

M A G
0 2 2

ANNO 2 / N.4

Consulenti & Impresa



l'intervista

MARCO BUSCEMA

**Come ho creato la Lega
Mondiale degli Avvocati
Indipendenti**

RIVISTA DIGITALE GRATUITA DI INFORMAZIONE
E COMUNICAZIONE PER IMPRESE E PROFESSIONISTI

DIREZIONE EDITORIALE:

MARCO GALDENZI

REDAZIONE:

SIMONE MASSETTI
GUGLIELMO DESTRO
ANNA PIVA

PUBBLICITÀ

info@federitaly.it

FONTI:

© CANVA

SEGRETERIA DI REDAZIONE:

Tel. 0692915346

info@federitaly.it

EDIZIONE

FEDERITALY

Via Giorgio Scalia, 10B

00136 Roma RM



A.N.C.IMP. ITALIA È UN'ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE
MULTIDISCIPLINARE SENZA SCOPO DI LUCRO RIVOLTA A
PROFESSIONISTI DELLA CONSULENZA D'IMPRESA.

OBIETTIVO DI A.N.C.IMP. ITALIA È VALORIZZARE
E TUTELARE TUTTE LE PROFESSIONI LEGATE ALLA
CONSULENZA D'IMPRESA, OFFRENDO AL CONTEMPO
STRUMENTI DI FORMAZIONE, INFORMAZIONE,
INTEGRAZIONE DELLE DISCIPLINE, CONDIVISIONE DELLE
ESPERIENZE E DELLE CONOSCENZE, OPPORTUNITÀ DI
BUSINESS MEDIANTE EVENTI E PROMOZIONE DEI PROFILI
DEGLI ASSOCIATI PRESSO LE AZIENDE.

A.N.C.IMP. È UN'ASSOCIAZIONE LIBERA ED
INDIPENDENTE, APARTITICA E APOLITICA, ISPIRATA A
PRINCIPI DI DEMOCRAZIA E DI PARI OPPORTUNITÀ TRA
UOMO E DONNA.

Chi può associarsi:

- CONSULENTI AZIENDALI
- COMMERCIALISTI
- CONSULENTI DEL LAVORO
- AVVOCATI
- CONSULENTI FINANZIARI
- INGEGNERI
- ARCHITETTI
- NOTAI
- ESPERTI DELLA SICUREZZA
- INNOVATION MANAGER
- ESPERTI INFORMATICI
- EXPORT MANAGER
- CONSULENTI COMMERCIALI
- ESPERTI CONTABILI
- TEMPORARY MANAGER
- BUSINESS COACH
- FORMATORI
- BLOGGER
- PROFESSIONI INNOVATIVE

**INSIEME PER UNA VISIONE
INNOVATIVA E DINAMICA
DELLA CONSULENZA D'IMPRESA**

ISCRIVITI SUBITO!
QUOTA ANNUALE € 50,00
06 92 91 53 46

Servizi offerti:

- TUTELA E VALORIZZAZIONE DELLA PROFESSIONE
- Percorsi di alta formazione gratuita
- EVENTI ESCLUSIVI IN ITALIA E ALL'ESTERO
- CONVENZIONI E FACILITAZIONI D'ACQUISTO DI BENI E SERVIZI
- CERTIFICAZIONI DELLE COMPETENZE E CREDITI FORMATIVI
- OPPORTUNITÀ DI BUSINESS ATTRAVERSO
LA VALORIZZAZIONE DELLE COMPETENZE
E LA DIVULGAZIONE DEI PROFILI ALLE AZIENDE
- PUBBLICAZIONE DEI PROFILI SULLA PAGINA WEB DI ANCIMP
- BUSINESS MATCHING TRA ASSOCIATI ED AZIENDE
NAZIONALI ED INTERNAZIONALI

COPIA GRATUITA

Indice

10

Il Petrolio Imprenditoriale del
Made in Italy
di GIUSEPPE VARGIU

04

L'INTERVISTA
MARCO BUSCEMA
Come ho creato la *Lega
Mondiale degli Avvocati
Indipendenti*



17

La mediazione civile ex d.Lgs. N.
28/2010: Strumento sostenibile e van-
taggiato per le aziende
di ELENA TIEGHI

22

Il rischi informatici: cosa sono e
come gestirli
di MIRCO GIGLIARELLI

29

IL LIBRO DEL MESE
"Tacco12" mille volti di donna per
aiutare la ricerca oncologica
di ALESSANDRA TUZZA

32

Da rifiuto a risorsa: i benefici dell'eco-
nomia circolare per le aziende
di MARTINA CAMPORA

36

Investire in Florida: opportunità
per le imprese italiane
di STEFANO ROSSI

40

Federitaly World e Confassociazioni:
i nuovi paladini del "*Made in Italy*" nel
mondo.
di SIMONE MASSETTI

MARCO BUSCEMA

Avvocato e Fondatore della *WORLDWIDE INDEPENDENT LAWYERS LEAGUE*

Come ho creato la *Lega Mondiale degli Avvocati Indipendenti*

Tra i partners associati a FEDERITALY, indubbiamente, merita una menzione speciale *WILL*, ovvero la *Worldwide Independent Lawyers League (Lega Mondiale degli Avvocati Indipendenti)*. Una lega di Avvocati - tra le più prestigiose - presente in tutto il mondo, che ad oggi annovera Affiliati in ben 20 fusi orari, potendo quindi garantire assistenza legale d'alto livello qualitativo in pressoché ogni settore e specializzazione del Diritto. E poiché per qualunque imprenditore, società o persona fisica, quando si manifesti un'esigenza in termini legali sono tre i parametri-chiave fondamentali desiderati e richiesti - *professionalità, integrità, efficienza - Consulenti & Impresa* ha inteso presentare tale realtà a beneficio di imprenditori e professionisti che ancora non avessero avuto modo d'incontrare e conoscere personalmente un rappresentante *WILL*. E per farlo, ha intervistato Marco Buscema, che di *WILL* è il Fondatore. Non è peraltro un

caso, infatti, che recentemente Buscema sia intervenuto all'evento organizzato da FEDERITALY il 5 maggio u.s. all'Hotel Prassede Palace di Roma, occasione in cui si è celebrata la nascita ufficiale delle prime 12 Sedi/Delegazioni estere di FEDERITALY.

Avv. Buscema, che cos'è *WILL*?

WILL é acronimo inglese che indica la *Lega Mondiale degli Avvocati Indipendenti*. Siamo ormai quasi 300, in 63 Paesi del mondo.

Come nasce tale importante progetto, oggi consolidata realtà?

WILL nasce da una forte tensione interiore personale. Nel 1997 rimasi infatti coinvolto in un gravissimo incidente stradale in Turchia. Per fortuna ne uscii quasi illeso, ma in quel momento non ricevetti alcun aiuto legale.



Ero uno studente, sperduto nella notte fuori da un pronto soccorso turco, senza una parola di conforto e senza un vero supporto: da quel momento è quindi cominciato un percorso che mi ha condotto ad essere un esperto in diritto italiano delle assicurazioni.

Successivamente, ho sentito la necessità di mettere a punto una rete forte per aiutare altri studenti in crisi - come me in quell'occasione - ovunque eventualmente fossero nel mondo. Questa è stata la mia motivazione personale profonda.

Tuttavia, in seguito, WILL si è evoluta in una vera e propria "business unit", stabilendo una sede societaria in Austria, con strutture orizzontali per territorio e verticali per materia del diritto. Ognuna di queste partizioni ha un coordinatore che se ne occupa attivamente e quotidianamente.

Come si differenzia WILL da altri networks internazionali di Avvocati?

In effetti in molti, articolati ed importanti, modi: *in primis* perché garantisco la mia totale dedizione, da fondatore, alla *Lega* stessa quotidianamente. Ma è l'unione tra noi tutti, il vero segreto. Perché è grazie alla moderazione continua, mia e degli altri leaders, e la progettazione/realizzazione di eventi, webinar, nonché redazione di articoli di diritto nazionale e comparato, che si sono potuti sviluppare, e consolidare nel tempo, ottimi risultati. Essere Affiliati *WILL* infatti richiede l'adesione - si badi bene, per iscritto - ai valori di *WILL* (*leadership, responsabilità, collaborazione, eccellenza nel lavoro di squadra*) e parimenti implica essere *responsive e rapidi* nel fornire risposte. *WILL*, inoltre, ha una sua specifica "vision": sogniamo un mondo in cui l'assistenza legale di più alto

livello è resa democratica e facilmente accessibile ad ogni individuo, società o entità. Una "mission" secondo cui ci scegliamo solo quali titolari di studio, con esperienza pluriennale, focalizzati su un'area del Diritto (in *WILL* non vi sono professionisti generalisti).



Come può WILL portare vantaggi alle PMI?

Il "target" di *WILL* sono proprio le PMI. Mediamente, infatti, questo tipo d'impresa può già contare su un valido studio legale su base locale o cittadina. In qualche caso però lo studio locale non è in grado di fornire servizi che prevedono connessioni Internazionali o com-

petenze specifiche, spesso in urgenza. In questi casi le aziende devono rivolgersi ai grandi studi legali Internazionali, sempre ovviamente in grado di dare consulenza d'altissimo profilo, ma non necessariamente alla fascia di mercato adeguata per il progetto di quell'azienda.

WILL può quindi consentire alla PMI d'usufruire attualmente di più di 4000 anni di esperienza le-

zione a WILL da parte degli Avvocati che decidono di sposare questo progetto?

Diversificati. L'esempio tipico sono proprio io: un avvocato di una piccola città del nordest, esperto in un settore, che lavora da solo.

Un avvocato di questo tipo, in *WILL*, può conta-

re su un vero dipartimento legale organizzato, nazionale ed internazionale, mantenendo al contempo la propria indipendenza. Può contare su decine di colleghi selezionati dai *leaders* della *Lega* (perché ci conosciamo tutti) e però sa che ognuno dei suoi colleghi ha sottoscritto un codice etico aggiuntivo proprio per aderire a *WILL*. Un collega può "so-

gnare in grande", contando su un vero e proprio "brand" - registrato in più di 40 Paesi del mondo - e su cui la società *WILL* opera forti investimenti in termini di visibilità. I colleghi possono acquisire un'enorme conoscenza aggiuntiva nel mondo legale, anche proveniente da giurisdizioni lontane. Inoltre gli avvocati di *WILL* collaborano su base stabile anche per progetti comuni, sotto le insegne "*WILL*": ciò consente di proporci ad enti, associazioni o altre imprese, per progetti legali

gale diffusa in decine di paesi: spesso i professionisti *WILL* si candidano ad affiancare, e non a sostituire, i legali che hanno già la fiducia dell'azienda cliente.

In sintesi, quindi, una PMI può disporre dei servizi di un grande studio legale Internazionale, ma con investimenti alla portata dei propri bilanci e specificamente "*tailored*" sul suo progetto imprenditoriale.

Quali risvolti professionali comporta l'affilia-

zione a *WILL* da parte degli Avvocati che decidono di sposare questo progetto?



altrimenti non accessibili al singolo professionista. Da ultimo, tutti gli avvocati di *WILL* vantano decine di anni di esperienza, durante i quali hanno messo a punto capacità relazionali e loro reti professionali altamente qualificate. Le quali, visto il rapporto che ci lega, sono a disposizione in maniera filtrata.

Com'è cambiata la tua vita professionale da quando c'è *WILL*? E la tua vita privata?

La mia vita professionale attualmente è *WILL*. Continuo, naturalmente, a seguire le pratiche del mio settore. Tuttavia la mia missione è questa, e avverto una tensione completa verso questo ambiente: *WILL* può migliorare il mondo, in maniera significativa.

Dal punto di vista privato in *WILL* ho conosciuto persone fantastiche, alle quali sono profondamente legato aldilà del lato professionale. Un avvocato di provincia può girare il mondo. Questo è epocale per me.

Hai un motto che muove le azioni della tua vita? Come hai applicato il tuo motto al progetto di *WILL*?

Il mio motto personale è una frase di *Walt Disney*: "Se lo puoi sognare, lo puoi fare".

WILL è stato, in realtà, prima un evento tragico. Poi una tensione morale, un sogno, un piano, un'azione. E, infine, una realizzazione.

Come vedi lo sviluppo di *WILL* in un arco temporale di 3-5 anni da oggi?

Entro cinque anni saremo più di 2000 professionisti, in 100 Paesi. Conteremo su 40.000 anni di esperienza legale e professionale. Saremo il

punto di riferimento delle PMI con respiro internazionale, e diffonderemo la cultura ed il sapere legale in maniera persistente, estremamente organizzata e - soprattutto - guidati da valori eterni.

***WILL* può essere di ausilio ai giovani Avvocati che si approcciano alla professione forense?**

Certamente. Abbiamo appena creato la divisione di *WILL* "SUNRISE", cioè "Alba".

Noi avvocati di *WILL* siamo oggi professionisti di successo. Ma non ci dimentichiamo da dove veniamo. Siamo stati giovani avvocati idealisti, senza grandi risorse.

Per questo vogliamo sostenere attivamente giovani avvocati con percorsi di "mentorship", progetti di sostegno per avvocati che operano in aree economicamente svantaggiate, eventi etici su temi come la parità di genere o contro la violenza sulle donne, dal punto di vista anche degli strumenti legali di difesa.

Perché riteniamo che gli avvocati siano davvero 'i guardiani all'ingresso': una comunità, se perde tale protezione, è più esposta all'arbitrio dell'autorità. E anche a livello imprenditoriale molti sogni rimarrebbero nel cassetto, o sarebbero molto fragili. Ben consapevoli di tale importante duplice valenza operiamo quindi, ogni giorno, offrendo e garantendo il più alto standard di professionalità possibile.



MARCO BUSCEMA



WILL - Worldwide Independent Lawyers League

IL PETROLIO IMPRENDITORIALE DEL MADE IN ITALY

20mila posizioni aperte per le competenze di Export Manager



DI GIUSEPPE VARGIU

PRESIDENTE
UNIEXPORTMANAGER

Le contraddizioni dell'export italiano

I difficili tempi e la correlata incertezza che stiamo vivendo non devono farci dimenticare i risultati straordinari dell'export 2021. Che dimostrano le straordinarie virtù complessive del sistema imprenditoriale italiano.

Qui però vogliamo richiamare anche una contraddizione clamorosa, che troppo spesso viene passata sotto silenzio nelle narrazioni superficiali ed entusiastiche dei media. Vale a dire la crescente divaricazione fra pochi grandi esportatori e sistema polverizzato delle piccole imprese del *Made in Italy*.



Questi risultati, oltre 500 miliardi di Euro, evidenziano sempre più come siano le esportazioni a sostenere l'economia nostro Paese.

In Italia l'1% degli operatori, diciamo 1000 aziende, genera da sola il 52% del valore totale dell'export.

Ci rendiamo conto di quanto lavoro ci sia





da fare per coltivare le incredibili potenzialità di crescita per l'export del restante 99% degli operatori?

Sono circa 120mila le imprese già esportatrici: il loro numero è in costante diminuzione da ben sei anni.

Tuttavia, con una visione illuminata, questa tendenza può esser rovesciata.

Altre 100mila aziende possono diventare esportatrici in tempi brevi. Parliamo delle PMI che oggi valgono meno della metà dell'export nazionale, e sono loro il petrolio imprenditoriale che dobbiamo estrarre.

Ne abbiamo parlato a Modena in occasione della giornata di apertura del **Premio ExportItalia**, promosso da *Uniexportmanager* con il patrocinio di *Maeci*, *Federitaly* e delle associazioni che sostengono il pensiero *ExportItalia2030*.

Export collaborativo e multidisciplinare

Vogliamo esaltare il ruolo dell'export nell'economia del nostro Paese. L'importanza dell'Export Manager e del possesso di competenze export qualificate è, secondo, noi cruciale in ogni azienda.

Il profilo professionale dell'Export Manager è oggi elevato al rango di professione riconosciuta dalla norma UNI 11823 nel contesto legislativo italiano ed europeo.

Pertanto, l'approccio professionale collaborativo e multidisciplinare è alla base della norma UNI e del pensiero *ExportItalia2030*. L'export collaborativo fa leva in particolare sugli interventi di Export Manager specialisti e consulenti con competenze diversificate: l'export non si fa da soli e il *management* dell'export si va evolvendo nella creazione di *taskforce* multidisciplinari, dove diversi professionisti specializzati, ed eventualmente operanti da remoto o residenti nei paesi esteri, lavorano insieme al successo del "*progetto export*" comune





**Il Premio ExportItalia:
una azione di sistema**

Con Uniexportmanager e A.n.c.imp. abbiamo già avuto modo di costatare come le aziende accolgano con grande interesse tale l'approccio multidisciplinare nell'export management e nella consulenza d'impresa. È un momento difficile nel quale il commercio internazionale attraversa un cambio epocale, ma questo apre nuove prospet-

blema. Perché nei prossimi anni sono state allocate in misura 5 volte superiore rispetto ai 'sostegni export' del passato. Il tema è far sì che queste risorse arrivino effettivamente alle piccole aziende, senza essere dirottate a grandi operatori o ad apparati che ne beneficiano senza averne titolo. È alle Pmi che occorre far pervenire le risorse e le competenze necessarie per farle diventare esportatrici.



tive per chi trova risorse, competenze, e ha capacità e agilità di muoversi subito. Ossia le piccole aziende. Le risorse, in teoria, non sarebbero un pro-

Secondo le rilevazioni Uniexportmanager in Italia il numero di posizioni scoperte per profili di "Exim Manager" è calcolato almeno in 20mila, e le aziende hanno bi-



sogno di trovare e adottare nuovi modelli per fare export business.

Portare un export manager in ogni azienda e documentare i successi e le storie vincenti di export non solo contribuisce a incrementare numero e valore delle aziende italiane esportatrici, ma diventa anche efficace politica di creazione di lavoro.

Il Premio ExportItalia: un’azione di sistema

“Il sistema delle imprese esportatrici italiane” sostiene **Massimo Cugusi, Presidente del Premio ExportItalia** “è anche uno straordinario serbatoio di esperienze di successo. Per la prima volta, anziché limitarci a riconoscerle ed a premiarle, facciamo in modo che diventino patrimonio condiviso, accessibile anche a chi, per la prima volta, si affaccia ai mercati esteri”. In questo cambio di prospettiva sta l’unicità del Premio ExportItalia, organizzato da *Uniexportmanager* con il patrocinio di *MAECI* ed *Unioncamere* e la *Main Partnership* di *BPER Banca*.

“Non a caso”, prosegue Cugusi, “il percorso che abbiamo immaginato si concluderà con la condivisione di un libro che racconterà le cento migliori storie di export. Un vero e proprio catalogo di buone pra-

tiche per accelerare il percorso delle imprese più piccole, con una particolare attenzione a quelle del Mezzogiorno, ancora ai margini nei processi di export, e alle figure professionali emergenti apportatrici di competenze ed esperienze nell’export, import, internazionalizzazione”.

“Siamo convinti che la condivisione delle storie di successo di aziende già esportatrici” conclude Cugusi, “sia in grado di motivare le aziende non esportatrici o esportatrici occasionali a intraprendere un processo di internazionalizzazione”.

Ultima notazione: per la prima volta l’ambito riconoscimento sarà attribuito oltreché alle imprese anche alle figure professionali (Export Manager, Direttore Commerciale Estero etc.) che hanno contribuito al successo sui mercati internazionali. Un altro modo per rimarcare che dietro ogni risultato c’è sempre un lavoro di squadra.

Le Nuove opportunità

Nella crisi generale stanno nascendo opportunità del tutto nuove. Le aziende devono tro-



“Possiamo raddoppiare il numero delle aziende esportatrici in pochi anni e aumentare il valore del loro export”.

vare reattività nello sperimentare nuovi modelli e strategie vincenti.

Il sogno “iperglobalizzazione”, con la corsa a delocalizzare tutto sui pochi paesi produttori, si scontra realisticamente su nuovi processi in atto sui mercati internazionali che impattano drasticamente sulle catene globali di valore: rilocalizzazione, - deglobalizzazione, regionalizzazione, digitalizzazione. Le

Per farlo è però necessario portare al loro interno competenze qualificate per l'export.

La questione della disponibilità di competenze è diventata assolutamente prioritaria:

- a maggior ragione nella fase critica che siamo vivendo
- a maggior ragione in Italia, dove il nu-



aziende che sapranno comprendere e intercettare questi processi vinceranno la partita di un commercio mondiale che di qui al 2030 comunque andrà a raddoppiare i suoi volumi.

Il numero delle aziende italiane esportatrici è in costante calo da molti anni: la ragione è che mancano nelle aziende le competenze qualificate per l'export.

Potremmo, invece, raddoppiare il numero delle aziende esportatrici in pochi anni e aumentare il valore del loro export.

mero delle piccole imprese è il 98%.

- specificamente nel commercio internazionale

L'export manager - o meglio l'esperto dei processi export, import, internazionalizzazione - è la figura chiave che rende possibile alle aziende, soprattutto quelle medio piccole, la crescita imprenditoriale. Questa figura è diventata una professione riconosciuta nel quadro legislativo e istituzionale delle professioni - grazie al rilascio della Norma UNI 11823:2021 - che



La collaborazione UniexportManager e Federitaly nel Premio ExportItalia

pone uno standard di capacità conoscenze e responsabilità .

L'associazione Uniexportmanager, che ho l'onore di presiedere, riunisce gli export manager italiani, è fra i sottoscrittori del Patt Per L'Export, e fra i promotori della Norma UNI 11823, ed è nata con una visione molto chiara espressa in tre assunti:

1- L'export è il cuore dello sviluppo futuro del nostro Paese

2- Le PMI sono il cuore dell'export

3- Gli Export Manager sono il cuore delle PMI esportatrici

È questa la motivazione che ci ha spinto a sostenere la scuola di pensiero ExportItalia2030 e il Premio Exportitalia.

Abbiamo calcolato che ci sono 20mila posizioni aperte in Italia per profili professionali di Export Manager.

Vogliamo quindi portare le competenze degli Export Manager in ogni azienda, per raddoppiare il numero di aziende esportatrici

La collaborazione UniexportManager e Federitaly nel Premio Exportitalia

Federitaly e Uniexportmanager hanno entrambe dato vita a modelli associativi aperti di nuova concezione, incentrati su un'intensa vita associativa delle rispettive *communities*.

La loro *partnership* è stata recentemente rafforzata con un protocollo di collaborazione all'insegna dell'export collaborativo, che vede i professionisti associati **Uniexportmanager** promuovere l'adesione a **Federitaly** delle aziende esportatrici, e **Federitaly** includere i soci Export

Manager fra i fornitori qualificati di servizi export a favore delle aziende associate.

Oltre al comune impegno nella promozione e delle tesi del manifesto **Exportitalia2030** come pensiero guida per il miglioramento dell'export e dell'economia.

“Le tesi del manifesto #ExportItalia2030 sono ampiamente condivisibili e particolarmente adatte allo sviluppo dell'export in quelle micro e piccole aziende che rappresentano l'ossatura del nostro sistema produttivo oltrechè dell'eccellenza del Made in Italy. E per questo le sosteniamo convintamente”, ha dichiarato il presidente di **FEDERITALY**, CARLO VERDONE.

La collaborazione tra le due realtà associative si estende al Premio EXPORT ITALIA che vedrà un premio speciale rivolto alle aziende testimonial dell'export collaborativo in ambito **Federitaly**.

La chiamata è aperta, e sul sito www.premio-exportitalia.it possono essere segnalate sia le candidature provenienti dalle aziende sia le “*nomination*”, ossia le segnalazioni di “*export-story*” ritenute significative.

Lavoriamo insieme per estrarre il petrolio imprenditoriale delle pmi del made in Italy!



Le 24 Tesi del Pensiero Exportitalia2030

1. *L'Export NON si fa da soli*
2. *L'Export è il cuore dello sviluppo dell'economia*
3. *Le PMI sono il cuore dell'export*
4. *Portare competenze export permanenti in ogni azienda.*
5. *Obiettivo 2030: 300mila aziende esportatrici*
6. *Essere consapevoli che quanto più risorse sono allocate sull'export tanto più si generano benefici superiori all'investimento e si fa crescere il PIL*
7. *Sostenere l'export come politica attiva che crea lavoro, occupazione e sviluppo*
8. *Non può esserci export senza competenze digitali e senza contenuti sostenibili*
9. *Premiare le migliori pratiche export*
10. *Abbatte le barriere al commercio internazionale*
11. *Combattere i monopoli e le posizioni dominanti che ostacolano la libera concorrenza sui mercati*
12. *Sostenere le pratiche, le normative e i regolamenti che rafforzano la specificità del madeitaly delle pmi*
13. *P.A.: Semplificazione, trasparenza, obiettivi chiari, monitoraggio sui risultati*
14. *Attuare il patto per l'export e misurarne l'impatto sulle le piccole imprese motore della ripartenza*
15. *Detassare gli utili provenienti dall'export delle PMI*



16. *Sostenere gli expat e i professionisti italiani che lavorano all'estero*
17. *Allocare le risorse export prioritariamente sulle PMI*
18. *Incentivare le grandi aziende solo se inducono vantaggi alla collaborazione con le PMI in Italia*
19. *Un Export Manager in ogni azienda*
20. *Sostenere la qualificazione, la certificazione e la normazione volontaria delle professioni per l'accesso ai bandi*
21. *Abbandonare la pratica dei clickday per agevolazioni e incentivi*
22. *Promuovere lo sviluppo di export digitale consapevole e condiviso, che porta benefici concreti alle aziende e non solo alle grandi piattaforme e fiere*
23. *Sostenere le iniziative di collaborazioni fra aziende, professionisti, associazioni professionali e imprenditoriali che promuovono il Made in Italy.*
24. *La lotta più efficace all'italiansounding si fa portando il Made in Italy autentico delle PMI ai consumatori direttamente nei punti vendita e nei canali commerciali*



Giuseppe Vargiu

Presidente Uniexportmanager



IL PERTHES NON DEVE ESSERE UN VIAGGIO SOLITARIO !

Il morbo di Perthes è una **malattia rara** che colpisce 5 bambini su 100.000 e può essere monolaterale (un solo arto) o bilaterale (entrambi gli arti).

Cosa succede ? Una parte dell'osso della gamba, precisamente la testa del femore, si necrotizza.

Perché avviene? Non si sa, non si sa nemmeno se è ereditaria.

Quindi? Il bambino deve togliere il peso dall'arto, o dagli arti se bilaterale; per limitare i danni, a volte deve usare un tutore, a volte le stampelle o la sedia a rotelle, a volte (se è molto piccolo) nulla. Altre volte (se è più grande o più grave) deve essere operato.

La malattia ha in genere un'evoluzione migliorativa (la testa del femore si riforma in parte o totalmente, correttamente nell'acetabolo o meno) in un tempo che va dai 2 ai 6 anni circa.

Uno cento nomi? Il morbo di Perthes ha diverse denominazioni: "ostecondrosi dell'epifisi femorale capitale", malattia o morbo di Legg , Calvé , Perthes . Malattia di Perthes. Necrosi asettica dell'epifisi capitale femorale. Osteocondrite dell'epifisi femorale capitale. Numero ORPHA 2380.

La nostra missione: l'Associazione Perthes Italia APS è un' **Associazione di Genitori** con bambini affetti dal morbo di Perthes, di persone a loro vicine e **di Adulti** che hanno vissuto questa malattia da piccoli.

È una **associazione nazionale** che colloquia con le associazioni Perthes attive in tutto il mondo.

Il Perthes colpisce in piena età evolutiva e limita il bambino nella deambulazione. Noi crediamo che, attraverso il confronto, le famiglie colpite da questa malattia possano sostenersi e **trovare parole nuove per raccontare l'infanzia dei propri bambini.**

Perché **sostenere?** Per aiutare la diffusione delle informazioni e la prevenzione (prima si scopre e meglio è), per aiutare le famiglie e i bambini.

Contattaci per inserire Perthes Italia nel tuo piano di sostenibilità !

Grazie per il tuo prezioso contributo !

Associazione Perthes Italia APS

Per DONAZIONI: Codice IBAN IT85Y050346674000000004006

Per DONARE il 5x MILLE: Codice Fiscale 95214700106

@perthesitalia



WE INVITE YOU TO OUR SYMPOSIUM

HYBRID EVENT > ON-SITE AND ON-LINE

SYMPOSIUM "HEALTH TEXTILES DIGITAL CLUSTER"

Monastir Technopark/ Tunisia

Hybrid event May 31st 2022, 9:00-17:30

Where and When?

The Neotex Technopark (Monastir) will hold, on May 31st 2022, the Symposium, including a Matchmaking session, as part of the Texmed Alliances Project Activities.

Who can participate?

The symposium aims to bring together key-stakeholders of the health textiles sector from Europe and the MENA region to exchange ideas and visions about next development of the sector.

What are the benefits of participating?

The Symposium provides an interesting opportunity for SMEs to develop networks, share knowledge and promote businesses with potential partners. Participants have the opportunity to learn and discover products and services.

Main Topics

- Innovative materials and properties for advanced solutions in health textile sector
- Key production processes (nonwoven technologies, Personal Protective Equipment technologies)
- Standards and certification and Regulations of the market
- Market and public procurement

Agenda

Morning session

Experts of the sector will participate and focus on main topics

Afternoon session

B2B meetings On-site and Remote

The official language is English, available translation in French.

We are waiting for you, register here ↘

HYBRID EVENT > ON-SITE AND ON-LINE

Participation at the event is free of charge, but registration is mandatory. **The registration deadline is 29 May 2022 (Sunday) 24:00.** Participants can decide to attend the Symposium on-site (at the Monastir Technopark) or on-line.

Click here: <https://symposium-health-textiles-digital-cluster.b2match.io/>

or take a picture here:



For more informations:
anissa.lahdhiri@mfcpole.com.tn
ramzi.zammali@mfcpole.com.tn





LA MEDIAZIONE CIVILE ex D.lgs. n. 28/2010: STRUMENTO SOSTENIBILE E VANTAGGIOSO PER LE AZIENDE

**DI ELENA TIEGHI**

...

AVVOCATO

La mediazione civile e commerciale è uno strumento di risoluzione delle controversie che ha l'utilità di prevenire un eventuale giudizio ordinario davanti al Tribunale o al Giudice di Pace, ed è perciò in questo senso considerato un "metodo alternativo" di definizione del conflitto.

L'attività di mediazione, introdotta con il D.lgs. 4 marzo 2010, n. 28 e successive modifiche, viene svolta da un mediatore ed è finalizzata ad assistere due o più soggetti, sia nella ricerca di un accordo amichevole per la composizione di una controversia, sia nella formulazione di una proposta per la risoluzione della stessa.

Il mediatore è un professionista con conoscenze in ambito tecnico-giuridico e nelle tecniche di ADR (Alternative Dispute Resolution), che utilizza per aiutare le parti a risolvere una controversia e raggiungere l'accordo che soddisfi tutti i soggetti coinvolti.

Taluni organismi si avvalgono di mediatori che possiedono specifiche competenze tecniche in svariati settori. Questa interdisciplinarietà, che caratterizza l'organismo, permette di valutare in profondità la problematica oggetto di mediazione sotto i vari profili, affrontando in modo più tecnico e completo una mediazione. Inoltre in alcuni organismi la parte che avvia il procedimento di mediazione può fare ri-

chiesta che la mediazione sia gestita da uno specifico mediatore, che ritiene competente per il proprio caso.

La prima e più importante peculiarità della mediazione è che il mediatore non è un giudice, ma è un terzo imparziale, che aiuta le parti a confrontarsi ed a trovare un accordo in grado di soddisfarle. Il mediatore non decide chi ha ragione o chi ha torto, e sono le parti ad essere protagoniste nel raggiungimento dell'intesa.

Un'altra caratteristica della mediazione che porta vantaggi a chi se ne avvale è il risparmio di tempo e denaro, che sicuramente non si avrebbe nel caso si iniziasse subito un ordinario processo civile.

Per quanto riguarda i tempi, con il deposito dell'istanza, infatti, l'organismo ha 30 giorni di tempo per fissare il primo incontro di mediazione e la procedura si conclude, normalmente, nel termine massimo di 3 mesi dal deposito dell'istanza, a dispetto di quanto accade con i tempi della sede giudiziaria.

Per quanto attiene ai costi, quelli della mediazione sono determinati dal Ministero della Giustizia e messi ben in chiaro da ogni organismo di mediazione ancora prima d'attivare la mediazione. Questo è un indubbio vantaggio in quanto permette di prevedere uscite certe, invece che instaurare un ordinario giudizio civile che comporta dei costi elevati e spesso non



ipotizzabili prima della conclusione del procedimento.

Ove le parti non raggiungessero un'intesa, potranno sempre instaurare un procedimento davanti al Giudice, e le eventuali Perizie del CTU nominato in mediazione potranno essere utiliz-

soggette al vincolo della riservatezza.

Esistono diversi tipi di mediazione:

Volontaria: quando le parti decidono di tentare la conciliazione di una disputa che le coinvolge e che non riguarda una delle materie per cui l'esperimento del tentativo di mediazione è condi-



zate anche nel successivo processo. I consulenti per il supporto e per le eventuali perizie tecniche saranno scelti in totale libertà, a differenza del giudizio dove il Giudice dispone la perizia e nomina insindacabilmente il CTU.

Il procedimento di mediazione garantisce anche riservatezza: tutto ciò che le controparti dicono, dichiarano e fanno, ed ogni considerazione esposta durante gli incontri, così come la documentazione acquisita nel corso del procedimento, non possono essere utilizzate quali prove contro l'altra parte nel successivo (ed eventuale) giudizio ordinario. Lo stesso mediatore e le parti presenti durante gli incontri, sono

zazione di procedibilità della domanda giudiziale e quindi prevista dalla legge come obbligatoria.

Obbligatoria: quando è condizione di procedibilità ovvero tappa necessaria ed imprescindibile prima di promuovere un'azione giudiziaria relativa a una controversia nelle materie di Condominio, Diritti reali, Divisione, Successioni ereditarie, Patti di famiglia, Locazione, Comodato, Affitto di aziende, Risarcimento del danno derivante da responsabilità medica e sanitaria e da diffamazione con il mezzo stampa o con altro mezzo di pubblicità, Contratti assicurativi, bancari, finanziari.

Mediazione delegata: quando il processo è sta-





to avviato, anche in sede di giudizio d'appello ed il Giudice, in base allo stato del processo, alla natura della causa ed al comportamento delle parti, così da non favorire dilazioni, può disporre l'esperimento del procedimento di mediazione, che è condizione di procedibilità della domanda giudiziale. Non è infrequente che il Giudice rimandi in mediazione le parti nei casi in cui una di loro non abbia partecipato al primo incontro o anche quando, pur avendo aderito alla mediazione, non abbiano trovato un accordo.

In questi casi, la parte che intende agire in giudizio ha l'onere di tentare la mediazione, con l'assistenza di un avvocato, il quale deve, chiaramente e per iscritto, informare il proprio assistito, sia della possibilità di procedere alla mediazione e delle relative agevolazioni fiscali, sia dei casi in cui il procedimento di mediazione è condizione di procedibilità della domanda giudiziale.

Il Giudice, qualora rilevi la mancata allegazione

del documento all'atto introduttivo del giudizio, informa la parte della facoltà di chiedere la mediazione.

In ogni altra materia la mediazione potrà essere avviata dalle parti su base volontaria, sia prima sia durante il processo.

Mediazione contrattuale: come spiegato sopra al di fuori degli ambiti di applicazione obbligatoria, le parti possono avviare una procedura di mediazione su base volontaria. Possono altresì inserire nei contratti o negli statuti di società una specifica clausola di mediazione per le liti che dovessero insorgere nei loro rapporti. La clausola impegna le parti ad attivare la mediazione prima d'intraprendere un eventuale azione giudiziaria e permette così d'abbattere i costi del contenzioso e rendere maggiormente esigibili i diritti di ognuno. Nel caso in cui la clausola non individui chiaramente e preventivamente presso quale organismo si svolgerà la mediazione, ai sensi del D. Lgs. 28/2010, la scelta è rimessa alla parte che per prima deposita l'istanza di

“La mediazione è ritenuta uno strumento di sostenibilità per le aziende”

mediazione.

La mediazione si definisce quindi *contrattuale* quando è legata alla presenza di un'apposita clausola inserita nel corpo di un qualsiasi contratto (di fornitura, appalto, incarico professionale ecc.), in uno statuto oppure nell'atto costitutivo di una società che la prevede.

Un altro vantaggio della mediazione consiste nel fatto che nelle materie obbligatorie le parti devono, per legge, essere necessariamente assistite dall'avvocato.

Questo permette che l'accordo sottoscritto dalle parti e dagli stessi avvocati che le assistono costituisca titolo esecutivo per l'espropriazione forzata, l'esecuzione per consegna o rilascio, l'esecuzione degli obblighi di fare e non fare, nonché per l'iscrizione dell'ipoteca giudiziale. Gli avvocati infatti attestano e certificano la conformità dell'accordo alle norme imperative e all'ordine pubblico. In tutti gli altri casi l'accordo allegato al verbale può essere omologato, su istanza di parte, con decreto del Tribunale, previo accertamento della regolarità formale e del rispetto delle norme imperative e dell'ordine pubblico.

La mediazione ha anche vantaggi fiscali.

Tutti gli atti della procedura sono esenti da bollo e da ogni spesa, tassa o diritto di qualsiasi specie e natura. Nel caso in cui si raggiunga un accordo, il relativo contratto è esente da imposta di registro fino al valore di € 50.000. Oltre tale valore, l'imposta si calcola solo sulla parte eccedente. In caso di successo della mediazione, alle parti è riconosciuto un credito d'imposta per le somme pagate all'organismo fino alla concorrenza di € 500,00. Qualora la

mediazione non riuscisse il credito d'imposta è ridotto alla metà.

Per le imprese dunque la mediazione può essere uno strumento molto vantaggioso per dirimere conflitti siano essi in materia obbligatoria che non.

La mediazione è ritenuta uno strumento di sostenibilità per le aziende, proprio perché caratterizzata da risparmio di tempo e di denaro e perché permette di risolvere conflitti attraverso la collaborazione delle parti, che decidono di presentarsi al tavolo di mediazione per trovare un accordo, dialogando e riuscendo ad evitare in questo modo, con una buona percentuale di riuscita, rotture insanabili.



L'AUTRICE

ELENA TIEGHI

Giurista d'Impresa avvocato di Diritto Civile, Commerciale e del Lavoro. Membro della Commissione Giovani dell'Ordine degli avvocati di Milano/ membro di Movimento Forense Milano MF giuriste e Commissione lavoro di Movimento Forense / membro BNI / mediatore e membro della Community di Medianos/ componente del Centro studi diritto alimentare. mediatrice civile e commerciale presso MEDYA-PRO sede Milano.



CONVEGNO

INCENTIVI PER LE IMPRESE: COME RIPARTIRE CON LA FINANZA AGEVOLATA

ROMA - 8 GIUGNO 2022 ORE 15,30

HOTEL PRASSEDE PALACE

SALUTI

LAMBERTO SCORZINO - Segretario Nazionale FEDERITALY

MARCO STRONATI - Presidente A.N.C.IMP.

ANGELO DEIANA - Presidente CONFASSOCIAZIONI

MATTEO FALCHETTI - Responsabile WILL Lazio-Umbria-Trentino A.A.

RELATORI

CARLO VERDONE - Presidente FEDERITALY

GAETANO BORGOSANO - Esperto in Affari Europei e Fondi EU al
Parlamento Europeo

GIANNI GRUTTADAURIA - Promozione e Sviluppo FONARCOM

SIMONA ROSSOTTI - Fondatrice e Amministratrice Unica
MEG & PARTNER srl

ENZO ALTOBELLI - Fondatore e CEO di PROFIMA srl

Modera: SIMONE MASSETTI - Giornalista

Per partecipare
in presenza

 **ISCRIVITI QUI**

I RISCHI INFORMATICI: COSA SONO E COME GESTIRLI



DI MIRCO
GIGLIARELLI

...

BROKER
ASSICURATIVO

Fino a non molto tempo fa sarebbe stato importante spiegare al lettore cosa si intende per *cyber risk*. Sfortunatamente, questa spiegazione non è più necessaria. Ormai tutti siamo in grado di comprendere di cosa stiamo parlando, e delle conseguenze di un attacco ai nostri sistemi informatici, sia che si parli di un grande ente pubblico, sia di un'azienda privata. Occorre però ancora comprendere bene che si tratta di un 'rischio grave' anche per i semplici cittadini: non a caso tutti noi riceviamo continuamente comunicazioni dalla nostra banca che invitano alla massima cautela in tutte le attività connesse alla gestione informatica dei nostri rapporti.

D'altra parte l'aumento della dipendenza dai sistemi informatici e dall'accesso ai dati, anche a seguito della pandemia, ed ora anche delle fortissime tensioni internazionali, la diffusione di *pc*, *tablet* e *smartphone*, per via delle persone che lavorano in *home* e *smart working*, oltre che alle attività legate all'industria e *servizi 4.0*, è indubbiamente proporzionale al rischio connesso al *cyber risk* e alla protezione dei dati sensibili o riservati contenuti nei sistemi (*hardware* e *software*) e aumen-

tano significativamente la vulnerabilità di un'azienda alle minacce legate alla sicurezza informatica.

In un mondo in rapida evoluzione in ogni sua manifestazione è sempre più necessario farsi aiutare da specialisti per evitare errori, perdite di tempo e disperdere risorse. Anche l'assicurazione non sfugge a questo principio, e la soluzione giusta è quella di ricorrere alla consulenza ed al supporto del broker assicurativo soprattutto quando parliamo di rischi complessi di cui ormai se ne discute da diversi anni, ma mai affrontato seriamente dalle aziende, come il *cyber risk*. L'informatica e l'era digitale ci consentono di raccogliere sempre più dati, collaborare in modo sempre più efficiente e veloce, snellire sempre più i processi ed estrarre informazioni in qualsiasi parte del mondo 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

Solo per rammentarlo a tutti noi, cos'è un *cyber attack* (o attacco informatico)? È qualsiasi tentativo di esporre, alterare, disabilitare, distruggere, rubare o ottenere l'accesso non autorizzato a un sistema informatico, infrastruttura, rete, o qualsiasi altro dispositivo intelligente. Le minacce informatiche come *malware*, *ransomware* (tipo di





malware che limita l'accesso del dispositivo che infetta, richiedendo un riscatto), *spyware* e *scareware*, *phishing*, ecc. sono in aumento, si stanno moltiplicando anche le cd. frodi BEC o *business email compromise*.

La frode BEC è un tipo di truffa basata sull'inganno con cui si induce un manager o un dipendente di un'azienda a fare un bonifico verso un conto corrente, o a divulgare informazioni aziendali o personali riservate. Questa truffa è conosciuta come "truffa del CEO". La truffa consiste in una falsa mail proveniente dall'account di posta elettronica di una figura apicale dell'azienda stessa (l'AD o il CEO). Dei dipendenti ben preparati e attenti, rappresentano la prima linea di difesa contro questo tipo di truffe.

Le aziende non possono ignorare i rischi da divulgazione involontaria ed errore umano. L'interruzione dell'attività, l'estorsione informatica, la perdita di dati operativi critici ed il reato elettronico sono i rischi principali che le aziende oggi sono obbligate ad affrontare. Interruzioni, errori umani o attacchi a questi nuovi metodi di organizzare il *business*, possono comportare significativi costi *extra* in grado di pregiudicare i risultati economici di un'azienda. Il mondo del rischio informatico è complesso, e in veloce sviluppo, ed è pertanto impossibile prevedere esattamente da

dove potrebbe provenire la prossima minaccia per un'azienda. E quando colpisce, le conseguenze possono essere complicate e molto costose. Gli eventi *cyber* possono avere un impatto su qualsiasi impresa, indipendentemente dalla sua dimensione e settore d'appartenenza.. Gli eventi possono essere mirati, i dipendenti possono compiere errori o avere condotte improprie, oppure perdite relative a danni collaterali possono essere causate da un evento più ampio. Il rischio informatico rappresenta forse la minaccia più complessa da affrontare, ed è in grado di generare danni economici, produttivi e reputazionali molto rilevanti. Il GDPR in caso di violazione informatica (*data breach*) introduce ulteriori obblighi precisi da rispettare come per esempio la notifica entro 72 h alle Autorità competenti (*Garante Privacy, CSIRT italiano «Computer Security Incident Response Team», etc*) e la notifica agli interessati direttamente colpiti. Nella logica del GDPR, ogni Azienda deve preoccuparsi di proteggere i Dati Personali che custodisce dal pericolo che subiscano utilizzi non autorizzati. Dopo aver analizzato e compreso le aree di rischio della propria specifica realtà, l'Azienda dovrebbe avere cura di formalizzare un vero e proprio "Piano della sicurezza informatica" con procedure e norme di comportamento che ne assicurino il rispet-



“Le aziende non possono ignorare i rischi da divulgazione involontaria ed errore umano”

to, in particolar modo laddove la stessa abbia adottato il *modello organizzativo 231*.

Facciamo alcuni esempi della tipologia di esposizione al rischio per settore:

Servizi Professionali - A causa della quantità di dati sensibili raccolti, il settore dei servizi professionali è un obiettivo comune per gli attacchi informatici. Per esempio, i dati sensibili detenuti da uno studio legale o da un commercialista possono essere redditizi per un *hacker*, e questo può produrre gravi conseguenze reputazionali per uno studio professionale che subisca una tale violazione. Negli ultimi anni, l'aggregazione di informazioni sensibili relative ai propri clienti ha determinato un incremento degli eventi cyber che hanno avuto un impatto sulle società che erogano servizi professionali.

L'industria manifatturiera - L'industria manifatturiera rappresenta uno dei principali settori presi di mira dai *cyber* criminali. L'aumento dell'integrazione tecnologica sta cambiando il modo in cui i produttori gestiscono le loro attività. Al fine di migliorare la produttività e l'efficienza dei costi, molti produttori stanno implementando l'*Internet delle cose (IoT-Internet of Things)*, la digitalizzazione e i servizi cloud, aumentando l'esposizione dell'intera azienda al rischio cyber. I recenti eventi che hanno impattato i Sistemi di controllo industriale (*ICS-Industrial Control System*) e i Sistemi di supervisione, controllo e acquisizione dati (*SCADA-Supervisory, Control And Data*

Acquisition System) hanno paralizzato l'intera operatività aziendale.

Commercio al dettaglio - Sia in relazione ai canali di vendita *online* sia presso i negozi fisici il settore del commercio al dettaglio è significativamente esposto agli eventi *cyber*. Le aziende in questo settore sono caratterizzate



da un elevato numero di sedi che non sempre operano su sistemi IT centralizzati, dalla dipendenza da una complessa rete di fornitori di servizi IT critici, da una potenziale dipenden-



“Per quanto innocuo possa sembrare, l’errore umano può essere molto costoso, e avviene più frequentemente di quanto si pensi”

za dai siti web legata al crescente numero di vendite online e da una elevata aggregazione di dati personali sensibili dovuta all’alta frequenza di transazioni finanziarie e a programmi di fidelizzazione.

La corretta gestione del rischio informatico



La soluzione più efficace, ma anche necessaria, per tutelarsi dal *cyber risk* è attuare una corretta *policy aziendale di gestione del rischio*. Occorre, nell’ordine, individuare le corrette misure di prevenzione, implementare

un sistema di protezione e trasferire, infine, il rischio residuo al mercato assicurativo.

La prevenzione, può essere effettuata tramite attività di loss mitigation quali, *penetration test*, *vulnerability assessment*, ecc.

- Un *penetration test* identifica le vulnerabilità di un particolare strumento o *network* e, a differenza del *vulnerability assessment*, si avvale di queste debolezze dell’infrastruttura per penetrare nel sistema aziendale proprio come farebbe un *cyber* criminale. Il fine di questo tipo di test, solitamente effettuato manualmente, è quello di riuscire ad accedere senza autorizzazione all’obiettivo prefissato proprio grazie alle vulnerabilità scoperte per capire se quest’ultime sono davvero un problema per il sistema. Paradossalmente, trovare più di una debolezza nell’infrastruttura diventa un fattore positivo perché segnala apertamente il problema e dà la possibilità a chi effettua il test di giocare d’anticipo e rendere la rete inattaccabile.

- Con il *vulnerability assessment* si identifica il processo di rilevazione delle minacce e delle vulnerabilità che possono colpire un preciso obiettivo della propria infrastruttura IT (dal server aziendale fino alle app di servizio) utilizzando degli scanner automatizzati. I risultati ottenuti, ossia le vulnerabilità rilevate dallo scanner automatizzato, andranno inseriti nel report finale senza essere effettivamente confutati direttamente: questo significa che, in

alcuni casi, l'automazione può riportare dei risultati fallaci oppure omettere delle vulnerabilità creando dei falsi positivi.

Volendo riepilogare:

Il penetration test

- viene svolto per capire se un sistema già tarato e sicuro può fronteggiare il tentativo di intrusione di un hacker esterno che vuole rubare i dati aziendali
- viene effettuato per simulare uno specifico attacco e non prende in considerazione le altre possibili minacce
- essendo un test manuale, richiede che sia svolto da personale qualificato ed esperto

Il vulnerability assessment

- ha come obiettivo quello di fornire una lista di vulnerabilità del sistema da consegnare al reparto IT per procedere con gli interventi necessari
- si focalizza sull'insieme generale dei punti deboli dell'infrastruttura. Senza andare sullo specifico dovrebbe essere svolto con cadenza ripetuta per tenere sempre sotto controllo le performance di sicurezza
- può essere effettuato senza disporre di specifiche qualifiche

Altro basilare tassello riguarda la protezione vera e propria, tramite l'utilizzo di un'adeguata architettura di sistema e dispositivi per la sicurezza della rete sempre aggiornati (quali *firewall* e *antivirus*, misure di recupero come *disaster recovery*, attività di *backup*, autenticazione a più fattori MFA, ecc).

Tutti questi accorgimenti, insieme alla stipula della polizza *cyber risk*, riducono sicuramente i danni patrimoniali e le responsabilità.

Tenuto conto del considerevole aumento di attacchi *cyber* o derivanti da errori umani, le compagnie assicurative stanno adeguando i

propri criteri di assunzione del rischio e capita sempre più spesso che oltre al questionario si preveda la compilazione di un documento specifico sul rispetto di requisiti minimi presenti in azienda, in assenza dei quali, la copertura non potrà essere acquistata.

Le aziende spesso sono convinte che le polizze assicurative esistenti siano sufficienti a coprire le proprie esposizioni legate alla sicurezza dei dati e alla privacy. Sfortunatamente non è così, e le polizze assicurative tradizionali non sono adeguate a mitigare le esposizioni che le aziende sono chiamate ad affrontare oggi, anche in virtù dell'ormai specifica esclusione per questa tipologia di rischio inserita da quasi tutte le compagnie assicurative.

Le polizze di responsabilità civile per esempio si attivano in risposta a richieste di risarcimento per danni a cose e danni a persone. Un evento *cyber* solitamente non comporta né danni a cose né danni a persone e le polizze di responsabilità civile non contemplano copertura per i danni sofferti dalla contraente. Un'azienda sarebbe in grado di affrontare e gestire una perdita di fatturato, un'interruzione dell'attività, i danni alla reputazione aziendale, le notifiche ai clienti, le sanzioni legali, gli elevati costi delle indagini, la compromissione dei dati dei clienti, tutti questi problemi contemporaneamente? Credo proprio di no. Sicuramente un'azienda non può esimersi dal valutare la sottoscrizione di una polizza *cyber risk*. Uno dei principali servizi integrati nei contratti assicurativi *cyber risk*, dalle principali compagnie che operano da anni in tale settore è quello di *incident response*, che fornisce il supporto adeguato da parte di un team di professionisti, reperibili H24 per l'immediata attività di limitazione del danno, suc-



cessiva ad un evento, che valuterà come e quali specialisti incaricare per fornire consigli e supporto nell'attività di ripresa (i servizi forniti dagli esperti includono la gestione del processo di *incident response*, informatica forense le risorse legali e di pubbliche relazioni nonché negoziatori specializzati in *cyber estorsione*). È pur vero che proteggere l'azienda da tutti i possibili attacchi informatici non è fattibile per alcuni motivi: le competenze necessarie per configurare e mantenere una rete sicura possono essere costose, gli autori degli attacchi continueranno sempre a trovare nuovi modi per violare le reti. E, alla fine, un attacco informatico avanzato e mirato avrà successo. Ma è altrettanto vero che la velocità di risposta all'attacco da parte del team addetto alla sicurezza permetterà di minimizzare la perdita di dati, l'interruzione dell'operatività e le perdite di fatturato.

Nella maggior parte dei casi, a seguito di un evento *cyber*, l'ipotesi di fermo attività, con le perdite di fatturato che ne derivano, è molto più di una certezza. Ed è per questo che la polizza assicurativa *cyber* comprende anche la copertura dei c.d. danni indiretti, ad esempio, in caso di blocco del server il sistema informatico dell'azienda potrebbe essere inutilizzabile per diversi giorni. L'interruzione di attività che ne deriva rappresenta una perdita economica per l'azienda. Questo danno può assumere dimensioni rilevanti ove il sistema informatico gestisca reparti importanti come ad esempio il magazzino e/o la produzione.

Ricordiamoci però che solitamente la copertura è attiva non solo in caso di compromissione dei sistemi informatici, ma anche nel caso in cui ci siano violazioni della *privacy* dovuti ad un errore umano, come la perdita o errato invio di documenti "sensibili", l'inoltro di mail con

contenuti che possano generare una richiesta di risarcimento (diffamazione e lesione della reputazione), ecc..

Per quanto innocuo possa sembrare, l'errore umano può essere molto costoso, e avviene più frequentemente di quanto si pensi. È importante comprendere che il rischio *cyber* non è legato solo ad aspetti tecnologici. La maggior parte dei sinistri che le compagnie gestiscono derivano da banali errori umani.

Una delle maggiori cause di vulnerabilità dei sistemi derivano dalla scarsa consapevolezza del rischio da parte di chi gestisce operativamente i dati. Per questo è importante formare il personale con le competenze e gli accorgimenti necessari ad evitare truffe informatiche. Quando si parla di violazione di *privacy* o perdita di dati, il punto non è più "se" accadrà ma "quando" accadrà, e sempre di più gli attacchi riguardano non solo le grandi realtà ma molto spesso proprio le PMI.

Gli incidenti *cyber*, le violazioni di dati e le interruzioni IT, scatenano sempre più spesso cause legali anche in forma di class action, che generano richieste di risarcimento crescenti coinvolgendo anche i propri clienti o gli azionisti interessati a recuperare le perdite subite.

Credo opportuno segnalare che la non adeguata gestione delle tematiche di cui sopra, compresa la valutazione del trasferimento del rischio residuo al mercato assicurativo, potrebbe essere oggetto di azioni di responsabilità dell'assemblea o dei soci, a carico dei soggetti apicali interessati di tali funzioni.

MIRCO GIGLIARELLI





DESK-IMPRESA

SPORTELLO TELEMATICO MULTIDISCIPLINARE DI AIUTO ALLE IMPRESE E AI PRIVATI CITTADINI

Una iniziativa di
utilità sociale

FederItaly

FEDERAZIONE D'IMPRESE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

gestita da

 **A.N.C.IMP.** I T A L I A
Associazione Nazionale Consulenti d'Impresa



**SPORTELLO TELEMATICO DI AIUTO ALLE
IMPRESE E AI CITTADINI SEMPRE ATTIVO, CON
CONSULTO TELEFONICO GARANTITO IN 48
ORE TOTALMENTE GRATUITO.**

www.deskimpresa.it

“Tacco12” mille volti di donna per aiutare la ricerca oncologica

Tra le iniziative a favore della ricerca oncologica si segnala la scommessa di “**Tacco12**” scritto da **Pandora**, alias **Giulia Perri**, avvocato professionista e donna di cultura. Una narrazione tutta al femminile, molto veloce e autoironica, i cui proventi saranno devoluti per **ROSE l'Associazione Ricerca Oncologica Sperimentale Estense** cui l'autrice, ha deciso di contribuire nell'ambito del progetto delle **Donne Avvocato WILL**, di cui fa parte la **World Independent Lawyers League** è, infatti, un *network* internazionale che fa della parità di genere e dell'inclusione sociale dei *must* su cui scommettere per co-

struire il futuro.

Tacco12, edito da **Di Leandro&Partners**, è un affresco simpatico, moderno, con ritmi incalzanti, di un mondo femminile tutto da gustare. Vite normali di donne attuali, ed in carriera, prese dalle sfide quotidiane per farsi strada in un modo ancora molto al maschile. Un romanzo che scorre veloce tra un racconto e l'altro.

Una narrazione che si snoda da sé attraverso i racconti scambiati al Bar Vittorio da un gruppo di amiche della borghesia milanese. Donne, quasi amiche, che contrariamente alle loro eroine non hanno molto da fare, e si sfidano a scrivere un racconto di gruppo per ingannare il tempo e magari divenire famose.

Donne non giovanissime. Ma tutte un po' fanciulle dentro, emblemi di un femminile complicato e sfaccettato.

Un affresco non sempre positivo. Ma sicuramente intrigante - di donne in guerra per la carriera pronte a tutto in ufficio - ma all'improvviso molto lievi ed indifese dal punto di vista sentimentale. Eroine romantiche sempre alla ricerca di un principe che è sempre meno azzurro e spesso diventa ovvio, noioso e quasi sempre bugiar-



L'autrice Giulia Perri al salone del Libro di Torino per la presentazione di TACCO12



“Beh in questo caso sono tutte donne della borghesia milanese volutamente nullafacenti (intendo come lavoro) delle privilegiate anche un pò stronze. Però fragili e bisognose di un sogno d'amore, di piccole vendette inutili. Questo è un tipo di donna che non vuole fare squadra, che vede nelle altre delle rivali, sempre in competizione.

Ma dovendone parlare metterei l'accento sulla comicità al femminile, sulla leggerezza che dovremmo privilegiare”. Una narrazione, che

do ed ondivago. Di cui forse, alla fin fine, è meglio fare a meno. Un racconto al femminile un po' piccante, quasi un contenitore di storie e d'idee ma anche un affresco di vita quotidiana che le autrici scelgono provocatoriamente di intitolare *Tacco12... e Tacco12* si legge, con i suoi 13 racconti di vita, senza noia e sempre con la voglia di scoprire come va a finire alla Zitella un po' attempata o alla Grafologa mancata... o ancora alla simpatica Topo Gigio e via dicendo. Sino al conclusivo MI/BO/MI tutto da gustare dolce ed amaro al tempo stesso.

con leggerezza, vola via sulle cose, senza essere mai superficiale. Anzi riuscendo ad essere anche intimistica. Un romanzo tutto da scoprire che ci meraviglia con un quadro inatteso e serio, che alla fine ci riporta con veridicità a ripercorrere gli ultimi due anni di pandemia. Che ci hanno tutti un po' cambiato. E, forse, anche incattivito.

ALESSANDRA TUZZA

Giornalista, esperta in Comunicazione Europea e Sviluppo Locale, project manager dell'Associazione Eurokom.

Molto è merito di una narrazione briosa che riesce a conquistare il lettore come fosse un copione cinematografico. Giulia Perri ha una penna piacevole e veloce. Lei stessa chiacchierando dei suoi personaggi le presenta senza troppi fronzoli definendole in breve:



P
ANDORA



Tacco12

DI LEANDRO & PARTNERS 
SOCIETÀ EDITRICE

DA RIFIUTO A RISORSA: I BENEFICI DELL'ECONOMIA CIRCOLARE PER LE AZIENDE



DI MARTINA
CAMPORA

...

MARKETING
SPECIALIST
IN CYRKL

Colmo d'incertezze, difficoltà e novità, il periodo storico che stiamo affrontando pone le aziende italiane in una condizione obbligata di adattamento agli eventi circostanti.

Se possiamo pensare che le risposte ad un tale periodo si limitino ad azioni con un impatto negativo, ci sbagliamo. Infatti, lo scenario post-pandemico incorniciato dalla guerra in Ucraina potrebbe in diversi modi influenzare gli imprenditori italiani, aiutandoli ad adottare soluzioni più sostenibili. Ma in che modo?

Spinti dalla difficoltà nel reperire materiali di produzione a causa dei conflitti e/o della pandemia, le imprese italiane stanno iniziando a considerare i benefici offerti dall'incremento dell'utilizzo di materiali locali, unito al riciclaggio degli scarti. In tal modo, esse diminuirebbero la loro dipendenza dai fornitori, specialmente se esteri, riducendo il loro impatto ambientale. In altre parole un

rafforzamento nelle soluzioni di *economia circolare*.

Ma le aziende possono davvero trarre beneficio dall'economia circolare?

Produzione, gestione e smaltimento di rifiuti sono attività consolidate all'interno di tutte le aziende le quali vengono associate a costi e impatti ambientali. Tuttavia una più efficiente gestione dei rifiuti è un'opportunità spesso sottovalutata dalle imprese. Quello che si rivela essere un rifiuto per un'azienda può rivelarsi una risorsa per un'altra. Nel momento in cui una società riesce a trovare una controparte in grado riutilizzare i suoi scarti, il costo di smaltimento dei rifiuti può trasformarsi in un guadagno. Questo concetto, definito come *simbiosi industriale*, è un





esempio concreto di come le aziende possano beneficiare dell'economia circolare. Infatti, trovare una controparte interessata ad acquistare scarti di produzione può offrire risparmi notevoli alle aziende diminuendo, inoltre, il loro impatto ambientale.

Far incontrare domanda e offerta degli scarti di produzione può risultare estremamente complicato se non si dispone degli strumenti adatti. Diverse piattaforme sul web stanno tentando di far avvenire questo scambio *online* e, tra queste, la startup **Cyrkl** ci sta riuscendo egregiamente. Ad oggi dispone del *marketplace* di rifiuti più grande in Europa, e conta oltre 12.000 società registrate. Disponibile in Italia da circa un anno, il *marketplace* riesce a connettere aziende di diversi settori e grandezza grazie all'impiego di Intelligenza Artificiale e all'apprendimento automatico coadiuvato dall'amministrazione di esperti di rifiuti. Il suo scopo è quello di stravolgere il mercato dei rifiuti valorizzando gli scarti e permettendo alle aziende di trasformare costi in ricavi riducendo al contempo le emissioni di

CO₂.

Di seguito riportiamo due esempi concreti di simbiosi industriale realizzati su Cyrkl.

Secondo una stima societaria un'azienda, per smaltire le scatole di cartone, spende circa una media di 39 Euro a tonnellata. Ma la stessa quantità può valere oltre 500 Euro se venduta



con regolarità ad un riciclatore. Una cooperazione di questo tipo può quindi generare un risparmio economico sulla gestione dei rifiuti tra il 10% e il 50%.

Ma la carta non è l'unico materiale con valore economico positivo. Un altro caso avvenuto sulla piattaforma riguarda lo smaltimento di 126 tonnellate di rifiuti plastici e metallici. Il preven-

tivo effettuato da una discarica per smaltire il materiale ammontava a 19.500 Euro. Una soluzione poco conveniente e con un ingente impatto ambientale. Grazie all'intermediazione della piattaforma, l'azienda in questione ha trovato una controparte interessata ad acquistare lo stesso materiale per un prezzo totale positivo di 3.500 euro risultando in un risparmio complessivo di 23.000 euro.

Come preannunciato, una re-immissione in circolo di materiali di questo tipo riduce drasticamente le emissioni di CO₂ rilasciate nell'aria. Infatti, la componente ambientale gioca un ruolo fondamentale nel riutilizzo delle materie prime. Incrementare il riciclaggio riducendo l'estrazione di nuovi materiali non solo ci permette di ridurre la nostra *impronta ecologica* in termini di rigenerazione delle risorse, ma riduce inoltre drasticamente i livelli di CO₂ emessa per l'estrazione dei materiali.

Secondo il *Circularity gap Report* del 2022 consumiamo 100 miliardi di tonnellate di risorse all'anno, e siamo in grado di far ritornare in circolo solo l'8.6% di queste. Se riuscissimo a raddoppiare questa cifra e raggiungere quindi il 17% di *tasso di circolarità*, l'estrazione globale di materiali diminuirebbe del 28%, le emissioni di gas serra si ridurrebbero del 39% rendendo possibile il raggiungimento di uno degli obiettivi più ambiziosi dell'Agenda 2030: ossia di mantenere l'aumento del riscaldamento globale sotto l'1.5°C.

Ma i benefici dell'economia circolare non si limitano a questo. La re-immissione in circolo delle risorse riduce drasticamente la perdita di biodiversità aumentando inoltre il tasso di occupazione. Un esempio concreto? L'incenerimento di 10.000 tonnellate di rifiuti crea 2 posti di lavoro, il loro riutilizzo ne genera 115.

In conclusione, se l'Italia incrementasse soluzioni di economia circolare, come la simbiosi industriale, rafforzerebbe la ripresa economica diminuendo la sua dipendenza da altre economie. Inoltre, questo comporterebbe un incremento dell'occupazione riducendo le emissioni di gas serra e quindi l'impatto ambientale dell'intera economia italiana.



L'AUTRICE

MARTINA CAMPORA

Laureata con lode alla SAA - School of Management, Martina Campora ha proseguito i suoi studi presso l'Università di Glasgow specializzandosi in Marketing internazionale. Durante il suo percorso ha maturato un forte interesse verso la tutela del consumatore da parte delle aziende. Una passione che l'ha spinta ad approfondire il campo della sostenibilità e del benessere sociale da un punto di vista societario, temi che affronta nel suo lavoro e nei suoi articoli.



L'IMPATTO DELLO SVILUPPO DELLE NUOVE TECNOLOGIE NELLA GESTIONE DELL'IMPRESA: SFIDE, OPPORTUNITA' E RISCHI ALLA LUCE DELL'EVOLUZIONE NORMATIVA

Introduce e Modera

Avv. Matteo Falchetti

Foro di Roma | Responsabile territoriale di WILL per le Regioni Lazio, Umbria e Trentino - Alto Adige - Delegato Regionale Federitaly Servizi per il Trentino Alto-Adige

Saluti ed interventi istituzionali

Avv. Enrica Maggi

Foro di Udine - Patrocinante in Austria - CEO di WILL Worldwide Independent Lawyers League - Responsabile di WILL ITALIA, WILL IBERIA E WILL DESK

Avv. Marco Buscema

Foro di Udine | Fondatore di WILL Worldwide Independent Lawyers League

Avv. Antonino Galletti

Presidente Ordine degli Avvocati di Roma

Avv. Cristina Tamburro

Consigliere dell'Ordine degli Avvocati di Roma

Avv. Giandomenico Catalano

Avvocato INAIL - Vicesegretario ANF Roma - Componente OCF - Organismo Congressuale Forense

Dott. Carlo Verdone

Presidente di Federitaly - Associazione di imprese per il Made in Italy - Segretario Nazionale A.N.C.IMP.

Relatori

Avv. Tiziana Cignarelli

Segretario Generale FLEPAR - INAIL

LA SICUREZZA DEL DIPENDENTE SUI LUOGHI DI LAVORO, TRA INNOVAZIONE TECNOLOGICA AZIENDALE E INTERVENTI NORMATIVI ED INTERPRETATIVI

Avv. Giorgia Giovetti

Avvocato giuslavorista del Foro di Modena - Affiliata WILL

COME PREPARARSI ALLA GESTIONE DEL VERO SMART WORKING

Avv. Francesca Sperti

Avvocato del Foro di Bologna - Responsabile territoriale di WILL per le Regioni Veneto e Marche

GESTIONE DEI DATI COME ASSET AZIENDALE: CONTRATTUALIZZAZIONE DEI RUOLI E CONNESSE RESPONSABILITÀ

Avv. Raffaele Mantovani

Avvocato del Foro di Modena - Affiliato WILL

INTELLIGENZA ARTIFICIALE ED ATTIVITÀ DI IMPRESA: PROFILI DI RESPONSABILITÀ DA PRODOTTO

Avv. Daniela Mugnanini

Avvocato del Foro di Milano - Affiliata WILL

CLOUD COMPUTING: ASPETTI CONTRATTUALI, CRITICITÀ E GESTIONE DEL RISCHIO

Avv. Andrea Valente Cioncoloni

Avvocato del Foro di Roma - Affiliato WILL

INTELLIGENZA ARTIFICIALE E BREVETTI

Malgorzata Skawinska

Avvocato in Polonia - Affiliata WILL

LA DIGITALIZZAZIONE DELLE PROCEDURE DI REGISTRAZIONE DELLE SOCIETÀ IN POLONIA - LE NUOVE REGOLE IN VIGORE DAL 1° LUGLIO 2021

Sayali Ganu Dabake

Avvocato in India - WILL Leader India centro-meridionale

NUOVE TECNOLOGIE E GOVERNANCE IN INDIA

Matjia Jamnik

Avvocato in Slovenia - WILL Leader Slovenia, Polonia e UK

IL SISTEMA DEI VOUCHER PER LA DIGITALIZZAZIONE DEL SETTORE IMPRENDITORIALE IN SLOVENIA

Dott. Marcello Marconi

Ingegnere dell'Ordine di Perugia - Chairman Of The Board Of Directors & CEO presso Idea-Re S.r.l.

Dott. Matteo Stefanini

Dottorando in Intelligenza Artificiale e Ricercatore presso UniMoRe

Alessandro Ricci

CEO ScalingParrots

IL
RAPPORTO
DI LAVORO

L'IMPRESA
IN ITALIA

L'IMPRESA
ALL'ESTERO

LA SCIENZA:
DIALOGHI TRA
PRESENTE E
FUTURO
intervista

30 Maggio 2022

13:30 | 16:30

accreditamento dalle ore 13:00

Teatro degli Eroi

Via Girolamo Savonarola, 36/M

ROMA

Evento in fase di accreditamento
dal COA di Roma

N. 3

crediti formativi



COME ISCRIVERSI per PARTECIPARE IN PRESENZA: matteo.falchetti@opilex.it

Ai fini dell'accREDITAMENTO, è necessario partecipare utilizzando la piattaforma **GESTIOLEX** clicca QUI per accedere

Non è necessaria la prenotazione su Riconosco. È inoltre possibile assistere all'evento, ma senza riconoscimento di crediti, accedendo direttamente alla pagina **YOUTUBE**: [Convegno Will 30 maggio 2022](#)

Ai fini dell'accREDITAMENTO è necessaria la partecipazione continua ed effettiva ad almeno l'80% della durata dell'intero evento
PARTECIPAZIONE GRATUITA



INVESTIRE IN FLORIDA: OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE



DI STEFANO ROSSI

...

AVVOCATO
SENIOR ASSOCIATE
EXP LEGAL

Da sempre, per il *Made in Italy*, gli Stati Uniti d'America sono stati un punto di riferimento per tutto quanto concerne il commercio di beni e servizi, sia in termini di import sia di export.

In particolare, l'export italiano verso gli Stati Uniti cresce costantemente da un decennio, e ha toccato quota 49,4 Mld di Euro nel 2021 (+16,5% rispetto all'anno precedente - elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati Agenzia ICE di fonte ISTAT).

Le esportazioni italiane negli USA sono

principalmente concentrate nei settori dei macchinari, prodotti del sistema/persona, mezzi di trasporto, chimica e farmaceutica, agroalimentare e bevande. Quanto, invece, agli investimenti italiani negli USA si concentrano per lo più nei settori di meccanica e mezzi di trasporto, arredamento ed edilizia, moda, servizi e agroalimentare. In particolare, il flusso di investimenti italiani in USA ha raggiunto quota 3,3 Mld di Euro nel 2018 (elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati Eurostat e EIU).

Gli Stati Uniti sono da sempre un am-





biente particolarmente *business friendly*, che significa che le normative, l'apparato federale-statale e burocratico (sistema-paese), in generale, sono improntati a supportare la crescita e lo sviluppo delle imprese, sia locali sia estere. Infatti, come accade per molti mercati occidentali, negli USA l'investitore straniero è esattamente equiparato all'investitore-imprenditore locale.

Tra gli stati degli USA che, negli ultimi anni, si sono rivelati particolarmente attrattivi per il *Made in Italy* spicca la Florida: una delle economie più virtuose degli USA (quarto stato federato USA per PIL nel 2019, 947,5 mld di dollari) che se non facesse parte della federazione sarebbe la 17a economia mondiale.

L'Italia è l'11° fornitore mondiale della Florida di beni e servizi:

l'export del *Made in Italy* nello stato federato ha raggiunto quota 2,3 mld di dollari nel 2019. Quanto ai beni, la maggior parte delle esportazioni italiane in Florida si concentra nei seguenti settori:

- reattori nucleari, caldaie, macchine, apparecchi e congegni meccanici;
- bevande (anche alcolici);
- navigazione marittima o fluviale;
- mobili, mobili medico-chirurgici e costruzioni prefabbricate;
- vetture automobili, trattori, velocipedi, motocicli ed altri veicoli terrestri;

- macchine, apparecchi e materiale elettrico e loro parti;
- apparecchi per la registrazione o la riproduzione del suono, apparecchi per la registrazione o la riproduzione delle immagini e del suono per la televisione;
- ceramiche.

Il forte dinamismo economico della Florida è dato da una pluralità di fattori, fra cui spiccano la posizione geografica, la prossimità al continente del Sud America e una politica fiscale e legislativa a favore delle imprese.

La Florida è il 22° stato federato USA per superficie (170.312 km²), ha 67 contee e confina a nord con Alabama e Georgia, a sud con l'Oceano Atlantico e a ovest con il Golfo del Messico. È anche il terzo stato USA per popolazione (21,5 mln nel

2020) ma non è solo Miami: la capitale, infatti, è Tallahassee e sono presenti altre tre aree metropolitane quali Orlando, Jacksonville e Tampa.

Tutto questo rende, dunque, la Florida un'area da considerare non solo per progetti di sviluppo commerciale, ma anche per progetti di sviluppo produttivo. Per rendere l'idea di quanto il sistema-paese sia *pro business* basti considerare (a mero titolo esemplificativo e non esaustivo) le seguenti esenzioni fiscali statali: nessuna imposta sul reddito delle co-





siddette “S-corporations”, ovvero le piccole imprese;

- nessuna imposta sul reddito delle persone fisiche;
- nessuna imposta di concessione (franchise tax) sul capitale;
- nessuna imposta statale sulla proprietà;
- nessuna imposta sulla vendita e uso di macchinari e attrezzature usati da un'impresa nuova o in espansione;
- nessuna imposta sulla vendita e uso di parti, materiali, e manodopera impiegati nella riparazione di macchinari e attrezzature;
- nessuna imposta sulla vendita e uso di alcuni combustibili (incluso il gas naturale) impiegati nei processi produttivi;
- nessuna imposta sulla vendita e uso di macchinari impiegati principalmente nei processi di ricerca e sviluppo;
- nessuna imposta sulla vendita e uso di spese legate alla manodopera nei processi di ricerca e sviluppo;
- nessuna imposta sulla vendita e uso di attività commerciali legate all'industria spaziale.

A tali incentivi si aggiungono anche quelli per la formazione in azienda, per la creazione di nuovi posti di lavoro e quelli destinati agli investimenti di alto valore nei settori cd. “prioritari” per il Governo della Florida: manifatturiero, aeronautica e difesa, life sciences, clean energy, information technology, servizi finanziari e professionali.

Nell'ultimo caso, però, per poter beneficiare degli incentivi è necessario che il progetto imprenditoriale preveda la creazione di un numero di posti di lavoro non inferiore a 10, che si mantenga un livello medio-alto degli stipendi dei posti di lavoro creati, che il progetto sia localizzato in specifiche aree del territorio della Florida e che abbia una certa propensione all'export (soprattutto in direzione del centro-sud America).

Tutti questi temi, le opportunità per l'export del Made in Italy e il sistema-paese Florida saranno oggetto di un evento ad hoc organizzato da Federitaly dal titolo “Investire in Florida: opportunità per le imprese italiane”, previsto per il giorno 10/6/2022 a in diretta streaming sui canali social di Federitaly.

L'evento, organizzato in collaborazione con lo Studio EXP Legal, vedrà la partecipazione (da remoto) anche di un rappresentante della Camera di Commercio Italiana di Miami e del Sud-est degli USA e della società governativa Enterprise Florida.

AVV. STEFANO ROSSI



Non appena il sole fu
allo zenith, il pirata
Occhio di Falco invertì
la rotta della caravella
e fece vela verso la Baia
dei Ricci Fritti.



Donare il 5x1000 a Compagnia del Mantello non ti costa niente e permette ai nostri volontari di scrivere, donare e mettere in scena le meravigliose avventure dei Libri Buoni regalando un momento leggero ai bambini e agli ospiti degli ospedali pediatrici d'Italia. Puoi farlo anche subito indicando il codice fiscale 97980090589.
www.compagniadelmantello.it/5x1000



DOPPIO EVENTO FEDERITALY A ROMA: NASCE *FEDERITALY WORLD* E VIENE FIRMATO UN ACCORDO CON CONFASSOCIAZIONI



DI SIMONE
MASSETTI

...

GIORNALISTA
DIRETTORE
UFFICIO STAMPA
FEDERITALY

Giovedì 5 maggio 2022 è data che sarà ricordata, negli annali FEDERITALY.

Perché a soli 8 mesi dalla nascita della Federazione, è stato possibile celebrare in un solo giorno ben due avvenimenti d'assoluto rilievo per l'espansione, e sviluppo, di quella che si appresta a divenire nel nostro Paese una sempre più consolidata nonché diffusa realtà di tutela e promozione del Made in Italy.

Cornice scelta per comunicare il duplice traguardo raggiunto - a beneficio di tutti i partners e degli associati - è stato l'Hotel Prassede Palace di Roma, la cui disponibilità ha permesso d'organizzare efficientemente all'Ufficio Stampa FEDERITALY

una sessione pomeridiana in presenza, per coloro che desideravano intervenire personalmente, e al contempo in remoto, con partecipanti collegati da ben dodici diverse nazioni.

E così, verso le 16.10, l'evento ha avuto inizio. Aperto dai saluti di rito, per entrare subito dopo nel vivo del primo momento celebrativo: la firma ufficiale del primo Protocollo d'Intesa tra FEDERITALY e CONFASSOCIAZIONI - Confederazione Associazioni Professionali - effettuata dai rispettivi Presidenti, Dott. Carlo Verdone e Dott. Angelo Deiana, fondato sul comune convincimento che fra le due entità possano essere raggiunte comuni intese, intenti e politiche, a favore di tutte le real-





tà imprenditoriali, dei professionisti e dei soggetti aventi altra natura giuridica, operanti in ogni ambito della filiera del *Made in Italy*. Nel documento è infatti previsto che la sinergia collaborativa tra le due realtà riguardi in particolare:

a) la predisposizione di interventi condivisi e programmati atti a sottolineare il carattere di eccellenze delle specificità italiane

b) la divulgazione di proposte, bandi e finanzia

a g e v o l a -

ta dedicate alle imprese

c) la promozione di eventi e iniziative orga-

nizzate congiuntamente utilizzando quale cassa di risonanza mediatica i canali e strumenti di comunicazione reciproci

d) la possibilità di offrire, nei limiti delle reciproche possibilità, informazioni atte ad implementare le attività di rete tra i professionisti, le imprese, le associazioni professionali

e) la ricerca di partnership in supporto alle attività condivise

E giusto il tempo di ringraziare **CONFASSOCIAZIONI** quale importante nuovo partner, quindi, prima di giungere al secondo momento celebrativo, davvero molto atteso come testimoniato

dalla palpabile emozione sia dei presenti in sala sia dei "collegati" simultaneamente dalle dodici nazioni.

Dodici - numero non casuale - perché quel giorno si è ufficialmente tenuta a battesimo la nascita della Divisione **FEDERITALY WORLD**, quest'ultima forte appunto delle prime 12 branch estere completamente dedicate al sostegno e all'internazionalizzazione delle PMI italiane e alla pro-

mozione del "Made in Italy" oltreconfine.

Tali uffici internazionali - costituiti da

strutture operative altamente qualificate presenti già da anni nei vari Paesi e dotate di un proprio RAPPRESENTANTE DELEGATO perfettamente bilingue italiano-lingua locale - assisteranno tutte le nostre aziende per dialogare proficuamente con Istituzioni, Diplomazie, aziende e realtà locali, al fine di promuovere le eccellenze italiane amate in tutto il mondo, e al contempo, far stringere agli imprenditori - sia italiani sia esteri - accordi e proficui *deals*, funzionando da antenne operative permanenti tutto l'anno. Inutile dirlo, ancora una volta grande l'emozione sia in sala sia in collegamento quando gli insigniti di



CONFASSOCIAZIONI®

Confederazione Associazioni Professionali

FederItaly

FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

World

tale prestigioso ruolo sono stati annunciati dal Presidente Carlo Verdone e dal Segretario Lamberto Scorzino, lasciando quindi ad ognuno la parola e il tempo onde potersi dettagliatamente presentare nonché brevemente illustrare i primi "lineamenti" dei progetti che ogni Delegato intende sin da subito introdurre o sviluppare nella propria nazione di competenza.

Infine nell'occasione - va detto - un ringraziamento e menzione speciali sono stati rivolti da parte di Carlo Verdone a Marco Buscema - fondatore di **WILL - Worldwide Independent Lawyers League** - che allo sviluppo e creazione di **FEDERITALY WORLD** ha contribuito in maniera decisiva, essendo **WILL** uno dei principali, nonché maggiormente prestigiosi, associati **FEDERITALY**.

LE DELEGAZIONI ESTERE DI FEDERITALY

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

AUSTRIA



**ENRICA
MAGGI**

Responsabile Delegazione

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
AUSTRIA

COORDINATRICE
DELEGAZIONI
ESTERE

St.-Veiter-Ring 21A
A-9020 KLAGENFURT
AUSTRIA
Tel. +43 664 4147611
austria@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

SPAGNA



**ILARIA
SALONNA**

Responsabile Delegazione

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
SPAGNA

Plaza Mayor, 6 - 46120
Alboraya, VALENCIA
SPAGNA
Tel. +34641415762
spagna@federitaly.it

LE DELEGAZIONI ESTERE DI FEDERITALY

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

SLOVENIA

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
SLOVENIA



**FRANCO
COGLOT**

Responsabile Delegazione

Velika pot 15
5250 Solkan - SLOVENIA
Tel. +386 40 331610
slovenia@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

DUBAI - E.A.U.

DELEGAZIONE
FEDERITALY A
DUBAI - E.A.U.



**FEDERICA
BERTOLLINI**

Responsabile Delegazione

Prime Tower, Level 17
Business Bay
DUBAI, E.A.U.
Tel: +971 (0) 4 239 3369
WhatsApp +971 (0) 56 874 6477
dubai@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

QATAR

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
QATAR



**PARASKEVOULA
NTAI**

Responsabile Delegazione

Essa al Sulaiti Law Firm.
Bldg. 8, AL MANSOUR
ST: N. 980, zone 45, PO
box 4912 DOHA, QATAR

Tel. +97470536677
qatar@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

UNGHERIA

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
UNGHERIA



**FERENC
SZEKELY**

Responsabile Delegazione

5000 Szolnok, Városmajor
út 3. fszt. 1 UNGHERIA
Tel. +36 20 980 1805
ungheria@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

MALTA

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
MALTA



**DUNSTAN
MAGRO**

Responsabile Delegazione

35, Salvu Psaila Street,
Birkirkara, BKR 9072,
MALTA
Tel. +35699855528
malta@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

GERMANIA

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
GERMANIA



**BEATRICE
TASCA-LANGER**

Responsabile Delegazione

Weierstraße 20, 76227
Karlsruhe, GERMANIA
Tel. +491727522449
germania@federitaly.it

LE DELEGAZIONI ESTERE DI FEDERITALY

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

MAROCCO

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
MAROCCO



**KAOUTAR
BADRANE**

Responsabile Delegazione

22, Rue Al Afia Imm
Amal apt 10 Pépinière
(100) Tabriquet
11000 Salè - RABAT
MAROCCO
Tel. +393891096196
marocco@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

POLONIA

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
POLONIA



**MALGORZATA
SKAWINSKA**

Responsabile Delegazione

Ul. Dabrowskiego 7,
35-033 Rzeszow
POLONIA
Tel. +48668420118
polonia@federitaly.it

FederItaly
FEDERAZIONE D'IMPRESSE PER LA TUTELA E LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY

NEW-YORK - U.S.A.

DELEGAZIONE
FEDERITALY IN
NEW-YORK
U.S.A.



**SAMUIL
BUSCHKIN**

Responsabile Delegazione

347 5th Avenue . Ste 1402 -
NEW YORK -NY, 10016-
U.S.A.
Tel. +1 (201)298-3339
newyork@federitaly.it

PROSSIME APERTURE



REGNO UNITO



CROAZIA

Tutti i Delegati esteri di Federitaly parlano perfettamente italiano oltre ad inglese e alla lingua del proprio Paese.



**Fon
AR
Com**

**DIAMO
FORMA
ALLE
COMPETENZE**

FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA

SEMPLICE DIGITALE FLESSIBILE

   | fonarcom.it