

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno V - Aprile 2018

**A colazione da...CH&F Bertolini,
un partner di gusto**

Pagina 4

Destination USA

**Le normative vigenti in Italia per mandare un
dipendente all'estero**

Pagina 14

Mazars Insights

Emendamenti ai principi contabili nazionali

Pagina 16

Editoriale

**2018, l'anno dedicato al cibo
italiano**

pagina 2

move.ON

**Hyperloop, il treno supersonico
collegherà l'Europa in 10 minuti**

Pagina 8

Doing Business In Repubblica Ceca


**Intervista a Gianfranco Pincioli,
amministratore Trafil Czech**

Pagina 12

REDAZIONE
Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 www.kon.eu
www.lamerchant.it



Dopo l'anno dedicato ai "Cammini" (2016) e quello dedicato ai "Borghi", il Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo, d'intesa con il Ministero delle politiche agrarie, alimentari e forestali, ha deciso di dedicare il 2018 al cibo italiano. È una iniziativa che, accanto al ben noto patrimonio storico e artistico e a quello delle bellezze naturali, valorizza un'altra eccellenza del nostro paese, quella della tradizione alimentare e culinaria. L'Italia può essere orgogliosa del cibo che è in grado di produrre, altamente diversificato non solo tra regione e regione, ma anche tra città e paesi pure confinanti, perché ogni luogo ha costruito nei secoli le sue tradizioni culinarie che sono diventate elementi identitari del territorio. La forza e la specificità del nostro cibo e dei nostri vini affonda le radici in un'agricoltura che difende l'ambiente perché, per produrre qualità, deve essere praticata in un contesto non inquinato, che conserva l'agrobiodiversità (biodiversità delle piante coltivate), e quindi la varietà dei prodotti e dei paesaggi. Inoltre, questa agricoltura fa leva sulla sapienza con cui la materia prima viene trasformata, elaborata e conservata e su una cultura che sa declinare le conoscenze derivanti da tradizioni secolari con le tecnologie più avanzate. Tali caratteristiche fanno sì che nella formazione del PIL il settore agroalimentare sia secondo solo a quello meccanico. L'Italian Food è conosciuto in molte parti del mondo dove gode di prestigio e riscuote un interesse crescente, come dimostra la continua crescita delle esportazioni registrata negli ultimi anni (41 miliardi nel 2017). Sono pure segnali di successo del cibo

italiano (anche se fortemente criticabili) le centinaia di contraffazioni e le innumerevoli imitazioni (il cosiddetto Italian sounding), che se ne fanno nel mondo, (come ad esempio il prosciutto di Parma prodotto in Messico con il nome di "Parma salami", il Parmigiano Reggiano prodotto in Brasile con il nome di Parmesao, in Argentina di Regianito ...). Sono fenomeni che, secondo i dati di Federalimentare (2011), valgono un giro di affari di 60 miliardi all'anno. Riconoscimenti prestigiosi ai nostri cibi sono arrivati dall'Unesco che ha inserito nel patrimonio dell'umanità oltre alla pizza napoletana, anche lo zibibbo di Pantelleria , coltivato "ad alberello" in conche appositamente predisposte nel terreno per difendere le viti dalla violenza dei venti in un territorio dal clima e dalle condizioni difficili. È stata inclusa nel patrimonio dell'umanità anche la dieta mediterranea che, oltre al suo valore nutrizionale e salutistico e alla pratica di utilizzare i prodotti di stagione dell'agricoltura locale, rappresenta anche uno stile di vita che ha messo al centro il convivio, cioè la cultura del mangiare attorno a un desco insieme con la famiglia, gli amici, la comunità, all'insegna della condivisione e dell'ospitalità. Dunque si può comprendere come il 48% dei turisti stranieri che visitano l'Italia mettano in primo piano l'interesse e l'attrazione per il cibo e il vino italiani. L'iniziativa di dedicare l'anno 2018 al cibo italiano rappresenta una opportunità per moltiplicare in tutte le regioni l'impegno finalizzato a far conoscere e apprezzare le migliaia di specialità dei territori e per offrire percorsi che insieme con le bellezze artistiche e ambientali, facciano scoprire anche le specialità enogastronomiche. In questo modo si contribuisce, grazie alla localizzazione (dislocazione) capillare di

turismo territorialmente più diffuso e maggiormente distribuito nei mesi dell'anno. La qualità del cibo italiano, insieme a quanto di cultura, storia, paesaggio, tecnologia e tradizione esso rappresenta, può diventare il motore dell'incremento di una forma di turismo sostenibile in grado di premiare tutti i territori.

Claudia Sorlini



Già professore ordinario di Microbiologia Agraria presso la Facoltà di Scienze Agrarie e Alimentari dell'Università degli Studi di Milano fino al 31 ottobre 2013, afferente al Dipartimento di Scienze per gli alimenti, la nutrizione e l'ambiente (Defens) della stessa Università. Editor in chief (dal 2000) del giornale scientifico internazionale ISI «Annals of Microbiology» con IF. Dal 2010 è componente del Nucleo di Valutazione dell'Università degli Studi della Basilicata, per nomina del Senato Accademico. Dal 2012 è Presidente del Comitato Scientifico per EXPO 2015 del Comune di Milano. Dal 2014 è membro della Steering Committee of the EU Scientific Programme for Expo 2015 presieduta dal Commissario europeo all'EXPO, D. Wilkinson. Dal 2013 è membro del Comitato Women for EXPO (Ministero Affari Esteri). Dal 2011 è Vicepresidente del Touring Club Italiano. Dal 2011 è socio ordinario dell'Accademia dei Georgofili.

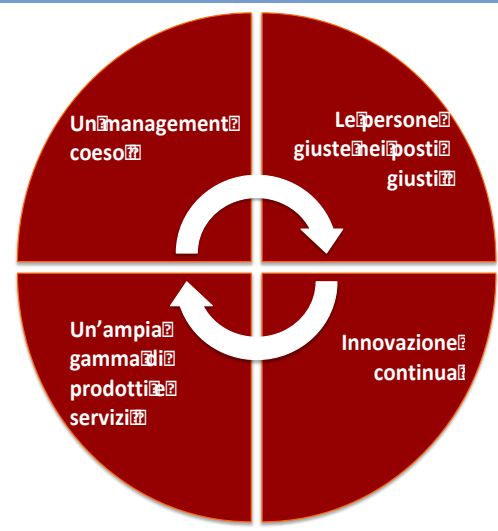


CH&F Bertolini

A colazione da... CH&F Bertolini, un partner di gusto

L'anno di nascita è il 1995, quando Andrea Bertolini, insieme a tre collaboratori diventati soci (Gian Franco Barbui, Gabriele Conte e Luigino Morassutto) rileva dai suoi fratelli le quote dell'azienda di famiglia, che l'anno successivo cambia la ragione sociale da Bertolini F.lli a Bertolini Commerciale e, tra i primi, decide di specializzarsi nella fornitura di prodotti surgelati per il canale bar e i panifici, focalizzandosi sulle referenze per la prima colazione. Partono in otto: i quattro soci più quattro dipendenti. A fine anni '90, con l'entrata in vigore delle norme Haccp, c'è il boom dei prodotti confezionati in atmosfera modificata, e Bertolini dà vita a Bertolini Group, azienda di produzione di panini e tramezzini in Atm. Nel 2003 Bertolini mette su, con un ex manager Barilla, Bontal Commerciale e acquista Friogel Commerciale, allora concessionaria Nestlé in Friuli. A partire dal 2009 l'azienda si rinnova sotto il nome di Ch&F Bertolini, con lo stesso management originale e altri imprenditori milanesi che sposano questo progetto. Ch&F si può tradurre in 4 pilastri che abbiamo il piacere di farci raccontare nel dettaglio dal fondatore stesso, Andrea Bertolini, veneto di Portogruaro, classe '66 e "fratello d'arte".

La ricetta di CH&F Bertolini



Quali sono le caratteristiche distintive chiave dell'azienda?

«Metterei senza dubbio al primo posto le persone che lavorano con e per noi, a partire dai miei soci. Alla fine le aziende sono fatte da uomini. I nostri collaboratori sono gente straordinaria. È inutile avere le migliori idee se poi non c'è nessuno che le sappia mettere in pratica. Quando si crede fortemente e in modo coeso in un'idea e obiettivo, e ci si impegna ogni giorno per raggiungerlo e mantenere vivo l'entusiasmo iniziale, è lì che inizia a sentirsi il profumo del successo.»

Due gli appuntamenti chiave nella vita dell'azienda: la riunione settimanale di tutti i responsabili e l'appuntamento annuale con il

Bertolini Day, una vera e propria festa dedicata a tutti i dipendenti e alle loro famiglie. *“Avere un clima aziendale disteso è molto importante. Ma i responsabili devono trasmettere l'energia giusta ai propri collaboratori. Da noi le novità sono accolte con entusiasmo, mentre in*

Le vivaci prelibatezze dello CH&F



tante altre aziende prevale la diffidenza. E tra i gruppi dei quattro magazzini c'è una sana rivalità che spinge tutti a dare il massimo.”

La cura del cliente è insita nella natura della vostra azienda. Cosa vi permette di alimentare la loro soddisfazione?

“Grazie alla presenza di quattro magazzini, Padova, Romans D'Isenzo, Portogruaro e Villorba, riusciamo a servire tutti i clienti in tempi brevi. La distanza massima tra un magazzino e il cliente è 60 chilometri: significa che riusciamo ad arrivare, in caso di necessità, in meno di un'ora».

Più che sulla velocità del servizio, però, Chef Bertolini punta sulla puntualità e sulla affidabilità delle consegne. *«Garantiamo di arrivare tutti i*

giorni all'ora concordata. E soprattutto non facciamo mai mancare un prodotto rispetto a quello che è stato ordinato».

Innovazione continua, puntualità e consulenza sono le chiavi su cui l'azienda riesce a costruire relazioni molto stabili con la propria clientela.

Nel 2017 CH&F Bertolini, già specializzata nella distribuzione di generi alimentari per il canale Horeca e uno dei principali player del settore nel Triveneto, amplia il proprio business nelle province di Treviso e Venezia e entra nella distribuzione di gelati. Lo fa grazie alla acquisizione di Alvagel, azienda di Villorba specializzata nella distribuzione di gelati e alimenti surgelati, che ha legato il suo nome a quello di Sanson, storico marchio trevigiano di gelati sparito nel 2012, di cui era distributrice, ed è ad oggi concessionaria Motta – Antica Gelateria. Quest'operazione ha condotto alla nascita di una realtà aggregata in grado di sviluppare un fatturato superiore ai 50 milioni di euro. L'acquisizione è stata accolta con favore dagli (ormai ex) titolari, Alessandro Pin e la moglie Valeria, che ereditarono dal padre di Pin le redini dell'impresa a partire dal 1993, e con l'ingresso nel gruppo che conta 185 collaboratori l'azienda porterà avanti la propria attività ancora nel solco della tradizione. *«Dell'impresa acquisita nulla andrà perduto. A partire dai due ex titolari, che rimangono a gestire una società che vogliono continuare a far crescere grazie al potenziamento dell'offerta data dai loro prodotti surgelati e dai nostri freschi e secchi. Ora siamo in grado di offrire un servizio*



completo, toccando tutte le categorie alimentari. Negli ultimi sette anni siamo cresciuti del 50 per cento quando il mercato, in media, è salito del 7», continua a

raccontarci Andrea Bertolini, fondatore e amministratore delegato di CH&F Bertolini.

Grazie a questa acquisizione il portfolio prodotti si è ampliato e completato. Quali sono esattamente le linee prodotte?

«La gamma di prodotti e lavorati di prima scelta offerta si adatta ad ogni preparazione, anche la più creativa, dalla colazione all'aperitivo, dall'happy hour alla cena. Procedendo per ordine, tra i prodotti per la prima colazione e pasticceria in generale, le torte e la piccola pasticceria surgelate; offriamo prodotti freschi, surgelati e precotti di gastronomia, conserve ittiche fresche e

sott'olio, prodotti ittici surgelati. Non mancano gustosi appetizer da offrire in svariate occasioni, dagli snack da forno ai panini e tramezzini farciti. Come si diceva sopra, sono entrati a far parte del nostro portfolio prodotti i gelati di Alvagel, che lo completano, permettendoci di dare così una ragione in più al Cliente per sceglierci. Oltre a tutto ciò che è food, un ampio assortimento di prodotti detergenti per la pulizia di superfici e attrezzature, e no food, selezionati per supportare con efficienza tutta l'attività di vendita.»

Quanto è importante per voi la continua ricerca sui prodotti in termini di materie prime e sullo sviluppo dell'offerta?

«L'attenzione alle materie prime di qualità è un punto cardine da sempre dei valori di CH&F Bertolini. Il nostro Team sia in fase di ricerca di fornitori che di testing delle materie prime che del prodotto finito, compie moltissimi controlli al fine di essere sicuri che il prodotto venduto rispetti sempre i più alti standard di qualità. Questa

medesima attenzione è posta sull'innovazione di prodotto. La continua attenzione all'evoluzione dei gusti e dei momenti di consumo nonché ricerche ad hoc e gli spunti ricevuti dalla rete vendita e dai nostri clienti sono dei punti di ascolto importanti che danno il via alla ricerca interna che poi, dopo un percorso strutturato, fa nascere i nuovi prodotti.»

Quali i progetti per il futuro?

«I nostri obiettivi sono di crescere e soprattutto è il mercato che ci sta dando ragione con una richiesta dei nostri prodotti sempre crescente. Nel futuro certamente l'espansione geografica è un primo punto strategico importante, come anche l'ampliamento della gamma prodotti ed il mantenimento della qualità e dell'innovazione. La qualità dei prodotti ed il servizio restano sempre la base dei nostri valori e del gruppo di persone che tutti i giorni danno vita a prodotti gustosi, sani, che già solo con gli occhi "si fanno mangiare".»

I soci di CH&F Bertolini



move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica.

HYPERLOOPTT, il futuro della mobilità

HYPERLOOP TRANSPORTATION TECHNOLOGIES

Hyperloop Transportation Technologies

(HyperloopTT | www.hyperloop.global) annuncia l'arrivo del **primo set di strutture del treno supersonico** (una capsula a levitazione magnetica dentro una struttura a bassa pressione), che viaggia alla velocità del suono, all'interno del centro di ricerca e sviluppo a Tolosa, Francia. Con un diametro interno di 4 metri, **il primo sistema di HyperloopTT in Europa e nel mondo** è stato progettato sia per le capsule passeggeri che per i container merci e prevede un percorso di 320 metri, operativo da quest'anno. Inoltre nel 2019 sarà completato un secondo sistema di 1 km, costruito su piloni a un'altezza di 5,8 metri. Entrambi i primi due sistemi francesi saranno utilizzati da HyperloopTT e dalle aziende partner. La capsula passeggeri, che sta per essere ultimata a Carbuces in Spagna, sarà consegnata al dipartimento di R&S di HyperloopTT a Tolosa questa estate per l'assemblaggio e l'integrazione.

Fondata nel 2013, HyperloopTT ha **un team di oltre 800 ingegneri, creativi ed esperti di tecnologia – di cui circa 30 italiani** – e 40 partner aziendali e universitari in tutto il mondo. HyperloopTT, con sede a Los Angeles, ha uffici ad Abu Dhabi, Dubai, Bratislava, Tolosa, Contagem (Brasile) e Barcellona. La startup è controllata al 100% da Jumpstarter, partecipata da Digital Magics, il più importante incubatore di startup digitali "Made in Italy" attivo su tutto il territorio italiano, che ha tra i fondatori proprio Bibop G. Gresta.

Bibop Gresta, co-fondatore e presidente di HyperloopTT



«Costruire a grandezza naturale significa impegnarsi per l'innovazione a lungo termine. Siamo stati i

move.ON

pionieri della tecnologia e abbiamo dimostrato che è un progetto estremamente affidabile, che è stato assicurato dalla più grande compagnia di assicurazioni al mondo, Munich RE. Abbiamo stretto accordi in 9 Paesi, in cui stiamo lavorando su fattibilità e regolamenti. Oltre al dipartimento di Tolosa, abbiamo anche un centro di ricerca per il trasporto merci in Brasile. Hyperloop non è più futuro, ma è diventato oggi industria reale», dichiara Gresta.

Vista frontale del sistema HyperloopTT



Dirk Ahlborn, co-fondatore e CEO di HyperloopTT, ha dichiarato: «*Cinque anni fa abbiamo deciso di risolvere i problemi più urgenti dei mezzi di trasporto: efficienza, comfort e velocità. Oggi facciamo un importante passo in avanti per iniziare a raggiungere questo obiettivo. Hyperloop è molto più di un treno supersonico; la vera opportunità è creare un sistema efficiente e sicuro con un'esperienza passeggeri senza precedenti.*».

Gabriele Ronchini, fondatore e amministratore delegato di Digital Magics, dichiara: «*Quello sviluppato e finalmente realizzato da HyperloopTT è un sistema di trasporto rivoluzionario, in cui abbiamo creduto con Enrico Gasperini tre anni fa investendo 320.000 Euro nella piattaforma di crowdsourcing Jumpstarter. È uno strumento innovativo per selezionare business idea, creando uno staff di professionisti distribuito a livello globale che realizzano il progetto ottenendo, in cambio del proprio contributo, stock-option dell'iniziativa. Una delle prime società sostenuta da Jumpstarter è proprio HyperloopTT. Oltre la componente tecnologica incredibile è importante sottolineare come questo sistema sia altamente sostenibile: è autosufficiente per i pannelli solari, ha un impatto minimo sul suolo e riesce a produrre più elettricità di quanta ne consumi.*».

COME FUNZIONA IL TRENO HYPERLOOP

Il progetto Hyperloop è una capsula che si libra sospesa, all'interno di una struttura a bassa pressione. Così, come per un aereo in alta quota, la capsula incontra meno resistenza. L'aria rimanente di fronte alla capsula viene convogliata verso la parte posteriore della struttura utilizzando un compressore, che consente di raggiungere velocità incredibili fino ad arrivare a oltre 1.200 km/h e con pochissimo consumo di energia elettrica. Il sistema è stato progettato con i massimi standard di sostenibilità, in

move.ON

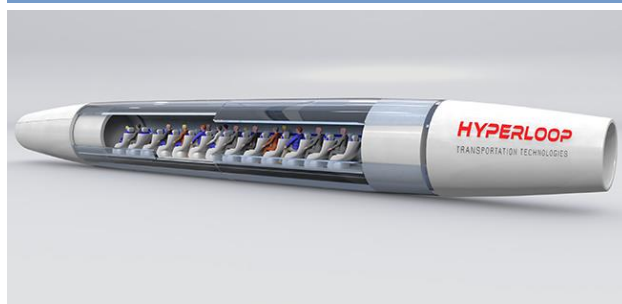


modo da avere un minimo impatto al suolo. L'intero sistema dei tubi è infatti costruito su piloni, in modo da ridurre i costi di acquisizione dei terreni e garantire l'isolamento da condizioni climatiche e ambientali. La progettazione dei piloni è tale da rendere la struttura a prova di terremoto, nonché autosufficiente in termini energetici. Grazie ai pannelli solari posti lungo tutta la parte superiore delle strutture e grazie a un sofisticato sistema di recupero energetico, Hyperloop è in grado di produrre più elettricità di quanta ne consumi. HyperloopTT ha firmato gli accordi ufficiali con la Northeast Ohio Coordination Agency, agenzia di trasporti e pianificazione ambientale e il Dipartimento dei Trasporti dell'Illinois, per iniziare lo studio di fattibilità per creare il primo collegamento interstatale del treno Hyperloop negli Stati Uniti. Il treno supersonico collegherà Chicago, la più grande città

dell'Illinois e Cleveland, capoluogo amministrativo nello Stato dell'Ohio, percorrendo oltre 500 km in 28 minuti e viaggiando alla velocità del suono, a circa 1.200 km orari.

«Questi accordi segnano un momento storico per HyperloopTT. Per la prima volta uno stato americano sta investendo nella nostra tecnologia. È il primo grande passo verso una rivoluzione tecnologica che cambierà il modo di concepire i trasporti», ha dichiarato il presidente di Hyperloop TT.

Le capsule che permetteranno di trasportare centinaia di persone in poco meno di un quarto d'ora



move.ON

move.ON

Anche l'Italia contribuirà alla realizzazione di Hyperloop, il treno a levitazione magnetica. La società canadese TransPod, che da anni lavora all'idea lanciata da Space X, aprirà una filiale anche nel nostro paese. Il merito è di un imprenditore pugliese, Vito Pertosa, e della sua azienda, Angelo Investments, entrati a far parte del capitale di TransPod con un investimento da 15 milioni di euro. La base operativa sorgerà a Bari e si avvarrà, probabilmente, anche del supporto del Politecnico di Bari. Il gruppo italiano aiuterà il comparto canadese a portare avanti il progetto di collegare Toronto con Montreal in meno di 30 minuti. Hyperloop, infatti, è un sistema di trasporto dove delle navette

“galleggianti” viaggiano all'interno di tubi a velocità supersoniche che possono raggiungere i 1200 chilometri orari. La filiale di Bari potrebbe coinvolgere anche la Scuola Superiore Sant'Anna e l'Università di Pisa. I due istituti insieme a Ales Tech, una startup di Milano, hanno anche partecipato a settembre alla Hyperloop Pod Competition, una gara indetta dal fondatore di Space X, Elon Musk, con l'obiettivo di raccogliere nuove idee per lo sviluppo del treno del futuro. Ales Tech ha presentato, infatti, un prototipo di sospensioni a levitazione magnetica, partendo dal lavoro realizzato dagli studenti della Scuola Superiore Sant'Anna e dell'Università di Pisa.

Gli interni comodi del Transpod in un rendering al computer



Doing Business In Repubblica Ceca

Intervista a Gianfranco Pincirolì, amministratore Trafil Czech

di Roberto Di Corsi



La società Trafil Czech, ha festeggiato in ottobre il suo decimo anniversario di avvio delle attività in Repubblica Ceca. La società, che fa parte del gruppo italiano Lucefin, è attiva nel settore della lavorazione dell'acciaio con uno stabilimento situato a Kladno. Ne abbiamo parlato con il direttore generale, Gianfranco Pincirolì.



Perché il gruppo Lucefin ha deciso di investire in Repubblica Ceca e avviare dieci anni fa l'attività di Trafil Czech?

«La decisione del gruppo Lucefin di investire in Repubblica Ceca risiede nelle strategie di internazionalizzazione dell'azienda. Nei primi anni 2000, il gruppo decise di internazionalizzare le attività produttive per essere più vicino ai mercati dell'Est, Centro e del Nord Europa. Con Trafil Czech abbiamo creato un sito produttivo in un'area, dove lo sviluppo industriale cresce a tassi maggiori rispetto alla media europea».

Trafil Czech è specializzata nella produzione di acciai trafilati ad alta qualità. Quali sono i vostri mercati principali?

«I nostri principali clienti operano in svariati settori. Tuttavia, la parte più importante delle vendite è diretta al settore Automotive e della Meccanica. A questi settori forniamo barre trafilate/pelate/rettificate in acciaio speciale».

Lei è in Repubblica Ceca da dieci anni. Com'è cambiato il clima imprenditoriale in questo periodo?

Il Paese ha saputo mantenere il suo vantaggio competitivo?

«Nel corso degli ultimi anni la Repubblica Ceca è cresciuta in maniera importante sia dal punto di vista quantitativo, che da quello qualitativo. Oggi è tra i Paesi più dinamici dell'Unione Europea. Il Paese, infatti, può vantare tra i migliori servizi e infrastrutture nel contesto europeo. Il principale problema, a mio avviso, è la sostenibilità dell'attuale ritmo di sviluppo, data la difficoltà di reperire personale qualificato e operaio/impiegatizio.

Questo problema potrebbe limitare la crescita del paese, qualora non si trovasse una soluzione».

In tutta Europa vengono innalzati gli standard ambientali e sociali per le imprese nel settore siderurgico. Come state reagendo a questa evoluzione?

«La nostra azienda non ha processi a caldo ed è per questo che il nostro processo produttivo ha un impatto

Doing Business In Repubblica Ceca



impatto ambientale limitato. Più in generale, nel settore siderurgico sono stati fatti negli ultimi anni investimenti importanti per la riduzione delle emissioni e per la sicurezza sul lavoro. I nostri fornitori di acciaio, sotto questo punto di vista, sono al top della tecnologia e dell'organizzazione».

Un grande tema per il settore in tutta l'Europa, Repubblica Ceca compresa, è l'importazione degli acciai cinesi a basso costo. Questo trascina in basso i prezzi e mette a rischio la redditività delle imprese.

Quali sono le possibili contromosse?

«I prezzi modesti dell'acciaio (sia al carbonio che inox) sono stati la causa fondamentale dei risultati economici e finanziari negativi delle aziende e dei gruppi siderurgici. Al calo dei prezzi ha contribuito anche l'esportazione dei prodotti cinesi. Oltre a ciò, sul lato dell'offerta, era presente una sovraccapacità produttiva nella filiera siderurgica mondiale, e in particolare su quella europea. Le ristrutturazioni fatte negli ultimi anni, tramite aggregazioni di aziende prima concorrenti, la difesa dei mercati europei avviata diversi mesi fa dall'UE e un ciclo

economico positivo nei settori utilizzatori (automotive e meccanica), hanno contribuito all'inversione di marcia. Nel 2017 si è avviato un trend positivo nei prezzi e nei margini, che ha determinato un ritorno alla redditività delle aziende del settore».

I dazi europei non sono quindi l'ultima speranza per le imprese siderurgiche del continente?

«Piuttosto che imporre dazi ritengo più importante che a livello europeo si lanci un piano di sviluppo infrastrutturale, che sicuramente porterebbe a un incremento di consumi di acciaio. Altri esempi positivi sono i programmi di industria 4.0, avviati anche in Italia, che stanno sostenendo la domanda di manufatti industriali che utilizzano l'acciaio».

Per maggiori informazioni:

Roberto Di Corsi

Mazars s.R.O.
Accounting outsourcing solutions
Pobřežní 3, 18600 Prague 8
Czech republic
Tel: +420 224 835 737
mob: +420 725 819 207
E-mail: roberto.Dicursi@mazars.Cz



Destination USA

Destination USA è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata in collaborazione con Export USA, società di diritto statunitense basata a New York che aiuta le aziende italiane ed europee ad espandersi sul mercato americano, accompagnandole in tutte le fasi di questo percorso. La rubrica nasce con l'intento di raccontare quelle aziende che sono sbarcate con successo negli Stati Uniti e fornire consigli utili a quelle aziende che ci stanno pensando. Per questo motivo saranno raccontate le storie di imprenditori e delle loro aziende che sono andati con successo negli Stati Uniti. Si ringrazia Export USA per il contributo alla stesura dell'articolo.



Le normative vigenti in Italia per mandare un dipendente all'estero, a cura dell'Avvocato Lucia Angeli dello studio legale Ceccarelli & Silvestri

L'Avvocato Lucia Angeli dello studio legale Ceccarelli & Silvestri spiega le normative vigenti in Italia cui fare riferimento quando si vuole mandare un dipendente all'estero, come nel caso di una richiesta di visto per gli Stati Uniti. Obblighi a tutela del lavoratore che il datore di lavoro deve rispettare quando invia negli USA i propri dipendenti. Spesso le aziende che desiderano ampliare il loro business negli Stati Uniti hanno la necessità di mandare uno o più dipendenti a seguire lo sviluppo dell'attività. Questo comporta degli obblighi da rispettare sia per la legge americana, che per quella italiana. Gli obblighi informativi a tutela del lavoratore, che la legge italiana impone a carico del datore di lavoro, si applicano anche nel contesto dell'invio all'estero del dipendente. Per questo motivo, quando il lavoratore è inviato all'estero, il datore di lavoro deve necessariamente considerare e gestire adeguatamente le seguenti problematiche.

1. Sicurezza e salute nei luoghi di lavoro

Le norme italiane in materia di salute e sicurezza sul lavoro sono norme imperative (in considerazione della loro finalità di prevenzione dei diritti fondamentali della vita e della salute). Ciò significa che il datore di lavoro dovrà attuare le idonee misure per la tutela della salute e sicurezza proprio come se quel lavoratore fosse

impiegato in Italia. Concretamente, l'obbligo di valutazione dei rischi in capo al datore di lavoro avrà portata diversa a seconda dell'attività che il dipendente dovrà svolgere all'estero. Inoltre, il datore di lavoro dovrà rispettare le norme inderogabili in materia di salute e sicurezza sul lavoro – se ve ne sono – del Paese di destinazione dell'attività. Tale ipotesi si verificherà in tutti i casi in cui il paese di destinazione preveda un livello di tutela superiore rispetto a quello previsto del nostro ordinamento.

2. Rischi generici aggravati

Oltre alla valutazione dei rischi connessi alla tipologia di attività lavorativa svolta, il datore di lavoro è tenuto a considerare i rischi e pericoli determinati dalla semplice permanenza del lavoratore nel paese estero: i c.d. «rischi generici aggravati». I «rischi generici aggravati» sono connessi a caratteristiche geografiche e climatiche della località estera, condizioni sanitarie, caratteristiche culturali, politiche e sociali della comunità, rischio di guerre o secessioni, adeguatezza delle strutture di supporto per l'emergenza e il pronto soccorso, qualità dei trasporti stradali e/o del trasporto aereo interno, caratteristiche costruttive degli edifici in cui il personale viene alloggiato, ecc. Oltre ai principali «rischi generici aggravati»,

Destination USA

occorre poi tenere conto di altri fattori che, pur non rappresentando un problema in Italia, possono essere incompatibili con il nuovo ambiente di lavoro o possono aggravarsi nel Paese di destinazione (es. predisposizione del lavoratore a malattie o patologie).

3. Eventuali conseguenze per il datore di lavoro

Le conseguenze a carico del lavoratore possono essere diverse qualora l'evento dannoso a carico del lavoratore occorra durante lo svolgimento della prestazione lavorativa o meno. Tuttavia, in alcune ipotesi la giurisprudenza italiana ha esteso la responsabilità civile del datore (ossia il diritto del lavoratore a vedersi riconosciuto il risarcimento per i danni subiti) anche a casi in cui l'evento dannoso si è verificato al di fuori dell'orario e della prestazione lavorativa.

4. Possibili soluzioni operative

Come visto, gli obblighi a carico del datore di lavoro sono enormi. È introdotta a carico del datore di lavoro una sorta di responsabilità oggettiva, ossia una responsabilità che i giudici individuano basandosi su un ragionamento di questo tipo: "dal momento che l'evento dannoso si è verificato, significa che le misure adottate non erano idonee". A livello operativo, quindi, è consigliabile che il datore di lavoro si precostituisca le prove necessarie a vincere, o almeno ad indebolire, la presunzione di responsabilità che grava su di lui. Il datore di lavoro dovrà quindi organizzarsi – con una policy aziendale adeguata – allo scopo di poter

dimostrare di avere adottato tutte le cautele e precauzioni possibili allo scopo di evitare, per quanto possibile, l'esposizione del dipendente ai fattori di rischio e pericolo applicabili. Il datore di lavoro potrà quindi valutare di stipulare polizze assicurative adeguate, di predisporre documentazione informativa da fornire al proprio dipendente e di fornire allo stesso l'opportuna formazione. Le cautele sopra descritte dovranno applicarsi all'intero processo di invio all'estero del lavoratore: a partire dalla corretta impostazione e gestione della "pratica immigratoria" del dipendente – il quale dovrà essere adeguatamente informato ed istruito circa la procedura immigration applicabile al proprio invio negli USA – per proseguire durante l'intero periodo di permanenza all'estero del lavoratore ed anche in fase di suo rientro al Paese d'origine.

Per maggiori informazioni

Avv. Lucia Angeli

Ceccarelli & Silvestri
International Law Firm

<http://csplegal.it/>

Ceccarelli & Silvestri

Via Monti, n. 20
61100 Pesaro (PU), Italy
Tel.: 39 0721.379234
Fax: 39 0721.054584
Email: info@csplegal.it





L'Organismo Italiano di Contabilità ("OIC"), in data 22 dicembre 2016, in ottemperanza a quanto previsto dall'art. 12 del D.lgs. 18 agosto 2015, n. 139, ha aggiornato i principi contabili nazionali sulla base delle nuove disposizioni normative introdotte dal sopramenzionato decreto. Sulla base dell'esperienza maturata dagli operatori durante la fase di prima applicazione dei nuovi principi, è emersa la necessità di emendare alcuni principi contabili nazionali. In data 29 dicembre 2017 l'OIC ha pubblicato gli emendamenti ai seguenti principi contabili:

- OIC 12 Composizione e schemi del bilancio d'esercizio
- OIC 13 Rimanenze
- OIC 16 Immobilizzazioni materiali
- OIC 17 Bilancio consolidato e metodo del patrimonio netto
- OIC 19 Debiti
- OIC 21 Partecipazioni
- OIC 24 Immobilizzazioni immateriali
- OIC 25 Imposte sul reddito
- OIC 29 Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzione di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio
- OIC 32 Strumenti finanziari derivati.

Gli emendamenti si applicano ai bilanci con esercizio avente inizio a partire dal 1° gennaio 2017 o da data successiva. Nella presente pubblicazione vengono esaminati i principali aspetti degli emendamenti in oggetto.

Emendamenti all'OIC 12 – Composizione e schemi del bilancio d'esercizio

L'OIC ha emendato in data 29 dicembre 2017 il paragrafo 35 dell'OIC 12 – Composizione e schemi del bilancio d'esercizio e il paragrafo 30 dell'OIC 25 – Imposte sul reddito prevedendo per le società che redigono il bilancio in forma abbreviata che, nell'ambito della voce C-II Crediti dello stato patrimoniale, si debba fornire indicazione separata delle imposte anticipate al fine di rendere più trasparente e chiaro il contenuto della voce C-II Crediti. Inoltre l'OIC ha emendato il paragrafo 50 dell'OIC 12 per chiarire che tutte le rettifiche di ricavo, e non solo quelle relative ai ricavi di competenza dell'esercizio, sono portate a riduzione dei ricavi, ad eccezione di quelle derivanti da correzioni di errori o cambiamenti di principi contabili ai sensi dell'OIC 29.

Emendamenti all'OIC 16 – Immobilizzazioni materiali e all'OIC 24 – Immobilizzazioni immateriali

L'OIC ha chiarito, tramite gli emendamenti al paragrafo 76 dell'OIC 16 e al paragrafo 81 dell'OIC 24, che la svalutazione di un bene rivalutato in esercizi precedenti deve essere sempre contabilizzata a conto economico, a meno che la legge non disponga diversamente.

Emendamenti all'OIC 19 – Debiti

L'OIC ha introdotto il paragrafo 21 A), chiarendo che un debito commerciale scaduto divenuto a lungo termine, a seguito di una rinegoziazione, debba essere classificato in

base alla natura o all'origine dello stesso rispetto alla gestione ordinaria a prescindere dal periodo di tempo entro cui le passività devono essere estinte. L'OIC ha inoltre abrogato l'OIC 6 – Ristrutturazione del debito e informativa di bilancio e ha emendato l'OIC 19 – Debiti, modificando i paragrafi 73 e 85 ed aggiungendo i paragrafi 73A, 73B, 73C, 81A e l'Appendice A, anche al fine di risolvere le criticità derivanti dall'asimmetria nel trattamento contabile dei costi di transazione di un'operazione di ristrutturazione del debito tra società che adottano il metodo del costo ammortizzato e società che non lo adottano. Infatti queste ultime rilevano i costi di transazione nell'esercizio del loro sostenimento mentre gli utili derivanti dall'operazione di ristrutturazione del debito sono contabilizzati secondo un criterio di competenza, secondo il previgente OIC 6. L'OIC, al fine di colmare tale asimmetria contabile, ha previsto che le società che non applicano il criterio del costo ammortizzato imputino i costi di transazione di un'operazione di ristrutturazione del debito a conto economico nell'esercizio in cui viene ricevuto il beneficio. Quindi in caso di "riduzione del debito", i costi di transazione saranno imputati nello stesso esercizio in cui si riceve il beneficio. Negli altri casi (per esempio riduzione degli interessi, modifica della tempistica originaria dei pagamenti), i costi di transazione vanno contabilizzati tra i risconti attivi nei limiti dei benefici ottenuti dalla riduzione del valore economico del debito. Negli esercizi successivi la società addebiterà i risconti attivi a conto economico lungo la durata residua del debito e ne valuterà la recuperabilità. In merito alla ristrutturazione del debito, sottolineiamo che, secondo l'OIC 19 emendato, la data

dalla quale si rilevano gli effetti dell'eliminazione contabile del debito coincide con il momento a partire dal quale l'accordo di ristrutturazione diviene efficace tra le parti, per esempio:

- in caso di concordato preventivo ex art. 161 Legge Fallimentare ("LF") con la data in cui il concordato viene omologato da parte del Tribunale;
- in caso di accordo di ristrutturazione dei debiti ex art. 182-bis LF con la data in cui l'accordo viene pubblicato presso il Registro delle Imprese. Nel caso in cui l'accordo prevede che la sua efficacia sia subordinata all'omologa da parte del Tribunale, la data della ristrutturazione coincide con il momento dell'omologa;
- in caso di piano di risanamento attestato ex art. 67, comma 3, lettera d) LF, qualora risulti formalizzato un accordo con i creditori, con la data di adesione dei creditori.

Se l'efficacia dell'accordo è subordinata al verificarsi di una condizione sospensiva ovvero ad altri adempimenti da parte del debitore o di terzi, la data della ristrutturazione può coincidere con il momento in cui si verifica la condizione o si soddisfano tali adempimenti. Secondo l'OIC, tale momento può coincidere con la data in cui:

- le attività vengono trasferite dal debitore al creditore;
- il capitale è assegnato al creditore;
- diventano effettivi i nuovi termini del debito;
- si verifica un determinato evento che rende efficace l'accordo tra le parti.

Peraltro l'OIC non ha disciplinato i casi in cui l'efficacia

dell'accordo sia subordinata a clausole sospensive e/o risolutive che si sostanzino in obblighi di non fare, ovvero di non incorrere in determinate fattispecie, quali per esempio il mancato rispetto di covenants finanziari o il ritardato pagamento di debiti lungo la durata dell'accordo.

Emendamenti all'OIC 29 – Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzione di errori, fatti intervenuti dopo la data di chiusura dell'esercizio

L'OIC ha emendato il paragrafo 37 dell'OIC 29, specificando che i cambiamenti di stima sono classificati nella voce di conto economico prevista dall'OIC 12 o da altri principi contabili.

Emendamenti all'OIC 32 – Strumenti finanziari derivati

Ai sensi dell'art. 2426 del Codice Civile, "sono considerati strumenti finanziari derivati anche quelli collegati a merci che conferiscono all'una o all'altra parte contraente il diritto di procedere alla liquidazione del contratto per contanti o mediante altri strumenti finanziari, ad eccezione del caso in cui si verificano contemporaneamente le seguenti condizioni:

- a) il contratto sia stato concluso e sia mantenuto per soddisfare le esigenze previste dalla società che redige il bilancio di acquisto, di vendita o di utilizzo delle merci;
- b) il contratto sia stato destinato a tale scopo fin dalla sua conclusione;
- c) si prevede che il contratto sia eseguito mediante consegna della merce".

Tale disposizione è ripresa dall'OIC 32, nei paragrafi 6 e 7.

L'OIC ha emendato il paragrafo 7 dell'OIC 32, al fine di

allinearlo al paragrafo 2.6 c) dell'IFRS 9 Financial Instruments, chiarendo che vi è una presunzione assoluta che il contratto non sarà eseguito attraverso la consegna della merce se nella prassi la società utilizza la merce consegnata per fare trading. Inoltre l'OIC ha chiarito la corretta classificazione degli utili e delle perdite rilevate al momento dell'eliminazione contabile dei derivati non designati "di copertura", emendando i paragrafi 33 e 34. Nello specifico, l'OIC ha previsto che tutti gli effetti economici che interessano i derivati vengano rilevati in un'unica voce.

Altri emendamenti

L'OIC ha chiarito, nell'ambito dei principi contabili di pertinenza (OIC 13, OIC 16, OIC 24, OIC 21) che nel caso in cui il pagamento di beni destinati al magazzino, di immobilizzazioni materiali e/o immateriali e di partecipazioni sia differito rispetto alle normali condizioni di mercato per operazioni simili o equiparabili, il bene, l'immobilizzazione o la partecipazione debba essere contabilizzato in bilancio all'importo corrispondente al debito determinato ai sensi dell'OIC 19 (costo ammortizzato) più gli oneri accessori.

News dalle imprese

La microchirurgia di Medical Microinstruments raccoglie 20 mln euro dai fondi

Medical Microinstruments (Mmi) completa un finanziamento Series A di 20 milioni di euro (circa 24,5 milioni di dollari) per accelerare lo sviluppo della sua piattaforma robotica per microchirurgia. Per la nuova impresa italiana dedicata a migliorare i risultati clinici nei pazienti sottoposti a microchirurgia si tratta di un importante finanziamento in Italia in una startup innovativa. Il finanziamento è finalizzato a completare lo sviluppo del prodotto, con la certificazione Ce e il lancio nei mercati europei. Il gruppo di investitori è stato guidato da Andera Partners (noto come Edmond de Rothschild Investment Partners (Edrip) che si unisce a Panakès Partners, Fountain Healthcare e Sambatech. Mmi ha sviluppato un prodotto teleoperato per la sutura in chirurgia a cielo aperto con microstrumenti articolati. La piattaforma permette di scalare il movimento del chirurgo e a incrementarne la precisione. Mira, inoltre a facilitare le procedure esistenti e ad abilitarne di nuove nel campo della microchirurgia. Dalle ricostruzioni post-oncologiche e traumatiche all'oftalmologia, al trapianto di organi e alla chirurgia pediatrica. La piattaforma robotica di Mmi è un dispositivo sperimentale e non è ancora disponibile in commercio.



Fonte: bebeez.it, il 19 Aprile 2018

Boom equity crowdfunding, in soli tre mesi in Italia già raccolti 5,9 mln euro. Erano 12 mln in tutto il 2017



Dopo poco meno di 12 milioni di euro in tutto il 2017, distribuiti su 50 campagne, le piattaforme di equity crowdfunding in Italia in soli tre mesi hanno già raccolto 5,9 milioni, spalmati su 24 campagne di successo. Il dato aggiornato a fine marzo emerge dal database di CrowdfundingBuzz, che ricorda anche che la crescita del fenomeno è esponenziale, visto che in tutto il 2016 erano state finanziate solo 19 società per complessivi 4,3 milioni. I risultati sono eclatanti anche per il numero degli investitori che sono già oltre 2.100, tre volte quelli dell'intero 2016 e due terzi di quelli del 2017, con l'investimento medio che è passato a 2.800 euro dai 3.600 dello scorso anno e dai 5.800 euro del 2016. La raccolta media rimane invece pressoché costante (244 mila euro quest'anno, 236 l'anno scorso e 230 nel 2016), ma si è ridotto l'obiettivo minimo delle campagne (da 178 mila nel 2016 a 98 mila in questo trimestre), mentre è drasticamente aumentata la quota di "overfunding" che, quest'anno, è per la prima volta superiore all'obiettivo minimo (144 mila euro in media).

Fonte: bebeez.it, il 5 Aprile 2018

Dalla Sardegna a Macao: il latte Arborea per gli ospedali dell'isola asiatica

Prima le scuole poi gli ospedali. Per la Latte Arborea con l'aggiudicazione di un nuovo appalto si apre un nuovo mercato: quello degli ospedali di Macao. Una nuova fornitura che va a rafforzare la presenza della Coop sarda nella piccola penisola asiatica, oggi regione amministrativa della Cina che conta quasi 700mila abitanti, e circa 30 milioni di turisti all'anno. I giorni scorsi, al Cibus di Parma, l'incontro tra i vertici della coop e l'importatore Kit Chi Lei che è anche il presidente della Camera di commercio di Macao. «Macao diventa per noi sempre più un mercato strategico - dice il presidente di 3A Gianfilippo Contu - con questo nuovo appalto serviremo i presidi sanitari del territorio, mentre continuiamo a fornire le scuole. Una collaborazione che dura ormai da alcuni anni e con soddisfazione reciproca, visto che la qualità dei nostri prodotti è sempre più apprezzata anche dai giovani studenti locali». Non solo mercati esteri, ma anche nazionali



Fonte: ilsole24ore.com, il 10 Maggio 2018