

# **Confapi e Cottino: al via progetto formazione 'Esg, sostenibilità e innovazione'**

Al via il progetto formativo "ESG, sostenibilità e innovazione". Un percorso di formazione itinerante a livello nazionale fortemente voluto da Confapi e rivolto alle nostre territoriali per acquisire nuove chiavi di lettura, conoscenze, competenze e consapevolezza in ottica ESG. Progettato da Cottino Social Impact Campus e Istud Business School per Confapi, il percorso punta ad attivare un confronto proattivo fra colleghi, generare collaborazioni virtuose fra territori, lavorando in gruppo verso un'unica destinazione: la sostenibilità.

Un investimento importante e lungimirante della Confederazione sulla centralità del capitale umano e sulla rilevanza della sostenibilità per la crescita delle piccole e medie industrie, affinché le territoriali Confapi, attraverso modelli di governance rinnovati, siano di supporto alle imprese associate nel percorso di sviluppo sostenibile. Nord, Centro e Sud del territorio nazionale sono le tappe del progetto formativo partito oggi da Torino per immergersi da subito nell'era della purpose driven economy. Un appuntamento iniziato all'insegna del percorso di consolidamento della rete associativa, su cui Confapi fonda le sue radici, con una delegazione della Confederazione nazionale e dei territori ospite presso la sede di Api Torino. La prima tappa del percorso formativo si è focalizzata su una analisi del contesto globale in modo da agevolare la costruzione di un percorso aziendale sostenibile, grazie alla docenza di Marella Caramazza, Board Member Campus e Direttore Generale Istud e il keynote speech di Mario Calderini, Scientific Advisor del Campus e massimo esperto di impact innovation for purpose.

Prossima tappa a Roma, gennaio 2024, presso la sede nazionale di Confapi, per connettere la visione strategica ESG,

acquisita nel primo appuntamento, a nuovi modelli operativi e al ruolo chiave degli stakeholder.

---

# **Camisa a conferenza nazionale export e internazionalizzazione**

Il Presidente, Cristian Camisa, ha preso parte come relatore alla Conferenza Nazionale dell'export e dell'internazionalizzazione delle imprese organizzata dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale che si è svolta a Roma.

L'evento, aperto dal Vice Primo Ministro e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Antonio Tajani, e intitolato "Quali strategie per continuare a crescere nel mondo in uno scenario in profondo mutamento", ha rappresentato un momento di confronto e dibattito tra i protagonisti del panorama economico italiano sulle sfide e prospettive della diplomazia della crescita come strumento per sostenere e favorire la proiezione economica dell'Italia nel mondo. Camisa, accompagnato dal vicepresidente Corrado Alberto, è intervenuto nel panel "Come espandere il numero delle PMI esportatrici: la parola alle associazioni sul sostegno alle micro e piccole imprese". Alla Conferenza hanno partecipato rappresentanti istituzionali di alto livello, dei più importanti partner del sostegno all'internazionalizzazione, un selezionato numero di imprese e rappresentanti di fondi d'investimento nonché associazioni di categoria rappresentative dei più importanti settori produttivi nazionali.

"Appuntamenti come quello di oggi – ha detto il Presidente di Confapi – sono fondamentali per chiamare tutti gli attori in campo, pubblici e privati che siano, per confrontarsi e per definire una strategia di sistema che permetta di creare e

cogliere tutte le opportunità dei mercati esteri. Mai come in questo momento, anche nel campo delle politiche industriali nazionali ed estere, c'è bisogno di procedere uniti e nella stessa direzione. Ci troviamo ancora ad affrontare, come si sa, tante sfide, compresa quella di due guerre in atto e della scomposizione e ricomposizione degli equilibri geopolitici internazionali. E ancora: i costi dell'energia, delle materie prime e del loro approvvigionamento, le difficoltà della logistica che stanno affaticando il sistema che Confapi rappresenta. Nonostante questo quadro così complesso e mutevole, i recenti dati rilevano che nell'ultimo decennio l'export ha sostenuto in misura significativa lo sviluppo della nostra economia. Basti pensare che nel periodo 2010-2022, il contributo delle esportazioni di beni e servizi alla crescita del PIL, in termini reali, è stato pari a 9,9 punti percentuali".

Diverse le proposte presentate nel suo intervento da Camisa: Investire in formazione per favorire il superamento delle barriere culturali che ancora frenano la digitalizzazione; ridurre le barriere economiche che rallentano la transizione green; favorire il miglioramento delle competenze in business management e data management adeguati ai mercati target; investire in formazione ad hoc delle risorse umane in quanto le nostre imprese lamentano difficoltà nel reperire manodopera qualificata anche attraverso specifiche azioni di reclutamento e formazione di personale extra europeo nei paesi di origine. Camisa ha concluso con un appello: "In un periodo così complesso come quello che stiamo vivendo, reputo sia fondamentale che si faccia sistema a tutti i livelli, solo grazie ad un lavoro di squadra potremo raggiungere gli obiettivi quest'oggi condivisi".

---

# **Confapi - Assocamerestero: siglato accordo internazionalizzazione imprese**

Confapi ha siglato un accordo di partnership con Assocamerestero, l'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) e Unioncamere, per fornire alle PMI di Confapi un supporto più efficace per operare sugli 86 mercati delle CCIE.

Grazie a questa alleanza, infatti, le imprese potranno contare sui servizi offerti da questa grande piattaforma di business costituita in 63 Paesi del mondo ed entrare in contatto anche con tutti gli imprenditori soci delle CCIE. La comunità d'affari aggregata dalle Camere italiane nel mondo è senz'altro un riferimento strategico per tutte quelle imprese, soprattutto piccole e medie che vogliono atterrare sui mercati esteri contando su alleanze sicure e ben radicate nell'economia locale.

Secondo una recente indagine condotta dal Gruppo di Lavoro Internazionalizzazione di Confapi, l'80% delle imprese associate sono già presenti – in diverse modalità – sui mercati esteri. Con questo accordo, quindi, Confapi vuole specializzare sempre più il sostegno offerto alle sue imprese già all'estero e aiutare in modo più continuo quelle che devono ancora avviare un percorso di crescita internazionale.

Assocamerestero e Confapi si impegnano, pertanto, a individuare occasioni di sviluppo per la creazione di partnership con operatori internazionali, per favorire l'attrazione degli investimenti esteri e per sviluppare azioni congiunte finalizzate ad un'efficace espansione oltreconfine, tenendo d'occhio sostenibilità e digitalizzazione.

Il ruolo delle piccole e medie industrie italiane sui mercati esteri è fondamentale sia per l'economia del Paese ospitante sia per il Pil dell'Italia e questo protocollo rappresenta un ulteriore strumento nel processo di internazionalizzazione delle nostre imprese, chiave fondamentale per la crescita

aziendale.

“Questo accordo è molto importante per le CCIE che possono così trovare nella rete Confapi sui territori interlocutori di primo livello per svolgere un’azione sempre più efficace aiutando le imprese socie ad inserirsi e a competere sui mercati esteri.” – dichiara il Presidente di Assocamerestero, Mario Pozza – “La nostra comune natura di associazioni di imprenditori rappresenta un enorme vantaggio per le PMI, che potranno usufruire di servizi messi a punto da chi conosce bene le esigenze dell’impresa e, allo stesso tempo, le esigenze del mercato”.

“Si tratta di un accordo molto importante: le Camere di Commercio Italiane all’Estero possono rappresentare un interlocutore privilegiato per la penetrazione sui mercati delle imprese che come Confapi rappresentiamo – dichiara il Presidente di Confapi, Cristian Camisa – In un periodo così mutevole come quello che stiamo vivendo, reputo fondamentale un gioco di squadra a tutti i livelli per far sì che la forza del Made in Italy diventi sempre più performante in tutto il mondo”.

---

## **“Business Top 500 provincia di Lecco”: Torneria Colombo e Gicar**

Rivista “Business Top 500 provincia di Lecco”: servizi sulle nostre aziende associate Torneria Automatica Alfredo Colombo e Gicar.

## TORNERIA ALFREDO COLOMBO

Qualità maiuscola anche nel pezzo più minuscolo



www.torneriacolombo.it

via Milano, 13 - Verderio (LC)  
**SETTORE:** Attività manifatturiera  
**FATTURATO:** 30.482.257 €  
**COLLABORATORI:** 150  
**FONDAZIONE:** 1962  
**CONTATTI:** +39 039 5901011  
 info@torneriacolombo.it

made in Italy presente con i propri prodotti nei mercati europei, asiatici, sudamericani con una progressiva espansione a livello globale. Dotata di un'organizzazione che intraprende progetti di ricerca e sviluppo utili a individuare le migliori tecnologie di settore, l'azienda brianzola investe sulla partnership con clienti e fornitori al fine di garantire competitività e servizi di qualità.

per asportazione di materiale, grazie alla conoscenza di processi produttivi innovativi, efficienti e sostenibili. Oltre 150 collaboratori e quasi 250 milioni di pezzi realizzati l'anno, siamo di fronte a una consolidata realtà del

**Una consolidata realtà del made in Italy, impegnata nei settori automotive, controllo fluidi, oleodinamica ad alta pressione, condizionamento, elettrodomestico, medicale e alimentare**

Essere il punto di riferimento per il cliente e il luogo di lavoro ideale per i collaboratori. È la filosofia che, da oltre 60 anni, anima Torneria Automatica Alfredo Colombo, azienda specializzata nella produzione di particolari di alta precisione, ottenuti mediante lavorazione meccanica



### La visione d'impresa

Da sempre in Torneria Colombo le persone e la loro competenza sono considerate il valore più importante dell'azienda che, oltre a puntare su tecnologia e innovazione, investe a tutto campo sullo sviluppo personale nell'ottica di una sostenibilità integrale d'impresa. Questa è la visione che orienta gli sviluppi dell'intera organizzazione. *Essere una realtà che si distingue per la capacità di fare molto bene il proprio mestiere, grazie alle*

*persone e alla volontà di innovare e migliorare costantemente. Una cosa comune deve crescere professionalmente ed umanamente, poter stare bene attraverso delle relazioni autentiche, la capacità di affrontare assieme le difficoltà quotidiane e la possibilità di vivere esperienze positive. Un luogo in grado di essere un punto di riferimento per le future generazioni, nel quale ciascuna di noi vorrà far crescere i propri figli.*



Il plant di Verderio dispone di una sala metrologica all'avanguardia che consente di soddisfare, in modo micrometrico e certificato, le più esigenti richieste di controllo dimensionale e che opera a stretto contatto con il reparto di Assemblaggio e Selezione al 100%, dotato di macchine ottiche di controllo di ultima generazione. Nel cuore della produzione un'altra eccellenza tecnica: il reparto di Produzione Utensili in grado di sviluppare e produrre utensili speciali ad esclusivo uso interno.

Era il 1962 quando il fondatore, Alfredo Colombo, decise di iniziare il percorso imprenditoriale: a cambiare, negli anni, sono le macchine e le attrezzature insieme alle esigenze dei clienti. Negli anni Novanta, i figli di Alfredo, Cristina e Vincenzo Colombo portano in azienda nuove sfide tecnologiche e cominciano ad acquisire commesse sempre più specifiche. Nel 1994, per far fronte all'aumento della produzione, l'azienda si trasferisce a Lomagna. Nel 2004 l'ampiamiento a Onago e così via, fino al 2014 con il nuovo inse-

diamento nel plant di Verderio dove la fabbrica diventa sempre più un habitat lavorativo in cui i tempi e gli spazi sono misurati sulla persona. Nel 2021 l'ulteriore espansione, con l'acquisizione dei terreni circostanti, la creazione degli orti per i collaboratori e loro famiglie, la ristrutturazione del terzo plant dedicato ad Accademia Meccanica: quest'ultimo ospita oggi le classi del percorso post-diploma in apprendistato annuale in «Tecniche di Industrializzazione del Prodotto e del Process», consentendo a giovani ragazzi e ragazze l'ottenimento del Certificato di Specializzazione Tecnica Superiore a validità europea e l'immediato inserimento in azienda.

Il 2023 è protagonista di una nuova spinta green con la realizzazione dell'impianto fotovoltaico a copertura di tutti i plant, di potenza complessiva pari a 886,8 kWp, 4.200 mq

di moduli fotovoltaici monocristallini ad alta efficienza in grado di produrre di 910.000 kWh/anno di energia ed evitare l'immissione in ambiente di 674,3 ton/anno di CO2. Un'azienda sempre proiettata al futuro e che continua oggi ad investire nei mercati emergenti, con partnership che la vedono già coinvolta nello sviluppo di componenti per motori elettrici e idrogeno.



## Download

## GICAR

Soluzioni elettroniche custom



www.gicar.it  
 via Como, angolo via Laghetto - Merate (LC)  
**SETTORE:** Attività manifatturiera  
**FATTURATO:** 36.773.468 €  
**FONDAZIONE:** 1963  
**CONTATTI:** +39 039 9906035  
 info@gicar.it

**Da sessant'anni è un'indiscussa protagonista nel settore delle macchine da caffè, specializzata nella progettazione e nella produzione di schede elettroniche. Ma opera anche in altri ambiti**

Un'azienda che possiamo definire storica, ma soprattutto un esempio virtuoso che ricorda a tutti che grazie a un brillante knowhow e al servizio offerto è possibile fare differenza. Stiamo parlando di Gicar, realtà nata nel 1963 come piccola azienda artigiana, cresciuta con gradualità e continuità fino a raggiungere l'attuale dimensione di 150 dipendenti, consolidando negli anni la propria

presenza in tutti i mercati mondiali. Siamo di fronte a un'attività da sempre a proprietà 100% italiana, con la produzione mantenuta costantemente nella nostra Penisola: oggi rappresentano una dei "gioielli" del sistema paese.

L'azienda di Merate da sessant'anni è un'indiscussa protagonista nella progettazione e produzione di centraline elettroniche per il settore delle macchine da caffè.

Ma non solo, perché negli anni la realtà guidata dal presidente Donatella Ariati è riuscita a operare con successo in molteplici settori, fra cui idrotermosanitario, Impianti di spillatura bevande, apparecchiature per cottura, macchine per gelato e freddo, distributori automatici, lavastoviglie industriali, macchine per sira e lavanderia, apparecchiature medicali, impianti per il trattamento acque e altri ancora. Attualmente un ruolo di



riconosciuto dal MUR per eseguire test dei prodotti sulla compatibilità elettromagnetica, laboratorio che è a disposizione anche dei clienti per i test delle loro macchine. Il tutto supportato da investimenti continui che rendono fattibili le strategie, e da un programma di formazione continua dei collaboratori che rende possibile il conseguimento degli obiettivi aziendali.

A proposito grazie alla spiccata vocazione internazionale e alla capacità di esportazione, l'azienda meratese negli ultimi difficili anni ha visto andamenti in controtendenza rispetto a molti competitor. Nonostante i prostrarsi del non facile contesto congiunturale, Gicar ha registrato una crescita costante, grazie soprattutto a consistenti investimenti sull'innovazione nel reparto ricerca e sviluppo, dove lavorano più di venti persone che le consentono di essere oggi un'azienda fra le più avanzate nei settori di competenza.

E il futuro? Nonostante gli straordinari risultati ottenuti, Gicar non si ferma ed è costantemente al lavoro per migliorare le proprie performance, come per esempio le tempistiche di risposta alle richieste progettuali dei clienti. Chiudiamo con la sostenibilità ambientale: «Ci impegniamo ad adottare pratiche sostenibili» ha concluso il presidente Ariati - «individuando le soluzioni più idonee ogni volta che se ne presenta l'opportunità».



### Conoscenza ed esperienza

La conoscenza e l'esperienza acquisite nel corso degli anni hanno consentito a Gicar di creare nuove linee di prodotto e di operare in modo proficuo anche in settori diversi dal settore storico delle macchine per caffè. Inizialmente una delle necessità più richieste dai clienti è stata sicuramente l'adozione di tecnologie e protocolli che permettano di collegare a Internet questi tipi di apparato (Internet of Things - IoT). Questo permette in maniera efficiente la distribuzione di messaggi da uno ai molti destinatari e consente di effettuare configurazioni, eseguire diagnostiche e visualizzare i consumi da remoto. Gicar produce attualmente i moduli hardware interfacciati per le nostre schede e possiamo utilizzare diversi protocolli di trasmissione anche su richiesta del cliente.



[Download](#)

---

# **“Restiamo forti con la qualità”**

La Provincia del 7 dicembre 2023, doppia pagina dedicata alla nostra associata Novastilmec.

## L'impresa

## Continua innovazione

La storia

*Passione e curiosità  
Così nel 1978 è nata l'azienda*

La costituzione di Novastilmec risale al 1978 ad opera di Marco Borgonovo, spinto dalla passione per il mondo della lamiera nata quando, da ragazzo, lavorava come dipendente in un'azienda produttrice di macchine per il settore.

Un sogno che Borgonovo ha iniziato a realizzare quando non era ancora trentenne, con una passione per il prodotto (la progettazione e la lavorazione di macchinari per la lavorazione di lamiera) che si univa a una visione commerciale che guardava ai

mercati esteri. Due sogni pienamente realizzati nel corso di anni in cui l'evoluzione tecnologica è entrata nell'azienda che ha sempre adottato tutte le innovazioni di settore possibili, contribuendo anche a crearle. Oggi il fondatore è presidente

dell'azienda dove è presente anche la seconda generazione con i suoi figli Riccardo (Ceo) e Daria (Cfo) in quella che è oggi un'azienda leader nella realizzazione di linee di taglio coil con un livello di tecnologia, prestazioni e avanguardia tecnica. M. DEL.

# «RESTIAMO FORTI CON LA QUALITÀ»

Riccardo Borgonovo è l'amministratore delegato di Novastilmec  
«Il nostro fatturato lo realizziamo quasi per intero sui mercati esteri»

MARIA G. DELLA VECCHIA

«Nonostante la scomparsa nell'ultimo anno degli incentivi in Italia, dove evidentemente anche la nostra crescita si è piuttosto limitata, partecipiamo a un nuovo sviluppo di mercato all'estero, anche in Europa dove per fortuna non essendo legati al settore dell'automotive non registriamo flessioni. E in Europa gli investimenti 4.0 vanno avanti al di là che i vari Paesi abbiano o meno agevolazioni».

Riccardo Borgonovo, amministratore delegato di Novastilmec, spiega come grazie all'estero commercialmente il movimento del business aziendale si mantenga ancora elevato. Con 47 dipendenti e un fatturato 2023 stimato intorno ai 30 milioni di euro e in crescita sul 2022, l'azienda di Garbagnate Monastero specializzata nella progettazione e produzione di linee ad alta tecnologia per spianatura e taglio di lamiera per grandi acciaierie e centri di servizio privati vende all'estero il 90% della propria produzione, con mercati diffusi in tutto il mondo. «Per noi l'estero è sempre stato essenziale - sottolinea l'imprenditore - e senza le esportazioni non vivremmo».

Com'è cambiata la quota di mercato italiano con il venir meno degli incentivi 4.0?

«Abbiamo sempre avuto un mercato in forte prevalenza estero, ma gli anni degli incentivi di



Daria Borgonovo, con il papà Marco e il fratello Riccardo

Industria 4.0 hanno riportato un po' di più il lavoro al mercato italiano, dove realizzavamo il 40% del fatturato, mentre il 60% era sull'estero. Ora siamo tornati alla nostra prevalenza di sempre, quella sulle esportazioni. In pratica vendiamo quasi totalmente all'estero.

Vende direttamente o tramite agenti?

«Abbiamo agenti case-to-case, che fanno la segnalazione in una prima fase di raccolta informazioni e sviluppo del progetto iniziale. È una fase che, fortunatamente, oggi viene fatta senza viaggiare fisicamente e dopo la quale, quando si entra nel vivo della quotazione, si prende un aereo e si va dal cliente oppure lo si porta in visita da noi».

Dato il tipo di investimenti sono di solito trattative lunghe?

«Essendo i nostri impianti molto particolari, la vendita viene fatta per referenza e può svilupparsi su un arco temporale anche di quattro anni».

I vostri clienti sono grandi gruppi industriali e centri di servizio privati daci prendete appalti in modo diretto?

«Sì, spesso i clienti sono grandi acciaierie con cui facciamo contratti singoli in modo diretto».

Comestanno andando o diversi mercati e che strategie mettete in atto per restare competitivi?

«Il mercato estero per noi si mantiene attivo in zone geografiche differenziate, ciò contiene i rischi visto che è difficile che tut-

to l'estero si fermi contemporaneamente. Le strategie sono sicuramente quelle di mantenere il prodotto qualitativamente al meglio dal punto di vista dell'innovazione tecnologica e della capacità da parte dell'utente finale di utilizzarlo al meglio».

Quanto incidono ancora sulla competitività aziendale gli aumenti dei costi di materiali ed energia?

«Non riusciamo ancora a ridurre quell'incremento costi che c'è stato dopo lo scoppio della guerra in Ucraina e che comunque pesa ancora in modo importante sul prezzo finale dell'impianto. Purtroppo ci mette un po' in difficoltà nel confronto con i Paesi emergenti, nei quali non c'è stata una variazione di costi».

A quali Paesi in particolare si riferisce?

«Mi riferisco senz'altro alla Turchia e a tutto ciò che è extra Ue. Mi riferisco quindi anche a competitor americani che riescono ad accedere al nostro mercato con prezzi che fino a cinque anni fa erano impensabili. Vediamo quanto nei prossimi anni il sistema si stabilizzerà in termini di prezzi per energia e materiali per quanto riguarda ciò di cui sono fatte le nostre macchine, costituite all'80% da acciai semplici, acciai legati e acciai speciali. In maniera diversa tutti questi materiali sono stati interessati da incrementi di prezzo sicuramente oltre il 30%. Continuiamo ad assistere a movimenti marcati ma costanti nelle variazioni dei prezzi, attendiamo una stabiliz-

**Novastilmec: un'impresa innovativa, con un mercato globale**



**Novastilmec**  
oggi leader nella progettazione e produzione di linee di taglio coil



L'azienda dispone di un vasto spazio per un totale di oltre 6.000 mq dove produce, assembla, e collauda le macchine



**I valori aziendali**  
L'alta professionalità mista alla grande serietà, il costante aggiornamento e la continua formazione applicate nella costruzione dei macchinari Novastilmec, consentono all'azienda di essere sempre all'avanguardia e di conoscere cosa richiede il mercato

Un mercato che negli ultimi anni, ha mostrato segno di continua e forte crescita, soprattutto in ambito tecnologico



«È forte la concorrenza sul prezzo dei Paesi emergenti»



«L'alta tecnologia è lo strumento competitivo più importante»

zazione. Ora è in atto un calo ma è temporaneo, non strutturale e, comunque, non si sta verificando sull'elettronica, sugli acciai alti legati e non è ritornato ai valori pre-Covid e pre-guerra. Tutto è rimasto molto più alto mediamente fra il 20-25%, al netto dell'inflazione».

Qual è il mercato estero più importante?

«È il mercato dell'Europa del Nord. Per quanto riguarda il mercato tedesco, che per noi ad anni alterni è un mercato che rappresenta fra il 15 e il 20% del fatturato, abbiamo parecchie offerte emesse, siamo in fase decisionale. Le imprese tedesche stanno probabilmente attenden-

## «Sono necessarie competenze sempre più specialistiche»

Il prodotto

L'azienda di Garbagnate Monastero guarda agli sviluppi della tecnologia

«Per stare fra i migliori bisogna costantemente innovare», afferma Riccardo Borgonovo, Ceo di Novastilmec che sottolinea come gli investimenti in innovazione non siano mai stati sospesi in azienda.

«Ci sono momenti aziendali - spiega Borgonovo - in cui facciamo regolarmente dei meeting allo scopo di analizzare quali potrebbero essere le necessità o le vie di sviluppo di un prodotto e in quel contesto decidiamo l'entità del budget da investire e quale percorso scegliere».

Un'innovazione, aggiunge Borgonovo, che deve sempre più fare i conti con le richieste crescenti di automazione da

parte delle aziende: «I clienti vogliono sempre più macchine automatiche - afferma - ed è evidente che l'automazione molto spinta tende ad allineare l'operatore al tecnico di macchina. Ciò comporta il fatto che la stessa figura dell'utilizzatore della macchina deve essere portata da un livello basilare, puramente operativo, a un livello più alto, che preveda di predisporre in modo più spinto l'interfaccia uomo-macchina, ed è evidente che tan-

che su ciò bisogna investire».

Borgonovo non giudica il cambiamento in atto ma si dice convinto della necessità di «mantenere da un lato un giusto equilibrio fra uomo e macchina, dall'altro servono comunque persone più preparate, anche perché in ogni momento di crescita di prodotto ci si evolve, questo va messo in conto. Una volta - aggiunge - in fabbrica c'era l'operatore di macchina che faceva la manutenzione ordinaria e straordinaria, provvedeva alla pulizia e faceva anche andare la macchina. Oggi non è più così e non so se sia bene o male, ma so per certo che per essere in grado di gestire in modo più competitivo il prodotto è necessario separare le carriere



Riccardo Borgonovo

delle figure che lavorano sugli impianti dotandole di percorsi formativi e di competenze differenti». L'azienda per la propria progettazione e produzione di linee di taglio coil adotta ormai da tempo anche soluzioni di intelligenza artificiale, soluzioni parziali, spiega Borgonovo, che consistono in algoritmi che sull'impianto valutano lo stato di usura di componenti e quindi suggeriscono o prevedono quando sarà necessario effettuare il cambio. «In aggiunta - conclude Borgonovo - abbiamo dei sistemi che suggeriscono all'operatore il settaggio più adeguato per la macchina sulla base di ciò che sta facendo e sull'esperienza passata della macchina stessa». M. DEL.

# 47



**Un organico giovane: età media sotto i 40 anni**

È sotto ai quarant'anni l'età media dei 47 dipendenti di Novastilmec grazie all'inserimento a tempo debito di persone giovani anche se in azienda prevale la generazione degli anni Ottanta, con un background informatico avanzato relativo sia alla costruzione impiantistica che all'automazione



## Fondazione

1978 da parte di Marco Borgonovo. Oggi in azienda c'è la seconda generazione coi suoi figli Riccardo (Ceo) e Daria (Cfo)



## Anni Novanta

Forte sviluppo dell'elettronica, costruzione di macchinari ad alte prestazioni



## Anni Duemila

Sviluppo dei mercati in Cina e Sud America



## 47

Dipendenti



## Under 40

Età media



## Mercati esteri

Tutte le aree globali, tranne l'India

# «La fabbrica è cambiata Ma i giovani non lo sanno»

**Ricambio.** Anche Novastilmec si scontra con le difficoltà a trovare tecnici. Il ceo della ditta: «Spesso sono inadeguati i modi di ingresso al lavoro»

LECCO

«Viaggio spesso e ho due riferimenti, Austria e Germania dove spesso mi capita di trovare come capo-impianto di nostri clienti, e si tratta di impianti del valore di alcuni milioni di euro, dei ragazzi di vent'anni. Questo in Italia non accade a causa di pregiudizi e di formule inadeguate di inserimento nel mondo del lavoro», afferma il ceo di Novastilmec, Riccardo Borgonovo, alla guida dell'azienda di famiglia con sua sorella Daria, responsabile finanziaria.

Entrambi da quando sono in azienda in quello che è un passaggio generazionale riuscito mettono fra gli investimenti prioritari quelli sulle risorse umane, ma qui spiegano che al di là di ciò che fanno le aziende per procurarsi i profili professionali adeguati la mancanza di giovani che vogliono entrare in fabbrica ha molto a che vedere con i ritardi del Paese sull'alternanza scuola-lavoro e con un forte pregiudizio sociale che riguarda il lavoro in fabbrica.

### Possibilità

Circa lo sforzo formativo che solo le aziende più grandi possono organizzare attraverso le Academy interne Daria Borgonovo (che è anche consigliera di Confapi Lecco e Sondrio) afferma che «Le Academy sono strumenti validi per quelle imprese che hanno la possibilità di svilupparlo e di seguirle, ma dimostrano che alla fine ancora una volta è il privato che si sostituisce a ciò che è una parte



Alcuni impianti produttivi di Novastilmec

di formazione che dovrebbe arrivare dal mondo scuola».

L'imprenditrice spiega che in Confapi Lecco e Sondrio si sta cercando di rendere la formazione sempre più adeguata a ciò che cercano le aziende, ma «sul tema riscontriamo una difficoltà mista, che va dal numero esiguo di ragazzi che decidono di intraprendere percorsi tecnici ai giovani che finiscono tali percorsi, ma poi scelgono l'università in campi totalmente diversi, andando già così a ridurre ulteriormente il numero iniziale di tecnici». Sul perché ciò accade Borgonovo afferma che «forse accade anche perché ancora oggi

la fabbrica viene vista come un ambiente poco stimolante, mentre in realtà sul territorio ci sono tantissime realtà, e Novastilmec è una di queste, in cui c'è possibilità di crescere, di sviluppare determinate materie, di viaggiare visto che noi abbiamo anche bisogno di project manager che seguono le commesse dalla vendita fino alla messa in servizio dal cliente. Nelle fabbriche locali ci sono lavori stimolanti, che portano professionalità che si sviluppano nel tempo, ed è evidente che con la professionalità cresce anche il livello retributivo delle persone». Sul ruolo delle associazioni di catego-

ria nel cambiare fra l'opinione pubblica la concezione sociale che ancora si ha della fabbrica l'imprenditrice risponde:

### Territorio

«Le associazioni stanno facendo di tutto per far conoscere al territorio le attività produttive. Ad esempio, abbiamo avuto una bella esperienza con l'iniziativa Made in Api con cui abbiamo fatto conoscere la nostra azienda al territorio, aprendo le porte della fabbrica così come hanno fatto diverse altre aziende. Noi siamo sempre disponibili all'alternanza scuola-lavoro, ogni anno abbiamo almeno un paio di ragazzi in alternanza nella nostra azienda e quello è un momento importante sia per Novastilmec sia per i ragazzi che possono capire il lavoro e le dinamiche della fabbrica. Le associazioni - aggiunge - stanno mettendo in campo un notevole spiegamento di forze, ma ricordiamo che poi andiamo nelle scuole in cui per cambiare anche solo un percorso formativo, una materia, una decisione non sempre ci può essere fatto in modo snello dal presidente di turno. È un percorso difficile e lungo, intanto lo abbiamo iniziato. L'Italia è arrivata in ritardo. Ora stiamo mettendo sul tavolo qualche formula, ma andare a recuperare tutto quegli anni in cui altri Paesi hanno lavorato con modalità che noi non avevamo a disposizione è difficile visto il vantaggio competitivo che nel frattempo loro si sono costruiti». **M. Del.**

do sostegni governativi per usufruire di incentivi e non è una situazione insolita dal momento che avendo, in buona sostanza, i clienti il bandolo della decisione spesso attendono, come accade in Italia, che arrivi una legge con gli incentivi per capire se il loro tipo di investimento (e l'acquisto di un nostro macchinario è un investimento) possa rientrare in un pacchetto di agevolazioni. Noi facciamo proprio parte di quella categoria di decisioni legate agli incentivi statali. Avere diversi mercati, fra cui l'Europa del Nord, l'Olanda ma anche l'Est Europa si sta muovendo, ci consente di stare tranquilli per i prossimi mesi anche se un rallentamento comunque si sta av-

vertendo soprattutto nella fase decisionale.

### Che visibilità ha oggi Novastilmec sugli ordini?

«Abbiamo ordini che coprono fino a metà del 2025, siamo dunque in linea con il nostro classico periodo di visibilità. Ma registriamo anche che negli ultimi mesi c'è stata una significativa riduzione della richiesta di quotazioni. Ciò mi fa presumere che si stia preparando un rallentamento significativo considerando che la maggior parte dei nostri clienti specialmente del settore acciaio inox sono abbastanza fermi se non addirittura in cassa integrazione».

CRIPRODUZIONE RISERVATA

## «La staffetta tra generazioni strumento di competitività»

### La crescita

In cinque anni l'organico dell'impresa è aumentato di diciassette unità

«Negli investimenti continuiamo sulla nostra strada di sempre, senza sospendere nulla, soprattutto sul livello delle risorse umane dove è fondamentale continuare a immettere nel percorso formativo sem-

pre più giovani, perché il tempo passa indipendentemente da quello che fa il mercato. E negli alti e bassi di mercato bisogna sempre farsi trovare pronti a riprendere appena si riaprono le opportunità».

Riccardo Borgonovo, Ceo di Novastilmec, ricorda come quella dell'azienda di famiglia specializzata nella progettazione e produzione di linee di spianatura e taglio di lamiera per grandi acciaierie e centri di ser-

vizio privati sia una produzione strettamente legata a investimenti sistematici in automazione 4.0 e quindi anche a una formazione continua che a partire da una base di diploma o laurea di tipo tecnico viene poi adeguata in modo capillare ai bisogni specifici degli impianti e dei processi aziendali.

E ciò accade anche ora che per la clientela italiana sono venuti meno gli incentivi per investire in macchinari 4.0, visto che il

90% del mercato è estero e i clienti, soprattutto europei, europei continuano a usufruire dei loro incentivi statali.

Nell'azienda che è allo stesso tempo produttore e utilizzatore di tecnologie 4.0 tutta la formazione è realizzata all'interno, con competenze tagliate in modo molto specialistico sulle esigenze di produzione: «Abbiamo una struttura di 47 dipendenti - afferma Daria Borgonovo, Cfo di Novastilmec -, solo cinque anni fa eravamo in trenta. L'investimento in risorse umane è costante, lo stiamo vivendo appieno anche con attenzione al passaggio generazionale all'interno dell'organico. Abbiamo persone che sono con noi in azienda da oltre trent'anni, diversi sono ar-



Impianto della Novastilmec

rivati alla pensione e perciò abbiamo voluto inserire giovani in modo che i senior possano accompagnarli per un bel pezzo della loro formazione».

Trovare giovani da inserire non è facile, anche per Novastilmec come per le altre aziende locali «manca la base da formare, considerando anche che cerchiamo profili che abbiano voglia di formarsi e di non rimanere un livello base. Ladifficoltà ulteriore di Novastilmec è che non essendo un grosso gruppo forse ha meno appeal verso i giovani. Cosa che a Lecco, ad esempio, hanno aziende delle dimensioni e del nome di Omet o Fiocchi che, s'intende, venivano visto il peso che hanno per il territorio». **M. Del.**

---

# Publicate Linee Guida SNPA per imprese soggette ad AIA

Le recenti [Linee Guida SNPA](#) (Sistema Nazionale di Protezione Ambientale) emanate per gli ispettori, contengono le modalità di **monitoraggio per le installazioni industriali soggette ad Autorizzazione Integrata Ambientale (AIA)**, a cui le ARPA e l'Ispra dovranno fare riferimento in sede istruttoria e a supporto dell'Autorità competente.

Si tratta di un aggiornamento del precedente documento, redatto nel 2007, alla luce dell'evoluzione normativa dell'ultimo decennio. Le nuove modalità di supervisione da parte delle Autorità di Controllo si sono rese necessarie per far fronte alle complesse dinamiche gestionali delle installazioni in AIA e del loro potenziale impatto sull'ambiente.

E' importante assicurarsi che il PMC Piano di Monitoraggio e Controllo preveda il monitoraggio del contributo che ciascuna installazione è tenuta a rendere verso gli obiettivi dell'economia circolare, attraverso indicatori chiave che consentano di verificare il raggiungimento di obiettivi ambientali che il Gestore fa propri all'interno della politica ambientale, parte integrante del Sistema di Gestione Aziendale (SGA).

Qui si elencano i criteri per la valutazione del contributo all'economia circolare:

- utilizzo dell'energia
- uso delle materie prime
- prevenzione e produzione rifiuti
- riduzione/sostituzione di sostanze chimiche pericolose
- simbiosi industriale

# Approvato dall'Europa l'atteso decreto che spinge l'attivazione delle CER

La Commissione europea ha dato il via libera al decreto italiano di incentivazione alla diffusione dell'autoconsumo di energia da fonti rinnovabili. Il decreto italiano è incentrato su due misure: una tariffa incentivante sull'energia rinnovabile prodotta e condivisa e un contributo a fondo perduto. La potenza finanziabile è pari a cinque Gigawatt complessivi, con un limite temporale a fine 2027.

La notizia è sul [sito del MASE](#) con i commenti del Ministro dell'ambiente e della sicurezza energetica, Gilberto Pichetto Fratin.

Ora il territorio può davvero diventare protagonista del futuro energetico nazionale. Grazie alle CER ciascuna impresa e ciascun cittadino potrà contribuire alla produzione di energia rinnovabile, e averne i benefici economici derivanti dall'autoconsumo, pur non disponendo direttamente degli spazi necessari alla realizzazione degli impianti FER Fonti Energetiche Rinnovabili.

Per le Comunità realizzate nei comuni sotto i 5.000 abitanti, è previsto un contributo a fondo perduto fino al 40% dei costi ammissibili in relazione all'investimento effettuato per realizzare un nuovo impianto o per potenziarne uno esistente. Questa misura è finanziata con 2,2 miliardi dal PNRR, con l'obiettivo di realizzare una potenza complessiva di almeno 2 Gigawatt. Il contributo a fondo perduto potrà essere cumulato con la tariffa incentivante entro limiti definiti.

Nella [presentazione che si può scaricare dal sito](#) si possono

leggere in sintesi tutti gli aspetti tecnici più importanti.

I benefici previsti riguardano tutte le tecnologie rinnovabili: fotovoltaico, eolico, idroelettrico e biomasse. Per le CER, i destinatari del provvedimento possono essere gruppi di cittadini, condomini, piccole e medie imprese, ma anche enti locali, cooperative, associazioni ed enti religiosi. La potenza dei singoli impianti non può superare 1 Megawatt e devono trovarsi sotto la stessa cabina primaria. Il soggetto gestore della misura è il GSE, che valuterà i requisiti di accesso ai benefici ed erogherà gli incentivi e che, su istanza dei soggetti interessati, potrà eventualmente verificare l'ammissibilità in via preliminare. L'atto costitutivo della comunità deve evidenziare nell'oggetto sociale che il fine prevalente è il beneficio ambientale, economico e sociale del territorio della comunità.

(SN/am)

[8001\\_N.L.\\_43\\_-\\_ENERGIA\\_CER\\_ppt\\_decreto\\_approvato.pdf](#)

[Download](#)

[8060\\_N.L.\\_45\\_-\\_ENERGIA\\_CER\\_decreto\\_approvato.pdf](#)

[Download](#)

---

## **L'Europa approva i criteri DNSH per attività economiche sostenibili**

E' pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale Europea del 21 novembre 2023 il Regolamento 2023/2486 della Commissione, del 27 giugno 2023 che approva i criteri di vaglio tecnico per identificare le attività economiche ritenute sostenibili e che integra il Regolamento (UE) 2020/2085 del 18 giugno 2020 (cd. Regolamento Tassonomia) relativo all'istituzione di un quadro che

favorisce gli investimenti sostenibili.

Il Regolamento 2023/2486 definisce quando si possa considerare che un'attività economica contribuisce in modo sostanziale all'uso sostenibile e alla protezione delle acque e delle risorse marine, alla transizione verso un'economia circolare, alla prevenzione e alla riduzione dell'inquinamento o alla protezione e al ripristino della biodiversità e degli ecosistemi e se non arreca un danno significativo a nessun altro obiettivo ambientale; Modifica il regolamento delegato (UE) 2021/2178 per quanto riguarda la comunicazione al pubblico di informazioni specifiche relative a tali attività economiche.

I criteri DNSH individuati dal Regolamento, **applicabili dal 1° gennaio 2024**, sono identificati **nell'allegato II** (jpg allegato) con riferimento alle attività economiche elencate. Vi invitiamo a consultare l'allegato alla voce di interesse (es. attività manifatturiere).

Per consultare il testo completo del regolamento occorre collegarsi al [sito della Gazzetta Ufficiale Europea](#).

(SN/am)

[8004\\_N.L.\\_45\\_-\\_SOSTENIBILITA\\_criteri\\_DNSH\\_da\\_Europa\\_Allegato\\_II.png](#)  
[Download](#)

---

# **Transizione energetica nelle pmi: webinar giovedì 14**

# dicembre 2023

“Efficienza energetica, sistemi di accumulo e vettori energetici alternativi” è il titolo del webinar gratuito organizzato per il pomeriggio di **giovedì 14 dicembre 2023**.

L'obiettivo è fornire alle imprese una visione ampia sulle modalità più efficaci per affrontare le sfide poste dalla transizione energetica e per sfruttare al meglio le opportunità offerte dalle CER Comunità Energetiche.

Programma allegato. Tutte le informazioni per iscriversi e partecipare sul [sito camerale](#).

(SN/am)

[8007\\_2023\\_impresе\\_TRANSIZIONE\\_ENERGETICA\\_14\\_dicembre\\_2023.pdf](#)  
[Download](#)

---

## Dichiarazioni di intento: segnalazione di falsi esportatori abituali

In questi giorni si assiste alla trasmissione tramite PEC di comunicazioni ai fornitori di esportatori abituali che hanno manifestato **indici di anomalia**, secondo i criteri fissati dal provvedimento dell'Agenzia delle Entrate n. 293390/2021.

Si tratta di lettere, emesse dall'Ufficio analisi e strategie antifrode dell'Agenzia delle Entrate, che hanno a oggetto la “segnalazione falsi esportatori abituali 2023” e contengono in calce la tabella con i dati identificativi dei (presunti) falsi esportatori abituali intercettati dall'Amministrazione

finanziaria.

Nelle comunicazioni si attesta che le lettere d'intento, trasmesse ai fornitori destinatari della informativa, sono da considerare "**ideologicamente false**" in quanto rilasciate da operatori che non risultano avere i requisiti per essere qualificati "esportatori abituali".

La lettera contiene un invito al fornitore destinatario a interrompere o a evitare per l'anno in corso di emettere fatture senza applicazione dell'imposta.

Nel contempo, l'Agenzia delle Entrate si premura di ricordare al destinatario che la provata consapevolezza della falsità della lettera d'intento comporta il recupero dell'IVA e delle relative sanzioni sul fornitore "in quanto direttamente e consapevolmente partecipa alla realizzazione di un'operazione fraudolenta (cfr. Cass. nn. 23610/2011, 9940/2015, 4593/2015, 19896/2016, 1988/2019, 14979/2020, 3306/2022)".

Inoltre, l'Agenzia delle Entrate segnala che è possibile avvalersi delle disposizioni dell'art. 26 del DPR 633/72 qualora il fornitore "ritenesse" di dover "**ripristinare** la corretta imponibilità di fatture già emesse": è, dunque, rimessa alla valutazione discrezionale del soggetto passivo la decisione di rettificare le operazioni già fatturate.

La regolarizzazione dovrebbe essere fatta con una nota di debito di sola imposta o, alternativamente, tramite nota di credito (anche riepilogativa) per stornare delle fatture già emesse ed emettere fatture sostitutive per operazioni imponibili.

Ci si può chiedere quale sia quindi il corretto comportamento da tenere per le operazioni concluse prima del ricevimento della comunicazione.

In assenza di colpa, non dovrebbe essere sanzionabile il comportamento tenuto dal fornitore, non verificandosi

l'ipotesi di fatturazione in regime di non imponibilità in assenza della dichiarazione d'intento o in mancanza del riscontro della trasmissione telematica della stessa, per cui sono previste sanzioni dal 100% al 200% dell'imposta (art. 7 comma 3 e 4-bis del DLgs. 471/97).

Anche sotto il profilo dell'imposta sembra difficile ipotizzare una **responsabilità del fornitore** sul presupposto che dell'omesso pagamento del tributo risponde esclusivamente il cessionario o committente, qualora la dichiarazione d'intento sia stata rilasciata in mancanza dei presupposti richiesti dalla legge (art. 7 comma 3, secondo periodo, del DLgs. 471/97).

Anche nella prospettiva delle pronunce della Cassazione sopra citate, sussiste la **corresponsabilità** del fornitore, per l'imposta non applicata e le relative sanzioni, solo in presenza di un comportamento colpevole, ovvero quando emerge che il fornitore avrebbe potuto e dovuto riscontrare la falsità della dichiarazione, adottando gli ordinari canoni di diligenza.

Ma salvo prova contraria, il fornitore si dovrebbe ritenere non colpevole, non avendo gli strumenti per verificare la sussistenza dei requisiti per la qualifica dell'esportatore abituale della controparte. Inoltre, pare davvero difficile ipotizzare una omessa o carente diligenza, se il fornitore ha tempestivamente riscontrato la trasmissione telematica delle lettere d'intento e correttamente indicato il relativo protocollo nelle fatture emesse.

Resta il fatto che la sistemazione a cui è invitato il fornitore può esporre lo stesso al concreto rischio di non riuscire ad esercitare la rivalsa nei confronti del cliente, il quale, se realmente in frode, difficilmente provvederà a corrispondere l'IVA **tardivamente addebitata**.

Qualche perplessità, infine, sorge intorno alla perentorietà

della comunicazione che qualifica con certezza i soggetti intercettati come falsi esportatori, non prevedendo l'ipotesi che l'anomalia riscontrata derivi da **errori** e non da comportamenti fraudolenti.

Infatti, la segnalazione potrebbe essere generata anche da un banale errore commesso nella compilazione della dichiarazione IVA, posto che le anomalie sono riscontrate, in prima battuta, sulla base dei controlli automatici di informazioni attinte nelle banche dati.

Tutto ciò può arrecare un evidente e immediato pregiudizio all'esportatore abituale, che viene qualificato come soggetto "frodatore", anche nei casi in cui abbia semplicemente commesso un errore.

(MF/ms)