

www.confartigianatocomo.it - info@confartigianatocomo.it

# L'ARTIGIANO COM@SCO

Organo ufficiale di Confartigianato Imprese Como - Aderente a Confartigianato Imprese



**#RIPARTIAMO  
IL FUTURO  
CI ATTENDE**

ISSN 2035-3472

  
*Confartigianato*  
imprese  
**COMO**

# NUOVO RENAULT ARKANA

ibrido per natura



fino a luglio

**Nuovo Renault Arkana E-Tech Hybrid**

**249€\*** tuo da  
/mese

in caso di rottamazione  
anticipo 3.850 € - TAN 3,99% - TAEG 4,90%  
salvo approvazione Finrenault  
info in sede.

**in concessionaria e online, Renault è sempre con te**

nuova gamma renault arkana hybrid. emissioni co<sub>2</sub>: da 111 a 112 g/km. consumo misto: da 4,9 a 5,0 l/100 km. emissioni e consumi omologati secondo la normativa comunitaria vigente. foto non rappresentativa del prodotto. è una nostra offerta valida fino al 31/07/2021.

\*Renault easy: esempio di finanziamento riferito a nuovo arkana intens hybrid e-tech 145 a € 26.390 (iva inclusa, ipt e contributo pfu esclusi) valido in caso di ritiro o rottamazione di un veicolo usato di proprietà del cliente da almeno sei mesi: anticipo € 3.850, importo totale del credito € 24.503,72 (include finanziamento veicolo € 22.540 e, in caso di adesione, di finanziamento protetto € 1.014,72 e pack service a € 949 comprensivo di 3 anni di furto e incendio, 1 anno di driver insurance, estensione di garanzia 3 anni a 60.000 km); spese istruttoria pratica € 300 + imposta di bollo € 61,26 (addebitata sulla prima rata), interessi € 2.627,95, valore futuro garantito € 18.154,50 (rata finale), per un chilometraggio totale massimo di 45.000 km; in caso di restituzione del veicolo eccedenza chilometrica 0,10 euro/km; importo totale dovuto dal consumatore € 27.131,67 in 36 rate da € 249,37 oltre la rata finale. tan 3,99% (tasso fisso), taeg 4,9%, spese di incasso mensili € 3, spese per invio rendiconto periodico (annuale) € 1,20 (diversamente on line gratuito) oltre imposta di bollo pari a € 2, salvo approvazione finrenault. documentazione precontrattuale ed assicurativa disponibile presso i punti vendita della rete renault convenzionati finrenault e sul sito finren.it. messaggio pubblicitario con finalità promozionale. è una nostra offerta valida fino al 31/07/2021.

Renault raccomanda 

renault.it

**SCOPRI LE OFFERTE RISERVATE AGLI ASSOCIATI CONFARTIGIANATO**

**Autovittani**  
COMO - CANTU' - LECCO - SONDRIO

CONCESSIONARIA RENAULT AUTOVITTANI  
Via Asiago, 21 - COMO - Via per Alzate, 20 - CANTU' (CO)  
Tel. 031.2286332 [renault@autovittani.it](mailto:renault@autovittani.it)

Seguici sui nostri canali social ogni giorno tanti nuovi contenuti.

    [autovittani.it](https://www.autovittani.it)

# SOMMARIO

## **EDITORIALE** **5**

- Per rigenerare il paese servono mani capaci, le nostre mani artigiane 5
- Più forti di prima 7

## **IN PRIMO PIANO** **8**

- La nuova mobilità e l'elettrico. Intervista ad Alessandro Angelone, Presidente di Confartigianato Autoriparazioni 8
- L'importanza di essere associato a Confartigianato. Le convenzioni, i vantaggi e i servizi di cui usufruire. 11
- A Lariofiere, l'assemblea privata di Confartigianato Imprese Como. Una serata all'insegna della forza delle idee per la ripresa. 14

## **LO SPAZIO ARTIGIANO** **14**

- Nel cuore del lago, un cantiere nautico d'eccellenza. Intervista agli artigiani fondatori di Marò Line srl 14

## **LA PAROLA ALL'ESPERTO** **16**

- Il contratto a termine: opportunità per il rilancio occupazionale? 16
- Nuove convenzioni per le imprese associate per ritiro, trasporto, recupero/smaltimento rifiuti 20
- Il trattamento IVA, in vigore dal 1° Luglio 2021, per le prestazioni di servizi e le vendite a distanza di privati 22

## **CATEGORIE E TERRITORIO** **30**

- Incontriamo Silvia Rainoldi, Presidente della delegazione Lago e Valli 30
- Laviamo via l'inverno. Intervista a Maria Cristina Guglielmetti, Presidente Mestiere Pulitintolavanderie di Confartigianato Como 31

## **LO SPECIALE E CONSIGLI ALLE IMPRESE** **34**

- Riparte il mondo del wedding. Intervista al nostro artigiano, fotografo di matrimoni, Roberto Alessi 34
- Approvato il bilancio consuntivo 2020 della Camera di Commercio Como-Lecco. Intervistiamo Marco Galimberti, Presidente della CCIAA Como-Lecco per sapere come è stato questo anno per l'Ente camerale 37

## **CULTURA E SOCIETÀ** **40**

- Intervista a Davide Van de Sfroos. Il cantautore laghee esce con il suo nuovo singolo: "Gli spaesati". Scopriamo insieme a lui chi sono "Gli spaesati" e che analogie hanno con gli artigiani di oggi 40
- Noi, giovani imprenditori di oggi, abbiamo una grande opportunità. Intervista a Enrico Zappa, Presidente del Gruppo Giovani di Confartigianato Como 42
- L'importanza di essere associati artigiani. Intervista ad Adelmino Livio, Presidente di Anap Como e a Fabio Menicacci, Segretario nazionale di Anap 44
- Parliamo di Ancos, l'Associazione Nazionale comunità sociali e sportive di Confartigianato. Intervista a Fabio Menicacci, Segretario nazionale ANCoS 47
- Crescono risparmi e liquidità per le famiglie comasche negli ultimi 12 mesi 48

# L'Artigiano Comasco ha voltato pagina!



Ogni mese  
**una rivista digitale**

DA SFOGLIARE E NAVIGARE SU  
[www.confartigianatocomo.it/artcom](http://www.confartigianatocomo.it/artcom)

Ogni semestre  
**un'uscita cartacea**



## IMPARA LE LINGUE STRANIERE CON NOI

**Da casa,  
da lavoro,  
da dove vuoi**

**CORSI ONLINE  
IN PARTENZA  
A SETTEMBRE**

**I corsi si svolgeranno sulla piattaforma ZOOM**

Per ricevere maggiori informazioni, chiamaci allo 031 316350  
oppure scrivici all'indirizzo email [formalab@confartigianatocomo.it](mailto:formalab@confartigianatocomo.it)

# PER RIGENERARE IL PAESE SERVONO MANI CAPACI, LE NOSTRE MANI ARTIGIANE

DI ROBERTO GALLI

Presidente di Confartigianato Imprese Como



Le nostre imprese artigiane sono un eccezionale patrimonio da valorizzare e tutelare. Un universo di eccellenze profondamente connesse tra loro, un motore dello sviluppo economico e sociale. **Oggi, rigenerare il nostro territorio è la nostra forza e la nostra missione, per dare valore al lavoro e ricostruire insieme il nostro domani.** Il futuro è nelle nostre mani, delle mani capaci!

Nuove sfide ci attendono dopo la tanto attesa estate. Abbiamo del buon tempo per guardare con disincanto ai nostri punti di forza e ai nostri punti di debolezza.

La crisi che la pandemia ha portato, ci ha messi tutti in grande difficoltà, tuttavia dobbiamo provare a vederla anche come un'opportunità, e lo dico con un ottimismo che spero possa essere contagioso: noi, rappresentanti dell'artigianato e della piccola impresa diffusa sul territorio, abbiamo la responsabilità di indicare direzioni di marcia per lo sviluppo e il benessere del Paese.

**Il sistema produttivo del nostro territorio è fatto di piccola impresa familiare e possiede una straordinaria possibilità di futuro.**

L'impresa a valore artigiano combina sostenibilità economica, sostenibilità sociale, sostenibilità ambientale e produce quei beni che i consumatori di tutto il mondo cercano: ben fatti, belli, funzionali e creati da mani capaci, che tramandano un sapere e un saper fare di generazione, in generazione. **Richard Sennet** ne *"L'uomo artigiano"*, con un'analisi approfondita sul presente in cui l'artigiano attraversa le nuove tecnologie e si trasforma, afferma: *"tale è l'uomo artigiano che persegue per sé e per la*

*propria personale soddisfazione, la ricerca dell'opera quasi perfetta, del buon lavoro fatto con arte, intelligenza, sapienza manuale e conoscenza. Torna oggi con forza questo desiderio, a ben vedere quasi innato nella nostra natura, contro la mediocrità e il "basta che sia fatto".*

Sono convinto che molto dello sviluppo economico che seguirà alla crisi, sarà condizionato dallo sviluppo del sistema dell'impresa a valore artigiano. Per questo bisogna sfruttare le potenzialità che il sistema oggi ci offre e superare i limiti. Per questo servono le condizioni che consentano all'imprenditore di sfruttare al meglio i cambiamenti dell'ambiente in cui opera.

**Mai come oggi l'associazionismo è fondamentale per dare risposte efficaci alle aspettative delle imprese.**

Fare rete con tutti gli attori sociali del territorio, organizzare per confrontarsi direttamente con tutti i rappresentanti in ambiti istituzionali, interpretando il pensiero di tutte le imprese. Sul nostro territorio, la Camera di Commercio di Como-Lecco, in questo particolare anno, ha saputo dare un indirizzo preciso e costante a tutte le imprese. E le imprese devono imparare a stare al fianco della Camera di Commercio, per essere aiutate al meglio.

La straordinarietà del momento richiede interventi coraggiosi anche in ambito fiscale, assumendo un'impostazione di fondo: una politica fiscale che privilegi le imprese, il lavoro e i lavoratori e che possa, attraverso l'introduzione generalizzata del contrasto di interessi, rimuovere l'evasione e contrastare l'abusivismo.

**Le risorse europee vanno finalizzate a realizzare quelle riforme che consentano all'economia e al sistema imprenditoriale di ricominciare a correre.**

Oggi l'artigiano è un portatore di sapere, di tradizione, identità e al contempo di tanta innovazione e sono proprio questi, insieme alla famiglia, gli elementi fondanti della nostra società e del nostro territorio.

Territorio appunto: con il superbonus 110 % si pone la massima attenzione al territorio, evitando l'uso del suolo e favorendo la ristrutturazione dell'esistente. I nostri artigiani del comparto edile sono a lavoro da mesi per rinnovare sapientemente gli edifici. Vanno messe in campo azioni finalizzate a ripopolare i borghi, i piccoli centri - penso a quelli sul nostro lago - collegarli al meglio tra loro, garantendo adeguate infrastrutture.

**La politica di tutela del territorio non può non farci pensare al tema dell'economia circolare: occorrono politiche che rimettano al centro il riuso dei beni, anche attraverso incentivi fiscali.**

Artigianalità, voglia di rinascere e coraggio. L'artigianalità ha fatto l'Italia del passato e farà l'Italia del futuro!

Rigenerare, ripartire e ricaricarsi: questa dovrà essere la nostra estate e noi di Confartigianato Como abbiamo creato questo numero de L'Artigiano Comasco che tratta proprio questi temi e che speriamo possa tenervi compagnia!

Buona estate e buona ripartenza!



## PIÙ FORTI DI PRIMA

DI ALBERTO CAMEL

Segretario Generale di Confartigianato Imprese Como



La nostra nazionale di calcio ci ha appena dato una grande lezione. La finale ha avuto qualcosa di prodigioso e non solo perché l'Italia ha dominato l'Inghilterra a Wembley, ma perché in questa vittoria è racchiuso un messaggio importante: **Mancini** è stato capace di predicare e infondere allegria, amicizia e modestia. E gli avversari hanno reso tutto questo ancora più visibile.

**Quello della nazionale italiana è un successo che va ben oltre il merito sportivo, ha a che fare col management: si tratta di una gestione efficiente del cambiamento.**

**Mancini** ha avuto il compito di ricostruire e di rinnovare, in un Paese come il nostro, in cui *“il calcio è la cosa più importante delle cose meno importanti”*. Ha accettato un incarico che nessuno voleva, un compito difficile e rischioso in cui era possibile deragliare. **Mancini**, tra l'altro, era chiamato a innovare e a dare spazio a giovani talenti, togliendo la poltrona a vecchi senatori della squadra. Ha creato una nazionale in cui non spiccava un fuoriclasse, è vero, ma c'erano forse ventisei talenti. Una scelta coraggiosa, quella di creare un gruppo coeso, con una rosa ampia, per poter affrontare le diverse situazioni.

**La vittoria contro gli inglesi, in un campionato europeo agguerritissimo, assume un grande valore: si partiva dalle macerie, si è arrivati al successo.**

Chiare sono le analogie con il nostro Paese di oggi. L'Italia è chiamata ad affrontare una situazione che ha il dovere della ripartenza e della ricostruzione, perché negli ultimi diciotto mesi, hanno traballato anche i paradigmi più inossidabili.

**La vittoria azzurra è la metafora di una ripartenza fondata sul gioco di squadra.**

Gli ingredienti di questa ricetta vincente sono la motivazione e l'entusiasmo di giovani ambiziosi e di talento, affiancati da compagni di grande esperienza, un allenatore che ha messo da parte i successi conseguiti per affrontare una sfida nuova, in cui aveva tutto da perdere.

Poi c'è la capacità di un gruppo in cui ognuno ha un suo ruolo. Tuttavia, a contare di più è l'obiettivo che insieme si persegue, perché è il senso che tiene insieme un gruppo e permette di cercare quel difficile equilibrio, tra le aspirazioni individuali e gli obiettivi comuni. **Un senso che oggi, per l'Italia, ha a che fare con la sfida del Pnrr e il rilancio dell'economia e della società dopo la pandemia, col desiderio di restituire una positiva immagine.**

Il mondo in cui viviamo è sempre più complesso. Nessuno ce la può fare da solo. Servono coraggio, competenza, spirito di squadra e una cornice di alleanze che ci permetta di **essere più forti di prima**. Occorrono autorità capaci di aprire la porta del futuro, valorizzando le tante capacità presenti, capaci di motivare a superare i propri limiti e gli interessi particolari. Sarà la pandemia, il calcio, o il tempo, ma **tutto ci sta indicando una direzione nuova**. Il cambiamento può fare paura, soprattutto quando modifica le vecchie abitudini, ma affrontarlo insieme consente di crescere. Mettiamoci in gioco e vinciamo!



## LA NUOVA MOBILITÀ E L'ELETTRICO

Intervista ad Alessandro Angelone,  
Presidente di Confartigianato  
Autoriparazioni

A CURA DI YLENIA GALLUZZO

8

La viabilità del nostro, come degli altri territori, è cambiata molto nell'ultimo anno. Nonostante tutte le restrizioni alle quali siamo dovuti sottostare, molti, anzi moltissimi hanno trovato posto per la bicicletta, per il monopattino. Una passione riscoperta, un bisogno, un nuovo hobby. La bicicletta sembra essere diventata un "bene di prima necessità". Ora che però, le restrizioni sono finite, le vendite di questi "nuovi" mezzi di trasporto non cessano a diminuire. Il bonus mobilità, l'incentivo economico previsto dal decreto rilancio per chi acquista una bicicletta, anche elettrica, o veicoli come monopattini, hoverboard e Segway, ha sicuramente influito nell'aumento delle vendite. Ma gli incrementi si sono registrati anche in aree del mondo in cui non erano stati stanziati incentivi. È boom anche delle vendite di auto elettriche, in crescita del 41% nel 2020, al contrario dell'industria automobilistica globale che ha subito una contrazione del 16%. Capiamo di più sul futuro della viabilità con il Presidente di Confartigianato Autoriparazioni, **Alessandro Angelone**.

*Presidente, come è cambiata la viabilità nell'ultimo anno e mezzo e cosa dobbiamo aspettarci dal futuro?*

La viabilità è cambiata senza alcun dubbio: durante le restrizioni abbiamo perso diversi

milioni di chilometri di percorrenza veicolare e questo ha generato un rallentamento delle nostre attività, pur rimanendo, per legge, sempre aperti perché considerati un servizio indispensabile per la mobilità di emergenza dei cittadini e degli operatori dei servizi essenziali! Ora che siamo ripartiti, le richieste di assistenza e manutenzione stanno generando un buon flusso di commesse, recuperando quelle rinviate nei 18 mesi precedenti, e questo naturalmente ci conforta, anche se il "vuoto" generato da marzo 2020, pesa e peserà ancora su molte delle nostre imprese, carrozzerie e gommisti in primis!

Ad ogni buon conto e per rispondere alla domanda, il futuro non potrà fare a meno della mobilità veicolare, nei grandi centri urbani e nelle metropoli, in molti sceglieranno di non possedere più un'auto di proprietà, utilizzando prevalentemente i mezzi pubblici e all'occorrenza il Car Sharing. Tuttavia, nelle zone rurali e in quelle montane, non si potrà applicare lo stesso "modello". Avremo quindi una mobilità mista, con una concentrazione di veicoli green nei grandi centri, e l'uso di veicoli endotermici di nuova generazione già con ottimi valori di emissione sul fronte della Co2, che possono diventare eccellenti con l'uso di fonti energetiche alternative, come il metano, il biometano e il gpl. Sono queste, trasformazioni veicolari possibili sin da subito, perché già omologate e disponibili, utili e versatili in tutte le altre molteplici situazioni territoriali.

*La viabilità tornerà ad essere senza limiti?*

A prescindere dalle restrizioni, che tutti desideriamo non avere più, in futuro la mobilità cambierà per altri motivi. Avremo una mobilità sempre più sostenibile e green, che diversi attori dell'Automotive concordano essere l'ibrido nelle versioni **MildePlug-in**, e naturalmente il **FullElettric**. I opensoche la mobilità tornerà quella del pre-Covid, poiché l'essere umano non è disposto a rinunciare alla sua personale libertà. Lo stiamo vedendo in questi primi giorni di luglio: aleggia una spasmodica voglia di evasione, di ritornare a viaggiare. Nei prossimi mesi, chi potrà farlo, si sposterà con la propria auto, secondo i propri tempi. Ci aspettiamo un 2° semestre 2021 buono per l'Automotive, sia sul fronte vendite, che sul fronte riparativo e manutentivo, alla stregua e in linea con le previsioni di crescita del PIL nazionale, nella misura del 4,5%. **L'abbiamo vista, qualche settimana, fa al tavolo del Mise, il cui obiettivo è il rilancio**



*del settore Automotive, che rappresenta una forza economica trainante per il nostro Paese anche in termini occupazionali e che va accompagnato e sostenuto nel processo di transizione verso l'elettrico e la mobilità eco-sostenibile. Ma è davvero arrivato il momento di investire freneticamente nell'elettrico? Qual è il suo pensiero a riguardo?*

Si è vero, sono stato convocato al **Mise** il 23 giugno scorso, insieme a molti altri attori del nostro mondo professionale, ognuno in rappresentanza del proprio "mestiere" e portatore dei propri interessi.

D'altronde questo settore vale circa il 20% del PIL nazionale, l'11% di manifattura è, infatti, targata Automotive con circa 1.250.000 addetti. Solo la parte di noi riparatori indipendenti conta 206 mila addetti di cui 203 mila occupati proprio nelle nostre micro e piccole imprese, disseminate capillarmente sul territorio nazionale.

È necessario accompagnare l'intera filiera verso una transizione e/o trasformazione della mobilità, ma credo di non sbagliare troppo, se dico che ci vorrà ancora qualche anno, forse 10 e più, per poterne cogliere appieno il vantaggio. Per ora posso dire che tutto sta accadendo a causa delle sanzioni Europee verso gli Stati inadempienti: sono certo che senza sanzioni, i costruttori non avrebbero "scoperto" di avere una ispirazione ecologica verso il Pianeta.

Tuttavia, non credo sia arrivato il momento di investire massicciamente su questo fronte, certo non possiamo nemmeno occuparcene. In Confartigianato seguiamo da vicino le imprese che ne fanno richiesta, accompagnandole verso percorsi formativi di abilitazione specifica PES, PAV, PEI necessarie per poter operare in sicurezza su veicoli di questo genere, che utilizzano tensioni elevate.

In ogni caso questa mobilità farà parte, in futuro, del nostro quotidiano, se ci sono le condizioni economiche, organizzative e strutturali. Io comincerei a occuparmene sin da oggi, senza spendere troppo, ma dotando la struttura di una colonnina di ricarica, (ottima attrattività per i pionieri del full elettrico), abilitandosi ad operare su questi veicoli, pubblicizzando i servizi e le capacità professionali messe in campo dall'impresa e infine dotandosi di alcune minime attrezzature e DPI necessari.

**Il mio pensiero al riguardo è semplice, il mondo dell'Autoriparazione ha vissuto delle enormi trasformazioni complesse negli ultimi tre decenni. Questo ha "costretto" l'intera categoria a formarsi, implementare attrezzature diagnostiche all'avanguardia e utensili specifici, ma anche informatizzando i processi riparativi, migliorando l'organizzazione, il servizio al cliente, le performance aziendali. In futuro bisognerà continuare lo stesso cammino e innovare, allineando la strumentazione diagnostica, alle nuove esigenze del mercato, come la dotazione di radar, di telecamera e sensori per una guida quasi totalmente assistita, in aggiunta alla connettività, già presente sull'alta gamma, che ben presto diventerà di serie sulla maggior parte dei veicoli, come accadde anni addietro per l'Airbag, l'Abs e la Climatizzazione.**



TRE BUONE RAGIONI  
PER ESSERE SOSTENIBILI.



**SCOPRI LA NUOVA  
GAMMA JEEP 4xe PLUG-IN HYBRID**  
NEI NOSTRI CONCESSIONARI UFFICIALI JEEP

**Jeep** | **4xe**

**AGLI ASSOCIATI CONFARTIGIANATO  
SULL'INTERA GAMMA JEEP VERRANNO RISERVATE  
CONDIZIONI PARTICOLARI D'ACQUISTO**

 **Gruppo  
Serratore**  
grupposerratore.com

**CONCESSIONARIO UFFICIALE JEEP**

**GRANDATE - S.S. dei Giovi, 11 - Tel. 031.5686811**

**ERBA Jeep Service - Viale Prealpi, 4 - Tel. 031.647311**

## L'IMPORTANZA DI ESSERE ASSOCIATO A CONFARTIGIANATO. LE CONVENZIONI, I VANTAGGI E I SERVIZI DI CUI USUFRUIRE

Confartigianato Imprese Como da 75 anni fornisce consulenza tecnica specialistica a qualsiasi mestiere artigianale, prendendosi cura dei suoi artigiani.

Per ricevere informazioni su come associarti, oppure per scoprire il valore di essere un nostro associato, chiamaci allo 031-3161 o scrivici a [info@confartigianatocomo.it](mailto:info@confartigianatocomo.it)



**Fare parte** di un sistema  
di impresa come la tua

**ESSERE ASSOCIATO A  
CONFARTIGIANATO  
SIGNIFICA**

**Essere sempre tutelato e**  
supportato a livello sindacale



Contare su un'Associazione in grado di  
**dare voce alla tua categoria,**  
a livello provinciale e nazionale

**Ricevere informazioni**

Su quanto di tuo interesse, attraverso le nostre  
sedi territoriali, le nostre comunicazioni, il  
nostro sito e i nostri Social Network



**Trovare nei nostri uffici** molteplici **servizi** quali



- ✓ GESTIONE DEL PERSONALE
- ✓ SICUREZZA E MEDICINA DEL LAVORO
- ✓ CONTABILITÀ E CONSULENZA FISCALE
- ✓ BANDI E SERVIZI INNOVATIVI

I Soci di Confartigianato Imprese Como beneficiano di sconti e agevolazioni loro riservati, derivanti da apposite convenzioni con grandi aziende e professionisti.



**Scopri i vantaggi riservati alla tua Impresa e alla tua famiglia!**



Sconto dal 5% al 10%



Tessere ACI Gold € 79  
ACI Sistema € 59



Noleggio a condizioni vantaggiose



Sconto del 15%



Sconto del 15%



Servizio in convenzione per lo smaltimento rifiuti



Sconto 6%



Sconto del 20%



Partner Energia-Gas



Condizioni vantaggiose per acquisto Registratori di Cassa



Servizio in convenzione per lo smaltimento rifiuti



Internet dove gli altri non arrivano

Sconto 10%



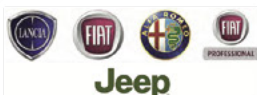
Condizioni vantaggiose Prodotti Tecnologici



Sconto dal 5% al 10%



Servizio in convenzione per lo smaltimento rifiuti



Sconto fino al 40%



Partner di Consulenza per lavorare in Svizzera



Sconto dal 18% al 37%



Sconto fino al 15%



Partner Fonia e Connettività



Condizioni vantaggiose per acquisto carburante



Sconti fino al 40%



Sconto 15%



Noleggio a condizioni vantaggiose



Sconto fino al 24%



Condizioni vantaggiose per Servizi Informatici



Parcheggio Aeroporto sconto 10%



Sconto fino al 41%



Condizioni vantaggiose Acquisto veicoli



Sconto su Servizi Postali



Condizioni vantaggiose per acquisto carburante



sconti per certificazione posa serramenti e cappotti



Condizioni vantaggiose acquisto veicoli



Condizioni vantaggiose per Prodotti Tecnologici



Sconto 5%



Sconto dal 16% al 19%



Sconto dal 25% al 40%



Sconto su abbonamento



Sconto 20%

13



Sconto a partire dal 15% su materiale sanitario



Condizioni vantaggiose per acquisto carburante



Sconto a partire dal 8%



Sconti fino al 40%



Sconto dal 7% al 12%



Condizioni vantaggiose



Veicoli Commerciali

Sconto dal 15% al 33%



Sconto dal 12% al 18%



Sconto a partire dal 7%



ZURICH

Sconto fino al 40%

## A LARIOFIERE, L'ASSEMBLEA PRIVATA DI CONFARTIGIANATO IMPRESE COMO

Una serata all'insegna della forza delle idee per la ripresa.

A CURA DI YLENIA GALLUZZO



Lo scorso 5 Luglio, presso il polo fieristico Lariofiere, si è riunita l'Assemblea privata dei Delegati di Confartigianato Imprese Como, per discutere ed approvare il bilancio 2020 e fare il punto sull'attività associativa svolta nell'ultimo anno e progettare iniziative per il futuro.

Ha aperto i lavori il Presidente di Confartigianato Imprese Como Roberto Galli, con un discorso carico di ottimismo e progettualità per il futuro. Numerosi e accorati gli interventi dei Delegati, a conferma della partecipazione attiva alla vita associativa; i Delegati sono la voce degli artigiani e rappresentano l'Associazione. Tutti hanno espresso una testimonianza diretta e preziosa dello stato d'animo degli imprenditori artigiani in questo difficile momento economico. Grande la forza d'animo che caratterizza gli artigiani, la loro forza di volontà e le loro idee per realizzare una ripresa efficace. In tanti hanno ringraziato Confartigianato Como per l'impegno profuso e la reale vicinanza agli imprenditori del territorio in questi diciotto mesi di pandemia. Il Sistema Confartigianato deve essere oggi più unito e reattivo che mai, per accompagnare gli imprenditori fuori dalla crisi, puntando proprio sul valore artigiano per ricostruire lo sviluppo della nostra economia e contribuire alla coesione sociale.

## NEL CUORE DEL LAGO, UN CANTIERE NAUTICO D'ECCELLENZA

Intervista agli artigiani fondatori di Marò Line srl

A CURA DI YLENIA GALLUZZO

Il cantiere nautico **Marò Line** nasce nel lontano 1986, a San Siro, sul lago di Como.

Il cantiere nautico si sviluppa su più fronti: produce scocche e attrezzature di coperta come hard top e cruscotti per barche fino a 70' piedi e offre un servizio di assistenza per ogni tipo di imbarcazione e vendita di barche usate. Il cantiere nautico **Marò Line** possiede oggi una sua linea di imbarcazioni. Incontriamo i proprietari per farci raccontare tutto su questa attività.

*Come nasce e come viene realizzata una barca nel vostro cantiere?*

Sin dal 1986, anno di fondazione dell'azienda, abbiamo iniziato a costruire le nostre barche partendo da un sogno, portandolo poi ad evolversi in pensiero e passando infine alla realizzazione pratica del manufatto, coniugando sempre design, affidabilità, robustezza e facilità di utilizzo sul campo.

*Creiamo per ogni tipo di manufatto un modello, sempre costruito a mano con materiali plasmabili, come espansi rigidi, compensati e stucchi, lavorati con attrezzature che ci permettono di ricreare quella forma che avevamo nella mente. Il modello è fondamentale, perché sarà la copia esatta del prodotto finito. Da qui si ricaverà lo stampo, matrice su cui si andranno a realizzare con gelcoat e vetroresina i manufatti.*

*Chi sono i vostri acquirenti?*

Prima di essere costruttori nautici, siamo dei veri e propri appassionati, per questo utilizziamo in prima persona le barche, solo così si possono capire le vere esigenze dei nostri clienti. Riusciamo a trovare piccole soluzioni che facilitano l'uso del mezzo e rendono di gran lunga



design, mini piscine idromassaggio, cabine per elicotteri e molto altro. Non c'è veramente limite ai campi di applicazione della vetroresina.

*Più che passaggio generazionale lo chiamerei equilibrio tra due generazioni. La nostra forza è saper utilizzare al meglio quanto di buono possono darci le nostre diverse visioni del futuro dell'azienda.*

più gradevole la giornata in barca. Quindi i nostri acquirenti sono persone che vogliono vivere a pieno l'esperienza dell'essere proprietari di una barca e dell'utilizzarla nel migliore dei modi.

*Come si è evoluto il Cantiere Nautico Marò Line negli anni? Cosa è cambiato? E' già avvenuto un passaggio generazionale? Il vostro cantiere è riuscito, negli ultimi anni, ad adattarsi ai cambiamenti sociali e al conseguente mercato?*

Siamo passati dall'essere esclusivamente costruttori nautici all'aprirci, nell'ultimo decennio, alle infinite possibilità che può dare la vetroresina. Si può utilizzare veramente in tantissimi campi, ad esempio ci siamo specializzati nella costruzione di fioriere su misura: la forma e il colore sono scelti dal cliente, noi pensiamo al resto. Altre realtà a cui ci siamo avvicinati sono la costruzione di scocche e particolari per auto e moto, oggetti d'arte e

Coniugare l'esperienza con l'entusiasmo e il saper gestire parte pratica da un lato e parte tecnologica dall'altro si sta rivelando un'arma vincente, permettendoci di adattarci rapidamente ai continui cambiamenti socio - economici a cui bisogna far fronte in questi anni.

*Cosa è cambiato nell'ultimo anno, per la vostra attività? C'è stata un'impennata di acquisti?*

Devo dire di sì, abbiamo avuto un incremento delle vendite negli ultimi due anni, le persone hanno voglia di tornare alla normalità, vogliono godersi la libertà dopo aver capito che è una fortuna da non dare mai per scontato, e non penso ci sia qualcosa che ti dia la sensazione di essere libero e padrone di te stesso più che guidare la propria barca, andando ad esplorare angoli nascosti non visibili dalla terra ferma.



## IL CONTRATTO A TERMINE: OPPORTUNITÀ PER IL RILANCIO OCCUPAZIONALE?

A CURA DI GIUSEPPE CONTINO

**PREMESSA.** Il contratto di lavoro a tempo determinato dà luogo ad un rapporto di lavoro che si caratterizza per la preventiva determinazione della sua durata, estinguendosi automaticamente allo scadere del termine inizialmente fissato.

Il contratto a tempo determinato è ammesso, salvo nei casi in cui è espressamente vietato e salvo specifici limiti quantitativi.

**APPOSIZIONE DEL TERMINE** Al contratto di lavoro subordinato può essere apposto un termine di durata non superiore a 12 mesi, senza necessità di indicare preventivamente una motivazione. Condizione *sine qua non* è che trattasi del primo contratto a tempo determinato sottoscritto con il lavoratore.

Il contratto può avere una durata superiore, ma comunque non eccedente i 24 mesi, anche a seguito di proroghe e rinnovi, solo in presenza di almeno una delle seguenti condizioni:

- a) esigenze temporanee e oggettive, estranee all'ordinaria attività;
- b) esigenze di sostituzione di altri lavoratori;
- c) esigenze connesse a incrementi temporanei, significativi e non programmabili dell'attività ordinaria.

**In caso di stipula di un contratto di durata superiore a 12 mesi in assenza di causale, il contratto si trasforma in contratto a tempo indeterminato dalla data di superamento del termine di 12 mesi.**

La durata dei rapporti di lavoro a tempo determinato intercorsi tra lo stesso datore di lavoro e lo stesso lavoratore, per effetto di una successione di contratti, conclusi per lo svolgimento di mansioni di pari livello e categoria legale e indipendentemente dai periodi di interruzione tra un contratto e l'altro, non può superare i 24 mesi.

Ai fini del computo di tale periodo si tiene altresì conto dei periodi di missione aventi ad oggetto mansioni di pari livello e categoria legale, svolti tra i medesimi soggetti, nell'ambito di somministrazioni di lavoro a tempo determinato.



Giuseppe Contino  
Responsabile Area Lavoro



Qualora il limite dei 24 mesi sia superato, per effetto di un unico contratto o di una successione di contratti, il contratto si trasforma a tempo indeterminato dalla data di tale superamento.

**FORMA** Il termine apposto al contratto a tempo determinato è priva di effetto se non risulta, direttamente o indirettamente, da atto scritto.

In mancanza di un atto scritto, pertanto il rapporto di lavoro si considera a tempo indeterminato fin dalla data di assunzione.

**DIVIETI DI APPOSIZIONE DEL TERMINE** Ai sensi dell'*art. 20, D.Lgs. n. 81/2015*, è sempre vietata la stipulazione del contratto a termine:

- 1 presso unità produttive nelle quali si è proceduto, entro i sei mesi precedenti, a licenziamenti collettivi che hanno riguardato lavoratori adibiti alle stesse mansioni cui si riferisce il contratto di lavoro a tempo determinato, salvo che il contratto sia concluso:
  - per provvedere alla sostituzione di lavoratori assenti;
  - per assumere lavoratori iscritti nelle liste di mobilità, o abbia una durata iniziale non superiore a tre mesi;
- 2 per la sostituzione di lavoratori che esercitano il diritto di sciopero;
- 3 presso unità produttive nelle quali sono operanti una sospensione del lavoro o una riduzione dell'orario in regime di cassa integrazione guadagni, che interessano lavoratori adibiti alle mansioni cui si riferisce il contratto a tempo determinato;
- 4 da parte di datori di lavoro che non hanno effettuato la valutazione dei rischi in applicazione della normativa di tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori.

**In caso di violazione dei suddetti divieti il contratto si trasforma in contratto a tempo indeterminato.**

Specifiche deroghe ad alcuni dei principi sopra indicati sono state introdotte dal legislatore a seguito dell'emergenza pandemica.

**LIMITI QUANTITATIVI** Salvo diversa disposizione dei contratti collettivi, nonché in presenza di specifiche previsioni soggettive (ad esempio lavoratori con più di 50 anni di età, lavoratori assunti in sostituzione di altri lavoratori), **non possono essere assunti lavoratori a tempo determinato in misura superiore al 20% del numero dei lavoratori a tempo indeterminato in forza al 1° gennaio dell'anno di assunzione**, con un arrotondamento del decimale all'unità superiore qualora esso sia eguale o superiore a 0,5. Per i datori di lavoro che occupano fino a 5 dipendenti è sempre possibile stipulare un contratto di lavoro a tempo determinato.

**PROROGA DEL TERMINE** Il contratto può essere prorogato liberamente nei primi 12 mesi nel limite massimo di 4 proroghe e, successivamente, solo in presenza di esigenze temporanee e oggettive, estranee all'ordinaria attività, ovvero

- di sostituzione di altri lavoratori;
- oppure esigenze connesse a incrementi temporanei, significativi e non programmabili, dell'attività ordinaria.

**In caso di violazione il contratto si trasforma in contratto a tempo indeterminato.**

I contratti per attività stagionali possono essere rinnovati o prorogati anche in assenza delle citate esigenze.

La differenza fra proroghe e rinnovi contrattuali consiste nel fatto che si ha la proroga di un contratto nel caso in cui, prima della scadenza del termine, lo stesso venga prorogato ad altra data.

Siamo in presenza del rinnovo quando l'iniziale contratto a termine raggiunga la scadenza originariamente prevista (o successivamente prorogata) e le parti vogliano procedere alla sottoscrizione di un ulteriore contratto.

Il contratto può essere rinnovato solo a fronte di esigenze temporanee e oggettive, estranee all'ordinaria attività, ovvero di sostituzione di altri lavoratori oppure esigenze connesse a incrementi temporanei, significativi e non programmabili, dell'attività ordinaria.

Da un punto di vista pratico diventa assolutamente difficile se non impossibile, fatta salva l'ipotesi dell'assunzione in sostituzione, rientrare nelle predette fattispecie.

**TRATTAMENTO ECONOMICO, NORMATIVO E PREVIDENZIALE** Ai sensi dell'*art. 25, D.Lgs. n. 81/2015*, al lavoratore assunto a termine si applica il principio di non discriminazione rispetto ai lavoratori assunti a tempo indeterminato.

Pertanto, al prestatore di lavoro a tempo determinato spettano le ferie e la gratifica natalizia o la tredicesima mensilità, il trattamento di fine rapporto ed ogni altro trattamento in atto nell'impresa per i lavoratori con contratto a tempo indeterminato comparabili, intendendosi per tali quelli inquadrati nello stesso livello in forza dei criteri di classificazione stabiliti dalla contrattazione collettiva, ed in proporzione al periodo lavorativo prestato, sempreché non sia obiettivamente incompatibile con la natura del contratto a termine.

**CRITERI DI COMPUTO** Ai fini dell'applicazione di qualsiasi disciplina di fonte legale o contrattuale per la quale sia rilevante il computo dei dipendenti del datore di lavoro si tiene conto del numero medio mensile di lavoratori a tempo determinato impiegati negli ultimi 2 anni, sulla base della effettiva durata dei rapporti di lavoro.

**DIRITTO DI PRECEDENZA** Salvo diversa disposizione dei contratti collettivi il lavoratore,

chi nell'esecuzione di uno o più contratti a tempo determinato presso la stessa azienda ha prestato attività lavorativa per un periodo superiore a sei mesi, ha diritto di precedenza nelle assunzioni a tempo indeterminato effettuate dal datore di lavoro entro i successivi 12 mesi con riferimento alle mansioni già espletate in esecuzione dei rapporti a termine.

**ESTINZIONE DEL RAPPORTO** Il rapporto di lavoro a tempo determinato si estingue con lo scadere del termine previsto, senza che sia necessaria al riguardo alcuna particolare manifestazione di volontà delle parti.

**PROROGA E RINNOVO DEI CONTRATTI A TERMINE: ULTIME NOVITÀ** Considerata l'emergenza epidemiologica da COVID-19, è consentita la possibilità, ferma restando la durata massima complessiva di 24 mesi, di rinnovare o prorogare per un periodo massimo di 12 mesi e per una sola volta i contratti di lavoro subordinato a tempo determinato, anche in assenza delle causali legali previste dalla "normale" normativa.





# INTRED

CONNESSI SEMPRE



La nostra rete in Fibra Ottica e i nostri Servizi integrati per Te e per il tuo Business: con INTRED siamo connessi sempre.

**Chiedici un preventivo, condizioni economiche vantaggiose per gli Associati Confartigianato di tutta la Lombardia.**

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

## CONNESSI SEMPRE, ANCHE A SCUOLA!

A febbraio 2021 INTRED è risultata unica aggiudicataria del lotto 2 del bando INFRATEL (Lombardia) per la fornitura di connessioni in fibra ottica ad ultravelocità a tutte le scuole del territorio; questo consentirà importanti vantaggi tra cui la copertura capillare di tutti i comuni e province lombarde.

SCUOLE FORNITE:  
**4592**

TEMPO DI ATTIVAZIONE:  
**3 ANNI**  
(60% NEL PRIMO ANNO)

DURATA FORNITURA:  
**5 ANNI**

  
**Confartigianato**  
COMO

Per informazioni: Tel. 031 316 332  
[servizi.innovativi@confartigianatocomo.it](mailto:servizi.innovativi@confartigianatocomo.it)

Emanuela Tardiola  
Responsabile Area Sicurezza  
e Formazione



## 20 NUOVE CONVENZIONI PER LE IMPRESE ASSOCIATE PER RITIRO, TRASPORTO, RECUPERO / SMALTIMENTO RIFIUTI

A CURA DI EMANUELA TARDIOLA

Finalmente, con la Lombardia in zona bianca, tutte le nostre imprese sono ripartite: alcune da mesi, altre da poche settimane.

Con l'arrivo della bella stagione, molti artigiani e piccoli imprenditori hanno aumentato ancora di più i loro ritmi lavorativi, anche per cercare di recuperare lo stallo produttivo dovuto allo stop forzato.

Lavorando di più, soprattutto nei settori manifatturieri, è inevitabile che aumenti di conseguenza anche la produzione dei rifiuti speciali, cioè quelli derivanti dalle attività di impresa (utenze non domestiche) che non vengono gestiti dal servizio pubblico.

Come abbiamo scritto in un articolo del numero precedente sull'argomento rifiuti, le piattaforme ecologiche (o discariche) comunali non possono più ricevere alcune tipologie di rifiuti classificati speciali da gennaio, prima assimilabili ai domestici. Proprio per questo alcune nostre imprese, che prima conferivano molti dei loro scarti di lavorazione al gestore pubblico, ci hanno chiamato per chiedere un aiuto.

**Per rispondere a queste esigenze, abbiamo cercato e individuato delle società private in regola con tutte le autorizzazioni ambientali e con la sede sul nostro territorio o nelle immediate vicinanze, che potessero effettuare il ritiro e trasporto dei rifiuti delle nostre imprese, per poi avviarli al recupero e/o smaltimento in centri autorizzati.**

Quindi, abbiamo sottoscritto delle apposite e specifiche convenzioni, di cui potranno usufruire tutti i nostri soci.

In particolare, per il settore LEGNO-ARREDO:

- 1 ECOLEGNO BRIANZA SRL** con sede a Cucciago per rifiuti legnosi non polvirulenti e imballaggi in legno (puliti). CER 030105-150103-170201
- 2 CARRONNI GROUP SRL** con sede a Limbiate per rifiuti legnosi polvirulenti e imballaggi in legno (puliti).

Per il settore AUTOMOTIVE (autoriparatori, carrozzieri, gommisti ed elettrauto) c'è un'unica azienda che è in grado di ritirare e gestire in modo corretto tutti i rifiuti prodotti dalle imprese:

- 1 Fer.OL.Met. srl** per tutti i rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi, compresi gli pneumatici fuori uso.

Per chiarimenti, approfondimenti o informazioni sui nostri servizi alle imprese in materia di rifiuti, è possibile contattare Confartigianato Como, Ufficio Ambiente - **Roberto Corti** ([r.corti@confartigianatocomo.it](mailto:r.corti@confartigianatocomo.it)) - 031.316363

# IL PARTNER SPECIALIZZATO NELLA GESTIONE DEI RIFIUTI



## FEROLMET

è l'azienda del gruppo Itelyum specializzata nella raccolta, trasporto, smaltimento e recupero dei rifiuti industriali, nella consulenza ambientale e normativa, bonifiche ed intermediazione.

ITELYUM  FEROLMET

SOLUZIONI PER L'AMBIENTE

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

[www.itelyum-ambiente.com](http://www.itelyum-ambiente.com)

## IL TRATTAMENTO IVA, IN VIGORE DAL 1° LUGLIO 2021, PER LE PRESTAZIONI DI SERVIZI E LE VENDITE A DISTANZA A PRIVATI

A CURA DI FRANCESCO BILANCIA

*Recepimento nell'ordinamento nazionale delle disposizioni contenute negli artt. 2 e 3 della Direttiva 2017/2455/UE che modificano la Direttiva 2006/112/UE.*

Dal 1° luglio 2021 inizierà ad applicarsi la nuova disciplina IVA per le attività di commercio elettronico transfrontaliero da impresa a consumatore (B2C).

In particolare, sono state introdotte nuove regole che disciplinano il commercio elettronico indiretto tramite:

- 1 fissazione, di un'unica soglia, a 10.000 euro entro la quale le operazioni (prestazioni di servizi -TTE e vendita a distanza) sono tassate nello Stato di stabilimento del cedente;
- 2 definizione di vendite a distanza;
- 3 definizione dei soggetti facilitatori che gestiscono l'interfaccia elettronica;
- 4 definizione di interfaccia elettronica;
- 5 i regimi speciali (**OSS** e **IOSS**) cui confluirà il **MOSS**.

Il Consiglio dei Ministri ha approvato lo schema di Decreto Legislativo di recepimento (*Direttive 2017/2455* e *2019/1995* scaricabile dal link: <http://www.senato.it/leg/18/BGT/Schede/docnonleg/42082.htm>) che modifica la *direttiva 2006/112/CE* e la *direttiva 2009/132/CE*, per quanto riguarda taluni obblighi in materia di **Imposta sul Valore Aggiunto** per le prestazioni di servizi e le vendite a distanza di beni, e della *direttiva (UE) 2019/1995* che modifica la *direttiva 2006/112/CE* concernente le disposizioni relative alle vendite a distanza di beni ed a talune cessioni nazionali di beni.

Francesco Bilancia  
Responsabile Area Contabilità e Fisco



A decorrere dal 1° luglio 2021 inizieranno ad applicarsi una serie di modifiche alla **direttiva 2006/112/CE** (la **direttiva IVA**) che incideranno sulle norme in materia di IVA applicabili alle attività di commercio elettronico transfrontaliero da impresa a consumatore (**B2C**).

La nuova disciplina, che si applicherà dal 1° luglio 2021, (le nuove regole avrebbero dovuto trovare applicazione dal 1° gennaio 2021 ma a causa della pandemia di COVID-19, la data di recepimento delle nuove regole è stata rinviata al 30 giugno 2021) riguarda le seguenti operazioni:

- 1-** le vendite a distanza intracomunitarie di beni;
- 2-** le vendite a distanza di merci importate da territori terzi o Paesi terzi;
- 3-** le cessioni domestiche di beni facilitate tramite l'uso di piattaforme elettroniche;
- 4-** le forniture di servizi a non soggetti passivi da parte di soggetti passivi non stabiliti all'interno dell'Unione europea o di soggetti passivi stabiliti all'interno dell'Unione europea ma non nello Stato membro di consumo.

La **Direttiva (UE) 2017/2455** (paragrafo 4), nell'articolo 14 della **Direttiva IVA (2006/112/CE)**, definisce:

- le vendite a distanza intracomunitarie di beni;
- le vendite a distanza di beni importati da territori terzi o paesi terzi.

Con tali definizioni la Direttiva citata evidenzia che:

- per le vendite a distanza intracomunitarie di beni
- per le vendite a distanza di beni importati da territori terzi o Paesi terzi,

non sia qualificante il mezzo attraverso il quale tali vendite si realizzano, bensì la circostanza che i beni siano spediti o trasportati dal fornitore o per suo conto e che detta circostanza si verifica anche quando il fornitore interviene indirettamente nel trasporto o nella spedizione.

Ai sensi del nuovo articolo **38-bis**, per **vendite a distanza intracomunitarie di beni** e per **vendite a distanza di beni importati**, s'intendono **le cessioni di beni spediti o trasportati dal fornitore (cedente) o per suo conto, anche quando il fornitore interviene indirettamente nel trasporto o nella spedizione dei beni**, rispettivamente:

- a)** a partire da uno Stato membro diverso da quello di arrivo della spedizione o del trasporto a destinazione dell'acquirente (vendite a distanza intracomunitarie di beni);
- b)** da territori terzi o Paesi terzi (vendite a distanza di beni importati).

La spedizione o il trasporto devono essere a destinazione:

- di persone fisiche **non soggetti passivi d'imposta**;
- degli **organismi internazionali e sedi diplomatiche o consolari** nei cui confronti sono effettuate operazioni non imponibili;
- con esclusione dei beni soggetti ad accisa, di cessionari, soggetti passivi e non soggetti passivi d'imposta, **non tenuti ad applicare l'imposta sugli acquisti intracomunitari e che non hanno optato per l'applicazione della stessa.**

Sono esclusi, dall'ambito delle vendite a distanza, i mezzi di trasporto nuovi ed i beni da installare, montare o assiemare a cura del fornitore o per suo conto.

Sono, inoltre, esclusi dall'ambito di applicazione delle vendite a distanza le cessioni di beni d'occasione e di oggetti d'arte, da collezione o d'antiquariato e le cessioni di mezzi di trasporto d'occasione, assoggettati al regime del "margine"; l'esclusione opera anche con riguardo alla disciplina delle vendite a distanza di beni importati.

### LA TERRITORIALITÀ DELLE VENDITE A DISTANZA E LA SOGLIA UNICA A 10.000 EURO

In precedenza era previsto che al superamento della soglia di protezione stabilita dallo Stato di destinazione, compresa tra 35.000 e 100.000 euro (per l'Italia la soglia era fissata a 35.000 euro), non si considerava realizzato un "trasferimento a destinazione di un altro Stato membro" (e, quindi, una cessione intracomunitaria), bensì aveva luogo una cessione interna nello Stato di destinazione del bene che imponeva l'identificazione IVA nel paese di destinazione.

Con le modifiche apportate alla *Direttiva IVA* viene, quindi, superato il precedente sistema che prevedeva la realizzazione di una cessione domestica nello Stato di destinazione del bene, al superamento della soglia di protezione stabilita da quest'ultimo Stato ed è fissata un'unica soglia di 10.000 euro complessivi, entro la quale la cessione viene tassata nel Paese di origine.

La soglia deve intendersi comprensiva di tutte le vendite a distanza intracomunitarie di beni e di

tutte le prestazioni TTE (le prestazioni TTE sono prestazioni di servizi di Telecomunicazione, di Teleradiodiffusione ed Elettronici) eseguite in tutti gli Stati membri diversi da quello di stabilimento del fornitore/prestatore a favore di committenti non soggetti passivi d'imposta.

Se nel corso dell'anno, detto limite, è superato, si rientra nella tassazione a destinazione.

In base alle nuove disposizioni, gli operatori possono optare per la tassazione nel luogo del consumo anche se le prestazioni effettuate non abbiano superato la suddetta soglia di 10.000 euro.

Nella soglia dei 10.000 euro non rientrano le cessioni e le prestazioni di servizi con luogo di consumo nello stesso Stato di stabilimento del fornitore/prestatore; inoltre, il meccanismo non si applica se il cedente non è stabilito in un solo Stato membro.

Affinché la soglia sia applicabile, il fornitore, deve essere stabilito in un solo Stato membro e i beni devono essere spediti da tale Stato membro di stabilimento.

24

### SUPERAMENTO DELLA SOGLIA DEI 10.000 EURO

La disciplina nazionale si preoccupa di definire l'effetto del superamento della soglia dei 10.000 euro nel caso di cessioni di beni effettuate nello Stato italiano a privati consumatori da parte di soggetti passivi comunitari.

In tal caso il soggetto passivo cedente ha l'obbligo di identificarsi direttamente o di nominare il rappresentante fiscale.

In caso di superamento della soglia nel corso dell'anno, le operazioni già eseguite nel periodo

anteriore al superamento s'intendono effettuate nello Stato membro di origine. L'imposta sarà applicata secondo il principio di destinazione soltanto dalla cessione che ha determinato il superamento della soglia.

La disciplina in caso di superamento del limite unico di euro 10.000 per operazioni realizzate da soggetti passivi italiani a favore di privati consumatori stabiliti in altri Stati è contenuta nelle legislazioni dei singoli Paesi nel rispetto, ovviamente, dei principi della Direttiva.

Cessione ≤ 10.000 €



Tassazione nel paese d'origine

- ECCEPPO PER SERVIZI NELLO STESSO STATO DEL FORNITORE
- SOLO SE IL FORNITORE RISIEME IN UN UNICO STATO ED I BENI SONO SPEDITI DA LÌ

Cessione > 10.000 €



Definita solo per cessioni in Italia a privati da parte di soggetti comunitari

- IMPOSTA SOLO SULLA CESSIONE CHE HA DETERMINATO IL SUPERAMENTO DELLA SOGLIA



## COMMERCIO ELETTRONICO "INDIRETTO" PER IL TRAMITE DI "PIATTAFORME"

L'Unione Europea ha rilevato che gran parte delle vendite a distanza di beni forniti da uno Stato membro all'altro e da territori terzi o Paesi terzi alla Comunità è facilitata tramite:

- l'uso di un'interfaccia elettronica, quale mercato virtuale (*marketplace*),
- una piattaforma,
- un portale o mezzi analoghi, spesso con il ricorso a sistemi di deposito logistico.

Pertanto per:

- a) assicurare la riscossione dell'**IVA**;
- b) ridurre l'onere amministrativo per venditori, l'amministrazione fiscale e i consumatori,

l'Unione Europea ha ritenuto necessario coinvolgere i soggetti passivi che facilitano le vendite a distanza di beni tramite l'uso di una interfaccia elettronica nella riscossione dell'Iva sulle suddette vendite.

### I soggetti che "facilitano" le vendite a distanza

La **Direttiva IVA (art. 14-bis)** dispone che i soggetti che attraverso l'uso d'interfacce elettroniche facilitano le vendite a distanza siano considerati rivenditori per le vendite in argomento.

Per le vendite a distanza di beni importati da territori terzi o Paesi terzi nell'Unione Europea, la presunzione è limitata alle vendite di beni spediti o trasportati in spedizioni di valore intrinseco non superiore a 150 euro, poiché considerati come beni di modesto valore.

Pertanto, il **soggetto passivo** che "**facilita**" la cessione tramite interfacce elettroniche:

- si considera abbia acquistato e ceduto egli stesso le merci;
- è trattato come se egli fosse il fornitore reale dei beni ai fini dell'**IVA**, assumendo i diritti e gli obblighi **IVA** del fornitore sottostante.

Ne consegue che le suddette vendite a consumatori finali, eseguite tramite un'interfaccia elettronica, si presumono diano luogo a due distinte operazioni:

- una cessione dal fornitore sottostante all'interfaccia elettronica (fornitura **B2B**) trattata come una cessione senza trasporto;
- una cessione dall'interfaccia elettronica al cliente (fornitura **B2C**) che è la cessione alla quale viene assegnato il trasporto.

Il **soggetto passivo**, che facilita la vendita attraverso l'utilizzo dell'interfaccia elettronica, è considerato, pertanto, quale rivenditore dei beni nelle seguenti due ipotesi:

- 1** vendite a distanza di beni importati dai territori terzi o Paesi terzi in spedizioni di valore intrinseco non superiore a euro 150;
- 2** vendite di beni all'interno della Comunità da parte di un **soggetto passivo** non stabilito nell'**UE** a un **non-soggetto passivo**. Tale previsione comprende sia le vendite a distanza intracomunitarie di beni che le cessioni domestiche - vale a dire le vendite di beni in partenza da magazzini presenti nel territorio di uno Stato e arrivo a un consumatore nello stesso Stato - a condizione che il fornitore sottostante sia un **soggetto extra-UE**.

Nell'ipotesi **1** le merci in spedizioni, di valore intrinseco non superiore a euro 150, sono fornite a un consumatore nell'UE e importate nell'UE, indipendentemente dal fatto che il fornitore sottostante (che si presume abbia ceduto le merci all'interfaccia elettronica) sia stabilito nell'UE o in un territorio terzo o Paese terzo.

Nell'ipotesi **2** ricadono, invece, le merci fornite a consumatori nell'UE, indipendentemente dal loro valore, che siano già state immesse in libera pratica e che si trovino nell'UE, a condizione che il fornitore sottostante non sia stabilito nell'Unione Europea.

Di conseguenza, il soggetto facilitatore delle cessioni tramite un'interfaccia elettronica non è considerato rivenditore dei beni:

- né per le merci importate nella UE da territori terzi o Paesi terzi in spedizioni di valore intrinseco superiore a euro 150, indipendentemente da chi sia il fornitore sottostante,
- né per quelle già immesse in libera pratica nell'UE, che sono fornite nell'Unione europea da un fornitore stabilito nell'UE.

### Luogo della cessione

La direttiva **2006/112/CE**, come modificata, stabilisce a quale delle due operazioni, che compongono la fattispecie delle vendite facilitate, tramite piattaforme elettronica sia attribuibile il trasporto dei beni.

In proposito dispone che:

- la fornitura **B2B** sia considerata quale cessione senza trasporto, con la conseguenza che deve ritenersi effettuata nel luogo in cui il bene si trova al momento della cessione;
- il trasporto è, invece, imputato alla fornitura **B2C** che, pertanto, avendo i requisiti delle vendite a distanza, si considera effettuata nel luogo in cui il trasporto avviene.

Esempio.

**LE MODIFICHE ALL'ORDINAMENTO NAZIONALE PER IL RECEPIMENTO DELLE DISPOSIZIONI INERENTI IL COMMERCIO ELETTRONICO "INDIRETTO" PER IL TRAMITE DI "PIATTAFORME".**

L'operazione da fornitore a consumatore finale, tramite l'interfaccia elettronica, in caso di vendite a distanza intracomunitarie di beni e di vendite domestiche, facilitate da piattaforme, si suddivide in due operazioni distinte:

**1** la prima dal fornitore al soggetto (cessionario) che gestisce l'interfaccia elettronica (B2B) le cui caratteristiche sono:

- cessione senza trasporto;
- operazione esente da IVA (operazione non imponibile);
- obbligo di fatturazione;
- diritto alla detrazione dell'imposta assolta a monte;

**2** la seconda dal soggetto (rivenditore) che gestisce l'interfaccia elettronica al consumatore finale (B2C) che si caratterizza per:

- la spedizione o il trasporto di beni che sono imputati al rivenditore che gestisce la piattaforma;
- il momento di effettuazione e, conseguentemente, l'esigibilità dell'imposta è data dall'accettazione del pagamento del corrispettivo;
- il versamento dell'imposta nello Stato membro del consumatore finale (soggetto non passivo di imposta).

**FORNITORE NON-UE**

si avvale di una piattaforma elettronica (soggetto passivo UE residente in uno Stato membro) per effettuare una vendita a distanza di beni di valore < €.150,00 a consumatore finale (privato) residente in altro Stato UE.

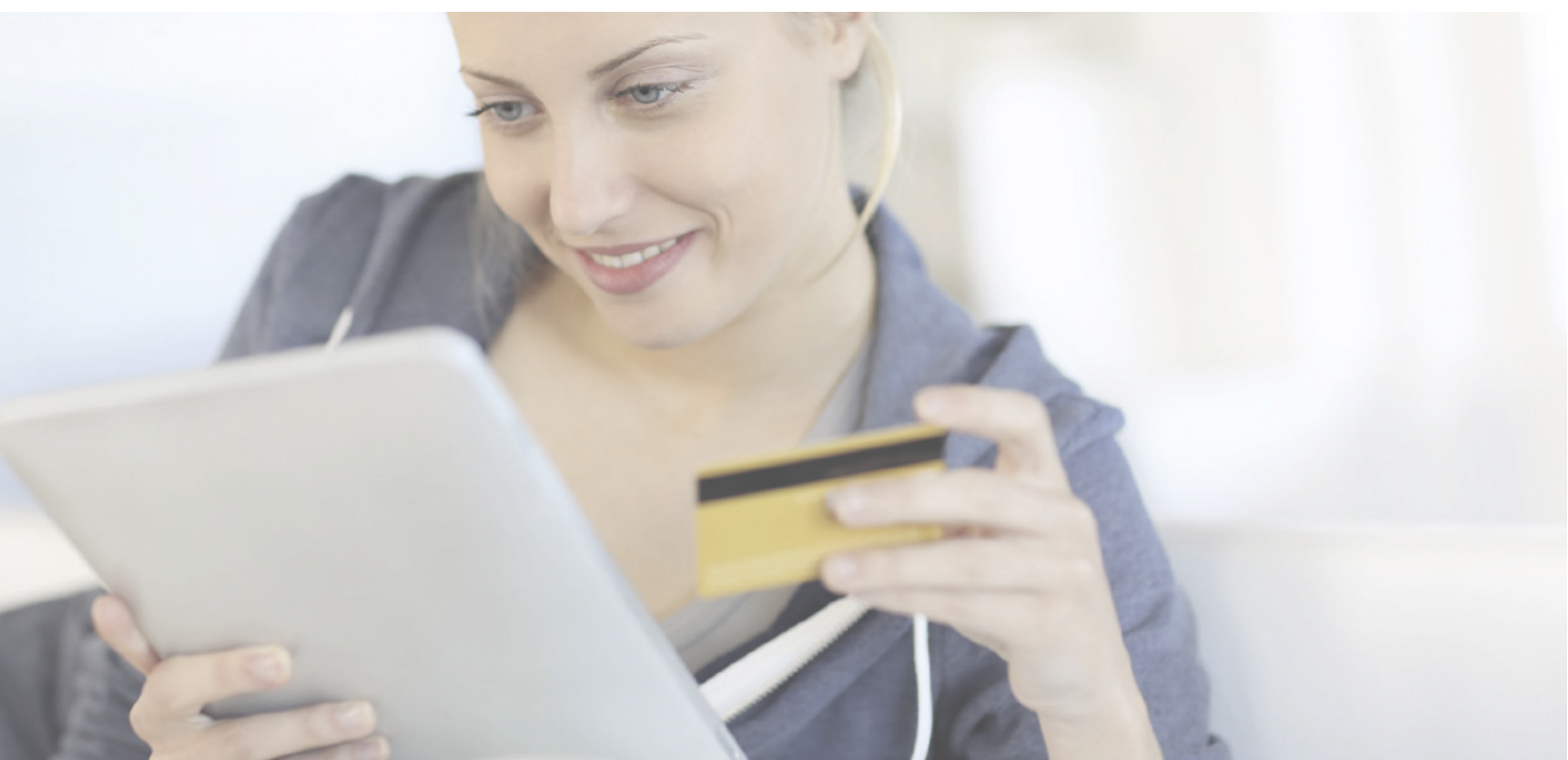


Per presunzione la piattaforma è considerata come colei che acquista e rivende detti beni poiché la vendita a distanza è scissa in due operazioni:

- 1) Cessione esente da fornitore a piattaforma (B2B)
- 2) Cessione imponibile da piattaforma al consumatore finale (B2C).

**CONSUMATORE FINALE**

il momento di effettuazione, e, conseguentemente, l'esigibilità dell'imposta, per dette operazioni (la cessione presunta B2B e la cessione presunta B2C), è dato dall'accettazione del pagamento del corrispettivo.



## I REGIMI SPECIALI

L'entrata in vigore dei regimi **OSS/IOSS**, originariamente prevista dalla *Direttiva Ue n. 2455/2017* per il 1° gennaio 2021, è stata posticipata al 1° luglio 2021 in considerazione degli effetti negativi della pandemia Covid-19. Una volta entrati in vigore, in questi regimi confluirà anche quello del **MOSS**.

I regimi **OSS/IOSS** introducono un sistema europeo di assolvimento dell'**IVA**, centralizzato e digitale, che, ampliando il campo di applicazione del **MOSS** (che, si ricorda, concerne solo i servizi elettronici, di telecomunicazione e di tele radiodiffusione) ricomprendono le seguenti transazioni:

- vendite a distanza di beni importati da territori terzi o Paesi terzi (ad eccezione dei beni soggetti ad accise) effettuate da fornitori o tramite l'uso di un'interfaccia elettronica;
- vendite a distanza intracomunitarie di beni effettuate da fornitori o tramite l'uso di un'interfaccia elettronica;
- vendite nazionali di beni effettuate tramite l'uso di un'interfaccia elettronica;
- prestazioni di servizi da parte di soggetti passivi non stabiliti nell'UE o da soggetti passivi stabiliti all'interno dell'UE ma non nello Stato membro di consumo a soggetti non passivi (consumatori finali).

I regimi speciali comprendono:

- a) regime non UE o OSS non UE,
- b) regime UE o OSS-UE,
- c) regime d'importazione o IOSS:

a) con "*regime non UE*" o "*OSS non UE*" si intende il regime speciale per i servizi prestati da soggetti passivi non stabiliti nella Comunità;

b) con "*regime UE*" o "*OSS-UE*" si intende il regime speciale per le vendite a distanza intracomunitarie di beni, per le cessioni di beni all'interno di uno Stato membro facilitate da interfacce elettroniche e per i servizi prestati da soggetti passivi stabiliti nella Comunità ma non nello Stato membro di consumo;

c) con "*regime di importazione*" o "*IOSS*" si intende il regime speciale per le vendite a distanza di beni importati da territori terzi o paesi terzi.

## In particolare, potranno:

- accedere all'**OSS non-UE** tutti i soggetti passivi non stabiliti (soggetti extra-UE) che prestano servizi **B2C**,
- optare per l'**OSS-UE**:

▶ i soggetti passivi stabiliti nell'UE che prestano servizi **B2C**

▶ e i soggetti passivi stabiliti e non stabiliti che effettuano vendite a distanza intracomunitarie di beni.

Per effetto delle modifiche, i soggetti passivi che prestano servizi a persone che non sono soggetti passivi nell'UE o che effettuano vendite a distanza intracomunitarie di beni, se opteranno per il regime **OSS**, non dovranno identificarsi ai fini **IVA** in ogni Stato membro in cui l'**IVA** è dovuta, ma potranno dichiarare e versare l'**IVA** su tali servizi e su tali vendite in un unico Stato membro (Stato membro di identificazione).

## Regime "OSS NON-UE"

Ai fini del regime **OSS non-UE**, per soggetto passivo non stabilito s'intende un soggetto passivo che:

- non ha fissato la sede della propria attività nell'**UE**;
- non ha una stabile organizzazione nell'**UE**.

Non è necessario che un fornitore *extra-UE* nomini un intermediario per utilizzare il regime "*OSS non-UE*", poiché quest'ultimo deve essere nominato solo per l'accesso al regime per le vendite a distanza di beni importati da territori terzi o Paesi terzi (**IOSS**).

Occorrerà presentare, apposita dichiarazione trimestrale e deve essere conservata idonea documentazione delle operazioni effettuate fino al termine del decimo anno successivo, da esibire a richiesta dell'Amministrazione italiana o delle autorità dei Paesi del consumo.

**Per il contribuente che ha scelto di aderire all'"OSS non-UE" è stato ribadito l'obbligo di evidenziare, nella dichiarazione trimestrale presentata allo Stato membro di identificazione, l'IVA dovuta in ciascuno Stato membro di consumo** (inteso quale Stato membro in cui la prestazione di servizi si considera effettuata) e gravante sui servizi resi nell'ambito dello speciale regime, essendo precluso l'inserimento in tale dichiarazione dell'imposta assolta sugli acquisti effettuati – nello Stato membro di identificazione o in uno degli altri Stati membri – al fine di rendere le prestazioni.

## Regime "OSS-UE"

La gamma di forniture che possono essere dichiarate nel sistema **OSS** dell'Unione è stata ampliata ed accanto alle forniture transfrontaliere di servizi **TTE** rese a non soggetti passivi UE un fornitore può avvalersi del regime anche per dichiarare:

- altre prestazioni transfrontaliere di servizi a un non soggetto passivo nell'UE in uno Stato membro diverso da quello in cui il fornitore è stabilito;
- vendite a distanza intra-comunitarie di beni.

I soggetti che gestiscono le interfacce elettroniche, considerati "rivenditori" possono, inoltre, optare per l'**OSS-UE**:

- sia per le vendite a distanza intracomunitarie (fatte da soggetti non stabiliti);
- sia per le vendite di beni interne, con partenza o spedizione a partire da magazzini presenti sul territorio dello Stato membro e arrivo nel territorio dello stesso Stato membro (fatte da soggetti non stabiliti nell'UE).

Le vendite interessate dal regime riguardano merci prodotte nell'UE o importate nell'UE prima della vendita.

Pertanto, è previsto che il regime **OSS-UE** trovi applicazione per:

- i servizi resi negli altri Stati membri dell'Unione europea nei confronti di committenti non soggetti passivi d'imposta,
- le vendite a distanza intracomunitarie di beni, anche se facilitate da piattaforme ai sensi dell'*articolo 2-bis, comma 1, lettera a), del D.P.R. n. 633/1972,*
- le cessioni di beni con partenza e arrivo della spedizione o del trasporto nel territorio dello Stato facilitate tramite l'uso interfacce elettroniche ai sensi del medesimo *articolo 2-bis, comma 1, lettera a).*

Mentre per le prestazioni di servizi **B2C** possono accedere al regime **OSS-UE** solo i soggetti stabiliti nello Stato (Italia), per le vendite a distanza intracomunitarie possono accedere al regime sia i soggetti stabiliti nello Stato che soggetti NON-UE. Non sono inclusi nel regime i servizi a committenti non soggetti passivi resi nel territorio dello Stato.

I soggetti passivi che accedono al regime "**OSS-UE**" sono esonerati dagli obblighi:

- di emettere le fatture,
- della tenuta dei registri IVA,
- della presentazione della dichiarazione IVA annuale (dovendo solo presentare apposita dichiarazione trimestrale e conservare idonea documentazione delle operazioni effettuate fino al termine del decimo anno successivo, nonché esibire tale documentazione a richiesta dell'Amministrazione italiana o delle autorità dei Paesi del consumo), mentre qualora sia emessa fattura si applicano le disposizioni di cui agli *articoli 21 e seguenti del decreto IVA.*



# Stiamo assumendo!

Maggiori informazioni su:  
[jobtalentconfartigianato.it](http://jobtalentconfartigianato.it)

CONFARTIGIANATO  
**JobTalent**  
RETE SERVIZI LAVORO

## opportunità di lavoro per la provincia di Como

- OPERAIO EDILE
- TECNICO PROGETTISTA JUNIOR
- OPERAIO CABLAGGIO ELETTRICO
- APPRENDISTA IDRAULICO
- OPERAIO FRESATORE
- MAGAZZINIERE MULETTISTA
- IMPIEGATO/A D'UFFICIO PER IMPRESA TERMOIDRAULICA
- IMPIEGATO/A UFFICIO BANDI, CONTRIBUTI E INCENTIVI PER LE IMPRESE
- PROGETTISTA JUNIOR
- MONTATORE MECCANICO
- ELETTRICISTA/ANTENNISTA

## opportunità di lavoro per la provincia di Lecco

- AUTISTA PATENTE CE
- APPRENDISTA OPERAIO FRESATORE
- MAGAZZINIERE/MULETTISTA
- OPERATORE TORNIO CNC
- MURATORE
- IMPIEGATO/A AMMINISTRATIVO/A JUNIOR
- FALEGNAME ESPERTO
- OPERAIO VERNICIATORE
- IMPIEGATO/A AMMINISTRATIVO/A CONTABILE
- APPRENDISTA IMPIEGATO/A AMMINISTRATIVO/A - CONTABILE
- MAGAZZINIERE
- INSEGNANTE DI TEORIA PER CORSI DI QUALIFICAZIONE PERIODICA PER CONDUCENTI PROFESSIONALI (merci)
- TECNICO HARDWARE E SOFTWARE
- OPERAIO TERMOIDRAULICO SPECIALIZZATO
- GRAFICO PRESTAMPA E STAMPA DIGITALE
- IMPIEGATO/A AMMINISTRATIVO/A
- INGEGNERE GESTIONALE
- DISEGNATORE MECCANICO
- AUTISTA PATENTE CE/CQC
- IMPIEGATO/A AMMINISTRATIVO/A\_1
- ADDETTO/A CONTROLLO SCHEDE ELETTRONICHE
- MAGAZZINIERE
- COSTRUTTORE STAMPI JUNIOR
- IMPIEGATO/A CONTABILE
- IMPIEGATO/A AMMINISTRATIVO/A\_2
- ATTREZZISTA METALMECCANICO
- OPERAIO CARPENTIERE
- MANUTENTORE IMPIANTI TERMICI
- INSTALLATORE IMPIANTI TERMICI
- IMBIANCHINO/OPERAIO EDILE
- CABLATORE QUADRI ELETTRICI E BORDO MACCHINA
- OPERATORE DI PATRONATO/C.A.A.F.

**CONTATTACI  
OGGI STESSO!**

CONFARTIGIANATO  
**JobTalent**  
RETE SERVIZI LAVORO

Inviaci il tuo cv a:  
[jobtalent@confartigianatocomo.it](mailto:jobtalent@confartigianatocomo.it)

Inviaci il tuo cv a:  
[jobtalent@artigiani.lecco.it](mailto:jobtalent@artigiani.lecco.it)

# INCONTRIAMO SILVIA RAINOLDI, PRESIDENTE DELLA DELEGAZIONE LAGO E VALLI

A CURA DI ROBERTO BONARDI E YLENIA GALLUZZO



Silvia Rainoldi  
Presidente della Delegazione Lago e Valli

*Immaginiamo di sorvolare il primo bacino del Lago di Como, fino a Sorico. Cosa scorgiamo?*

Da Argegno a Sorico troviamo un territorio costellato da numerose imprese artigiane che rappresentano soprattutto attività legate ai servizi alla persona e al comparto casa, prevalentemente. Attività strettamente legate alle dinamiche turistiche e alle relative residenze di vacanza, con una presenza anche di attività produttive. Significativa anche è la dinamica di confine.

30

Si scorgono anche le problematiche legate alle infrastrutture e alla viabilità. Un'unica strada che percorre tutta la sponda occidentale del lago rimane la criticità più grande per lo sviluppo economico di quel particolare territorio.

*Cosa vuol dire oggi essere imprenditore che lavora in un paese del Lago?*

La dinamica territoriale influenza molto lo sviluppo imprenditoriale. Le difficoltà di collegamento con i centri più grandi rappresentano ancora oggi un limite alla crescita delle imprese, così come la conformazione del territorio non permette l'insediamento di realtà produttive significative.

*L'imprenditore del lago è strettamente legato alla collettività, alle tradizioni del territorio, ma è anche capace di interagire con il turismo straniero che popola i paesi rivieraschi nelle stagioni estive.*

*Come è stato vissuto questo lungo periodo di emergenza sul territorio?*

Il lockdown e le restrizioni imposte dalla pandemia hanno messo in grande difficoltà tutte le attività presenti sulle rive del lago. Tutti i settori sono stati coinvolti e tutt'oggi sono ancora tante le imprese che stanno cercando di risollevarsi.

Ma ce la faremo! E poi, non possiamo non considerare anche un aspetto positivo: il dover restare confinati entro confini ristretti, riprendere la vita nei paesi, camminare all'aria aperta, ci ha fatto riscoprire le bellezze del lago. Tanti i comaschi che hanno scoperto e apprezzato la vicina e bellissima Valle D'Intelvi e hanno ritrovato le tradizioni e la cultura del lago.

*Quali sono le prospettive future per l'economia del territorio?*

Tutti noi imprenditori stiamo cercando di rialzarci faticosamente e grazie anche alla sinergia che la nostra Associazione – Confartigianato Como-da anni ha intrecciato con le istituzioni locali e le comunità montane, abbiamo mitigato gli effetti della pandemia.

*Il nostro consiglio di delegazione ha sempre lavorato anche nelle fasi più difficili per mantenere vivi i rapporti con il territorio perché la condivisione dei problemi, ci sprona a trovare le soluzioni e guardare positivamente ad un concreto riavvio.*

Roberto Bonardi  
Responsabile Area Territori





## LAVIAMO VIA L'INVERNO

Intervista a Maria Cristina Guglielmetti, Presidente mestiere pulitintolavanderie di Confartigianato Como

A CURA DI FAUSTO BASAGLIA

L'esperienza di **Maria Cristina Guglielmetti**, titolare dell'omonima lavanderia professionale, è ormai ventennale e rappresenta il modello ideale di tantissime altre realtà che nel nostro Paese garantiscono la manutenzione dei nostri capi di abbigliamento e il valore che per noi hanno, prolungandone la vita.

In questo mestiere, che fa parte integrante della complessa e articolata filiera tessile, la pandemia ha colpito duro.

Ne parliamo proprio con lei, in primo luogo come professionista, ma anche in veste di Presidente di mestiere di Confartigianato Como, per raccogliere il suo punto di vista, ma soprattutto le speranze: maggiori delle preoccupazioni.

*Come diceva la battuta finale dell'opera teatrale "Napoli Milionaria" di Eduardo De Filippo "Addà passà 'a nuttata". Possiamo dire che anche per le lavanderie è passata la nottata buia del Covid19?*

Non ancora purtroppo, anche se le finalmente si vedono le prime luci di un'alba che speriamo, si trasformi in pieno giorno.

*Da qualche settimana a questa parte registriamo un lento miglioramento delle nostre condizioni di lavoro, grazie anche al cambio di stagione. La sensazione però, è che sia "una buttata" rispetto alla regolarità in cui nel pre-covid eravamo abituati a gestire le esigenze dei clienti.*

Oggi riceviamo soprattutto ordini per capi spalla pesanti, piumoni da letto e maglioni con filati pregiati, mancano principalmente i completi uomo e donna utilizzati nel lavoro d'ufficio che lo smart working ha completamente rivoluzionato.

Manca poi l'abbigliamento adatto per tutte quelle occasioni particolari come cene d'affari o di piacere, eventi, cerimonie, tutta una fascia di vestiario che nel periodo Covid non è stato utilizzato a causa delle note restrizioni.

*Dal vostro osservatorio particolare, come sono cambiate le abitudini degli italiani nei confronti dell'abbigliamento e di conseguenza nei vostri confronti?*

Ottima domanda. Il modo di vestire degli italiani è molto cambiato con l'avvento della pandemia. La tendenza "easy to dress", dettata in un primo momento dai lockdown, ha preso poi il sopravvento e sta diventando un *leitmotiv* che caratterizza ormai la nostra quotidianità.

È un abbigliamento più comodo, più facile da indossare ma anche da gestire nella sua "manutenzione" casalinga.

Le attrezzature tecnologiche ormai alla portata di tutti, permettono ormai di ottenere lavaggi e stirature di ottima qualità, per contro, è completamente assente la competenza nell'utilizzo degli ausili chimici per la detergenza dei capi, rischiando così un abuso sconsiderato di detersivi e smacchiatori che, oltre a danneggiare i capi di vestiario, rappresentano un grave pericolo per la salute e un danno irreparabile per l'ambiente.

*Quali azioni, idee, innovazioni avete messo in atto come lavanderie, per attrarre di nuovo l'attenzione dei clienti per il vostro servizio?*

Non è facile dare una risposta chiara e motivata a questa domanda.

*Noi siamo chiamati a garantire una "manutenzione" qualificata e professionale a quello che la moda propone e veste!!!! Se la tendenza di questa stagione è il jeans con strass o con laccature, dobbiamo garantire che nel lavaggio e trattamento di conservazione, il tessuto e i dettagli non subiscano danni o cambi addirittura colore. Sono conoscenze che solo noi professionisti del mestiere abbiamo maturato con il continuo aggiornamento tecnico e con l'esperienza.*

Per quanto riguarda la nostra categoria, più volte ho pensato di proporre ai colleghi di presentarci al pubblico come "professionisti del pulito". Consulenti specializzati che possono dare consigli sul corretto utilizzo dei detersivi da usare, nei casi di emergenza, per preservare e allungare la vita ai vestiti e non danneggiare salute e ambiente.

Un contributo teso ad educare una consapevole sostenibilità del nostro modo di vivere, che nasce proprio da rendere compatibili le nostre piccole abitudini quotidiane. Un'idea questa, che vorrei allargare anche alla didattica delle scuole professionali, per far conoscere anche il lato attrattivo del nostro lavoro ai ragazzi e garantire così un rinnovato futuro alla nostra professione.





## *Come è cambiata la vostra professione e come dovrà riadattarsi alle condizioni del post covid?*

Il nostro lavoro è in continua evoluzione. Da sempre la nostra attenzione all'aggiornamento e alla crescita professionale ha caratterizzato un continuo miglioramento delle condizioni e delle competenze. Pulire, sanificare, disinfettare è per noi pane quotidiano, ma la differenza è il modo con cui lo si fa. Con le competenze giuste e una visione in un futuro in cui sarà sempre più prioritario tutelare la salute e l'ambiente, ma tutto ciò avrà anche un costo.

Durante l'emergenza Covid, abbiamo dovuto munirci di diversi dispositivi di protezione sia per noi che per i nostri clienti, per garantire il rispetto delle norme ma soprattutto della loro e della nostra salute. Costi aggiuntivi però, che si sono assommati ai rincari delle materie prime: dalle sostanze chimiche di base fino al ferro che, se uniamo agli oneri derivanti dall'uso dell'energia elettrica, del gas e dell'acqua, rappresentano un ulteriore peso sulle nostre spalle.

***Oggi ci siamo sobbarcati un ulteriore sforzo, cercando di assorbire questi costi per non farli ricadere sulla clientela, proprio perché vogliamo dare un segnale positivo, di speranza e di aiuto per far ripartire l'economia e la fiducia delle persone.***

La pandemia inoltre, ci ha costretti ad affrontare il cambiamento. La digitalizzazione ha subito un'accelerazione tale, che ha obbligato anche i più refrattari, ad affrontare i misteri della connettività e del web.

Credo sia arrivato anche per noi il momento di sfruttare le potenzialità di questi nuovi strumenti, per far conoscere la nostra attività e la nostra professionalità e, in questo modo, raggiungere più facilmente il cliente e fargli capire il valore del nostro lavoro che tutela i suoi capi di vestiario ma anche la sua salute e il futuro dell'ambiente.

Vogliamo dare un segnale forte di normalità, per far ritornare le persone ad avere fiducia in una professionalità che non è mai venuta a mancare, e che tocca a noi consolidare quanto più è possibile per un nuovo futuro.



**Maria Cristina Guglielmetti**

Presidente Mestiere Pulitintolavanderie  
di Confartigianato Como

**Fausto Basaglia**  
Responsabile Area Comunicazione  
e Sviluppo Associativo



## RIPARTE IL MONDO DEL WEDDING

Intervista al nostro artigiano, fotografo di matrimoni, Roberto Alessi

A CURA DI YLENIA GALLUZZO

Finalmente dal 15 giugno feste e ricevimenti sono di nuovo consentiti sia all'aperto, che al chiuso, seppure con regole e limitazioni ancora in fase di valutazione. Riparte così il settore del wedding con la speranza, per gli sposi, di non dover rinviare per l'ennesima volta le nozze.

**Roberto, siamo ripartiti davvero? Le persone possono finalmente ricominciare a sposarsi, seppur con qualche restrizione, ma cosa è cambiato per voi fotografi?**

Ebbene sì, possiamo dire di essere ripartiti, anche se ancora a piccoli passi. Purtroppo sono ancora molte le coppie hanno posticipato la data, ma sono sicuramente aumentate le prenotazioni per il prossimo anno, e questo può solo essere positivo.

*Questa voglia di fare progetti per i prossimi anni da parte delle coppie, ci fa tornare a sperare che la situazione possa tornare alla normalità.*

Per quanto riguarda le restrizioni nel nostro lavoro non ci sono state particolari limitazioni, giusto qualche accorgimento per l'utilizzo delle mascherine e il distanziamento. È certamente più complesso gestire le foto di gruppo, ma nulla di impossibile.

**Roberto, come è nata la sua passione per la fotografia?**

Sin da bambino la fotografia ha suscitato in me una grande curiosità. Mio padre mi ha regalato il mio primo libro su come sviluppare foto da negativo quando avevo diciassette anni. Da quel giorno il bagno di casa era diventata la mia camera oscura, ci passavo le ore, lì ho sviluppato la mia prima fotografia in bianco e nero. Poi, si sa, la vita ci porta a fare diverse scelte, non sempre quelle giuste. Per questo dopo aver lavorato qualche anno in altri campi, mi sono reso conto che dovevo seguire il mio sogno. Ho ripreso gli studi e ho coltivato la mia passione fino a farla diventare un lavoro. Gli anni di gavetta mi hanno avvicinato al mondo dei matrimoni e, grazie all'esperienza sul campo, ho aperto il mio studio fotografico con enorme soddisfazione.

**Qual è lo stile fotografico che la contraddistingue? Quale stile chiedono di più gli sposi oggi?**

Il mio stile si basa prettamente sul reportage.





Anche se chiamarlo stile non è propriamente giusto. Reportage significa raccontare qualcosa, e nel caso di un matrimonio la storia da raccontare è il giorno più importante per una coppia di sposi. Il mio stile è lo stile di chi ritraggo. Cerco sempre di essere discreto nei miei servizi per lasciare spazio alla naturalezza, voglio che i miei soggetti si sentano a proprio agio e che siano loro stessi. Nel reportage cerco le emozioni di ogni momento.

### ***Quali sono le nuove tendenze?***

Il reportage è sicuramente la nuova tendenza. Gli sposi di oggi vogliono godersi il più possibile la loro giornata, per questo cercano qualcuno che catturi le loro emozioni senza essere invadente. Difficilmente mi capita che qualcuno mi chieda delle foto in posa, se non le classiche foto con i parenti. La parola d'ordine per i nuovi servizi è sicuramente: spontaneità.

### ***Quali sono le vostre proposte per i servizi fotografici per il matrimonio?***

I servizi che proponiamo sono costruiti sulle nostre coppie. Ogni matrimonio è diverso dall'altro e ognuno ha esigenze diverse.

***Seguiamo i nostri sposi dall'inizio alla fine. Progettiamo assieme a loro quelli che saranno i momenti più importanti e i tempi, ma soprattutto ci teniamo a conoscere bene i nostri clienti così da poter entrare in sintonia con loro.***

Dopo il matrimonio, ci occupiamo di affiancarli nella scelta dell'album fotografico e costruiamo assieme la storia del loro giorno speciale. Collaboriamo anche con wedding planner, videoperatori e dronisti professionisti. Disponiamo anche di uno studio fotografico in cui poter realizzare servizi prematrimoniali, da utilizzare solitamente come "save the date". Il nostro obiettivo è quello di accontentare ogni coppia di sposi.



**Roberto Alessi**  
Fotografo di matrimoni

# I migliori alleati per il tuo lavoro

Su tutta la Gamma disponibili cambio DSG e 4Motion



✓ Sconti dal 15 al 30%

✓ Extra sconto sulla pronta consegna



Veicoli  
Commerciali

# L'Auto

Cantù - Lipomo - Rovello Porro

[lauto.it](http://lauto.it)

## APPROVATO IL BILANCIO CONSUNTIVO 2020 DELLA CAMERA DI COMMERCIO COMO-LECCO

Intervistiamo Marco Galimberti, Presidente della CCIAA Como-Lecco per sapere come è stato questo anno per l'Ente camerale

A CURA DI YLENIA GALLUZZO

Lo scorso 29 giugno, il Consiglio della Camera di Commercio di Como-Lecco ha approvato all'unanimità il bilancio consuntivo 2020. È stato un anno caratterizzato da un impegno straordinario e incessante dell'Ente, a sostegno dell'intero sistema economico lariano gravemente colpito dagli effetti della pandemia e dalle conseguenti misure adottate dalle autorità governative e regionali per il suo contenimento. La Camera di Commercio di Como-Lecco - evidenzia il Presidente **Marco Galimberti** - ha inteso rispondere alle esigenze straordinarie espresse dalle nostre imprese, definendo e realizzando un programma di interventi economicamente impegnativo, anche attingendo alle sue risorse patrimonializzate.

*Presidente, la Camera di Commercio di Como-Lecco ha dimostrato, in questi mesi, capacità di immediata reazione, garantendo la continuità e l'efficienza dell'attività amministrativa in termini di erogazione di supporto alle imprese e di assolvimento di tutte le sue funzioni istituzionali. La Giunta e il Consiglio hanno condiviso e approvato l'assunzione di un impegno economico straordinario di supporto all'economia locale. Ci racconti lei: che anno è stato e quali sono i volumi delle risorse economiche messe in campo dall'Ente, per aiutare il territorio e quali le iniziative volte a risollevare l'economia locale?*

È stato un anno di enorme impegno, in cui la **CCIAA** ha saputo dare, a mio avviso, due fondamentali e immediate risposte: una, quella di continuità del servizio camerale anche nella primissima emergenza imposta dalla pandemia. Subito



Marco Galimberti  
Presidente della Camera di Commercio di Como-Lecco

ci siamo saputi attivare con lo **smartworking**, laddove non era più possibile esserci in presenza, per continuare nell'aiuto alle imprese, soprattutto in un momento così difficile. Ci siamo subito adeguati al nuovo modo di lavorare. L'altra risposta importante è stata quella di mettere a disposizione le risorse incanalate, per iniziative dirette alle imprese, coi bandi di sostegno al credito, ad esempio.

**Il volume complessivo degli interventi economici realizzati si è infatti attestato, a consuntivo, sul valore di 5.630.000,00 di euro, quasi 5 milioni dei quali destinati al finanziamento di specifici bandi di contribuzione diretta che hanno registrato la partecipazione di oltre 1.400 imprese lariane.**

Le iniziative messe in campo hanno avuto principalmente come tema, il sostegno al credito per esigenze di liquidità, la sanificazione e la sicurezza nello svolgimento delle attività, l'innovazione / digitalizzazione e la sostenibilità. Non meno importanti sono risultate le risorse, oltre 300.000,00 euro, rese disponibili per la realizzazione di iniziative progettuali proposte da soggetti terzi, sostenute in ragione di una verificata capacità di generare positive ricadute sul territorio.

*Quanto è stata importante la costituzione dei due Tavoli territoriali per la Competitività e la costituzione della Consulta Lariana?*

Molto importante per la coesione del territorio su temi determinanti.

*I tavoli sono stati sede di confronto e condivisione di tematiche ritenute strategiche nella prospettiva della ripartenza e del futuro sviluppo. Sono serviti per dare una risposta chiara sulle priorità del territorio.*



38

Ad esempio, sul tavolo di Como, sono state stabilite come priorità decisionali, il completamento della tangenziale e l'implementazione, nonché la regionalizzazione della navigazione del lago di Como. Il Tavolo di Lecco ha ragionato sulla questione dei collegamenti Lecco-Bergamo e Lecco-Como e sull'importanza del potenziamento e della regionalizzazione della navigazione sul ramo lecchese e sull'intero lago. Indirizzi, questi, resi chiari grazie alla partecipazione.

*Ci tengo a sottolineare che si tratta del primo mandato, della Camera di Commercio di Como-Lecco, che ha come mission quella di ricompattare il territorio.*

La consulta fa sedere allo stesso tavolo anche i due comuni capoluogo, le due provincie e i due prefetti, tutti insieme partendo dall'assunto comune che il nostro territorio e il **Lago di Como**, in particolare, sono un patrimonio di valore internazionale da promuovere e rigenerare, per favorire la competitività e lo sviluppo economico, sociale e culturale dell'area vasta.

Ci si è riuniti sempre in una logica di valorizzazione sinergica e di complementarità, per identificare le linee di intervento da rafforzare e quelle da avviare per lo sviluppo del territorio.

*Si ritiene soddisfatto, Presidente, del lavoro svolto dall'Ente fin qui?*

Non spetta a me dire se abbiamo lavorato bene. È vero che nella vita si può sempre fare di meglio, soprattutto col senno di poi, ma credo che la Camera di Commercio di Como-Lecco sia stato e sia un valido riferimento per il territorio. Siamo riusciti a intervenire anche in aree rimaste scoperte da interventi fatti a livello nazionale. Questo "per me" significa aver fatto un buon lavoro.



Ylenia Galluzzo  
 Coordinatrice  
 Formazione Manageriale

NUOVA  
APERTURA

VIA TORNESE 20  
GRANDATE  
T. 031 4100077

09 | Anzani Group  
ottici

Piazza Roma n. 62  
Mariano Comense  
T. 031 746028

Via V. Emanuele II n. 66  
Como  
T. 031 270684

Via Catalani 118  
Giussano  
T. 0362 312219

SS dei Giovi 35, 9  
Vertemate presso il Gigante  
T. 031 901521

Piazza Vittoria n. 23  
Como  
T. 031 264480

[WWW.ANZANIGROUP.IT](http://WWW.ANZANIGROUP.IT)

## INTERVISTA A DAVIDE VAN DE SFROOS. IL CANTAUTORE LAGHEE ESCE CON IL SUO NUOVO SINGOLO: "GLI SPAESATI".

Scopriamo insieme a lui chi sono "Gli spaesati" e che analogie hanno con gli artigiani di oggi

A CURA DI YLENIA GALLUZZO

È uscito "Gli spaesati" ed è il primo singolo di "Maader folk", il nuovo album di **Davide Van De Sfroos**, che verrà pubblicato il prossimo 17 settembre.

Siamo reduci da un tempo che ci ha fatti sentire tutti un po' spaesati. La pandemia ha attraversato le metropoli, le periferie e i piccoli centri. Ha percorso ognuno di noi, lasciandoci smarriti, *"senza sapere il codice di quello che saremo"*. Ci ha resi a tratti immobili, ma sempre desiderosi di ricominciare a fare il nostro lavoro, *"quello che sappiamo fare"*. La canzone *"Gli spaesati"* riesce a tradurre in immagini poetiche, il pensiero di spaesamento che ci ha attraversato in questi lunghi mesi. È un inno di resilienza sociale, dedicato a chi, *"facendo quello che ha sempre fatto"*, si rende conto di non vivere nella nostalgia, ma di combattere.

*Davide, al ritmo serrato della sua chitarra, ci regala questo testo che è molto il racconto del suo territorio laghee. È intriso di folklore e di poesia. Ma la novità è che, questa volta, ne "Gli Spaesati" riusciamo a identificarci un po' tutti, perché reduci da un momento di "sradicamento sociale", per citare Simon Weil, e di accelerazione del cambiamento. Ci racconti: chi sono "Gli spaesati" e che futuro hanno?*

La canzone Gli spaesati è nata dopo un incontro con l'amico e sociologo **Aldo Bonomi**, in Valtellina. Si parlava dei nostri splendidi territori, ricchi di tradizioni e di cultura ma sempre più soggetti ad un processo di *"spaesamento"*: molti sono stati sradicati dal proprio paese e hanno dovuto abbandonare

una professione che portavano avanti da sempre. Chi ancora oggi si ostina a svolgere queste attività tradizionali viene visto come strano, come se guardasse la vita a ritroso: questi per me sono gli spaesati. Non sono dei mostri, sono semplicemente persone che hanno continuato a vivere come un tempo, oppure giovani che hanno deciso di seguire la vecchia scuola e di intraprendere mestieri antichi. Spaesato descrive la situazione di qualcuno a cui è stato sottratto, a poco a poco, il proprio *modus vivendi*.

*Ho scritto il testo della canzone alle quattro di notte, di getto, perché in quel momento le immagini arrivavano molto nitide alla mia mente. Vedevo la condizione di queste persone come qualcosa che poteva essere raccontato, cantato, perché "spaesati", in realtà, possiamo esserlo un po' tutti.*

Il progresso mette tutti nella condizione di semplificarsi la vita, ma c'è ancora questo popolo che sorveglia il faro spento, fatto di persone abituate a lavorare più con le mani che con la tecnologia. **E queste persone, che siano tagliaboschi, artigiani, falegnami, costruttori, riparatori di mezzi, contadini o altro, sono coloro di cui avremmo ancora bisogno qualora dovessimo**

40





**trovarci improvvisamente senza tecnologia.** Uno “spaesato” con un cacciavite, un fil di ferro e una chiave inglese potrebbe riparare una macchina anche nel deserto.

*“Gli spaesati”, sono quindi coloro che reinvestono nella modernità, i loro riti lenti, i loro saperi, la loro manualità. Sono “l’ultima frontiera tra il ricordo e il cambiamento, il popolo nascosto che sorveglia il faro spento” e ancora nel suo testo leggiamo: “come fili sottili di un mondo che si scuote, siamo l’orlo dello strappo che per adesso tace. Sembriamo senza tempo, sembriamo senza pace, ma chiamerete noi quando andrà via la luce”. Noi, ascoltandola, abbiamo trovato molte analogie tra i suoi “spaesati” e i nostri artigiani. Noi li abbiamo visti quest’anno: sono stati irriducibili di fronte alle difficoltà crescenti, legati al loro saper fare, dignitosi e fieri, rispettosi dei tempi antichi, con uno sguardo al progresso imponente. “Gli spaesati” del suo singolo sono gli artigiani di oggi?*

Non è sbagliato associare gli artigiani agli spaesati. Quanti artigiani basano la qualità del proprio prodotto sull’ostinazione della lavorazione fatta in un certo modo, pur sposando una certa modernità tecnologica? Il vecchio artigiano, o comunque l’artigiano di grande esperienza, lotterà sempre per riuscire a creare il proprio prodotto nel migliore dei modi con una ritualità tradizionale e con attrezzi che ad un estraneo potrebbero sembrare ormai superati. Questo tipo di qualità è quella che le persone ricercano ancora, basti pensare a quanto conta ancora oggi il “fatto a mano”.

**Questi artigiani sono i guardiani di una memoria, di un ricordo, e per noi in un certo senso è una sicurezza sapere che sono ancora lì e sono in grado di svolgere il loro lavoro come si faceva una volta.**

*Davide, il testo parla anche di forza, di resistenza, di attaccamento identitario ai luoghi e alla comunità. “Noi ci siamo ancora”, è il grido degli “spaesati”, “non siamo ancora partiti” e noi di Confartigianato Como sappiamo bene quanto, a volte, sia difficile per i piccoli artigiani restare, sopravvivere, differenziarsi grazie al proprio valore artigiano. In un reale così omologato e veloce, si perde l’autenticità?*

Benché sia difficile a volte sopravvivere dentro questa tempesta sul filo del progresso, del cambiamento, lo spirito degli spaesati, così come degli artigiani, è quello di sottolineare che ci sono ancora, che vogliono rimanere al loro posto, che vogliono fare la differenza.



**Davide Van De Sfroos**

Pseudonimo di Davide Enrico Bernasconi, è un cantautore, chitarrista e scrittore italiano. Lo pseudonimo Van De Sfroos restituisce foneticamente in lingua lombarda l’espressione “vanno di frodo”, “vanno di contrabbando”.

Il cambiamento è necessario, nessuno lo rifiuta e certamente migliora la vita, ma allo stesso tempo è anche un terremoto che a volte fa sì che si perdano cose che andrebbero trattenute.

Gli spaesati sono affezionati alla loro identità, ai loro luoghi, ai loro modi, a quelle radici profonde che mantengono l’albero della tradizione ancora ben piantato a terra.

*Abbiamo un po’ perduto tutti il senso dell’autentico e di quella comunità che ora rimpiangiamo, quella raccontata nella sua “Gli spaesati”. E lei Davide, che si contraddistingue per essere un cantautore votato all’originalità, come riesce, con la sua narrazione, a restare così autentico e profondo?*

Il mio sforzo cantautorale è quello di narrare storie che non scadono, storie che riguardano persone, emozioni. Ho sempre cercato di scrivere dei testi che potessero avere significati personali ma anche universali, che potessero adattarsi alle persone di tutto il mondo. Io non sono un contadino, non sono un pescatore, non sono un artigiano, ma do voce a questi spaesati usando la prima persona plurale nella canzone, proprio come se fossi uno di loro. Ho vissuto per tanto tempo in mezzo a loro, e ciononostante non sono in grado di fare ciò che fanno loro: è stato molto interessante vederlo dal vivo anche durante le riprese del videoclip.

*Ora parliamo di futuro: il suo nuovo disco "Maader Folk" esce il prossimo 17 settembre. È partito anche il suo tour, che ha visto la sua prima data proprio a Como. Quali sono i prossimi passi del suo imminente tour?*

**Maader Folk** sarebbe dovuto uscire lo scorso anno, ma sono contento di annunciare che verrà pubblicato il 17 settembre per **BMG/MyNina**. Il tour con i **De Sfroos** è partito il 10 luglio da Como, sarà un timido, ma molto sentito ritorno al palco. Speriamo che le date, durante quest'estate, ci facciano tornare forte la sensazione di musica dal vivo, sia sul palco che giù dal palco.

*Davide, che consiglio si sente di dare agli artigiani di oggi?*

Non so se mi posso nemmeno permettere perché credo che gli artigiani sappiano esattamente quello che devono fare e quello che vogliono fare. L'unica cosa che posso dire è che auguro loro di riuscire a rimanere in equilibrio tra tradizione e cambiamento senza cadere, di riuscire a garantire la tradizione e la qualità che ci contraddistinguono, qui in Lombardia, senza snobbare le possibilità che il progresso ci offre e senza svendersi, perdendo quell'autenticità che è il loro punto di forza.

Ylenia Galluzzo  
Coordinatrice  
Formazione Manageriale



## NOI, GIOVANI IMPRENDITORI DI OGGI, ABBIAMO UNA GRANDE OPPORTUNITÀ

Intervista a Enrico Zappa, Presidente del Gruppo Giovani di Confartigianato Como

A CURA DI YLENIA GALLUZZO E ROBERTO BONARDI

L'Italia ha il record in Europa per il maggior numero di imprese artigiane: eredi di un sapere tramandato da secoli, esse sono il grosso del tessuto imprenditoriale italiano, motore del futuro produttivo del nostro Paese. Un futuro nelle mani degli imprenditori di oggi e in quelli di domani. Ne parliamo con il Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Confartigianato Como, **Enrico Zappa**.

*Cosa significa fare Associazionismo per i giovani imprenditori oggi? Quanto è stato importante vivere l'Associazione in piena pandemia?*

Oggi essere far parte dei Giovani Imprenditori significa fare parte di una categoria di cui si condividono obiettivi e ci si fa portatori di istanze e problemi. Insieme, si possono trovare più soluzioni, condividere le gioie e le fatiche e sentirsi partecipi dei miglioramenti e dei progressi del mondo artigiano.

Il Presidente di Confartigianato Giovani, **Davide Peli** - che apprezzo molto - riesce a far capire l'importanza del dialogo tra la politica e gli artigiani: senza di noi l'economia non potrebbe funzionare in maniera virtuosa. Oltre a un aspetto meramente di business, il nostro modo di "fare impresa" vede molto la persona al centro: i dipendenti entrano a fare parte di una famiglia, più che di un'azienda e sono molto più tutelati di quanto previsto dalla legge.

Durante la pandemia, il Gruppo Giovani di Confartigianato Como si è subito attivato: ci siamo rivolti al Prof. **Paolo Preti**, docente di Organizzazione aziendale all'**Università Bocconi di Milano**, per trovare e suggerire soluzioni che fossero d'aiuto ai giovani imprenditori artigiani. Tutto questo lo si può fare solo quando si è parte di un sistema associativo



Enrico Zappa

Presidente del Gruppo Giovani di Confartigianato Como

*Sei entrato nel gruppo Giovani di Como da pochi anni, ma in breve hai saputo metterti a disposizione sia in ambito regionale che nazionale, parlaci della tua esperienza associativa.*

Come Presidente del **Gruppo Giovani** comasco, il mio obiettivo principale è quello di cercare di fare capire agli artigiani l'importanza che rappresenta far parte di Giovani Artigiani, un valore direi. Il mio ruolo come membro della Giunta nazionale, in qualità di Presidente provinciale dei Giovani imprenditori comaschi, mi spinge a pensare in maniera più ampia e aperta: l'idea di fondo è quella di far trasparire agli altri artigiani giovani, che entrare a far parte dell'Associazione Confartigianato significa creare una fitta rete di contatti e di aiuto che è fondamentale per il presente incerto in cui viviamo.

Fare associazionismo consente di farci sentire, di trovare un dialogo con la politica, di risolvere concretamente questioni legate al fare imprenditorialità. E poi c'è il potere della condivisione.

Le attività che abbiamo svolto, come Gruppo Giovani, sono riuscite a fare crescere i giovani imprenditori del nostro territorio. Siamo convinti ci sia sempre da imparare, soprattutto nella modernità, penso al digitale, alla gestione finanziaria dell'azienda. E perché no, occorre rivolgere uno sguardo attento anche alle nuove tecnologie, come la realtà aumentata e formarsi, formarsi sempre.

*Che consiglio daresti a un giovane imprenditore?*

Di perseverare nella sua idea e nei suoi obiettivi e di entrare a far parte nel **Gruppo Giovani** per sentirsi aiutato e supportato in tutto ciò che concerne il suo essere imprenditore. Abbiamo circa 600 iscritti al nostro gruppo. Stiamo pensando di far partire delle serate per far conoscere ancora meglio il nostro gruppo e crescere.

solido. Essere giovani imprenditori significa avere un occhio sempre proiettato al futuro, in un'ottica volta al miglioramento continuo: per noi e per i giovani imprenditori che verranno.

*Ora si riparte...Next Generation EU: cosa può rappresentare per il futuro dei giovani Imprenditori il piano Europeo di ripresa?*

Noi lo vediamo come il secondo *Piano Marshall*. **Next Generation EU** non è soltanto un piano per la ripresa. Si tratta di un'occasione unica per uscire più forti dalla pandemia, trasformare le nostre economie, creare opportunità e posti di lavoro per l'Europa in cui vogliamo vivere. **806,9 miliardi di euro** per avere un' Europa più verde, più digitale e più resiliente.

*Noi Giovani Imprenditori lo vediamo come la speranza di migliorare la situazione economica: prestiti o finanziamenti facilitati e un sogno che forse diverrà realtà, quello di poter creare una comunità sociale europea. La speranza è quello che il paese con questi soldi riparta con infrastrutture e servizi e manifesti sempre più attenzione alle nuove generazioni.*

## L'IMPORTANZA DI ESSERE ASSOCIATI ARTIGIANI

Intervista ad Adelmino Livio, Presidente di Anap Como e a Fabio Menicacci, Segretario nazionale di Anap

A CURA DI YLENIA GALLUZZO E ROBERTO BONARDI

Ci risponde **Adelmino Livio**, presidente di **ANAP** Como.

*Gli effetti negativi della pandemia hanno colpito prevalentemente i soggetti fragili e, quindi, gli anziani. Le difficoltà che si sono trovati ad affrontare in questo momento storico sono state molteplici, dal dover vivere con un virus che è stato un nemico soprattutto per loro, al dover stare chiusi in casa, al dover dipendere da altri, o al non poter vedere i propri cari nelle RSA. Anap, con la responsabilità che contraddistingue il suo impegno, sta già affrontando questi temi per lavorare a garantire, insieme alle altre parti sociali, una maggiore efficienza in futuro?*

È stato un anno tremendo. Specialmente nei primi mesi della pandemia, abbiamo assistito a una vera e propria strage di persone fragili e anziane, che per prime hanno subito le conseguenze di questa pandemia. Ricordo giorni scanditi da veri e propri bollettini di guerra, con centinaia di vittime, tra le quali, purtroppo, anche tanti amici.

Come **ANAP**, ci siamo adoperati sul piano della comunicazione, cercando di tenere attivi i rapporti con gli associati, inviando sollecitazioni alle Istituzioni perché intervenissero a proteggere gli anziani e improntare iniziative che, in qualche modo potessero alleviare le sofferenze di tanti anziani e delle loro famiglie.

È stato un periodo durissimo, nel quale l'impotenza sembrava sovrana e l'isolamento era l'unica arma di "protezione" per tutti: giovani e meno giovani. Questa condizione ha messo ancora di più a dura prova i tanti anziani che già soffrivano la lontananza dalla famiglia, sia per quelli che erano ospiti delle RSA, ma soprattutto per quelli che erano rimasti isolati da tutto e da tutti, senza assistenza. La pandemia ci ha colpito direttamente senza guardare in faccia a nessuno, mentre siamo sempre stati abituati a guardare da lontano le sofferenze e i drammi degli altri.



Adelmino Livio  
Presidente di ANAP Como

*A mio avviso, questa dovrebbe essere una grande lezione dalla quale imparare che la condivisione degli obiettivi e del bene comune non può stare solo nei proclami e sulla carta.*

Forse ne stiamo uscendo. Con difficoltà è vero, ma anche con maggiore consapevolezza che dobbiamo fare di tutto e tutti insieme, per preservare e proteggere ciò che ci è più caro, e come ANAP Nazionale, stiamo lavorando per trarre ispirazione da questa emergenza, per tracciare dei piani di intervento per gli artigiani anziani e pensionati che non hanno gli strumenti per difendersi, ma siamo ancora in un regime di massima allerta e, quando sarà possibile, sono sicuro che saremo in grado di presentare nuove iniziative in questa direzione.

*Presidente quanti sono gli artigiani che quest'anno, viste le difficoltà legate alla pandemia, sono stati costretti o hanno deciso di chiudere, diventando associati Anap.*

Il numero preciso degli artigiani che hanno scelto di andare in pensione, costretti loro malgrado dall'esplosione della pandemia, non ci è dato di sapere con precisione. Sta di fatto che tra quelli che hanno anche subito la cessazione dell'attività, troviamo diversi artigiani che invece hanno deciso di terminare il loro ruolo attivo in azienda e diventare pensionati a tutti gli effetti. Molti di questi lo erano già sulla carta, ma come sappiamo, gli artigiani non smettono mai di lavorare e fin quando hanno forza fisica e di volontà, vogliono contribuire alla loro azienda, che in molti casi hanno fondato.

*Peraltro, siamo ben lieti di annoverare questi artigiani nelle file dell' Anap, attraverso la quale cerchiamo di ovviare all' abbandono dell'attività imprenditoriale, facendoli sentire ancora artigiani e invitandoli a partecipare alle nostre iniziative che speriamo riprendano a pieno regime.*

*Aderire ad Anap è il modo che l'artigiano ha a disposizione per essere Artigiano tutta la vita?*

Esattamente. Un artigiano è artigiano tutta la vita. Come dicevo, è difficile scardinare dalle botteghe e dalle aziende coloro che magari hanno contribuito a farle nascere. Partecipando alle attività ANAP, si respira ancora quel clima che è tipico degli imprenditori, stando in mezzo agli ex imprenditori, e quindi avendo sempre qualcosa in comune, che non interrompe mai quel filo che ha tenuto insieme conoscenza, creatività, passione e tanto cuore in tutta la loro vita. Oltretutto, vivere nuovamente da protagonisti la vita associativa, tonifica la voglia di stare insieme, di tornare a parlare dei problemi e delle necessità degli artigiani, in chiave diversa, ma sempre mirando al benessere delle persone che hanno dedicato l'esistenza alla loro impresa.

L'invito che faccio agli ex imprenditori è proprio quello di avvicinarsi alla nostra Associazione perché se un artigiano è artigiano tutta la vita, lo è anche un artigiano associato che da sempre si è battuto per i diritti della categoria e potrà farlo ancora per gli artigiani pensionati.



Fabio Menicacci  
Segretario nazionale ANAP e ANCoS

Ci risponde **Fabio Menicacci**, segretario nazionale **ANAP** e **ANCoS**.

*Quali sono gli obiettivi che ANAP - Associazione Nazionale Anziani Pensionati di Confartigianato - si prefigge? Essi sono tutt'oggi coincidenti con le motivazioni che hanno portato Confartigianato a costituire un movimento dei pensionati artigiani?*

ANAP da sempre persegue l'obiettivo di salvaguardia dei diritti degli anziani nella società moderna, con un'intensa attività sociale, nell'ambito del welfare e del wellness.

*Un approccio moderno che vede scopi e finalità adeguati ad una società in cui la generazione degli anziani sta aumentando costantemente e di conseguenza crescono anche le esigenze di queste persone.*

In questo contesto, Anap si adopera per tutelare la figura del pensionato, accompagnandolo in un processo di invecchiamento sostenibile, aiutandolo nella prevenzione, perseguendo le basi di mantenimento del potere d'acquisto delle pensioni, assicurando una sanità e previdenza pubblica adeguate alle loro necessità, sollecitando lo Stato ad una crescente attenzione alle esigenze di questa nuova società alla quale dobbiamo agevolare un'esistenza dignitosa e rispettosa di ciò che hanno dato nella loro vita attiva di imprenditori.

Lo scenario dell'assistenza agli anziani è completamente cambiato. Non siamo più in presenza di un modello di famiglia patriarcale in cui le persone anziane e quelle non autosufficienti venivano accudite nell'ambito familiare. Sono sempre meno questi importanti riferimenti familiari che garantivano la sopravvivenza e il processo di invecchiamento delle persone. Ecco come nasce l'importanza di soggetti diversi che



possano assistere e tutelare queste generazioni sempre più numerose e per le quali anche noi, come **ANAP**, ci stiamo adoperando anche in ambito istituzionale, ottenendo anche rilevanti risultati, per garantire sostegno e dignità a questa importante parte della società. Per esempio, abbiamo richiesto la costituzione di un paniere specifico che tenga conto del ruolo degli anziani e che possa salvaguardare il loro potere d'acquisto che si differenzia in maniera sostanziale dalle esigenze di una società più giovane. Una pensione di 7/8000 euro l'anno non può essere paragonata ad un medio reddito che ha capacità d'acquisto sostanzialmente diverse da quelli della terza età. **ANAP** ha affrontato grandi lotte in ogni ambito, nella sanità, per le RSA, per la tutela della non autosufficienza e per sfoltire le liste d'attesa.

*Una delle iniziative importanti a carattere sociale portata avanti in questi anni da Anap in collaborazione con il Ministero degli interni è la Campagna nazionale contro le truffe agli anziani - Piu' Sicuri Insieme. Ci può parlare dell'iniziativa e quali sono i consigli, le azioni utili da mettere in campo per cercare di difendersi?*

Nell'ambito della tutela degli anziani, ANAP da 5 anni, in collaborazione con il Ministero degli Interni, si sta prodigando per combattere con ogni strumento, il dilagante fenomeno delle truffe agli anziani.

Coinvolgendo l'intero Paese, attraverso le nostre associazioni territoriali, vengono svolte assemblee, eventi, campagne d'informazione, in sinergia con le forze dell'ordine e le istituzioni delegate alla tutela dei più fragili. Abbiamo diffuso oltre 6 milioni di informative, pubblicazioni varie, incontri nelle comunità locali. Una novità di questi ultimi mesi, seppur in via sperimentale sono "le botteghe sentinelle della legalità" alle quali gli anziani possono rivolgersi per avere prima assistenza e collegarli alle forze dell'ordine.

I consigli sono sempre quelli più semplici ed efficaci: non aprire mai ad estranei, chiedere aiuto a persone di fiducia e nel caso chiamare subito i numeri di emergenza, 112, 113, 117.

Roberto Bonardi  
Responsabile Area Territori



## PARLIAMO DI ANCOS, L'ASSOCIAZIONE NAZIONALE COMUNITÀ SOCIALI E SPORTIVE DI CONFARTIGIANATO

Intervista a Fabio Menicacci, Segretario nazionale ANCoS

A CURA DI YLENIA GALLUZZO E ROBERTO BONARDI

*Segretario Menicacci, vorremmo parlare con lei delle varie iniziative messe in campo in questi anni e dei progetti in calendario per ANCoS.*

**ANCoS** è tra le ultime organizzazioni nate nel sistema *Confartigianato* e si caratterizza per la gestione del tempo libero, ricreativo e sportivo-dilettantistico dei propri aderenti. Sono numerosi i circoli sportivi a noi affiliati e diverse sono le iniziative messe in campo a livello nazionale e locale: tornei di bocce, iniziative per ciclisti amatoriale e tanti altri sport anche emergenti.

Il grande impegno di **ANCoS** si traduce anche nella raccolta dei fondi destinati al 5 per mille e al 2 per mille. Con il 5 per mille abbiamo dato gambe a molti progetti destinati all'impegno sociale. Abbiamo consegnato ben 62 pulmini attrezzati per il trasporto dei disabili in diverse province italiane. Più 100 defibrillatori donati e installati in altrettante comunità locali. Sollevatori per disabili e realizzato progetti per l'introduzione delle lim nelle scuole contribuendo alla loro digitalizzazione.

In piena pandemia Covid, **ANCoS** ha donato 21 ventilatori polmonari, diversi ecografi e 20 ecocardiografi polmonari portatili. Abbiamo donato 20 furgoncini fiorino per il trasporto degli alimenti alle famiglie e persone bisognose. **ANCoS** è impegnata anche nell'ambito culturale grazie ai fondi realizzati con il 2 per mille, in particolare nell'ambito dei restauri del patrimonio culturale italiano, ma non solo. L'attività di **ANCoS** si traduce anche nel sostegno di attività culturali con diverse iniziative di carattere musicale e di altro genere,



Fabio Menicacci  
Segretario nazionale ANAP E ANCoS

che contribuiscono a portare sollievo anche dopo questo pesantissimo periodo di emergenza. **ANCoS** da tempo è attiva nell'ambito del Servizio Civile che si svolge con l'ausilio di tanti giovani (quest'anno saranno 120) che si impegnano nelle comunità locali su diversi progetti e per i quali si aprono anche nuove strade nell'ambito occupazionale.



# CRESCONO RISPARMI E LIQUIDITA' PER LE FAMIGLIE COMASCHE NEGLI ULTIMI 12 MESI

A CURA DI FRANCESCO MEGNA

Una percentuale importante di famiglie comasche ha risparmiato negli ultimi dodici mesi; la metà circa ha speso meno del reddito percepito nel 2020, accumulando così risparmio; e un terzo ha accantonato più che nel 2019.

Il risparmio cresce tra coloro che arrivano facilmente alla fine del mese e che normalmente detengono la maggior parte del risparmio. Il 50% è destinato ad essere investito. In questi ultimi mesi è stata oramai 'certificata' la definitiva uscita di scena di quelli che un tempo furono chiamati i *Bot People*. Lo scorso anno, la quota di Titoli di Stato acquistata dai risparmiatori lariani sul totale della ricchezza finanziaria non arrivava nemmeno al 3%. Nel 1995 i Titoli di Stato detenuti direttamente dalle famiglie ammontavano invece al 18% della ricchezza totale. La parte del leone la fa ora il risparmio gestito; nel 2020 era oltre il 40% e continua a salire. L'unica altra grandezza che in questi ultimi anni è cresciuta molto è la liquidità.

I Fondi costituiscono una presenza sempre più rilevante nei portafogli dei risparmiatori. La raccolta complessiva registrata nelle ultime settimane triplica i valori di quanto incassato a inizio anno. Torna la fiducia e con essa la voglia di equity. Pur continuando a possedere elevata liquidità sui conti correnti, gli investitori sono pronti ad ripartire una quota importante del proprio portafoglio in fondi azionari nelle prossime settimane. Tra i fondi che si sono distinti per l'andamento decisamente positivo citiamo infatti gli azionari che continuano ad essere particolarmente apprezzati dai risparmiatori. E le sottoscrizioni delle ultime settimane lo confermano, anche se in maniera meno marcata rispetto a due mesi fa. La liquidità rappresenta il 35% circa dei portafogli, ma un investitore su tre programma di aumentare la propria esposizione azionaria nei prossimi mesi. I flussi verso il risparmio gestito si sono recentemente spalmati in

maniera ponderata su tutte le asset class; Giugno si rivela decisamente propizio per i fondi di lungo termine bilanciati seguiti dai fondi azionari e dagli obbligazionari. Riscatti invece per i flessibili e per gli hedge.

Incisa alle preoccupazioni c'è il rialzo dell'inflazione e, per fronteggiare questa probabilità oltre il 50% dei risparmiatori pensa che sia efficace associare una componente azionaria al proprio portafoglio e incrementare gli investimenti sostenibili.

I trend sostenibili che accelereranno nel 2021 sono:

- a) la necessità di un'azione urgente per il clima;
- b) una crescente attenzione sull'impatto degli investimenti;
- c) la collaborazione intersettoriale
- d) una nuova azione normativa.

Solo una minoranza ritiene sia il momento di investire nell'immobiliare. A piacere su tutti è il settore dell'innovazione tecnologica, individuato come maggiore opportunità di investimento. La trasformazione tecnologica sarà senz'altro la tematica prioritaria dei prossimi mesi. I trend che si stanno delineando sono:

- 1 una diffusione sempre più ampia del telelavoro;
- 2 l'accelerazione della trasformazione digitale;
- 3 l'innovazione al centro della ripresa economica
- 4 la collaborazione essenziale tra risorse umane e IT.

C'è ottimismo rispetto alla nostra economia; una fiducia senz'altro in crescita rispetto a inizio anno. C'è senz'altro ancora preoccupazione per il diffondersi del Covid19 ed un velato timore riguardo un possibile aumento delle tasse.



Francesco Megna,  
Referente Commerciale in banca



# E' ora di pianificare il miglior scenario possibile.

## Soluzioni assicurative per la vostra attività

### **Bressanelli Galli Gelpi Porta & C. Srl**

Via Canturina, 83/B - 22100 Como

Tel. 031-307933

[www.agenziaturich.it/co002](http://www.agenziaturich.it/co002)

### **Assibroggi di Niccolo' e Chiara Broggi & C. Sas**

Via 5 Giornate, 63 - 22100 Como

Tel. 031-268142

[www.agenziaturich.it/co001](http://www.agenziaturich.it/co001)

### **Forcella Andrea Gabriele**

Corso Xxv Aprile - Condominio Le Grigne, 74/E - 22036 Erba

Tel.031-644846

[www.agenziaturich.it/co510](http://www.agenziaturich.it/co510)

### **Ass.ni IN di Nespoli Luciano e Pros-erpio Maurizio & C. Sas**

Corso Brianza, 31 - 22066 Mariano Comense

Tel. 031-751548

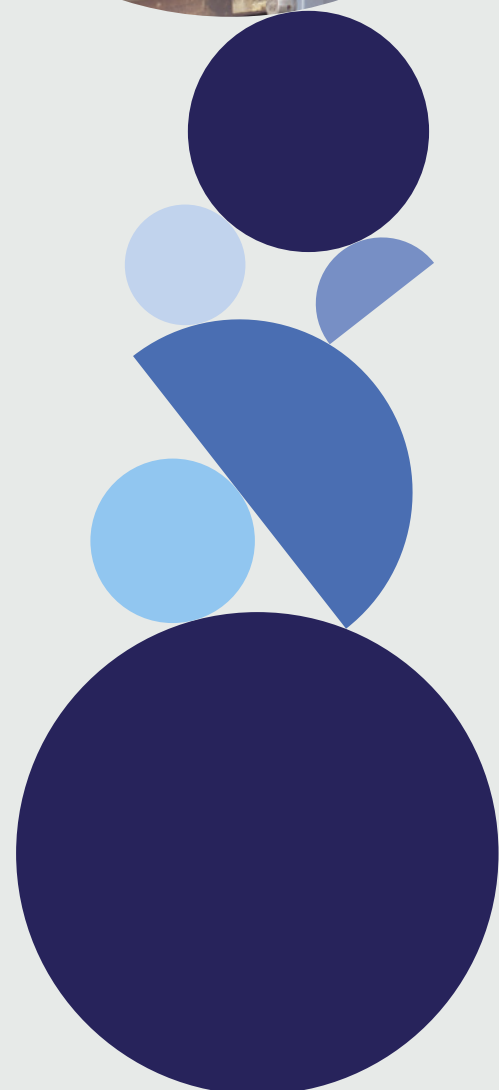
[www.agenziaturich.it/co508](http://www.agenziaturich.it/co508)

### **Sartori Assicurazioni di Sartori Velia Sas**

Via Martin Luther King, 14/16 - 22063 Cantù

Tel. 031-712474

[www.agenziaturich.it/co501](http://www.agenziaturich.it/co501)



# SEDI

## SEDE CENTRALE COMO

Viale Roosevelt, 15  
Tel. 031.31.61  
Fax 031.278.342  
[como@confartigianatocomo.it](mailto:como@confartigianatocomo.it)  
[www.confartigianatocomo.it](http://www.confartigianatocomo.it)

## UFFICI TERRITORIALI:

### CANTÙ

Corso Unità d'Italia, 20  
Tel. 031.712337 - Fax 031.715956  
[cantu@confartigianatocomo.it](mailto:cantu@confartigianatocomo.it)

### COMO

Viale Roosevelt, 15  
Tel. 031.31.61 - Fax 031.278.342  
[como@confartigianatocomo.it](mailto:como@confartigianatocomo.it)

### DONGO

Via Statale, 7  
Tel. 0344.81818 - Fax 0344.81365  
[dongo@confartigianatocomo.it](mailto:dongo@confartigianatocomo.it)

### ERBA

Via Hayez n. 6, frazione Arcellasco  
Tel. 031.641.969 - Fax 644.281  
[erba@confartigianatocomo.it](mailto:erba@confartigianatocomo.it)

### LOMAZZO

Via Priv. Monte Pollino 5  
Tel. 02.96779170 - Fax 02.96370750  
[lomazzo@confartigianatocomo.it](mailto:lomazzo@confartigianatocomo.it)

### MENAGGIO

Via IV Novembre, 30  
Tel. 0344.31128 - Fax 0344.32927  
[menaggio@confartigianatocomo.it](mailto:menaggio@confartigianatocomo.it)

### SAN FEDELE INTELVI

Largo 4 Novembre, 7  
Tel. 031.830719 - Fax 031.830106  
[sanfedele@confartigianatocomo.it](mailto:sanfedele@confartigianatocomo.it)

### VILLA GUARDIA

Via Monterosa - Center Vill  
Tel. 031.480250 - Fax 031.481427  
[villaguardia@confartigianatocomo.it](mailto:villaguardia@confartigianatocomo.it)

### PATRONATO INAPA

22100 Como - Viale Roosevelt, 19/a  
031.316.241 - Fax 031.316.245  
[inapa@confartigianatocomo.it](mailto:inapa@confartigianatocomo.it)

## RECAPITI:

### BELLAGIO

Via Garibaldi, 1  
[bellagio@confartigianatocomo.it](mailto:bellagio@confartigianatocomo.it)  
(tutti i LUN. 8,30 - 12,30)

### MARIANO COMENSE

Via Sant'Ambrogio, 37  
c/o Oratorio di Sant'Ambrogio.  
Tel. 031.712337  
[mariano@confartigianatocomo.it](mailto:mariano@confartigianatocomo.it)  
(tutti i MER. 8,30 - 13,00)

### MOZZATE

Piazza Medici, 23 - Tel. 02.96779170  
[mozzate@confartigianatocomo.it](mailto:mozzate@confartigianatocomo.it)  
(tutti i MERC. 9,00 - 12,30)

### PORLEZZA

Via Cuccio 8  
[porlezza@confartigianatocomo.it](mailto:porlezza@confartigianatocomo.it)  
(tutti i MERC. 8,30 - 12,30)

# L'ARTIGIANO COMASCO

## ANNO LXXII

### ORGANO UFFICIALE DI CONFARTIGIANATO IMPRESE COMO

periodico mensile inviato a tutti i soci di  
Confartigianato Imprese Como.

Autorizzazione Tribunale di Como N. 8/1949 - Iscr. registro degli operatori della  
comunicazione n. 7989.

## BOLLETTINO DEGLI ORGANI DIRETTIVI CONFARTIGIANATO IMPRESE COMO

## I NOSTRI INDIRIZZI MAIL

### Presidente

[presidente@confartigianatocomo.it](mailto:presidente@confartigianatocomo.it)

### Segreteria e Direzione Generale

[direzione@confartigianatocomo.it](mailto:direzione@confartigianatocomo.it)

### Area Contabilità e Fisco

[fiscale@confartigianatocomo.it](mailto:fiscale@confartigianatocomo.it)

[caaf@confartigianatocomo.it](mailto:caaf@confartigianatocomo.it)

### Area Lavoro

[sindacale@confartigianatocomo.it](mailto:sindacale@confartigianatocomo.it)

### Area Sicurezza e Formazione

[ambientesicurezza@confartigianatocomo.it](mailto:ambientesicurezza@confartigianatocomo.it)

[medicina@confartigianatocomo.it](mailto:medicina@confartigianatocomo.it)

[formazione@confartigianatocomo.it](mailto:formazione@confartigianatocomo.it)

[qualita@confartigianatocomo.it](mailto:qualita@confartigianatocomo.it)

### Area Innovazione e Utilities

[Servizi.Innovativi@confartigianatocomo.it](mailto:Servizi.Innovativi@confartigianatocomo.it)

[bandi@confartigianatocomo.it](mailto:bandi@confartigianatocomo.it)

[cenpi@confartigianatocomo.it](mailto:cenpi@confartigianatocomo.it)

[cait@confartigianatocomo.it](mailto:cait@confartigianatocomo.it)

### Formazione

[formalab@confartigianatocomo.it](mailto:formalab@confartigianatocomo.it)

### Tesseramento

[info@confartigianatocomo.it](mailto:info@confartigianatocomo.it)

### Categorie

[categorie@confartigianatocomo.it](mailto:categorie@confartigianatocomo.it)

### Territorio

[delegazioni@confartigianatocomo.it](mailto:delegazioni@confartigianatocomo.it)

### Sportello Elba

[sportelloelba@confartigianatocomo.it](mailto:sportelloelba@confartigianatocomo.it)

### Sportello Wila Sanarti

[sportellowilasanarti@confartigianatocomo.it](mailto:sportellowilasanarti@confartigianatocomo.it)

### Sportello Superbonus 110

[Superbonus110@confartigianatocomo.it](mailto:Superbonus110@confartigianatocomo.it)

### SOS Covid

[sos@confartigianatocomo.it](mailto:sos@confartigianatocomo.it)

### Per un Sorriso Onlus

[info@perunsorrisoonlus.it](mailto:info@perunsorrisoonlus.it)

### Inapa

[inapa@confartigianatocomo.it](mailto:inapa@confartigianatocomo.it)

## CONFARTIGIANATO IMPRESE COMO

**Presidente** Roberto GALLI

**Segretario Generale** Alberto CAMEL

**Direttore responsabile** Alberto CAMEL

**Pubblicità** CONFARTIGIANATO SERVIZI COMO SRL

Viale Roosevelt, 15 - Como - Tel. 031.3161

**Grafica** TECIDEA di Fasola Corinne | Comunicazione Aziendale &

Rouse Design di Rosaria delle Cave



ASSOCIATO ALL'USPI UNIONE  
STAMPA PERIODICA ITALIANA

# Il futuro è già nelle tue mani. Insieme lo costruiremo al meglio.

## Perché sceglierci.

Tanti servizi, un unico referente.  
Ascolto e consulenza personalizzata.

**Perché Confartigianato Como  
è fatta di artigiani come te!**

## CONFARTIGIANATO COMO E' AL TUO FIANCO PER:



### 1. GESTIONE DEL PERSONALE

Ti aiutiamo a gestire al meglio il tuo capitale umano della tua azienda, fornendoti un'assistenza veloce, competente e su misura. A partire dai tuoi bisogni, il nostro team di consulenti, ti supporta a puntare alla riduzione dei costi del lavoro, alla semplificazione dei processi e all'equilibrio organizzativo. Ti assistiamo in caso di contenzioso con gli istituti o in caso di vertenze con il lavoratore, diventando il tuo sindacato.



### 3. SICUREZZA E MEDICINA DEL LAVORO

Puoi rivolgerti al nostro personale esperto e qualificato per ricevere tutta la consulenza e l'assistenza necessaria per implementare e controllare la sicurezza nella tua impresa. Grazie al nostro servizio Sicurezza e Medicina puoi relazionarti con un unico interlocutore capace di fornirti un'assistenza completa e personalizzata nella gestione di tutti gli adempimenti ed i comportamenti richiesti dalla legge, rispettando le scadenze imposte dal d.lgs. 81/2008 ("Testo unico sulla sicurezza nei luoghi di lavoro").



### 2. CONSULENZA FISCALE E CONTABILITA'

Ti forniamo consulenza su misura in materia fiscale e contabile. La nostra consulenza fiscale ti consente di rimanere al passo con gli obblighi tributari, riducendo al minimo l'imposizione fiscale e dando valore a tutti i contributi e le agevolazioni per aumentare il risparmio per la tua impresa.



### 4. BANDI E SERVIZI INNOVATIVI

Ti segnaliamo le diverse opportunità per i tuoi investimenti e le agevolazioni e gli sgravi di cui puoi usufruire la tua impresa. Ti supportiamo in tutte le fasi. Progettiamo e inviamo la domanda di contributo e ti assistiamo nella realizzazione dell'intervento. Ti proponiamo nuove opportunità di impulso e di indirizzo per migliorare la competitività della tua impresa, innovarla, favorirne la crescita e orientarla a nuovi mercati.

Contattaci per progettare insieme il tuo #futuro ora



# FORD HYBRID



## TRANSIT CUSTOM HYBRID

ANTICIPO  
ZERO | € 250 AL MESE  
IVA ESCLUSA

4 ANNI DI MANUTENZIONE ORDINARIA INCLUSA



DA SEMPRE AL FIANCO  
DI CHI LAVORA

iperauto

COMO - CANTÙ

www.iperauto.it

TAN 3,49% TAEG 4,60%. 48 MESI. RATA FINALE € 10.296.

Offerta valida fino al 31/07/2021 su Transit Custom Van Trend 280 L1HI EcoBlue Hybrid 130CV Euro 6.2 MY2021.75 a € 19.150,00 (IPT, messa su strada, contributo PFU e IVA esclusa), per veicoli in produzione a partire dal 21/06/2021 a fronte di rottamazione o permuta di un veicolo immatricolato prima del 31/12/2016. Prezzo raccomandato da Ford Italia S.p.A grazie al contributo dei Ford Partner. Esempio di finanziamento IdeaFord RISERVATO AD IMPRESE O A SOGGETTI TITOLARI DI PARTITA IVA a € 19.150,00 (IPT, messa su strada, contributo PFU e IVA esclusa) e comprensivo di Service Pack 4 anni, 2 operazioni di manutenzione ordinaria per percorrenze fino a 20.000 km l'anno. Anticipo zero (grazie al contributo del Ford Partner), 48 quote da € 250,45 (IVA esclusa) escluse spese Incasso rata € 4,00, più quota finale denominata VFG pari a € 10.296,00 (IVA esclusa). Importo totale del credito di € 19.740,00 (IVA esclusa) comprensivo dei seguenti servizi facoltativi: Assicurazione "Guida Protetta", Assicurazione sul Credito "NEW4LIFE" differenziata per singole categorie di clienti come da disposizioni IVASS e distribuite dall'intermediario Ford Credit Italia S.p.A. Totale da rimborsare € 22.559,12 (IVA esclusa). Spese gestione pratica € 350. Imposta di bollo in misura di legge all'interno della prima quota mensile. TAN 3,49%, TAEG 4,60%. Salvo approvazione Ford Credit Italia S.p.A. Km totali 80.000, costo esubero 0,20€/km. Documentazione precontrattuale in concessionaria. Per condizioni e termini dell'offerta finanziaria e delle coperture assicurative fare riferimento alla brochure informativa disponibile presso il Ford Partner o sul sito [www.fordcredit.it](http://www.fordcredit.it). Le immagini presentate sono a titolo puramente illustrativo e possono contenere accessori a pagamento. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Transit Custom Van: Ciclo misto WLTP consumi da 6,9 a 9,1 litri/100km, emissioni CO2 da 182 a 239 g/km.