di crescita. Siamo dotati di un sistema informativo che abbiamo acquistato ma che viene costantemente sviluppato all'interno -



Alberto Piazza, responsabile dei contenuti digitali di Imsa

conclude Piazza - grazie al quale tutti i dipendenti hanno la possibilità di accedere alle risorse sviluppate internamente rimanendo così informati sui

nuovi processi e metodologie di lavoro».

Per quanto riguarda invece la formazione dei tecnici, questa avviene sia attraverso corsi in-

terni per la trasmissione di competenze, tenuti dal personale senior sia coinvolgendo i fornitori di prodotti, «per tenerci - sottolinea Piazza - il più possibile aggiornati e soprattutto per scovare nicchie che potrebbero diventare nuovi prodotti che sono anche stati motivi della crescita. Fomendo servizi ai nostri clienti è anche possibile individuare bisogni che non sono ancorati a definite».

Nella formazione dei tecnici uno spazio di riguardo è dedicato all'affiancamento dei giovani da parte dei lavoratori esperti, una modalità che l'azienda pratica da sempre, registrando evidentemente anche per questo un turnover pressoché pari a zero.

Il passaggio generazionale interno sembra dunque funzionare con una formula classica di trasmissione dei saperi, ma contando sull'aggiornamento a cui tutti in azienda sono sottoposti circa l'adozione delle tecnologie più avanzate.

Una formazione, quella dei tecnici, che tiene in grande considerazione la nuova normativa europea sull'applicazione delle

nuove regole di sicurezza, tradotta in italiano solo lo scorso giugno, alle persiane e tapparelle, agli antifurto sono diversi i prodotti realizzati da grandi marchi del settore che Imsa realizza per la casa e per le imprese, per le quali il servizio riguarda anche l'installazione e manutenzione di porte tagliafuoco, porte industriali, porte automatiche e impianti di allarme industriali. Imsa è anche specializzata sul fronte dei servizi ecologici visto che l'alta tecnologia entra anche in «Ecologia», settore di intervento con cui vengono gestiti gli ingressi nelle isole ecologiche per quanto riguarda la procedura dell'inserimento da parte dei cittadini della carta regionale deerservi, un settore in cui Imsa sta intervenendo con nuove tecnologie sempre più avanzate. In aggiunta, sempre sul fronte ecologico, alla gestione di circa 270 «cassette dell'acqua» pubblica.

M. Del.

«Con i neo assunti formazione interna e spirito di squadra»

Competenze

Mauro Invernizzi si sofferma sul ruolo che ha in azienda la staffetta generazionale

«Il mercato va bene e la concorrenza non manca, ma l'abbiamo sempre considerata uno stimolo per crescere», afferma Mauro Invernizzi, amministratore unico di Imsa.

«Noi - spiega l'imprenditore - cerchiamo di specializzarci e spesso tracciamo la via su determinate cose». Con un esempio Invernizzi spiega che nell'attività di installazione di sistemi di sicurezza per la casa e l'impresa sta applicando la nuova normativa (Uni En



Mauro Invernizzi



Anna Fumagalli

12453/2022) tradotta in italiano lo scorso giugno sulla sicurezza degli impianti: «A volte fatichiamo nel far capire ai nostri clienti la necessità di applicarla e accade che se i nostri competitor non sono così aggiornati sulla sicurezza troviamo il cliente un po' disorientato. Il cliente dice che non capi-

sce perché noi prevediamo determinate cose a fronte di un concorrente che, ad esempio, gli dice 'lasciamo stare, va bene così'. Ma vediamo che nel tempo i clienti ci seguono».

Con un altro esempio Invernizzi spiega che Imsa «è stata la prima, nella nostra zona a mettere gli anti caduta sui can-

celli, quando ancora se ne parlava pochissimo. Oggi tutti gli impianti li hanno, perché anche i nostri competitor ci hanno seguiti. Inoltre - aggiunge - la nuova normativa prevede l'applicazione di alcune coste di sicurezza per evitare l'impatto sulla persona e ci piacerebbe che i concorrenti ci seguissero in modo che tutti si possa proporre ai nostri interlocutori le stesse opportunità. Comunque vediamo che alla fine ci seguono e ci copiano».

Concorrenza

La conoscenza delle norme è dunque un fattore di concorrenza: «essere sempre aggiornati anche sui prodotti per noi è determinante. Visitiamo una o due volte l'anno i nostri fornitori per poter avere sempre in tempo utile le ultime novità in termini di aggiornamenti e prodotti, in modo da poterli testare e applicare appena vengono immessi sul mercato».

La nuova sfida è quella della trasmissione delle competenze, avvicinando il più possibile i ragazzi all'azienda attraverso gli stage, come accaduto anche quest'anno durante il quale

«almeno cinque ragazzi hanno ruotato in azienda per gli stage durante lo studio, per cercare di avvicinarli al nostro mondo augurandoci che al termine del percorso di studio vengano a lavorare da noi. Cosa che è già accaduto».

«Solitamente l'azienda procede con un'assunzione temporanea di sei mesi dopo i quali - al 99% - afferma Invernizzi - viene poi passato all'assunzione a tempo indeterminato. Sei mesi è il tempo giusto per poter reciprocamente capire con un ragazzo, visto che l'assunzione prevede l'affiancamento con un senior e l'osservazione sul campo di come procede il lavoro».

Ciò è quanto basta solo per mettere alla prova il neo assunto, se andrà bene poi sarà la formazione a definire il profilo a seconda delle necessità aziendali. Un obiettivo, quest'ultimo, per il quale «possono servire alcuni anni di affiancamento per poter rendere un giovane autonomo nel lavoro».

In Imsa un giovane che entra ha un'opportunità importante di formazione e di carriera: «Con un giovane - aggiunge

Invernizzi - noi partiamo in sostanza da zero: la scuola forma le basi, e questo livello ci sta bene, ma poi si cresce sul campo. Un ragazzo che viene da noi ed è volenteroso - spiega l'imprenditore - ha una crescita progressiva fino ad arrivare ad essere un caposquadra che gestirà altri tecnici più giovani».

Preferenza

Sul rischio che dopo un notevole investimento sulla formazione da parte dell'azienda un giovane sia attratto dal richiamo di altre imprese concorrenti Invernizzi dice che fino ad oggi ciò non è mai accaduto: «Per quanto ci riguarda preferiamo essere noi ad allervarci i nostri giovani all'interno anziché andare a fare offerte fra chi lavora da nostri competitor. E per quanto riguarda il comportamento di questi ultimi nei nostri confronti, noi cerchiamo di stimolare i ragazzi nel cercare di rimanere fedeli al marchio e alla squadra. Generiamo attaccamento all'azienda - conclude Mauro Invernizzi - fino ad oggi questo investimento sta funzionando». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Si prepara il trasloco nella sede di Lecco

Nella primavera del 2024 l'azienda Imsa srl di Garlate si trasferirà in quello che Mauro Invernizzi, amministratore unico della società specializzata nell'installazione di sistemi di sicurezza per la casa e per l'impresa, definisce «uno degli immobili che, in senso strutturale, è fra i più belli di Lecco».

La nuova sede aziendale sarà nello stabile ex Volkswagen di Corso Promessi Sposi, dove su 8.800 metri quadrati sarà trasferito ciò che ora è su tre diverse sedi a Garlate. Uffici, show room e magazzino dell'azienda che conta 70 dipendenti troveranno posto nell'unica nuova sede di Lecco, dotata di parcheggio interno, in quella che Invernizzi definisce «una scelta funzionale a stare vicini ai clienti. Per noi la nuova sede è strategica in senso logistico. Si trova in una zona centrale che ci consente di arrivare in modo più rapido e puntuale nel servire i clienti. Inoltre, raggrupperemo gli attuali tre punti su cui lavoriamo in un solo sito, ciò ci renderà più competitivi sul mercato per l'abbattimento dei tempi di servizio. Da corso Promessi Sposi potremo raggiungere più agevolmente i clienti anche in Valsassina, in Valtellina e la Brianza».

La ristrutturazione è in corso e riguarda anche l'installazione di domotica «con le tecnologie che già installiamo per i clienti, così potremo usarle a scopo dimostrativo ma anche per nostra diretta utilità. Sarà uno stabile tecnologicamente molto avanzato. Il tutto per garantire la migliore qualità del servizio e la tempestività degli interventi ai nostri clienti».

M. Del.

**FESTEGGIAMENTI DELLA SOCIETÀ NUOVA CURTI
DI BOSISIO PARINI PER IL 60° ANNIVERSARIO**

15 dicembre 2023 - Per festeggiare il traguardo dei 60 anni di attività, di produzione e vendita, installazione, riparazione e manutenzione, per la presenza e indiscusso punto di riferimento nel mercato ascensoristico, la Società NUOVA CURTI S.r.l. ha organizzato una grande serata in un ristorante Lariano. L'ingegnere Arnaldo Curti a nome del Gruppo Curti e della Società NUOVA CURTI S.r.l., ha saputo esprimere i ringraziamenti dalla forza lavoro, ai venditori, ai clienti affezionati e ai fornitori, che da anni lo affiancano in questo percorso lavorativo.

«Abbiamo voluto riunire le persone che in questi anni ci hanno permesso di raggiungere questo prezioso traguardo. Un sincero grazie va a tutti coloro che hanno contribuito negli anni a realizzare ciò che la Società NUOVA CURTI S.r.l. è oggi», spiega l'ingegnere Arnaldo Curti che, assieme ai figli con i loro cari e ai dipendenti, ha ripercorso i 60 anni di storia dell'Azienda. «Sin dal 1963 ho gestito le mie aziende con passione, competenza e al meglio che potevo. È impossibile non ricordare il 1990: la memorabile esondazione del torrente Rio Tarto a Valmadrera che ci ha causato enormi difficoltà economiche, e poco tempo dopo lo scoppio della guerra in Kuwait: con rientro di diversi container con sei ascensori ciascuno che, dal Porto di Genova ritornavano nei magazzini di Valmadrera. Mentre ci trasferivamo a Bosisio Parini nei nuovi capannoni di 10.000 mq, questi eventi hanno messo in ginocchio le Aziende del Gruppo Curti. Considerate le ingenti necessità economiche causate dall'esondazione, per risollevarci ci siamo sobbarcati dalla Banca Popolare di Sondrio un finanziamento a copertura di parte del danno pari a un miliardo e novecentosettanta milioni di Lire - aggiunge - ci è mancato il contributo dello Stato».

«Non posso certo dimenticare la vicinanza della Vostra fedele collaborazione e volontà per superare gli anni di grandi sfide di cui a tutt'oggi sono impegnato a pagare la parte restante del debito. Vi avevo guidato ed esortato a condividere un aiuto con forza e collaborazione di far fronte comune per il bene dell'azienda, e voi questo non me lo avete negato. Ringrazio tutti per il traguardo che non può certo passare inosservato, sino alla cessione di una parte dell'azienda».

L'ing. Arnaldo CURTI nei ringraziamenti mette in luce il fatto di essere stato capace di tramettere la forza e la gratitudine del dirigente d'industria che nonostante le difficoltà riuscì a far vivere ai suoi collaboratori un'esperienza di straordinaria unità. La spinta motivazionale che porta, ogni giorno l'ing. Arnaldo CURTI ad essere impegnato come Amministratore Unico nella Società NUOVA CURTI S.r.l., è una forza interiore e senso di responsabilità di far fronte alle circostanze emergenziali, testimoniando del suo valore di uomo e capo d'industria che guarda con fiducia al futuro e che non teme la concorrenza, ma la affronta con le armi dell'esperienza, affiancato dal figlio Stefano Direttore Generale e responsabile del reparto vendite.

Siamo alla ricerca di figure di Installatori qualificati, dinamici e brillanti.

«Con le scuole un rapporto diventato più stretto»

Le scuole del territorio saranno sempre più il vivaio in cui Imsa cercherà i giovani da inserire nella propria attività di installazione di sistemi di sicurezza per le abitazioni e per le aziende.

«Nella nostra ricerca di personale - ci dice Anna Fumagalli, responsabile marketing dell'azienda di Garlate - ci stiamo avvicinando molto al mondo delle scuole, grazie al supporto di Confapi Lecco e Sondrio che organizza molte iniziative. È un modo per avere un dialogo costante con il mondo della formazione».

Fumagalli spiega che al netto dei vari stage e tirocini che costantemente vengono attivati in azienda, sono stati anche realizzati incontri con le scuole superiori a indirizzo affine al settore di attività, in aggiunta alla partecipazione al progetto Orientalmente dedicato alle scuole medie e organizzato lo scorso ottobre da Confapi Lecco e Sondrio al Monastero del Lavello di Calolziocorte.

«Abbiamo deciso di partecipare a Orientalmente - aggiunge Fumagalli - in quanto convinti che sia fondamentale indirizzare i giovani fin al momento in cui devono scegliere la scuola superiore. Da parte nostra l'intento era far conoscere la nostra realtà, spiegando l'importanza degli indirizzi tecnici professionali anche in termini di opportunità lavorativa, un fattore non secondario da considerare fin dal momento della scelta di studi superiori. Per noi - sottolinea Fumagalli - gli indirizzi prevalenti di interesse sono quelli elettrico ed elettronico, che sul territorio si trovano soprattutto all'Istituto Fiochetti all'Enaip».

M. Del.

Ats: “Buone vacanze in salute”

L'area Sorveglianza Nutrizionale e Salute di Ats Brianza ha realizzato un video, breve ed efficace, che si chiede di diffondere a tutti i lavoratori della vostra Azienda.

Si ricorda, inoltre, il Progetto “Pastosano&Quotidiano” che mira all'offerta di piatti equilibrati e nutrizionalmente corretti ai dipendenti. Destinatarie del progetto sono tutte le realtà che abbiano al proprio interno una mensa o che si affidino ad un centro cottura esterno e che siano sensibili al benessere dei propri dipendenti e collaboratori.

Scansione il QR Code allegato per accedere al video.

(SN/am)

[8093_ats.png](#)

[Download](#)