

# Ticino Business



IL FUTURO  
È SEMPRE  
IN COSTRUZIONE

ASSEMBLEA  
GENERALE  
ORDINARIA



*da oltre 100 anni*

CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO  
industria | artigianato | servizi

105°  
AGO

VENERDÌ 14 OTTOBRE 2022  
ESPOCENTRO BELLINZONA



*da oltre 100 anni*

CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO  
industria | artigianato | servizi

**105esima Assemblea  
Generale Ordinaria Cc-Ti  
14.10.2022**



# Grand Hotel Villa Castagnola



## Excellence by the Lake



la Roucola  
*Fresh & Easy Dining*

ART GALLERY

Arté



RESTAURANT



LE RELAIS  
GOURMET RESTAURANT

VIALE CASTAGNOLA 31 - 6906 LUGANO, SWITZERLAND  
TEL.+ 41 (0)91 973 25 55 - INFO@VILLACASTAGNOLA.COM  
WWW.VILLACASTAGNOLA.COM



GRANDES  
TABLES  
SUISSES



**Per restare sempre aggiornati sulle numerose attività Cc-Ti consultate i nostri diversi canali di informazione**

Sito web [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch)  
Newsletter  
Cc-Ti, Cc-Ti internazionale,  
Cc-Ti formazione  
Ticino Business  
Social media



## Editore

Camera di commercio,  
dell'industria,  
dell'artigianato e dei  
servizi del Cantone  
Ticino, Lugano

## Redazione

Luca Albertoni,  
Lisa Pantini  
[pantini@cc-ti.ch](mailto:pantini@cc-ti.ch)

## Pubblicità

MediaTI Marketing SA  
Via Cantonale 36  
6928 Manno  
[marketing@mediatimarketing.ch](mailto:marketing@mediatimarketing.ch)  
[www.mediatimarketing.ch](http://www.mediatimarketing.ch)

## Progetto grafico

Studio Daulte  
via B. Luini 12a  
6600 Locarno

## Impaginazione e stampa

Fontana Print SA  
Via Giovanni Maraini 23  
6963 Pregassona

## Abbonamenti

Abbonamento gratuito  
per i soci Cc-Ti  
Abbonamento  
supplementare:  
CHF 35.- annuo escl. IVA  
CHF 50.- annuo per  
i non soci escl. IVA

## Frequenza

Ticino Business  
è pubblicato  
in 5 numeri annui

## Tiratura

3'000 copie

<b>Prezzi elettrici</b>	<b>2</b>	<b>Internazionale</b>	<b>48</b>
<b>105esima Assemblea Generale Ordinaria</b>	<b>4</b>	Supply chain: l'Europa cerca nuove vie e fornitori	49
Ignazio Cassis Presidente della Confederazione e Consigliere federale	6	Due diligence dei fornitori: è d'obbligo in Germania	51
<b>Avvenire su misura</b>	<b>8</b>	Norvegia: nuova legge sulla supply chain	54
La volontà è la forza motrice	9	Il Regno Unito passa a un nuovo sistema doganale	55
Illusione o prospettiva?	13	Stati Uniti: aumenta la tassa sulle importazioni	55
La nuova legge federale sulla protezione dei dati (nLPD) a confronto con il regolamento (UE) 2016/679 (GDPR)	16	Algeria: nuovo ostacolo all'import	56
Quale futuro per la tracciabilità dei dati?	19	Il sistema degli Esportatori Registrati (REX)	57
Cyber & protect	22	Incoterms: checklist e flowchart in aiuto	60
Il linguaggio del corpo	24	Luca Degiovannini: nuovo responsabile S-GE Svizzera Italiana	65
Le opportunità del networking sono infinite	27	Notizie e attualità dai mercati	66
Approfondimenti giuridici	29	Fiere internazionali e missioni fact finding	68
Novità dalla Scuola Manageriale Cc-Ti	30	<b>UPSA TI</b>	<b>70</b>
Formazione puntuale Cc-Ti: le nostre prossime proposte per voi	32	<b>Vita dei soci</b>	<b>72</b>
<b>Responsabilità sociale &amp; imprese</b>	<b>34</b>	<b>La Cc-Ti</b>	<b>94</b>
Rapporto di sostenibilità ti-csrreport.ch	35		
Una bussola per orientarsi nella 'giungla' delle certificazioni	36		
Eco-branding: ridurre l'impatto ecologico dell'immagine di un marchio	40		
Reffnet.ch: una rete di esperti per l'efficienza delle risorse	42		
Lavoro e inclusione: il servizio inAzienda di Pro Infirmis	44		
L'elettromobilità come parte di un futuro sistema energetico	46		

# Prezzi elettrici



**La Cc-Ti si è da tempo coinvolta e attiva sulle tematiche energetiche, ancora prima dell'inizio del conflitto Russia-Ucraina con le sue criticità.**

**Nel contesto della possibile penuria di gas ed elettricità e del vertiginoso aumento dei prezzi, la Cc-Ti ha chiesto alle Autorità federali che vengano disposte misure urgenti e strutturali di lungo, medio e breve termine. A livello cantonale lavoriamo a stretto contatto con il Consiglio di Stato e le aziende elettriche presenti sul nostro territorio per cercare di unire le forze e lavorare in maniera collaborativa a fronte di un comune periodo storico particolarmente difficile.**

**Al seguente link, sul nostro sito web, potete ritrovare (sempre in modo aggiornato) le nostre prese di posizione o azioni mirate: [www.cc-ti.ch/prezzi-elettrici](http://www.cc-ti.ch/prezzi-elettrici)**





IL FUTURO  
È SEMPRE  
IN COSTRUZIONE

ASSEMBLEA  
GENERALE  
ORDINARIA



da oltre 100 anni  
CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO  
industria | artigianato | servizi

# 105° AGO

VENERDÌ 14 OTTOBRE 2022  
ESPOCENTRO BELLINZONA



da oltre 100 anni  
CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO  
industria | artigianato | servizi

# 105esima Assemblea Generale Ordinaria

**Quale associazione-mantello dell'economia ticinese, ci adoperiamo quotidianamente affinché le soluzioni alle sfide dei contesti difficili dei nostri tempi restino al centro dell'interesse delle nostre Autorità e attuabili nelle strategie del nostro tessuto imprenditoriale.**

**L'economia siete voi con noi.**

## **Programma**

dalle 17:00 **Registrazione**

17:30 **Saluto di benvenuto**

**Inizio lavori assembleari**

**Relazione finanziaria**

**Rapporto dell'ufficio di revisione**

**Scarico all'Ufficio Presidenziale e alla Direzione**

**Nomine nuovi Membri Ufficio Presidenziale**

**Ospiti**

19:00 **Apericena**

## **Con interventi di**

- **Andrea Gehri**, Presidente Cc-Ti
- **Cristina Maderni**, Vicepresidente Cc-Ti
- **Ignazio Cassis**, Presidente della Confederazione Svizzera
- **Christian Vitta**, Consigliere di Stato e Direttore DFE
- **Serena Maistro**, artista poliedrica

**L'iscrizione è  
riservata ai soci  
Cc-Ti.**

---

Partner dell'evento



**EFG** Private Banking

# Ignazio Cassis

## Presidente della Confederazione e Consigliere federale

**Ignazio Cassis (13 aprile 1961), nato a Sessa (Tresa), è sposato e oggi vive tra Collina d'Oro e Berna. Ha conseguito la laurea in medicina umana all'Università di Zurigo (1987) e in salute pubblica all'Università di Ginevra (1996). Nel 1998 è diventato specialista FMH in medicina interna e in prevenzione e salute pubblica. Ha esercitato la professione medica dal 1988 al 1996. È stato medico cantonale del Cantone Ticino dal 1996 al 2008 e vicepresidente della Federazione dei medici svizzeri (FMH) dal 2008 al 2012. È stato incaricato di corsi in numerose università svizzere. È stato presidente delle associazioni CURAVIVA Suisse (Istituti sociali e di cura svizzeri) e curafutura, gli assicuratori-malattia innovativi. È diventato membro del Consiglio nazionale nel 2007 come rappresentante ticinese del partito liberale-radical: nel 2015 è diventato presidente del gruppo PLR alle Camere federali e ha presieduto la commissione della sicurezza sociale e della sanità CSSS del Consiglio nazionale dal 2015 fino alla sua elezione. Ignazio Cassis è stato eletto consigliere federale dall'Assemblea federale plenaria il 20 settembre 2017. Dal 1° novembre 2017 è a capo del Dipartimento federale degli affari esteri. L'8 dicembre 2021 è stato eletto dall'Assemblea federale Presidente della Confederazione per l'anno 2022.**



Fonte iconografica: «Cancelleria federale svizzera».



# BancaStato è la Banca di riferimento in Ticino

Abbiamo tutti bisogno di punti fermi, di certezze e di sicurezze.  
Noi vi offriamo il costante impegno di essere da sempre con il Ticino  
e per i ticinesi.

noi per voi

 **BancaStato**

# Avvenire su misura

Dinamiche aziendali in evoluzione.

# La volontà è la forza motrice

La recente comunicazione della Commissione federale dell'energia elettrica (El-Com), secondo cui dobbiamo prepararci a un'eventuale penuria di corrente, non fa che confermare quanto la situazione in campo energetico sia delicata. Conflitto russo-ucraino, interruzione dell'erogazione di gas, siccità costituiscono un mix ad alto rischio.

La valutazione dell'El-Com è ovviamente inquietante benché non sorprendente e mette chiaramente in chiaro quanto gli equilibri nel campo dell'energia siano delicati e legati a dinamiche eterogenee, fra le quali, non di meno, quelle internazionali. Da una parte vi è l'interdipendenza di una moltitudine di fattori interni (come il livello dei laghi artificiali e la manutenzione delle centrali nucleari), dall'altra parte la dipendenza da quanto avviene sullo scenario internazionale (non solo il gas, ma anche le centrali nucleari francesi ad esempio).

Il fattore geopolitico in mutamento sia continuo che preoccupante, esige una politica pronta alla flessibilità e mutazione in tempi brevi e volta a coniugare le legittime pluralità ed esigenze delle posizioni sociali.

Il Consiglio federale ha comunicato che sta valutando, con attenzione, la situazione e che darà indicazioni più precise entro fine agosto. Bene, prendiamo atto fiduciosi, anche se le prime, provvisorie indicazioni non ci permettono di esserlo pienamente, visto che apparentemente si lavora soprattutto su scenari che andrebbero a colpire principalmente e in primo luogo, le aziende, obbligandole a una riduzione

dell'indice produttivo, limitandone significativamente le attività.

Non è pragmaticamente corretto pensare di poter scindere, nuovamente, l'economia dai cittadini. In più occasioni abbiamo sottolineato come alcune risoluzioni settoriali, mettano a grave rischio la serenità delle persone che, proprio da queste attività dipendono. Ci siamo messi alle spalle l'effetto "domino" delle chiusure in pandemia? Per memoria storica, non più di un anno fa, abbiamo potuto, purtroppo, constatare il costo umano e finanziario di scelte di parte.

## Quali insegnamenti?

L'illusione di una scelta di transizione energetica unilaterale, tra eolica e solare, sta tramontando. Si tratta di vettori indubbiamente strategici per il futuro e da promuovere con decisione, ma oggi non ancora sufficienti per sostituire completamente i combustibili fossili. E saranno comunque necessari investimenti di proporzioni enormi e tempi di realizzazione lunghi per arrivare a un "Green Deal" energetico.

Magari alleggerendo un po' anche le procedure che oggi impongono tempi eccessivamente lunghi per alzare le dighe (procedura di per sé già impegnativa anche dal punto di vista logistico), o per prevedere pale eoliche o coperture fotovoltaiche massicce in talune valli. È indicativo che l'Unione Europea, quasi per magia e ammettendo di fatto la difficoltà della transizione energetica, qualche settimana fa abbia improvvisamente stabilito prodotta con il gas sono "verdi".

Forse meglio delle centrali che l'energia nucleare e quella a carbone che Francia e Germania si trovano costrette, frettolosamente, a dover riattivare...

### Le dipendenze sono sempre tortuose

Si fa presto a dire che occorre ridurre la dipendenza dall'energia fossile. Si dimentica però spesso che le implicazioni sono molteplici. Il primo ragionamento di utilizzo va a quello pratico quotidiano che tutti conosciamo e utilizziamo.

Ma i materiali sono le fondamenta di molteplici altri funzionamenti che, senza accorgerci, utilizziamo con disinvoltura e senza troppe riflessioni sulle loro componenti base. Ad esempio, rinunciare al petrolio come fonte energetica è un'operazione delicata e per niente scontata, perché dal greggio non si ricavano soltanto benzina, gasolio e olio combustibile, che a tutt'oggi muovono i trasporti privati e pubblici e riscaldano gran parte degli edifici privati e pubblici in tutto il mondo. Esso serve anche per produrre oli lubrificanti, paraffina, asfalto, catrame e i polimeri, ossia la maggior parte delle materie plastiche indispensabili, ad esempio, nell'edilizia, nell'industria e nella distribuzione commerciale. Quali alternative?

Ricerca e innovazione su materiali alternativi, ma anche questo non si realizza da un giorno all'altro, ma richiedono anni di ricerche che richiedono investimenti corposi. La garanzia di un risultato sostenibile e pratico non è sempre scontata e così, bisogna continuare o, a volte, ricominciare. La fretta non è compresa certamente in questi percorsi e neanche la copertura infinita finanziaria, che spesso, nel frattempo deve invece coprire altre esigenze sociali prevalenti.

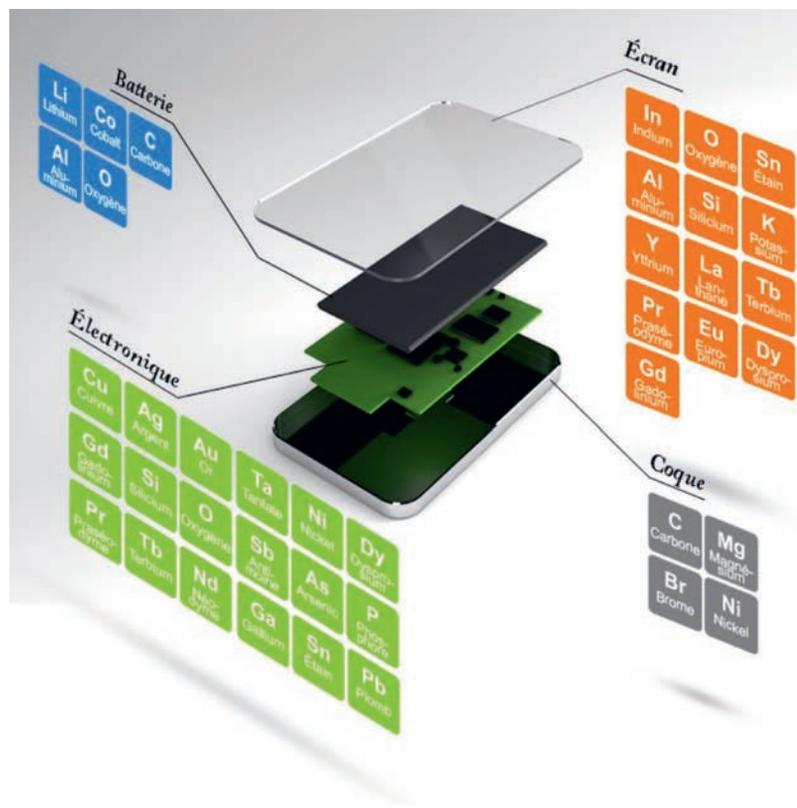
### La realtà è il punto di partenza

La dipendenza energetica o dalle materie prime in generale sembra a volta un argomento un po' astratto concernente, in prevalenza, i massimi sistemi. Con una facile riflessione è però facile comprendere come in realtà vi siano risvolti concreti sulla vita quotidiana di tutti. Prendiamo il caso del caro a tutti, telefono cellulare.

Come si può vedere nell'immagine qui sotto, un iPhone è composto da circa una quarantina di elementi, fra metalli rari, semimetalli e altri. Dai più conosciuti come il cobalto, il litio, l'alluminio, il rame, il piombo e il fosforo, ad altri dai nomi più esotici (almeno per i profani) come il gallio, l'indio e il gadolinio. Materie estratte nei paesi più disparati, anche se, in media il 54% della produzione mondiale è in mano cinese. Per alcune materie si raggiunge anche l'80%. La dipendenza delle importazioni europee da fornitori come la Cina o il Congo varia da un 30% per il cobalto al 100% per il magnesio. Già abbiamo sottolineato più volte come la Cina controlli anche oltre il 90% del mercato globale dei pannelli fotovoltaici. Analogo discorso vale pure per la tanto decantata svolta elettrica del parco dei veicoli.

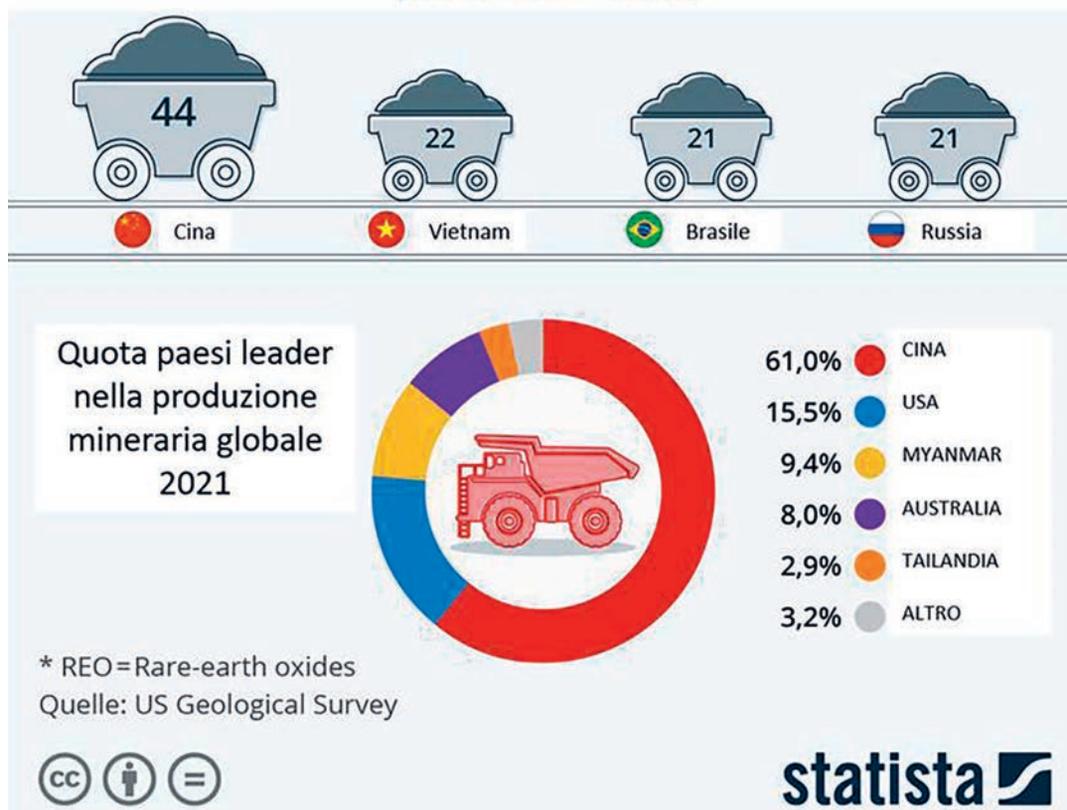
Anche in questo ambito, ca. il 90% della produzione mondiale di terre rare, leggere e pesanti, indispensabili per tali mezzi di trasporto, è di origine cinese. Cerio, lantanio, zirconio, neodimio, europio, ittrio, disprosio, praseodimio, terbio, tutti metalli che confluiscono nella pro-

Fonte: Sciences Avenir –  
«Les éléments chimiques qui composent nos smartphones»



# Riserve di terre rare nel mondo 2021

(in Mio. REO\*-Tonn.)



duzione di un'automobile elettrica o ibrida, il doppio di una vettura a benzina. In particolare, per le batterie dei veicoli elettrici, è essenziale il cobalto, soprattutto per gli accumulatori di nuova generazione, prodotto anch'esso, nella misura del 71%, da Cina e Congo. Alternative dal Canada e dall'Australia sono insufficienti. Così come non è trascurabile il fatto che la Russia sia anche un Paese leader nelle forniture di palladio e rodio indispensabili nell'industria automobilistica. Senza dimenticare che la produzione di semiconduttori dipendeva in buona parte anche dal gas neon che arrivava da Mariupol e Odessa.

Interi popoli in grave emergenza da dipendenze vitali e che sottolineano come solo un pensiero evolutivo sociale, nella sua interezza e che non

dimentichi le interdipendenze sul campo, possa fare fronte alle sfide mondiali. Una Russia che insieme all'Ucraina assicurava il 28% del grano, il 29% dell'orzo, il 15% del mais e il 75% dell'olio di girasole che si consumano a livello mondiale ha inevitabilmente e pericolosamente sconvolto l'agenda delle priorità e messo in evidenza la fragilità dei sistemi. Cambiare le tendenze non può funzionare in tempi brevi. Non siamo pronti. Non abbiamo pensato, per molto tempo, di doverci preparare in tempi brevi. Va preso atto di questa ovvietà per costruire una politica seria in ambito energetico e di approvvigionamento generale. Soluzioni ve ne sarebbero in teoria, visto che ad esempio la zona dell'Extremadura in Spagna è ricca di litio e di cobalto, ma la popolazione si oppone all'estrazione. Scelta legittima, come sono legittime le proteste in Finlandia

contro le già esistenti miniere di estrazione del cobalto, per l'impatto ecologico.

Ma, come sempre, si tratta di scelte e priorità. In tutti gli ambiti se non si è disposti a determinati sacrifici occorre in qualche modo pagarne il prezzo. Il costo è alto per tutti, nessuno escluso. Ma poi le lamentele non sono più accettabili o legittime. È importante scegliere, nell'emergenza, una direzione, senza tuttavia dimenticare le altre. Le scelte difficili sono i passi che devono guardare al passato e al futuro per affrontare il presente.

### Nessuna soluzione?

In sostanza, un mondo molto complesso, interconnesso su tantissimi livelli diversi fra loro, che rende difficili le decisioni, smentendo puntualmente chi "la fa facile", promettendo soluzioni rapide, indolori, ideali per tutti. La realtà è molto diversa.

Corretto cercare di ridurre le dipendenze, illusorio pensare di eliminarle, sbagliato vendere ipotetiche soluzioni nuove con faciloneria. In realtà tutti siamo chiamati a fare sacrifici e sarebbe sbagliato e pericoloso limitarsi interrompendo o limitando determinate attività aziendali, considerate troppo energivore. Sarebbe un messaggio doppiamente sbagliato, economicamente e socialmente. All'interno di un equilibrio fortemente delicato, sottovalutare o colpire un solo tassello innescherebbe quell'effetto a domino che avremmo già dovuto apprendere durante la fase più dura della pandemia e non dimenticato da molti imprenditori che, ancora oggi, stanno lottando per riattivare e sostenere le proprie attività, collaboratori compresi. Dal punto di vista economico perché minaccerebbe molti posti di lavoro e porrebbe limiti ulteriori a determinati approvvigionamenti, rendendo di conseguenza le dipendenze l'unica via di uscita. È proprio la tendenza che stiamo faticosamente cercando di contrastare. Dal punto di vista sociale perché si proporrebbe nuovamente una spaccatura fra economia e cittadine e cittadini, quando in realtà l'economia siamo tutti noi, nessuno escluso. Le intenzioni interconnesse per una soluzione ottimale deve comprendere tutte le parti sociali. È illusorio

pensare, o anche solo immaginare, che una sola parte della nostra società possa, da sola, risolvere le difficoltà di una collettività.

Sottolineando che i sacrifici li deve fare sempre e solo qualcun altro, non risolve alcun problema e rischia di aprire nuovamente una diatriba che speravamo fosse stata accantonata e compresa molto bene. È chiaro che si possano e debbano prevedere dei sacrifici commisurati ai diversi contesti, ma il messaggio deve prevalere sul populismo: **tutti devono essere chiamati a contribuire al superamento delle difficoltà che coinvolgono il Paese.** È questo l'atteggiamento che diventa vincente in ogni presente e futuro contesto. Creando e spiegando una coerenza e responsabilità sociale nella sua interezza è certamente una forza sulla quale potremo contare anche nelle sfide future. La coesione delle parti, il rispetto reciproco e lo stesso intento rappresentano la differenza.

# Illusione o prospettiva?

di **Andrea Gehri**  
Presidente Cc-Ti

13

**Settimana lavorativa ridotta a quattro giorni ma con salario invariato, maggiore produttività e tutti felici e contenti. È davvero così? Il tema lanciato in Ticino in occasione del 1° maggio e ripreso con sempre più insistenza dalla parte sindacale anche nelle ultime settimane non è nuovo e la Cc-Ti se ne è già occupata più volte negli scorsi mesi. In Svizzera la discussione ha avuto origine lo scorso anno dopo la pubblicazione di uno studio islandese che magnificava i risultati dell'esperimento della durata di tre anni svolto all'interno dell'amministrazione pubblica.**

La proposta di ridurre l'orario lavorativo settimanale mantenendo inalterato lo stipendio dei dipendenti è indiscutibilmente una prospettiva allettante basata su buone intenzioni e nobili principi. Nulla da eccepire!

Ma, come spesso accade in situazioni del genere, le buone idee possono rivelarsi spesso non ottimali e illusorie, come ben dicono i francofoni con l'espressione "une fausse bonne idée". È evidente che il mondo del lavoro ha conosciuto e sta conoscendo profonde trasformazioni, basti pensare allo sviluppo del telelavoro durante il periodo pandemico. Tuttavia, un'attenta analisi della questione della settimana di quattro giorni a salario invariato mette chiaramente in risalto gli aspetti più ostici e l'effettivo costo dell'eventuale provvedimento.

"Risultati sorprendenti" e "successo travolgente" in termini di salute e rendimento, queste le espressioni usate da alcuni ricercatori in merito all'esperimento islandese che ha coinvolto cir-



ca 2'500 lavoratori i cui orari d'impiego sono stati ridotti a parità di retribuzione tra il 2015 e il 2019. Esiti positivi, rivisitazione dei modelli esistenti, ecc.

Partiamo da una riflessione che è un fatto. Lo studio ha valutato solo il settore pubblico, le cui peculiarità non sono certamente migliori né peggiori dell'economia privata, ma senza dubbio molto, ma molto differenti. Basti solo pensare che il pubblico non è ovviamente confrontato con la logica di mercato e della concorrenza e pertanto il costo del lavoro non rappresenta un criterio di confronto fortemente rilevante. Quindi poco probante, tanto più, e qui vi è un secondo punto critico, che la struttura economica della repubblica nordica (basata in modo



preponderante sulla pesca) difficilmente può fungere da diretto confronto per la Svizzera.

Se è vero che diverse nazioni stanno seguendo la scia di sperimentazioni analoghe, ogni caso va giudicato in maniera individuale. Evitiamo di prendere ad esempio la Francia, che dall'introduzione delle 35 ore settimanali obbligatorie ha dovuto inventarsi artifici legislativi per gestire in modo differente quelle che sono diventate numerose ore supplementari (con costi maggiorati per le aziende e una burocrazia spaventosa). Citiamo la Spagna, che ha adottato il progetto pilota delle 32 ore, ma per incentivare le imprese a parteciparvi lo Stato interviene assumendosi parte dei costi. Non propriamente una idea brillante!

In alcuni Paesi, fra cui anche la Svizzera, la settimana di quattro giorni è stata introdotta da singole aziende o determinate categorie di pro-

fessioni. Qui sta il punto. Chi può adottare nuovi modelli di lavoro creativi lo fa senza esitare. È il caso di un ufficio di progettazione di software svizzero, sempre citato quale esempio, ma che per la natura della sua attività e del suo prodotto può permettersi una settimana di quattro giorni senza riduzione di salario. Anche perché i margini di guadagno e il valore aggiunto generato lo permettono, aspetti questi non scontati per altri settori economici.

Ipotizzare quindi un obbligo generalizzato è semplicemente fuori dalla realtà economica. Ognuno deve avere la facoltà di decidere, tenendo conto della realtà in cui opera. Le molte considerazioni su benessere, produttività e competizione con datori di lavoro più attrattivi ecc., vanno lasciate alle singole imprese o eventualmente alle categorie. Un diktat statale non avrebbe alcun senso e illuderebbe i lavoratori a pensare che lavorando meno si guadagna di più.

Tutt'altro, lavorando meno si spenderebbe di più, senza peraltro averne le necessarie risorse o maggiorate.

Questo non significa assolutamente sminuire l'importanza del fattore salute e benessere sul posto di lavoro. Anzi! È sempre più un fattore di competitività e pragmatismo.

Ma la questione è ben più complessa e delicata di quanto alcuni abbiano interesse a dipingerla e il rovescio della medaglia poco positivo. In sostanza, misure generalizzate non sono applicabili a tutte le realtà professionali e il rischio poi che si vada incontro ad una riduzione dei giorni lavorativi ma non delle ore settimanali complessive è altrettanto elevato. Il già citato esempio francese è illuminante, visto che il cospicuo numero di straordinari rendono di fatto le 35 ore d'impiego una mera clausola formale, senza peraltro aver generato il benessere auspicato. Inoltre, la maggiore flessibilità cercata oggi da molte persone non è necessariamente legata ad uno schema fisso come quello offerto dalla settimana lavorativa ristretta. Senza dimenticare che il mantenimento intatto della remunerazione a fronte di un tempo d'impiego ridotto porta inevitabilmente all'insorgere di un problema di costo del lavoro e al bisogno di assumere personale aggiuntivo, fattore non banale data l'attuale e ormai cronica carenza di manodopera qualificata.

Non dobbiamo poi dimenticare le origini del benessere costruito in Svizzera nel corso dei decenni, bene che tutti ci riconoscono e che molti Stati prendono come esempio. Il successo del modello svizzero è senza dubbio costituito da principi sacrosanti quali, passione nel lavoro, attitudine al sacrificio, serietà e dedizione. Vogliamo veramente metter in dubbio principi che hanno favorito il benessere generale di cui la nostra società beneficia?

Grazie alla proverbiale attitudine positiva al lavoro e alla capacità di creare valore aggiunto della sua economia, la Svizzera non teme confronti al mondo e assicura una redistribuzione della ricchezza equilibrata e capillare a sostegno delle fasce della popolazione meno fortunate. È quindi fondamentale lasciare ad ogni azienda la libertà di scelta in base alle proprie esigenze

e disponibilità piuttosto che imporre indistintamente un rigido piano che non tiene conto minimamente delle situazioni individuali e per il quale pagheremmo tutti conseguenze importanti, al momento non quantificabili.

L'illusione della settimana lavorativa di 4 giorni con il miraggio di una maggiore produttività, migliore qualità di vita e benessere psicologico si scontra inevitabilmente con la realtà dei fatti.

Il costo del lavoro aumenterebbe sostanzialmente attraverso l'assunzione di maggior personale (ammesso che lo si trovi) e l'azienda si troverebbe inevitabilmente confrontata con costi di produzione che, in un mercato come il nostro, rischierebbe di penalizzarla fatalmente. Se le aziende non integrassero nuovo personale, perché non ne hanno le risorse, il rischio consisterebbe nella riduzione delle attività e servizi offerti, che applicando un nuovo ritmo di lavoro si tradurrebbe in un maggiore carico di lavoro per i dipendenti, favorendo l'insorgere di ansia, stress e rischio di burnout. L'esatto contrario di quanto atteso.

Dulcis in fundo .... Il mondo d'oggi, non solo per le aziende che affrontano un mercato globale, richiede, flessibilità disponibilità e reperibilità continua, indipendentemente dall'orario. L'aspettativa del cliente si scontra innegabilmente con una settimana lavorativa ridotta, soprattutto quando viene richiesta l'interazione con un unico referente.

Lavorare meno e guadagnare di più è quindi una pia illusione!

# La nuova legge federale sulla protezione dei dati (nLPD) a confronto con il regolamento (UE) 2016/679 (GDPR)

di **Isabel Costa**  
Manager Privacy  
di Fidinam & Partners

Sono mesi ormai che si sente parlare di **nuova LPD**, di revisione totale della LPD; **ma che cos'è la LPD e perché una revisione totale?**

**LPD** è l'acronimo ufficiale della Legge (federale) sulla Protezione dei Dati. Il testo finale della **nuova LPD** (nLPD) adottato il 25 settembre 2020, nonché le disposizioni di attuazione contenute nelle nuove ordinanze, entreranno in vigore il primo settembre 2023. Lo ha deciso il Consiglio Federale nella sua seduta del 31 agosto 2022.

L'obiettivo della LPD è di proteggere la personalità ed i diritti fondamentali delle persone i cui dati sono oggetto di trattamento (art. 1 della nLPD).

## Perché una revisione totale

La prima legge federale sulla protezione dei dati del 19 giugno 1992 è entrata in vigore (1° luglio 1993) quando Internet non era ancora usato a scopi commerciali e non era possibile prevedere una realtà digitale caratterizzata da un'iper-connettività alla rete, il tutto accelerato dalle nuove tecnologie dell'informazione e dei mezzi di comunicazione (diffusione dei telefoni cellulari, dei social media) spesso estremamente connessi.

Inoltre il progresso tecnologico spinge il mondo giuridico ad una continua e attenta revisione. La tematica Protection & Privacy ha avuto il suo apice con il Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR) direttamente applicabile per tutti gli stati UE dal 25 maggio 2018, con un impatto considerevole anche sulle aziende stabilite al di fuori dello Spazio Economico Europeo (SEE) ed in particolare in tema di trasferimento di dati personali verso

paesi terzi (non SEE). Il trasferimento di dati personali verso un paese terzo o un'organizzazione internazionale è lecito se il titolare (Data Controller) o il responsabile del trattamento (Data Processor) possono fare valere certe garanzie (Art. 45 a 49 GDPR), tra cui la decisione di adeguatezza (art. 45 GDPR). La decisione di adeguatezza è un atto di esecuzione rilasciato dalla Commissione Europea a paesi terzi, riconosciuto "safe", ossia che garantisce un livello di protezione adeguato. In tale caso il trasferimento di dati personali non necessita di autorizzazioni specifiche previste dagli Artt. 46 a 49 GDPR.

La revisione totale della LPD è volta, con la ratifica della Convenzione STE 108+ del Consiglio d'Europa sulla protezione e il suo adeguamento ai requisiti del regolamento (UE) 2016/679, ad assicurare alla Svizzera il rinnovo della decisione di adeguatezza da parte della Commissione Europea e permettere le comunicazioni transfrontaliere di dati senza ulteriori ostacoli.

## Quali sono le principali novità della nLPD

Così come il GDPR, la nLPD si prefigge **di tutelare i dati personali delle persone fisiche** attraverso una maggiore trasparenza nei confronti delle persone interessate e la responsabilizzazione (principio di accountability) delle aziende (Data Controller o Data Processor del trattamento) con conseguenti obblighi di legge nei loro confronti e risvolti sanzionatori in caso di violazione o di inadempienze.

L'elemento fondamentale della revisione è il cosiddetto approccio basato sul rischio. La nLPD stabilisce degli obblighi ai quali le aziende devo-





no conformarsi e che le consentano di rilevare per tempo i rischi per la personalità e i diritti fondamentali delle persone al fine di eliminarli o eventualmente di mitigarli.

#### *Gli obblighi di legge*

- Obbligo di protezione dei dati fino dalla progettazione (privacy by design) e per impostazione predefinita (privacy by default) **Art. 7 nLPD**;
- Standard minimi di sicurezza **Art. 8 nLPD**;
- Registro dei trattamenti **Art. 12 nLPD**;
- Obbligo di informazione generalizzato a tutti i trattamenti di dati **Art. 19 nLPD**;
- Obbligo di valutazione d'impatto (DPIA) per i trattamenti che presentino un rischio elevato **Art. 22 nLPD** ;
- Obbligo di notifica e comunicazione in caso di Data Breach **Art. 24 nLPD**.

#### **Specificità della nLPD rispetto al GDPR**

I. **Principio di liceità:** il motivo giustificativo in Svizzera viene richiesto in presenza di un trattamento illecito, ossia un trattamento che rappresenta una violazione della personalità. L'Art 30 cpv 2 nLPD fornisce esempi di illiceità del trattamento dei dati che possono comunque essere trattati in presenza di un motivo giustificativo (legge, consenso o interesse preponderante pubblico o privato - Art. 31 nLPD).

II. L'Incaricato federale (IFPD) **non potrà pronunciare sanzioni amministrative** (pecuniarie), potrà prendere delle misure tra cui la modifica o la sospensione del trattamento dei dati o addirittura la cancellazione dei dati.

III. **Non è obbligatoria la figura del Data Protection Officer (DPO) nel settore privato.** La nomina di un DPO comporta (a determinate condizioni) l'esclusione dell'obbligo di consultazione preventiva dell'IFPD in presenza di trattamenti a rischio elevato dopo **una valutazione sulla protezione dei dati (DPIA).**

IV. **L'obbligo di informare l'interessato decade se il trattamento è obbligatorio per legge:** "nul n'est censé ignorer la loi".

V. In caso di **violazioni intenzionali** di determinati **obblighi** quali:

- obbligo di informare, di concedere l'accesso e di collaborare,
- obbligo di diligenza
- obbligo del segreto
- ottemperare alle decisioni di notifiche

Sono previste delle **sanzioni penali (multe) a carico degli amministratori e/o dei managers fino ad CHF 250'000,-**. In caso di

violazioni commesse nelle aziende (Art. 64 nLPD), se la multa non supera i CHF 50'000,- e se la determinazione degli autori della violazione richiede provvedimenti d'inchiesta sproporzionati, sarà l'azienda ad essere punita. Questa è una differenza sostanziale rispetto al GDPR, il quale istituisce pesanti sanzioni amministrative pecuniarie a carico delle aziende mentre la LPD ha optato per la responsabilizzazione dei dirigenti, detentori del potere decisionale.

VI. Esistono **standard minimi di sicurezza**: approccio classico basato sui rischi quale elemento fondamentale della revisione della legge sulla protezione dei dati (**Art. 8 nLPD - il titolare e il responsabile del trattamento garantiscono, mediante appropriati provvedimenti tecnici e organizzativi, che la sicurezza dei dati personali sia adeguata al rischio**). Il Data Controller e il Data Processor del trattamento devono determinare i provvedimenti adeguati in base al rischio che di volta in volta si presenta. Compete al Consiglio Federale di emanare i **requisiti minimi di sicurezza (Art.8 cpv 3 nLPD - il Consiglio federale emana disposizioni sui requisiti minimi in materia di sicurezza dei dati)**. Gli **Art. 1 a 3 dell'Ordinanza relativa alla LPD (OPDa)** non prescrivono requisiti minimi rigidi validi per tutti, ma intendono illustrare criteri di base di valutazione (i principi), forniscono direttive volte a definire dei provvedimenti stilando un elenco di obiettivi di protezione (artt. 1 - 3 OPDa). È inoltre stato consolidato e concretizzato l'obbligo di verbalizzazione (**art. 4 OPDa**). La verbalizzazione si prefigge di permettere la verifica a posteriori dei trattamenti di dati personali, affinché si possa in seguito constatare se sono stati smarriti, cancellati, distrutti, modificati o pubblicati dati (**Ordinanza sulla protezione dei dati (OPDa) - Rapporto esplicativo del 31 agosto 2022**).

Anche se l'approccio della nLPD è assimilabile al GDPR, la normativa svizzera intende mantenere la sua specificità come ad esempio in caso di notifica di Data Breach presso l'autorità garante, il GDPR prevede una notifica entro 72 ore (Art.

33 GDPR) mentre la nLPD richiede una notifica quanto prima (Art. 24 nLPD).

## Conclusioni

La nLPD e il GDPR sono due normative equiparabili ma che per molti aspetti presentano delle differenze sostanziali.

Occorre anche evidenziare che in relazione al campo di applicazione territoriale delle due normative e in riferimento al cosiddetto principio degli effetti, la nLPD si applica anche alle aziende estere che operano nel mercato svizzero o il cui trattamento dei dati ha effetti in Svizzera così come il GDPR si applica ad aziende svizzere che offrono beni o prestazioni di servizi nell'UE e esercitano un monitoraggio del comportamento dell'utente all'interno del territorio UE (Art. 3.2 GDPR).

Sicuramente una delle difficoltà per le aziende nel processo di messa in conformità alla nLPD, sarà l'identificazione del quadro normativo per la tutela della privacy e la protezione dei dati ed in particolare verificare se essa rientra nel campo di applicazione del GDPR o di qualsiasi altra normativa estere.

Considerando la **complessità degli adempimenti e l'assenza di un termine generale di adeguamento** dopo l'entrata in vigore della nLPD, è auspicabile che il processo di messa in conformità venga avviato il prima possibile **con il supporto adeguato**. In questo modo, l'azienda oltre a dimostrare la **sua compliance alla norma**, potrà dimostrare che **tratta i dati personali dei suoi clienti, utenti, dipendenti nel rispetto dei loro diritti fondamentali della personalità**.

Fonte - articolo pubblicato sul sito web di Fidinam:  
<https://bit.ly/3wLubB7>

# Quale futuro per la tracciabilità dei dati?

di **Manuela Cuadrado**  
Account Manager  
Breva Digital  
Communication Sagl

19

Negli ultimi mesi, i garanti della privacy europei sembrano aver dichiarato guerra ai sistemi di tracciamento che consentono di monitorare i risultati delle attività digitali. In particolare, a Google Analytics, la piattaforma di analisi che permette di analizzare le visite ai siti web, secondo alcune interpretazioni violerebbe il GDPR (Regolamento Europeo per la Tutela dei Dati personali).

Il Regolamento, è bene ricordarlo, riguarda anche le imprese svizzere perché si concentra sull'utente che naviga il sito. Quindi se un'azienda australiana, svizzera o canadese fa una campagna di web marketing in cui tratta dati di cittadini UE, è soggetta al GDPR quanto un'azienda italiana, francese o tedesca. **Le imprese ticinesi sono particolarmente coinvolte**, perché la maggioranza di esse (in particolare quelle legate ad accoglienza e turismo) si rivolge anche al pubblico italiano. Ed è proprio l'Italia ad essere tra i maggiori protagonisti di questa vicenda, che rischia di destabilizzare molte attività digitali già in corso e rendere decisamente più complesse quelle a venire.

Ma cosa è successo esattamente? Ecco una breve analisi. **Il 9 giugno scorso il garante della Privacy Italiano ha emesso un provvedimento con cui sembra considerare illegale Google Analytics.** La pietra dello scandalo è la denuncia contro una nota società che pubblica contenuti editoriali sul web, "rea" di aver raccolto e trasferito i suoi dati a Google LLC "in assenza delle garanzie previste dal **capo V del GDPR**". Si tratta del paragrafo che disciplina i trasferimenti di dati verso "Paesi terzi" ovvero al di fuori dello spazio economico europeo: in sintesi, sono ammessi solo se il Paese ricevente garantisce un livello di

protezione adeguato a quello europeo. I Paesi **considerati conformi al GDPR** sono elencati in una lista ufficiale, che **include anche la Svizzera**. Ma, incredibile a dirsi, gli USA sono considerati "non adeguati". La patria delle più importanti aziende digitali attive a livello globale, da cui sono partite le maggiori innovazioni, non è più considerata compliant dal 16 luglio 2020, quando, **con la sentenza Schrems II**, la Corte di Giustizia Europea ha dichiarato invalido l'accordo Privacy Shield che regolamentava il traffico di dati tra Europa e Stati Uniti. L'accordo, in vigore dal 2016, succedeva a Safe Harbour, a sua volta affossato nel 2015 in seguito **alla sentenza Schrems I**. Cosa ha portato a una decisione così radicale? Le leggi statunitensi, in primis il Patriot Act, concedono ampia discrezionalità alle agenzie di intelligence, come CIA, NSA o FBI: in caso di sospetta minaccia per la sicurezza nazionale, possono esaminare i dati contenuti nei server di qualunque azienda che abbia sede negli Stati Uniti, anche se appartengono a cittadini stranieri, e senza autorizzazione da parte di un tribunale. Questo, in teoria, significherebbe avere accesso a informazioni molto delicate, come lo stato di salute, l'orientamento sessuale o politico, il credo religioso, ma anche abitudini alimentari, situazione sentimentale, genitorialità, ecc.. L'apprensione di Bruxelles è comprensibile: il Patriot Act è stato duramente contestato anche in patria, e per questo "addolcito" nel corso degli anni, ma senza scardinare i punti più controversi.

Questa situazione ha portato a uno stallo geopolitico che dura da due anni. La soluzione sembra ancora lontana, nonostante l'"accordo di principio" ottimisticamente annunciato la scorsa primavera da Joe Biden e Ursula Von Der Leyen.





In questo contesto, la decisione dei garanti europei sembra voler spingere al raggiungimento di un'intesa. A farne le spese è però l'intera economia digitale, a cominciare proprio dalle Big Tech. Già lo scorso febbraio, Meta (nuovo nome della holding che include Facebook e Instagram) aveva scritto un'accurata lettera alla Sec, l'autorità statunitense di vigilanza per il mercato e la borsa valori, lamentando che in assenza di una nuova regolamentazione per il flusso dei dati tra Europa e Stati Uniti, *«non saremo più in grado di offrire alcuni dei nostri prodotti e servizi più importanti, compresi Facebook e Instagram in Europa, fatto che influirebbe materialmente e negativamente sulla nostra attività, sulla nostra condizione finanziaria e sui risultati delle nostre*

*operazioni»* (frase riportata da varie fonti stampa tra cui il noto blog di tecnologia Mashable).

Google non è rimasto a guardare. Consapevole che la piattaforma Google Analytics presentava dei limiti tecnici per la compliance al GDPR, ha lavorato al rilascio di una nuova versione, completamente rinnovata e potenziata, pronta per essere compliant: **Google Analytics 4**. La nuova release, se correttamente configurata, permetterebbe di continuare le attività di tracciamento nel rispetto della normativa. Ma solo se viene raggiunto un accordo politico tra Washington e Bruxelles: se non fosse così, il mero utilizzo di piattaforme e software Made in USA che comportano passaggio di dati a server sul territorio statunitense potrebbe diventare passibile di sanzione. Quindi non solo Google Analytics: il problema si porrebbe anche, a titolo d'esempio, per gli spazi cloud come Google Drive, Dropbox, Microsoft One Drive; per soluzioni di marketing automation come Hubspot; per programmi di messaggistica come Whatsapp; e per tutti i social media, incluso LinkedIn!

Un bel problema per chiunque lavori o promuova la sua attività attraverso il Web. Le Big Tech statunitensi hanno conquistato una posizione di mercato pressoché dominante e la loro adozione diventa una specie di scelta obbligata, dal momento che non esistono competitor europei in grado di tenergli testa. Come **alternativa a Google Analytics** viene spesso citato **Matomo**,



software di tracciamento tedesco che è stato indicato come possibile alternativa anche dal severissimo CNIL, il garante francese. Un ottimo strumento, indubbiamente, ma che non può eguagliare la potenza di fuoco di una suite di strumenti digitali creata da una delle tech companies più potenti del pianeta.

Quindi, cosa fare? La soluzione non è certamente tornare a penna e calamaio. Possiamo invece vedere in questa complessa situazione un'opportunità: se non abbiamo ancora iniziato a rivedere i nostri processi digitali in funzione della **nLPD e del GDPR**, è arrivato il momento di farlo. Soprattutto se il nostro mercato trascende i confini svizzeri. Si tratta di un cambiamento da non sottovalutare: non si tratta di inserire un banner sul sito ma di rivedere completamente i metodi di raccolta e trattamento dati online e offline. Un percorso in cui è meglio farsi affiancare da un legale specializzato in materia, e in cui tutta l'azienda deve sen-

tirsi pienamente coinvolta. Le decisioni in materia non potranno più essere delegate interamente a terzi (per esempio, le web agency) ma andranno prese intorno ai tavoli aziendali. Anche per questa ragione, la formazione sui temi del digitale deve diventare una priorità: per prendere le decisioni giuste, è indispensabile una conoscenza approfondita della materia. **Una conoscenza vista però dalla parte dell'impresa**, che trascende i tecnicismi e si concentra maggiormente sugli aspetti strategici, organizzativi e anche legali, oltre che sulle opportunità di mercato.

I corsi sul marketing digitale organizzati dalla Cc-Ti seguono proprio questa prospettiva. Consultate il calendario dei prossimi appuntamenti formativi su [www.cc-ti.ch/formazione](http://www.cc-ti.ch/formazione).

Link  
[www.cc-ti.ch/futuro-dati](http://www.cc-ti.ch/futuro-dati)

# Visione?

## Noi garantiamo per voi

# Cyber & protect

di **Alberto Foglia**  
Direttore aquomo  
technologies SA

Gli attacchi *hacker* ad infrastrutture strategiche o ad aziende operanti a tutti i livelli della catena produttiva sono balzati agli onori della cronaca soprattutto perché hanno dimostrato la vulnerabilità e la totale dipendenza dei servizi moderni dal buon funzionamento delle piattaforme tecnologiche. Sono noti a tutti gli attacchi subiti, in quasi tutte le nazioni del mondo, da servizi statali, carte di credito, banche, compagnie aeree o di trasporto e non solo.

Questa improvvisa popolarità dei problemi legati alla *cyber* sicurezza ha però sortito l'effetto meno desiderato a livello di piccola e media impresa; infatti, si stima che almeno il 70% delle PMI non sia comunque preparata a fronteggiare le insidie e le minacce di un eventuale attacco poiché dell'idea di "essere troppo piccoli" per essere attaccati. La realtà, come spesso capita, è invece molto diversa: solo il 3% dei *cyber* attacchi sono mirati, il resto degli attacchi si basa su procedure automatizzate che non risparmiano nessuno e si diffondono come un vero e proprio contagio.

Ma esattamente quali sono i veri obiettivi di un *cyber* attacco? Ve ne sono di più tipi: le **truffe** (ti inganno e ne traggo dei vantaggi), le **estorsioni** (pretendo del denaro per non procurarti un danno), le **interruzioni di servizio** (metto in ginocchio i tuoi sistemi in modo che tu non riesca più a lavorare), l'**influenza e la manipolazione dell'opinione pubblica** (attacchi alla tua reputazione), lo **spionaggio** (ruba informazioni di tua proprietà e le uso a mio piacimento), l'**ostentazione** (mi vanto di essere più bravo e più capace di te) e il **divertimento** o la **noia**

(semplicemente perché piace a me e foraggia il mio ego).

Cosa può dunque fare il responsabile della PMI per evitare di esporre a rischio l'attività della propria azienda? Il primo passo importante da compiere è il riconoscimento, da parte delle strutture direttive, che le minacce *cyber* sono estremamente concrete e non possono essere affrontate da una singola persona (di solito il responsabile IT interno) ma necessitano di un *team* di specialisti. Questi specialisti avranno il compito di mitigare i rischi e di sviluppare le azioni "a corto termine" per garantire, in caso di attacco, la continuità produttiva dell'azienda (*business continuity*). È importante sottolineare che è praticamente impossibile garantire una protezione al 100%, sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista economico: l'utilizzo dell'espressione mitigare i rischi è dunque particolarmente adatto quando si parla di protezione da attacchi *cyber*.

I temi da affrontare da parte del *team* sono i seguenti: **aggiornamento continuo dei sistemi** alla ultime *patch* di sicurezza, gestione dei **backup** ma soprattutto dei **restore** dei dati (anche le procedure di *restore* devono essere testate in maniera regolare), simulazione di procedure di attacco (**ethical hacking**), procedure e infrastrutture di **business continuity**, simulazione delle procedure di **disaster recovery**, **assicurazione dei rischi** tramite coperture personalizzate per tutto quello che non è risolvibile tramite le tecnologie, **formazione continua** in modo da ottenere responsabilità e consapevolezza dei rischi da parte del personale.





Trattandosi di una attività particolarmente critica è vivamente consigliata una separazione dei compiti e delle responsabilità. Nella fattispecie il settore IT interno sarà responsabile degli aggiornamenti dei sistemi, delle procedure di controllo dei *backup / restore* e la formazione e la sensibilizzazione del personale.

Il supporto specialistico esterno sarà invece responsabile delle procedure di verifica dell'efficacia delle misure intraprese, del disegno, in collaborazione con il responsabile della produzione, delle procedure di *business continuity*. L'assicurazione sarà infine di supporto per tutte le procedure di *disaster management* e *recovery*, inclusi il coordinamento tra l'IT dell'azienda e le *task force* di specialisti di cui le compagnie stesse si avvalgono e inclusa un'eventuale trattativa con gli *hacker*. Oltre a ciò, verranno erogate prestazioni economiche, in base ai massimali assicurati e alle coperture previste ovvero danni propri, pretese in ambito RC, protezione giuridica e protezione dell'immagine (danni reputazionali).

La tutela delle pretese in ambito RC assumerà un ruolo ancora più importante con l'entrata in vigore, prevista per il prossimo anno, della legge sulla protezione dei dati (LPD) che, tra le altre cose, nel caso di attacco, prevede l'obbligo di informare clienti e fornitori.

Al fine di mitigare i rischi di attacchi *cyber*, è

fondamentale che l'azienda sia consapevole della situazione in cui si trova, pertanto, quale primo e fondamentale passo, è necessario avvalersi di *assessment* mirati in grado di evidenziare il grado di vulnerabilità dei sistemi e delle piattaforme tecnologiche. A ciò farà seguito l'implementazione di azioni correttive elaborate in collaborazione con gli specialisti, sia interni che esterni.

Ne consegue che la corretta organizzazione e coordinazione delle risorse sia umane che tecniche a disposizione dell'azienda è dunque l'arma più efficace che una PMI possa adottare per ridurre al minimo le conseguenze degli attacchi informatici.

# Il linguaggio del corpo

di **Luciana Mazzi**  
titolare di POWER LIFE  
ACADEMY, Lugano

Gli esperti di comunicazione sostengono che se si chiede a qualcuno che cosa sia la comunicazione, la risposta nel 90% dei casi è: “la comunicazione è il modo in cui una persona parla, esprime i propri pensieri, bisogni, esigenze e punti di vista.”

Questo concetto in linea generale è corretto, ma la comunicazione è molto di più ed ha una componente estremamente importante che viene spesso omessa, una componente che esprime in modo molto più sincero e veritiero l'informazione che viene realmente trasmessa e non è legata né alle parole né al tipo di voce o tonalità. È sufficiente un'espressione del viso, uno sguardo, un gesto, un cambio di postura da parte del nostro interlocutore, per poterne comprendere il messaggio completo ed i relativi pensieri ed emozioni che ci sta comunicando e che non esprime per il tramite delle parole. Stiamo parlando del **linguaggio del corpo** o comunicazione non verbale.

Chi conosce e sa leggere il linguaggio del corpo, ha il potere di comprendere fino in fondo se, il suo interlocutore crede realmente in quello che sta dicendo, se è sincero, oppure se mente spudoratamente utilizzando belle parole, bei discorsi ingannevoli, nascosti dietro a grandi sorrisi. Questo è possibile perché, questa componente della comunicazione è inconsapevole ed è pressoché impossibile controllarla, poiché sono le emozioni che prendono il sopravvento e si manifestano attraverso il corpo.

## Linguaggio del corpo ed emozione

Quando parliamo di linguaggio del corpo ci riferiamo a tutti quei micro-segnali che il nostro

corpo trasmette involontariamente, che sono costituiti da gesti, postura, espressioni facciali, andatura, ecc. che mostrano le nostre emozioni. Le emozioni sono gestite dal sistema limbico che si occupa delle risposte emotive e comportamentali. Grazie al sistema limbico quando proviamo gioia, rabbia, tristezza, paura e tutte le altre emozioni, esse si manifestano nel corpo inviando segnali di cui non siamo consapevoli e che esprimono i nostri stati d'animo ed i pensieri ad essi legati.

## Come interpretare il linguaggio del corpo

Per poter interpretare il linguaggio del corpo dobbiamo essere in grado di decifrare i messaggi che il nostro interlocutore ci invia. Innanzitutto, dobbiamo fare una distinzione nel linguaggio del corpo consapevole ed inconsapevole. Il primo si riferisce a quei segnali ed espressioni che utilizziamo in modo consapevole per rafforzare e veicolare la nostra comunicazione, per mantenere viva l'attenzione e/o creare empatia. Queste abilità nel comunicare vengono utilizzate spesso da politici, presentatori, oratori, formatori ecc.

Essi assumono posture erette che esprimono sicurezza, utilizzano in modo controllato le braccia e le mani, con movimenti aperti, se vogliono attrarre a sé il pubblico e allo stesso modo utilizzano posture più dominanti e movimenti di mani e braccia più secchi, chiusi e veloci se vogliono apparire incisivi ed elargire ordini. Il linguaggio del corpo inconsapevole invece, è più comune in quanto la maggior parte delle persone, non ha le conoscenze e l'allenamento per controllare le risposte emotive del proprio corpo.





Questi messaggi inconsapevoli li possiamo vedere in quasi ogni situazione della vita, gli esempi sono infiniti, ma prendiamone uno in particolare e vediamo quali sono le risposte a livello di linguaggio del corpo. Durante una riunione di lavoro il direttore comunica che l'azienda sta attraversando un periodo difficile, pertanto, a breve, se la situazione non migliora si dovrà ricorrere a tagli di personale. Questo messaggio inaspettato appena lo riceviamo ci fa inconsciamente spalancare gli occhi, dilatare le pupille, la nostra bocca si apre inspirando e tratteniamo il respiro per qualche istante, pieghiamo le spalle e corruciamo la fronte. Tutto questo accade in modo inconscio e avviene in pochissimi istanti. Per meglio comprendere il linguaggio del corpo, vediamo alcuni esempi.

### La mimica facciale

Per quanto il viso sia la parte più esposta, nasconde un mondo di messaggi di durata brevissima, ma di estrema importanza per la comprensione profonda del nostro interlocutore.

A tutti è capitato di vedere una persona arrossire, impallidire o vederne il volto contrarsi. Queste sono le espressioni più evidenti e facili da notare che ci indicano in modo istantaneo l'emozione nascosta. Ma l'esperto in micro-espressioni facciali Paul Ekman ci insegna che con una buona conoscenza della materia e un po' di pratica, è possibile decodificare tutta una serie di micro-espressioni, quei piccoli movimenti che durano pochissimi istanti e svelano le emozioni più nascoste.

- Le sopracciglia che si sollevano per un istante e una dilatazione istantanea delle pupille, sta a significare paura.
- Un ripiegamento degli angoli della bocca significa rimorso.
- Un lato del labbro superiore che si incrina leggermente, significa disgusto.

### Significato dei gesti

È importante premettere comunque che non possiamo basarci solo su di una micro-espressione piuttosto che su di un gesto o una postura per giudicare il nostro interlocutore, in quanto, dato

che il linguaggio del corpo esprime le emozioni che stiamo provando, queste emozioni potrebbero non riferirsi a quanto detto da noi o dall'altro, ma potrebbero anche essere legate ad una sua situazione personale indipendente dal contesto. Per questa ragione è sempre importante osservare l'insieme dei messaggi che vengono trasmessi dal linguaggio del corpo di una persona ed eventualmente approfondire ponendo domande e osservandone le reazioni. Può capitare che se in una stanza fa molto caldo e un uomo si tocca la cravatta cercando di allargarla potrebbe fare questo gesto, perché ha molto caldo non perché sia in forte imbarazzo.

- Toccarsi l'orecchio potrebbe significare che la persona sta mentendo.
- Se quando una persona sta parlando alza leggermente la spalla, significa che non crede in quello che sta dicendo.
- Dito puntato con sguardo opposto, maschera quello che sostiene o accusa.
- Braccia incrociate sul petto può significare chiusura, disaccordo, ma attenzione a volte questa posizione indica anche che una persona è comoda e rilassata in quella posizione.

## Postura e camminata

Infine, la lettura del linguaggio del corpo, può anche darci degli spunti sul tipo di personalità di una persona. In particolare, postura e camminata sono spesso correlati alla personalità di un individuo. Da esse possiamo capire se una persona è sicura o insicura, con una forte personalità o piuttosto debole.

- Una postura diritta, aperta con camminata veloce a falcata, spesso indica una personalità forte e decisa.
- Una postura diritta con movimenti morbidi, lo sguardo perso e la camminata un po' distratta, indica una persona solare, che vive con la testa tra le nuvole e spesso è una persona molto creativa.
- Una postura chiusa con spalle curvate in avanti, sguardo basso, passo lento che si trascina, può indicare una personalità debole, tristezza o depressione.

In conclusione, conoscere e saper interpretare il linguaggio del corpo, oltre che essere molto

utile per sé stessi, è soprattutto un fondamentale vantaggio nel mondo del lavoro, è una delle soft skills che tutti dovrebbero conoscere, poiché è la chiave per una buona comunicazione e una buona gestione delle persone, sia nei rapporti con i clienti che con i dipendenti, con i superiori e i colleghi.

Interessati ad approfondire questi temi?

I prossimi 17 e 24 ottobre verranno

approfonditi nel corso Cc-Ti

"Il linguaggio del corpo".

Le iscrizioni sono aperte!

# Le opportunità del networking sono infinite

di **Maura Lanfranchi**  
Titolare, Multimedia  
Dynamic Group,  
[www.md-group.ch](http://www.md-group.ch)

Il networking è un'attività fondamentale che non può mancare a nessun professionista, imprenditore o manager. Oggi più che mai esistono innumerevoli strumenti e opzioni per creare relazioni di valore, sia offline che online.

Il networking può portare più vendite, aumentare la reputazione con il passaparola, aiutare a sviluppare sempre più idee di business, vedere prospettive con occhi nuovi, condividere esperienze.

Il continuo scambio di informazioni permette di accedere a nuove opportunità, avere una visione d'insieme, espandere la propria rete professionale ed è anche un modo per conoscere le tendenze e le novità del momento in tempo reale.

Un networking efficace, sia di persona che online attraverso i social network, sarà sempre un aspetto costante ed essenziale per il proprio avanzamento di carriera, da quando si intraprendono i primi passi nel mercato del lavoro, fino alla pensione e oltre. Sul piano lavorativo specifico, la propria abilità di sfruttare anche il mercato del lavoro meno noto e reclamizzato, attraverso un networking efficace, può conferire un reale vantaggio rispetto ad altri candidati idonei.

Le risorse che derivano dal networking sono quindi infinite, perché infinite sono le opportunità di conoscenza e scambio all'interno di una o più community, siano esse fisiche o digitali. Il business networking nel tempo è comunque cambiato e oggi è profondamente diverso da quello che era anche soltanto qualche anno fa, in particolare a seguito di modalità e consuetudini affermatesi nella business community interna-

zionale. Il cambio di passo - e di stili - nel fare networking è derivato, dall'utilizzo dominante degli strumenti digitali, a partire dai nuovi strumenti di comunicazione istantanei alle piattaforme dedicate.

## Ma cosa è davvero il networking?

Il networking non è solo una serie di brevi conversazioni. Si tratta invece di contatti da coltivare e mantenere come in qualunque altra relazione, il che significa che un follow up dopo la prima conversazione risulta molto importante.

Il giorno successivo al vostro incontro, contattate tutti con un messaggio personalizzato. Anche una semplice frase come "È stato bello incontrarti ieri sera e parlare del tuo lavoro; mi farebbe piacere restare in contatto per appropfon-



dire quanto discusso”, può dare ottimi risultati. Anche se pensate che qualcuno non sia una conoscenza utile per voi al momento, non potete mai sapere dove questa persona andrà o con chi potrebbe mettervi in contatto in futuro.

Se incontrate qualcuno con cui vorreste parlare di più, basta chiedere.

Molte persone, anche quelle che ricoprono i ruoli più importanti, sono, la maggior parte delle volte, disponibili a incontrarvi se vi mostrate davvero interessati ad approfondire ciò di cui si occupano.

### **Come creare relazioni efficaci nel mondo digitale**

In che modo rendere un'azienda o una qualsiasi singola professionalità significativa ed efficace a livello comunicativo nell'era dell'invasione digitale e del distanziamento sociale?

La risposta risiede certamente nelle persone e nella capacità delle stesse di creare relazioni di valore che possano durare nel tempo. Nel mondo digitale un suggerimento può essere quello di far sentire coinvolti i nostri interlocutori, prima di tutto emotivamente. Il coinvolgimento e la partecipazione dell'interlocutore sono fondamentali. Una connessione emotiva, anche attraverso lo schermo di un PC, sollecita infatti l'apertura nei confronti dell'altro e porta a vivere più profondamente il momento presente, quello su cui si sta lavorando insieme e, di conseguenza, aiuta a costruire una relazione ad alto potenziale.

Questa credo sia la chiave per gettare le basi di proficue relazioni di business.

Come ben sappiamo il digitale, ci ha sì consentito di rimanere in contatto e continuare a lavorare durante i mesi passati, ma ha anche allontanato la possibilità di imbattersi nell'inaspettato, nell'incontro davanti a un buon caffè o nel pranzo di lavoro: tutte occasioni durante le quali possono nascere opportunità interessanti e altrimenti non intercettabili.

Quindi attiviamo nuovamente queste possibilità. Creiamo l'opportunità. Ci sono molte associazioni di networking a cui fare riferimento oppure possiamo organizzare noi stessi i nostri incontri invitando a pranzo i nostri clienti o partner professionali, per condividere un momento piacevole insieme.



### **Valore aggiunto per la business woman e il business man: tra relazioni fisiche e digitali**

Ovviamente bisogna sempre ricordare le regole fondamentali del networking “classico”, che valgono tanto in presenza quanto da remoto, come il fatto che non esiste un modo adeguato di comportarsi nella realtà e uno nel mondo digitale.

I comportamenti adottati nella vita reale possono andare bene, solitamente, anche nel mondo dei pixel. La coerenza è un valore ed è essenziale nella costruzione del nostro *personal branding* che, a sua volta, attraverso le giuste capacità comunicative, potrà essere veicolato ai membri della nostra rete professionale. Il futuro sarà caratterizzato tanto da relazioni in presenza quanto da quelle in digitale: il professionista di domani, quindi, necessiterà di un mix ben bilanciato di capacità che possano aiutarlo a gestire relazioni tanto fisiche quanto digitali con egual successo ed efficacia.

## Licenziamento in tronco sulla base di semplici sospetti?

L'art. 337 del Codice delle obbligazioni rappresenta la base legale per il cosiddetto licenziamento con effetto immediato. Prevede infatti che il datore di lavoro e il lavoratore possono in ogni tempo recedere immediatamente dal rapporto di lavoro per cause gravi. È considerata causa grave, in particolare, ogni circostanza che non permetta per ragioni di buona fede di esigere da chi dà la disdetta che abbia a continuare nel contratto.

La legge dà quindi la possibilità di licenziare un dipendente, senza rispettare i termini di preavviso ordinari, con effetto immediato sempre che ci si trovi in presenza di cause gravi. Trattandosi di una disdetta straordinaria va subito precisato che solo mancanze particolarmente importanti giustificano una simile misura. La giurisprudenza è particolarmente restrittiva nell'ammettere la possibilità di risoluzione immediata del rapporto lavorativo. Sin qui apparentemente tutto chiaro. Ma come ci si deve comportare nel caso in cui un datore di lavoro ha unicamente dei sospetti sul comportamento gravemente inadempiente del proprio dipendente? Deve attendere fino a quando i sospetti si rivelano concretamente fondati? Ma in tal caso non si rischia che la presenza in azienda per un periodo prolungato di una persona sospettata di gravi comportamenti produca danni eccessivi e non più riparabili?

Di questo tema si è recentemente occupato il Tribunale federale (sentenza 4A\_365/2020). Nel caso in oggetto una banca aveva licenziato con effetto immediato un quadro aziendale perché sospettato, sulla base di una segnalazione esterna, di aver tentato di convincere alcuni colleghi di interrompere il rapporto di lavoro per poter poi essere assunti in comune presso un altro istituto finanziario attivo sulla medesima piazza, allet-



Avv. Michele Rossi,  
Delegato alle relazioni  
esterne.

tandoli con la prospettiva di importanti vantaggi economici personali.

Nella sentenza il Tribunale federale ha ricordato i principi che permettono di procedere ad un licenziamento immediato sulla base di sospetti. Innanzitutto, il licenziamento in tronco è sempre giustificato se il datore di lavoro riesce in seguito a dimostrare le circostanze in ragione delle quali la relazione di fiducia fra le parti dev'essere considerata irrimediabilmente distrutta. È dunque in principio la situazione reale che prevale, anche quando questa è solo constatata posteriormente alla rescissione del contratto. I gravi sospetti, in questo caso, si rivelano a posteriori fondati. Oppure vi è una seconda possibilità: si può infatti ammettere una disdetta basata su soli sospetti, senza che questi siano successivamente confermati, se la violazione contrattuale imputata è sufficientemente grave da compromettere il rapporto di fiducia e rendere intollerabile la continuazione del rapporto di lavoro e se il datore di lavoro ha comunque fatto tutto ciò che si poteva da lui pretendere per verificare l'esattezza dei fatti. Nella sentenza di cui sopra il Tribunale federale ha constatato che il datore di lavoro, fondandosi unicamente su una segnalazione esterna, non aveva effettuato tutto quanto necessario per chiarire la fondatezza dei sospetti. Di conseguenza, a queste condizioni, la banca non avrebbe potuto procedere al licenziamento con effetto immediato.

---

Link  
[www.cc-ti.ch/servizio-giuridico](http://www.cc-ti.ch/servizio-giuridico)

# Novità dalla Scuola Manageriale Cc-Ti

## Apertura delle iscrizioni all'ottava edizione del corso "Specialista della gestione PMI con attestato federale"

Ad inizio febbraio 2023 partirà l'ottava edizione del corso di "Specialista della gestione PMI con attestato federale". Lo specialista della gestione PMI è un professionista che sarà in grado di guidare un'impresa di piccola e media grandezza. La formazione di lunga durata proposta è trasversale a molteplici competenze aziendali e comparti settoriali. Una volta ottenuto l'attestato federale, lo specialista della gestione PMI potrà assumere la direzione operativa di una PMI e/o divenire quadro in una più grande azienda.

### Moduli e materie d'esame

Il corso si articola in 352 ore-lezione su tre semestri. I moduli trattano le seguenti sei materie con riconoscimento FIP (Formazione Imprenditori PMI):

- Gestione generale dell'impresa
- Leadership, comunicazione, gestione del personale
- Organizzazione
- Contabilità e finanza
- Marketing, pubbliche relazioni, rapporti con i fornitori e la clientela
- Diritto in materia di gestione PMI

Al termine di ciascun modulo vi sarà un esame modulare. La frequentazione e il superamento di questi sei moduli rendono possibile l'ammissione all'esame federale finale.

### Destinatari

- Professionisti e impiegati che vogliono acquisire le competenze e le conoscenze per assumere la posizione di quadro in una PMI e/o coordinare i settori di un'azienda di dimensioni più grandi.
- Collaboratori che si preparano alla successione aziendale.
- Imprenditori di PMI proveniente dall'estero e che intendono familiarizzare con le caratteristiche culturali e legali della gestione aziendale in Svizzera.

### Informazioni organizzative

- Inizio del corso: febbraio 2023
- Numero massimo di iscritti: 20 partecipanti



## Corso Impiegato/a export con diploma delle CCIS

Lo scorso 6 settembre 2022 si è tenuta la prima giornata del percorso formativo “Impiegato/a export con diploma delle CCIS” erogato da SSIB e Cc-Ti, che si articola su sei giornate volte a fornire un approccio pratico alla pianificazione e alla gestione delle attività di esportazione.

Il diploma delle Camere di commercio e dell'industria svizzere (CCIS) costituisce una base preziosa per profilarsi sul mercato del lavoro. Inoltre, questo corso di perfezionamento permetterà di accedere a programmi di formazione più avanzati, come i corsi «Specialista in commercio estero» e «Capo del commercio estero».

### Materie

- Condizioni quadro internazionali
- Incoterms 2020
- Procedure doganali, classificazione tariffale, incluse le tariffe UE e internazionali
- Spedizione e gestione delle esportazioni

- Modalità di distribuzione
- Procedure di compilazione dei certificati di origine e dei Carnet ATA
- Incassi e crediti documentari, garanzie bancarie
- Determinazione dell'origine di un prodotto, accordi di libero scambio, regole dell'origine
- IVA su esportazione e importazione

### Destinatari

Il corso è rivolto ai collaboratori che desiderano intraprendere un percorso di formazione volto all'ottenimento di competenze all'esportazione. È inteso anche come formazione continua per coloro che lavorano già in quest'ambito.

Maggiori informazioni: **Roberto Klaus**, Direttore SSIB Ticino, T +41 91 911 51 19, klaus@cc-ti.ch e **Boris Ré**, Collaboratore Scuola manageriale, T +41 91 911 51 21, re@cc-ti.ch  
Le iscrizioni sono aperte!

Nella foto i corsisti (con Martina Grisoni e Giulia Scalzi, Co-responsabili del Servizio Legalizzazioni della Cc-Ti e fra i relatori del corso) che hanno intrapreso il corso “Impiegato/a export con diploma delle CCIS”.

# Formazione puntuale Cc-Ti: le nostre prossime proposte per voi

---

## DIRITTO

---

### **Diritto del lavoro: il pagamento di benefits, bonus e indennità**

6 ottobre 2022

---

### **Diritto del lavoro: discussione di casi pratici - Online**

10 ottobre 2022

---

### **Tipologie, forma e contenuto del contratto di lavoro - Online**

18 ottobre 2022

---

### **Doveri del dipendente nel rapporto di lavoro - Online**

Martedì 15 novembre 2022

---

### **La remunerazione del dipendente - Online**

Martedì 6 dicembre 2022

---

## FINANZA

---

### **Dipendenti o collaboratori? Costo o Investimento?**

28 ottobre 2022

---

### **Introduzione al nuovo diritto azionario: approfondimento delle (nuove) responsabilità del CdA e dell'ufficio di revisione nel caso di insolvenza, perdita di capitale ed eccedenza di debiti**

Giovedì 17 novembre 2022

---

## INTERNAZIONALE

---

### **Crediti, incassi documentari e garanzie bancarie nel commercio con l'estero - Online**

Venerdì 11, 18, 25 novembre

---

### **Contratti di compravendita e fornitura nell'attuale contesto economico e geopolitico - Online**

Martedì 22 novembre 2022

---

### **Accordi di libero scambio e origine preferenziale**

Martedì 24 e mercoledì 25 gennaio 2023

---

### **Origine non preferenziale delle merci**

Mercoledì 25 gennaio 2023

---

## MARKETING E VENDITA

---

**Selling Revolution! II Edizione: percorso formativo con attestato Cc-Ti e Associazione vendita svizzera**

20 ottobre 2022 - 31 marzo 2023

**Vendita e comunicazione telefonica: impara a sfruttare l'omnicanalità e ad intercettare il cliente quando è il momento giusto**

20 ottobre 2022

**Digital Analytics: leggere, comprendere i dati e trasformarli in risorse per le decisioni di marketing - Online**

Martedì 25 ottobre 2022

**Pubblicità retargeting: impostare una campagna di successo - Online**

Martedì 8 novembre 2022

**Capire il cliente: scoprire, analizzare e ispirare i bisogni del cliente**

9 novembre 2022

**Tik Tok, le opportunità per le aziende dall'advertising all'influencer marketing - Online**

Martedì 29 novembre 2022

**Spazzare via la concorrenza: l'arte della differenziazione**

Mercoledì 30 novembre 2022

---

## ORGANIZZAZIONE

---

**Programmare e raggiungere gli obiettivi**

21 ottobre 2022

**La gestione del cambiamento: linee pratiche**

26 ottobre 2022

---

## RISORSE UMANE

---

**Indennità di perdita di guadagno per militare, maternità, paternità e assistenza - Online**

6 ottobre 2022

**Rendite di vecchiaia, superstiti e invalidità - Online**

13 ottobre 2022

**Valutazione del personale - Online**

Mercoledì 19 ottobre 2022

**Assegni familiari - Online**

Giovedì 20 ottobre 2022

**Assicurazione contro la disoccupazione - Online**

Giovedì 27 ottobre 2022

**Assicurazioni infortuni - Online**

Giovedì 10 novembre 2022

---

## SOFT SKILLS

---

**Come delegare e valorizzare le risorse umane**

7 ottobre 2022

**Il linguaggio del corpo - Online**

Lunedì 17 e 24 ottobre 2022



**Cécile Chiodini Polloni**

Responsabile  
formazione puntuale  
[corsi@cc-ti.ch](mailto:corsi@cc-ti.ch)  
[www.cc-ti.ch/  
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

# Responsabilità sociale & imprese

La Cc-Ti sostiene numerose attività nell'ambito della sostenibilità sociale, economica e ambientale attraverso consulenze, percorsi di accompagnamento mirati, eventi e corsi.

TI-CSRREPORT.CH



I 17 obiettivi di sviluppo sostenibile OSS (Sustainable Development Goals SDGs) e i 169 sotto-obiettivi ad essi associati costituiscono il nucleo vitale dell'Agenda 2030. Altre informazioni su



# Rapporto di sostenibilità TI-CsrREPORT.CH



La Cc-Ti, quale associazione-mantello dell'economia ticinese, ha sviluppato - con il supporto scientifico della SUPSI e in collaborazione con il Dipartimento delle finanze e dell'economia (DFE) - un modello online di rapporto di sostenibilità, accessibile su [www.ti-csrreport.ch](http://www.ti-csrreport.ch).

## Il valore del rapporto di sostenibilità

- Per comunicare il valore generato dall'impresa non solo a livello economico ma anche sociale e ambientale, dimostrando la propria affidabilità a 360° ai partner
- Per consolidare l'immagine e la reputazione dell'impresa
- Per integrare e sviluppare le buone pratiche, verificando e migliorando i propri parametri

a livello di sostenibilità e di responsabilità sociale

- Per partecipare e avvantaggiarsi nei bandi pubblici che riconoscono la premialità alle imprese socialmente responsabili

La responsabilità sociale delle imprese è un elemento che, dal 2021, rientra anche nei bandi di concorso pubblici, con un valore di ponderazione del 4% nei criteri di aggiudicazione. L'ottenimento di una separata "Dichiarazione di conformità" (rilasciata dalla Cc-Ti) faciliterà sia il lavoro delle aziende, sia quello delle autorità chiamate a valutare i dossier. Questo strumento non rappresenta la condizione per partecipare agli appalti pubblici ma resta su base volontaria ed è sostenuta dal DFE e dall'ufficio di vigilanza sulle commesse pubbliche.

In collaborazione con



Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

## SUPSI

Sostenitore CSR



## I rapporti di sostenibilità già pubblicati



# Una bussola per orientarsi nella 'giungla' delle certificazioni

Da anni la Cc-Ti è impegnata in una costante attività di sensibilizzazione delle nostre aziende sulla responsabilità sociale delle imprese (CSR). In collaborazione con il Cantone, associazioni e fondazioni, supporta anche gli imprenditori nell'implementare le buone pratiche della CSR, grazie ad un'offerta mirata di informazione e formazione. Un impegno che scaturisce dalla convinzione che sostenibilità e responsabilità sociale siano ormai elementi imprescindibili nelle strategie di crescita produttiva e di rilancio competitivo.

Oggi, tuttavia, non è per nulla facile orientarsi e scegliere tra le numerose certificazioni CSR (tra quelle volontarie delle stesse imprese e quelle invece richieste espressamente dal mercato), per comunicare all'esterno il valore, non solo economico, ma anche sociale e ambientale creato dall'azienda, rafforzando così la sua immagine e la sua reputazione. Tanto più che la responsabilità sociale è ora contemplata tra i requisiti previsti dalla nuova legge cantonale sulle commesse pubbliche. **Un problema delicato e pressante per le aziende, a cui la Cc-Ti ha dedicato un evento di approfondimento lo scorso 13 settembre, in collaborazione con la Divisione dell'economia del Dipartimento delle finanze e dell'economia (DFE), la sezione ticinese della Società Svizzera Impresari Costruttori e la SQS, l'Associazione Svizzera per Sistemi di Qualità e di Management.** Si è trattato di un incontro incentrato proprio sugli interrogativi che si pongono tanti imprenditori: *“Districarsi tra certificazione e labels in tema di CSR. Quali sono le certificazioni che contemplano gli indicatori CSR scelti per la nuova Legge sulle commesse pubbliche?”*.



## Come orientarsi, dunque, nella 'giungla' delle certificazioni?

“È oramai assodato che la CSR rappresenti un contributo delle aziende allo sviluppo sostenibile. Da alcuni anni la International Orga-



I relatori intervenuti alla serata del 13 settembre: S. Rizzi, S. Genovese, W. Bizzozero e L. Albertoni

nization for Standardization (ISO), principale istituto di normazione con sede a Ginevra, ha allineato le proprie strategie all'Agenda Globale delle Nazioni Unite per il 2030 e ai suoi 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile. Come ISO, anche altri istituti di standardizzazione e normazione si sono attivati in tal senso. Ne consegue un progressivo e crescente sviluppo di standard certificabili e non certificabili, la cui scelta di adozione richiede un minimo di cultura sul tema”, risponde **Silvio Genovese**, membro della Direzione e responsabile di Divisione della SQS, che sarà tra i relatori dell'incontro di settembre. Con lui facciamo il punto su una materia complessa che investe sempre più direttamente l'attività imprenditoriale. Per orientarsi in questa 'giungla', spiega Genovese, è necessario in primo luogo fare i conti con i bisogni delle imprese, con la visione strategica a medio e lungo termine in relazione alle tendenze di mercato, ma anche con lo status quo dell'azienda dal punto di vista organizzativo e culturale. “L'adozione di standard ISO e loro certificazione è una scelta strategica-puntualizza-. Se la loro implementazione avviene con convinzione e consapevolezza, può inne-

scare una virtuosa trasformazione organizzativa e culturale delle aziende e della loro catena di fornitura. È pertanto importante che i vertici aziendali guidino questa scelta con senso di responsabilità e consapevolezza”.

**Se la CSR è un requisito con cui tutte le aziende devono confrontarsi, allo stesso tempo si assiste, però, ad un proliferare di consulenti, esperti ed enti certificatori. Perciò, non è sempre facile la scelta giusta. Come capire cosa fare, come fare e, soprattutto, con chi fare?**

“Data la complessità del tema, è probabile che l'azienda non disponga al suo interno di tutte le competenze necessarie per destreggiarsi tra i vari requisiti normativi, pertanto, l'accesso a consulenti esterni o a esperti in materia diventa una necessità - afferma Genovese -. È doveroso però fare una distinzione di ruoli tra consulenti, esperti, personale di organismi di certificazione non accreditati e personale di organismi di certificazione accreditati. Le persone appartenenti a quest'ultima categoria, di cui anche l'organismo SQS che rappresento fa parte, sono sottoposti a rigorosi processi di qualifica



e valutazione e a vincoli di imparzialità, verificati ciclicamente dagli enti di accreditamento nazionali (in Svizzera il Servizio Svizzero di Accreditamento - SAS), che per tutte le altre categorie menzionate non sono richiesti”.

Ne consegue che gli interlocutori degli organismi di certificazione accreditati siano esperti in materia, in grado di fornire informazioni imparziali, affidabili e utili per approcciarsi al tema, per svolgere attività di valutazione, ma non autorizzati a supportare le aziende con servizi di consulenza. “La separazione dei ruoli deve essere netta -avverte-. Se l’azienda necessita di un supporto consulenziale è bene appoggiarsi a soggetti conosciuti sul territorio e ben referenziati, incentrando i criteri di scelta su professionalità ed esperienza delle persone coinvolte, piuttosto che ricercare il prezzo più basso o il risultato più facile. L’approccio alla sostenibilità comporta una conoscenza totale dell’azienda e dei suoi processi, oltre che la condivisione di informazioni sensibili. Per

questo è necessario essere accompagnati da soggetti e istituzioni riconosciuti ed affidabili”.

**Dal 2021, con la nuova legge cantonale sulle commesse pubbliche, la CSR è un criterio previsto anche nei bandi dei concorsi pubblici. Al riguardo la Cc-Ti, assieme al DFE e alla SUPSI, ha sviluppato un modello online di “Rapporto sulla sostenibilità” (v. [www.cc-ti.ch/corporate-social-responsibility](http://www.cc-ti.ch/corporate-social-responsibility)), con relativa “Dichiarazione di conformità”, rilasciata dalla stessa Cc-Ti. Uno strumento che si sta rivelando di grande utilità pratica per le aziende.**

“La scelta di stimolare le aziende che forniscono beni e servizi alla collettività ad affrontare le tematiche di CSR è un’iniziativa importante - osserva Genovese -. Il modello di rapporto, sebbene definito ‘semplificato’ è comprensivo di tutte le problematiche principali in ambito CSR, pertanto rappresenta uno strumento efficace e di semplice implementazione per

avviare un processo di sviluppo sostenibile per le PMI. Il rapporto rappresenta un importante strumento di dialogo per più categorie di stakeholder: collaboratori, clienti, fornitori, enti finanziatori, enti pubblici e media. La certificazione della Cc-Ti è un ulteriore valore aggiunto che permette alle aziende di rendere lo strumento non autoreferenziale e pertanto più credibile, consentendo loro il diretto accesso alle commesse pubbliche con informazioni verificate”.

**Ma quali sono gli elementi chiave a cui bisogna prestare maggiore attenzione tra i numerosi indicatori della CSR che figurano nella nuova legge sulle commesse pubbliche?**

Secondo Genovese, tutte le tematiche sono importanti e la scala di priorità può variare da azienda ad azienda in base al momento storico in cui esse si trovano a vivere. Certamente tutto ciò che viene dichiarato nella stesura del rapporto deve essere veritiero, omettere questioni rilevanti mina la reputazione dell'azienda. “La trasparenza- precisa- è uno degli elementi vincenti nel processo di rendicontazione. Altrettanto fondamentale è definire obiettivi di sviluppo coerenti con le possibilità dell'azienda. Portare a termine gli impegni presi è sinonimo di credibilità e affidabilità. In ambito di sviluppo sostenibile fare poco e bene è decisamente meglio che voler strafare e non riuscire nell'intento”. A tale proposito, va sottolineato che con il rapporto di sostenibilità semplificato si ottiene il punteggio massimo già soddisfacendo i requisiti di 25 indicatori su 30. Oggi, sotto la pressione di un'opinione pubblica sempre più sensibile ai temi della responsabilità sociale e della sostenibilità ambientale, le imprese spesso vogliono avere più certificazioni per conseguire un ulteriore valore aggiunto in termini di reputazione, immagine e competitività. La sfida è selezionare e conseguire gli attestati più idonei a raggiungere questo obiettivo. Ma le certificazioni richiedono impegno e risorse.

Il vero problema, però, non è di quante certificazioni disponga un'azienda, ma di quanto riesca a fare di queste certificazioni un investimento, spiega Genovese: “L'efficacia dell'investimento, nel caso delle certificazioni si misura

con il miglioramento dell'impatto sociale, ambientale ed economico nel lungo periodo. Indipendentemente da quante certificazioni ha un'impresa, se migliora la propria organizzazione, acquisisce quote di mercato, risponde alle richieste di shareholder e stakeholder e non da ultimo, consolida il proprio capitale reputazionale”.

Il responsabile di Divisione della SQS sbarazza il campo anche da un altro luogo comune secondo cui la CSR riguarda solo le medie e grandi aziende. In realtà ha, invece, un peso e un'importanza crescenti anche per le piccole imprese, che possono contare su molteplici sostegni per implementare le buone pratiche della responsabilità sociale. Genovese ricorda opportunamente che il tessuto dell'economia ticinese è formato per lo più da piccole e medie imprese che sono gli elementi fondanti della catena di fornitura delle medie-grandi aziende, e le politiche CSR di queste ultime devono tenerne conto. Il progressivo coinvolgimento di tutti i soggetti della catena di fornitura da parte delle medie-grandi imprese rispetto ai temi della CSR è pertanto fondamentale. “La piccola impresa che si trova ad affrontare le tematiche CSR -dice- dovrà fare delle scelte di priorità, procedendo per gradi e con il sostegno di Governo, università, associazioni economiche e istituti finanziari attraverso iniziative di formazione, informazione e incentivi economici. Va ribadito che la diffusione dei temi CSR necessita del contributo di tutti gli attori economici”.

---

Link

[www.cc-ti.ch/una-bussola-per-orientarsi-nella-giungla-delle-certificazioni](http://www.cc-ti.ch/una-bussola-per-orientarsi-nella-giungla-delle-certificazioni)

[www.cc-ti.ch/corporate-social-responsibility](http://www.cc-ti.ch/corporate-social-responsibility)

# Eco-branding: ridurre l'impatto ecologico dell'immagine di un marchio



I progressi tecnologici e la produzione di massa sono diventati una vera minaccia per l'ecosistema del pianeta. Di conseguenza, la popolazione sta diventando sempre più consapevole dei propri consumi e del proprio stile di vita e cerca anche di far sì che le imprese si responsabilizzino in materia di tutela dell'ambiente.

Grazie agli sforzi di aziende e privati, l'eco-responsabilità è diventata una priorità importante. Una società che segue principi ecologici è detta "sostenibile" o "verde". Utilizza efficacemente le risorse umane e naturali e si assume la responsabilità delle proprie azioni. Un approccio così sensato al business comporta una serie di

vantaggi per le aziende, tra cui la fidelizzazione dei clienti. In effetti, i consumatori di oggi desiderano che i marchi condividano i loro stessi valori. Un cliente che acquista un prodotto di un'impresa, manifesta anche l'accettazione dei valori di tale società e il suo sostegno allo sviluppo sostenibile.

Anche altri vantaggi, come i vantaggi competitivi, sono ugualmente importanti. Un'azienda cosiddetta "verde" ha spesso più successo dei suoi concorrenti non-verdi. Spesso, i consumatori sono disposti a spendere di più per prodotti eco-compatibili e boicottare le aziende che ignorano le preoccupazioni ambientali.

Tuttavia, questo approccio sostenibile comporta due sfide principali: la produzione e i costi.

Per quanto riguarda la produzione, è infatti necessario trovare fornitori che condividano gli stessi valori. Ciò richiede ulteriori sforzi per quanto riguarda la supervisione/controllo delle fasi di produzione e l'acquisto delle materie prime.

Un approccio ecologico implica generalmente anche costi di produzione più elevati che si traducono in prezzi di vendita più alti. Ciò può allontanare una parte dei clienti che preferiscono il prezzo alla qualità, ma anche fidelizzare coloro che si dedicano alla causa in modo convinto a 360°.

I marchi verdi si impegnano a rendere il pianeta un posto migliore dal punto di vista ecologico. Questa ambizione deve quindi manifestarsi in tutto ciò che intraprendono e nella comunicazione puntuale con i loro clienti.

### Eco-branding: che cos'è?

L'eco-branding consiste nel limitare le risorse utilizzate per la comunicazione del marchio. Combina approccio eco-responsabile e comunicazione. L'idea è quella di integrare una riflessione eco-responsabile nella creazione della



Esempi di eco-logo di grandi imprese

propria immagine di marca. Il processo mira a limitare l'impatto ambientale del marchio riducendo gli elementi grafici. Ad esempio, la semplificazione di un logo ridurrebbe l'inchiostro utilizzato, quindi avrebbe un doppio impatto: ecologico ed economico. Di conseguenza, l'approccio influenza tutti gli elementi grafici di un marchio. Sia il logo, il colore, la tipografia e l'illustrazione. Inoltre, interviene anche nella scelta del sito web, dell'inchiostro o della carta. L'eco-branding si inserisce così nelle strategie di responsabilità sociale delle imprese (CSR) e sviluppo sostenibile.

Fonte: Marina Lauper, *Magazine swiss print + communication* n° 6-7 2022; traduzione ed adattamento Cc-Ti

### Attuazione dell'eco-branding

- **L'eco - logo:** l'obiettivo principale di un eco-logo è quello di consumare meno inchiostro durante la stampa al fine di limitare l'impatto ecologico. È quindi necessario affinare le linee e anche limitare le sfumature di colore. Di conseguenza, i loghi-ecologici si identificano per il loro aspetto piuttosto essenziale.
- **Gli eco - colori:** le scelte cromatiche di un marchio possono anche avere un impatto eco-responsabile. Per così dire, bisognerebbe privilegiare l'uso dei colori CMYK ricavati dal processo a quattro colori. Il colore viene quindi creato con l'aggiunta della percentuale delle quattro tonalità; ciano, magenta, giallo e nero. Per un eco-colore, la somma di questi quattro colori non deve superare il 100%. Pur utilizzando meno inchiostro, si tratta di

ridurre l'intensità di un colore senza che ciò si veda ad occhio nudo.

- **Gli eco - font:** anche il carattere scelto ha un impatto sull'eco-branding. Infatti, più un carattere è sottile e stretto, meno inchiostro utilizzerà. Alcuni fonts classici possono fungere da eco-fonts. Tuttavia, da qualche tempo, i caratteri sono pensati appositamente per l'eco-branding.
- **L'eco - IU:** un'interfaccia utente ecosostenibile passa attraverso la progettazione di un'interfaccia utente che richiede meno spazio su un server, limita il consumo di energia e larghezza di banda e preserva la durata di vita delle batterie. Alcune tracce eco-IU: limitare la luminosità, risparmiare energia sui display OLED, ridurre le dimensioni dei file per ridurre lo spazio di archiviazione sui server.

# Reffnet.ch: una rete di esperti per l'efficienza delle risorse

Siamo oggi confrontati con molteplici fattori che influenzano in modo negativo ed imprevedibile l'andamento del mercato. Le imprese si ritrovano a dover affrontare ritardi o tagli nella fornitura di materie prime e non solo. Anche gli attori che operano in un settore non direttamente colpito dall'attuale crisi energetica spesso devono affrontare costi supplementari dovuti all'inefficienza nell'utilizzo delle risorse, con impatti negativi anche sull'ambiente. L'associazione Reffnet.ch supporta le aziende che desiderano ridurre l'impatto ambientale dei loro processi produttivi e la dipendenza dalle materie prime, massimizzando allo stesso tempo l'efficienza nell'utilizzo delle risorse.

## Il contesto attuale e le conseguenze sull'industria

Viviamo in un momento storico decisamente delicato e caratterizzato da un'incertezza generale

che tocca diversi ambiti. In particolare, le aziende nel settore industriale stanno attraversando numerose difficoltà nell'approvvigionamento delle materie prime. La crisi climatica, inoltre, costringe il management e i decision maker a rivalutare le proprie scelte strategiche, rivedere la pianificazione aziendale e ridefinire gli obiettivi a lungo termine.

## Le misure per affrontare le attuali sfide

L'implementazione di misure chiare e di accorgimenti in grado di garantire un utilizzo efficiente delle risorse è diventata una necessità concreta che deve essere assimilata rapidamente dall'economia svizzera. Questo perché è fondamentale evitare un'eccessiva esposizione alle oscillazioni dei prezzi delle materie prime che causano danni alla nostra economia e, allo stesso tempo, continuare a dimostrare il proprio impegno verso gli obiettivi



© Noyfil SA



© Unsplash/Jonathan Borba

di sostenibilità ambientale prefissati. Proprio per questi motivi, diventa di grande aiuto il coinvolgimento di professionisti specializzati nella riduzione degli sprechi e dell'impatto ambientale causato dai processi produttivi industriali.

### **L'associazione Reffnet.ch a supporto delle aziende**

Grazie al servizio di consulenza sostenuto dall'associazione Reffnet.ch, le aziende possono analizzare le diverse possibilità di ottimizzazione dei processi di produzione beneficiando di importanti sostegni finanziari a livello federale e cantonale.

In questo contesto, l'associazione Reffnet.ch permette di accedere a competenze in svariati ambiti grazie ad una rete diversificata di esperti. L'associazione Reffnet.ch promuove un'economia efficiente nell'utilizzo delle risorse attraverso delle soluzioni concrete, innovative, personalizzate ed economicamente sostenibili.

### **Il sistema di esperti Reffnet.ch**

La particolarità che differenzia principalmente il servizio di consulenza offerto dall'associazione Reffnet.ch da altri servizi simili consiste nella rete di esperti che la compongono. Quest'ultima,

è infatti costituita da esperti con competenze diversificate in base al settore di attività, garantendo in questo modo un servizio personalizzato e specifico per ogni singola azienda.

Gli esperti Reffnet.ch hanno il compito di accompagnare le aziende nel loro passaggio verso un utilizzo più efficiente delle risorse. Durante tutte le fasi di questo processo, quali la fase di analisi del potenziale, di elaborazione di un piano di provvedimenti e, infine, la fase di attuazione, gli esperti Reffnet.ch offrono consigli puntuali che l'azienda può implementare in modo concreto ed in tempi relativamente brevi. Inoltre, durante la consulenza, vengono forniti alle aziende i dati necessari per il monitoraggio interno volto a rilevare in modo preciso il risultato raggiunto.

Il servizio viene garantito grazie al riconoscimento degli esperti attraverso l'associazione Reffnet.ch e, se necessario, grazie all'opportunità di un perfezionamento formativo specifico.

### **Alcuni esempi pratici**

Dalla riduzione degli sprechi alimentari nel settore sanitario, all'utilizzo di zinco sostenibile nel settore della pressofusione di metalli, gli esperti di Reffnet.ch sono a disposizione delle aziende per offrire un servizio ad hoc per l'ottimizzazione e l'efficienza nell'utilizzo delle risorse.

ticino \* energia

**Reffnet.ch**  
Reffnet Svizzera per l'efficienza delle risorse

Centro di coordinamento  
 Reffnet.ch  
 c/o Associazione  
 TicinoEnergia  
 T +41 91 290 88 10  
 info.ticino@reffnet.ch

# Lavoro e inclusione: il servizio inAzienda di Pro Infirmis

Con Pro Infirmis, organizzazione svizzera che sostiene e promuove i diritti delle persone con disabilità, torniamo a testimoniare l'evoluzione del servizio **inAzienda** e rinnovare l'invito alle aziende a una maggiore e concreta partecipazione all'inclusione lavorativa di persone con disabilità.

Sono diverse le esperienze che stiamo seguendo a livello di inserimento lavorativo e accompagnamento dei datori di lavoro. Crediamo sia prezioso

dunque condividere con voi alcune domande che spesso ci vengono poste dai datori di lavoro e alle quali proviamo a rispondere, nella speranza di incuriosirvi a porcene altre.

## **“Persone con disabilità - lavoro e aziende... di che si tratta?”**

Il servizio inAzienda di Pro Infirmis si occupa di accompagnare le persone beneficiarie di una rendita di invalidità intera che hanno il desiderio

Foto: Pro Infirmis



di lavorare nel mercato libero e le aziende che sono disposte ad accoglierle. Per le aziende, con il sostegno di Pro Infirmis, significa identificare delle attività che possono essere svolte con ritmi “diversi” dal solito ed essere retribuite con un salario sociale.

**“Ma, non ci sono i contesti protetti per questo?”**

Vero, ma non tutte le persone con disabilità vogliono o possono lavorare in contesto protetto. Vi elenchiamo alcuni dei vantaggi di una collaborazione diretta con il mercato del lavoro ordinario.

- La persona con disabilità ha il diritto e sente il bisogno di costruire una propria identità professionale nella società, esattamente come gli altri. Ecco che essere inseriti in un contesto non protetto, per chi ne ha le possibilità e competenze, è un ulteriore passo verso un reale riconoscimento e una reale inclusione. Inoltre, il mercato libero dispone di centinaia di posti di lavoro sparsi sul territorio; ecco che la scelta è maggiormente ricca e diversificata.
- Il mercato del lavoro chiede continuamente un ritmo di lavoro sostenuto e questo implica un accrescimento di mansioni, stress e fatica. Avere, nel proprio team di lavoro, una persona che possa occuparsi di mansioni anche più marginali ma altrettanto fondamentali, può sgravare la fatica dei colleghi agevolando il lavoro di tutti.

È dimostrato come un’impresa inclusiva e forte, dal punto di vista della responsabilità sociale, costituisce un brand maggiormente attrattivo per i potenziali clienti ed è altresì dimostrato come un ambiente di lavoro capace di **valorizzare le persone e le sue diversità** rappresenti un contesto dove i dipendenti stanno meglio e di conseguenza lavorano meglio.

**“Quindi significa che malgrado il beneficio di una rendita di invalidità intera si può comunque lavorare? E il salario?”**

Sì, le persone beneficiarie di una rendita intera non esauriscono, per questo, il loro **diritto a lavorare**. L’assicurazione invalidità (AI) stabilisce un “salario residuo percepibile”. Questo significa che se la persona viene inserita in un contesto lavorativo, potrà beneficiare di un salario detto sociale.

**“E le aziende cosa possono fare concretamente?”**

Evidenziare delle mansioni “semplici” e/o dei lavori per i quali avreste bisogno di personale, dei posti di lavoro “aggiuntivi” dove non viene richiesta una resa alla pari dei colleghi.

Annunciarsi quali aziende interessate a un percorso di inclusione di personale con disabilità. Esporre le proprie esigenze, condizioni, aspettative e richieste.

Pro Infirmis è a disposizione delle aziende per:

- sensibilizzare e formare il personale sulla tematica dell’inclusione lavorativa di dipendenti con disabilità;
- proporre tra la nostra rosa di candidati la persona che potrebbe essere compatibile con le esigenze aziendali;
- gestire concretamente l’inserimento del nuovo dipendente;
- accompagnare l’azienda lungo tutto il percorso al fine di renderla davvero inclusiva e di reale impatto sociale per il nostro territorio.

Un datore di lavoro una volta ci confidò: *“Io non credo di essere in grado di inserire una persona con disabilità, non ho il tempo, il personale formato e competente. Il nostro obiettivo è legato all’utile, non al sociale...”*

Comprensibile che l’assunzione di una persona con disabilità possa essere fonte di preoccupazioni, dubbi, e preludio di impegno a lungo termine. Questo accade molto spesso perché tutta l’attenzione viene posta sulla parola *disabilità* e molto meno sulla *persona*.

Certamente ci vogliono impegno e voglia di mettersi in gioco, flessibilità e apertura, ma il matching tra le competenze delle aziende e le competenze sociali sta proprio qui; nell’incontrarci e condividere concretamente tali competenze al fine di ottimizzare le reciproche esigenze.

Resa e lavoro utile da una parte - inclusione sociale dall’altra.

**Evento in programma per parlare di “Disabilità e lavoro: una collaborazione tra aziende”**

Mercoledì 23 novembre ore 17.00 un webinar dedicato alle aziende che desiderano saperne di più sulla creazione di posti di lavoro dedicati a persone con disabilità. Evento online in collaborazione con la Città dei mestieri di Bellinzona.

**inAzienda**  
**pro infirmis**

**Pro Infirmis Ticino e Moesano**

Servizio inAzienda  
Via S. Giovanni 7  
6500 Bellinzona  
T +41 58 775 38 70

[sabina.ninni@proinfirmis.ch](mailto:sabina.ninni@proinfirmis.ch)  
[sabrina.alippi@proinfirmis.ch](mailto:sabrina.alippi@proinfirmis.ch)  
[www.proinfirmis.ch](http://www.proinfirmis.ch)

Link

[www.cittadeimestieri.ch/lagenda](http://www.cittadeimestieri.ch/lagenda)

# L'elettromobilità come parte di un futuro sistema energetico

In questo articolo analizzeremo le scelte che il Gruppo AMAG, uno dei principali distributori di auto della Svizzera, si appresta a mettere in atto per essere sempre in prima linea quando si tratta di mobilità individuale.

Amag si prepara per il futuro e mostra cosa intende per prestazione di servizi di mobilità: con soluzioni su misura per i condomini e per la produzione di elettricità su larga scala.

«Il settore automobilistico è in piena trasformazione. E come ogni cambiamento, questo comporta anche molta incertezza. È particolarmente importante, dunque, un chiaro orientamento strategico che consenta di dirigere le risorse dell'azienda verso i temi centrali». Questa frase del primo «Rapporto di sostenibilità» costituisce la base delle attività imprenditoriali di Amag.

## Quota di mercato più o meno mantenuta

Nel ripercorrere gli sviluppi del primo semestre, Helmut Ruhl, CEO del Gruppo Amag, ha sottolineato le sfide attuali, come la penuria di materie prime, l'interruzione delle catene di approvvigionamento e le tensioni geopolitiche. Tutto ciò ha fatto sì che alla fine di luglio 2022 le nuove immatricolazioni di autovetture si attestassero a circa 125'000 unità, livello analogo a quello registrato negli ultimi due anni di coronavirus. Secondo Helmut Ruhl, ciò non è dovuto alla scarsa domanda da parte dei clienti, che invece continuano a dimostrare interesse per le auto.

In questa situazione i marchi Amag si sono sviluppati in modo diverso. VW, Seat e Cupra

hanno subito un leggero calo, Skoda è riuscita a mantenersi stabile e Audi è cresciuta. Complessivamente, la quota di mercato dei marchi Amag a metà anno era del 30,7%.

All'insegna del motto «andiamo avanti,» Ruhl non ha dunque guardato indietro, bensì al futuro. In tale contesto, Amag ha presentato i propri piani per l'interpretazione e l'attuazione del concetto di «fornitore di servizi di mobilità», e lo ha fatto in un senso molto ampio e con notevoli risorse. A sostegno delle strategie di sostenibilità dei clienti di flotte e dei clienti business, Amag Leasing AG metterà a disposizione 100 milioni di franchi per il finanziamento di impianti fotovoltaici e di ricarica. In tal modo intende orientarsi coerentemente verso l'elettromobilità. La prospettiva di Amag in questo campo è dimostrata anche dalla sua convinzione che elettromobilità non significa solo ricaricare, ma anche produrre e immagazzinare. Amag considera pertanto l'elettromobilità come parte integrante del futuro sistema energetico. Secondo Helmut Ruhl, in futuro la linea di demarcazione tra il settore automobilistico e le aziende energetiche sarà fluida.

## Produrre elettricità in proprio

Per questo Amag concentra le proprie attività nel campo dell'energia, della ricarica e della creazione di un ecosistema per EV in un nuovo settore di attività: «Amag Energy & Mobility» comprende ora i settori Clyde e Volton. Clyde diventerà un ecosistema BEV a partire dal 2024, mentre Volton fornirà soluzioni di ricarica e gestione. L'intenzione è produrre in proprio l'energia elettrica per i veicoli elettrici. Parallelamente Amag accelera l'espansione della propria produzione

di energia elettrica: solo nell'anno in corso saranno messi in funzione circa 20'000 m2 di nuovi impianti solari, che dovrebbero espandersi fino a 75'000 m2 entro il 2025. E inoltre, alla fine di quest'anno, il Gruppo Amag avrà installato presso le proprie sedi circa 2000 stazioni di ricarica, 400 delle quali aperte al pubblico.

Amag affronta il tema della prestazione di servizi di mobilità anche con una nuova offerta: con un nuovo servizio chiamato «allride,» l'azienda risponde alla domanda sempre più diffusa, soprattutto nelle aree urbane e nei grandi condomini, di una mobilità su misura, ma non più nel senso di un veicolo proprio. Nell'ottica di «Mobility as a Service», «allride» offre tutte le possibilità di spostamento tramite app. A Zugo è già in corso un progetto pilota.



Il rapporto di sostenibilità di Amag può essere scaricato tramite questo link:  
<https://bit.ly/3qFN2KL>.



## Impianti di ventilazione

Vantaggi della pulizia periodica professionale

- **Risparmio:** minor consumo di energia
- **Sicurezza:** eliminazione di cause d'incendio
- **Igiene:** protezione della salute dei collaboratori

**ISS FACILITY SERVICES**

ISS Facility Services SA · Via Cantonale 18  
 6928 Manno · Tel. 058 787 89 00  
 manno@iss.ch · www.iss.ch

# Internazionale



Notizie dal mondo, approfondimenti su temi d'attualità, schede tematiche, informazioni utili e pratiche per l'import-export.

Servizio Commercio  
internazionale  
T +41 91 911 51 35

[internazionale@cc-ti.ch](mailto:internazionale@cc-ti.ch)

Servizio Legalizzazioni  
T +41 91 911 51 23/29  
Orario sportello:  
lu-ve 09:00-11:00 /  
14:00-16:00

[www.cc-ti.ch/  
internazionale](http://www.cc-ti.ch/internazionale)

# Supply chain: l'Europa cerca nuove vie e fornitori

**La pandemia e la guerra in Ucraina costringono l'Europa a cambiare le rotte di trasporto delle merci e delle materie prime, e a trovare fornitori alternativi.**

La filiale in Turchia è operativa: con questa notizia la società di trasporto ferroviario InterRail Group ha attirato l'attenzione del settore ad agosto. Attraverso la nuova sede turca, l'azienda con sede a San Gallo intende rafforzare le rotte commerciali non solo da e verso la Cina e l'Asia centrale, ma anche da e verso l'Europa occidentale e il Nordafrica.

Tale annuncio va visto nel contesto di tre temi di stretta attualità: se da un lato negli ultimi mesi la Cina ha allentato le maglie sulle quarantene nelle città portuali, dall'altro ci vorrà ancora del tempo per normalizzare la situazione dei container marittimi; la guerra in Ucraina acuisce i problemi di approvvigionamento; le sanzioni contro la Russia, oltre a causare una carenza di materie prime, genera problemi di connettività tra l'Asia, Cina in particolare, e l'Europa.

Quest'ultimo aspetto è più importante di quanto sembri: Ucraina e Russia sono infatti situate lungo una delle più antiche rotte commerciali del mondo, una rotta che la Cina sta rilanciando sotto il nome di Nuova via della Seta (Belt and Road Initiative, BRI) e che comprende anche il Nuovo Ponte Terrestre Eurasiatico (New Eurasian Land Bridge, NELB), una rete ferroviaria e logistica che collega la Cina all'Europa passando per il Kazakistan, la Russia e la Bielorussia. Secondo le stime della società americana di consulenza gestionale Bain & Company, nel 2021 i treni hanno movimentato circa 1,5 milioni di container tra Cina ed Europa per un valore di quasi 75 miliardi

di dollari, pari a circa il 4% del commercio totale tra le parti. Questa rotta però è ora impraticabile.

## Il Corridoio di Mezzo

La Cina non è solo la sede produttiva più grande al mondo e l'hub di trasporto marittimo più importante, ma controlla anche quasi l'intera catena del valore delle terre rare. Il Paese è inoltre un centro globale per la lavorazione di materie prime minerali e metalliche critiche. Mantenere un collegamento funzionante con l'Europa è pertanto di primaria importanza e il trasporto terrestre di merci - ferroviario in particolare - occupa una nicchia strategica in quanto via di mezzo tra il trasporto aereo, più caro, e il trasporto marittimo, più lento.

L'impraticabilità del NELB ha fatto emergere il Corridoio di trasporto internazionale transcaspico (Trans-Caspian International Transport Route, TITR), noto anche come Corridoio di Mezzo. Esso collega in via multimodale (treno, camion, nave) il sud-est asiatico e la Cina con l'Europa passando per il Kazakistan, il Mar Caspio, l'Azerbaijan, la Georgia e, da qui, la Turchia o il Mar Nero.

L'emergenza di questo asse est-ovest comincia a farsi notare. Ne è un esempio Maersk, compagnia danese specializzata nel trasporto di container, che già dalla primavera opera attraverso il Corridoio di Mezzo tramite soluzione bimodale treno-nave via Mar Nero trasportando principalmente merci per l'industria automobilistica, elettrodomestici e lifestyle. I tempi di trasporto sono di circa 40 giorni a fronte di 13-15 giorni per il trasporto via NELB o 8 settimane via mare. Anche l'apertura della filiale turca da parte di InterRail si inserisce in questo contesto.



### Fornitori alternativi cercasi

Se la posizione dell'Europa nei confronti della Russia è chiara, è invece ambivalente per quanto riguarda la Cina. Secondo la piattaforma digitale francese di analisi dei trasporti Upply, attualmente le aziende europee operano in due modi. Parte delle aziende sta riorganizzando le proprie catene di approvvigionamento rimanendo però incentrata sul Regno di Mezzo e cercando quindi nuove vie di trasporto: in considerazione delle tensioni politiche internazionali e dell'aumento dei prezzi dell'energia, la Cina rimane pur sempre un mercato attrattivo, consente di contenere i rischi e garantisce una certa stabilità. D'altro canto, il perdurare della politica zero-Covid del Dragone e le divergenze politiche con l'Occidente, spinge invece altre aziende a cercare alternative nel Sud-Est asiatico per l'approvvigionamento di prodotti. Tale diversificazione avviene per lo più in settori con catene di approvvigionamento meno complesse e merce a basso valore aggiunto.

Parlando invece di materie prime, secondo un recente studio dell'Istituto di ricerca economica tedesco Ifo (nello specifico sulla dipendenza della Germania dalle importazioni di queste), è ne-

cessario intervenire per creare catene di approvvigionamento a prova di crisi soprattutto per nove cosiddetti minerali critici: cobalto, boro, silicio, grafite, magnesio, litio, niobio, terre rare e titanio. Tali minerali sono fondamentali per numerose attività industriali e particolarmente importanti per la transizione ecologica: essi vengono infatti utilizzati per esempio nelle turbine eoliche, nei pannelli fotovoltaici e nelle batterie. Queste tecnologie richiedono una grande quantità di minerali e metalli, con una domanda prevista in continua crescita nei prossimi anni. Secondo l'Ifo, Thailandia e Vietnam potrebbero produrre sempre più terre rare per l'Europa, mentre per quanto riguarda le altre materie prime critiche, oltre ad Argentina, Brasile e Stati Uniti si potrebbero prendere in considerazione anche Indonesia e India.

In Europa, Svizzera inclusa, si cerca la via della diversificazione delle fonti di approvvigionamento espandendo la cooperazione con altri Stati: la resilienza delle catene di fornitura di materie prime costituisce infatti una priorità ed è attuata attraverso non solo la diversificazione delle catene del valore, ma anche con l'aumento delle capacità estrattive nel continente ed importanti investimenti nell'economia circolare.

Link  
[www.cc-ti.ch/supply-chain-europa/](http://www.cc-ti.ch/supply-chain-europa/)

# Due diligence dei fornitori: è d'obbligo in Germania

**Il 1° gennaio 2023 entrerà in vigore in Germania la legge sulla due diligence dei fornitori. Essa si applicherà inizialmente alle società con almeno 3'000 dipendenti (incluse le filiali di aziende estere) per poi estendersi alle aziende con 1'000 dipendenti a partire da gennaio 2024. La nuova legge sarà di fatto rilevante anche per le PMI fornitrici di tali imprese.**

La legge tedesca sulla dovuta diligenza aziendale nelle catene di approvvigionamento (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, LkSG), che entrerà in vigore il 1° gennaio 2023, è intesa a incoraggiare le aziende tedesche a monitorare il rispetto dei diritti umani e la protezione dell'ambiente lungo le loro catene di fornitura e, nello specifico, a combattere il lavoro minorile, il lavoro forzato, la discriminazione nonché gli standard di sicurezza e ambientali inadeguati da parte dei loro partner contrattuali e di altri fornitori, obbligando le aziende tedesche ad attuare un sistema di gestione del rischio, a nominare un responsabile dello stesso e ad effettuare analisi regolari (annuali). La legge stabilisce anche l'adozione da parte loro di misure preventive e correttive (ivi compresa la cessazione della relazione commerciale con il proprio fornitore), l'introduzione di procedure di reclamo, la documentazione del rispetto degli obblighi di diligenza (da conservare per sette anni) e la redazione e pubblicazione sul proprio sito web di un rapporto annuale sull'adempimento degli obblighi di diligenza.

Con l'adozione della LkSG, la Germania segue l'esempio di altre legislazioni europee come la "Loi de vigilance" francese (legge in materia di vigi-

lanza, 2017) o la "Wet Zorgplicht Kinderarbeid" olandese (legge sul dovere di diligenza in materia di lavoro minorile, 2019), adeguandosi altresì allo standard riconosciuto a livello internazionale sulla responsabilità delle imprese per il rispetto dei diritti umani, ovvero i Principi guida delle Nazioni Unite, richiamati anche dall'OCSE nelle sue linee guida per imprese multinazionali e nella guida sul dovere di diligenza per la condotta d'impresa responsabile.

La legge si applicherà inizialmente alle aziende con almeno 3'000 dipendenti e la cui sede principale, il luogo principale di attività, la sede amministrativa o la sede legale sia in Germania, applicandosi così de facto anche alle aziende estere che hanno una filiale nel Paese. A partire dal 1° gennaio 2024, i nuovi obblighi saranno estesi alle aziende con 1'000 dipendenti. Le imprese che non rispetteranno gli obblighi legali potranno vedersi comminare delle multe fino a 8 milioni di euro (o fino al 2% del fatturato globale annuo per le imprese con un fatturato superiore a 400 milioni di euro). Nel caso di multe superiori a 175'000 euro, le aziende potranno vedersi precludere la partecipazione agli appalti pubblici per un periodo di tre anni.

Il termine "catena di approvvigionamento" è definito in modo ampio nella LkSG e si riferisce a "tutti i prodotti e servizi di un'azienda e comprende tutte le fasi, in patria e all'estero, necessarie alla fabbricazione dei prodotti o alla fornitura dei servizi, a partire dall'estrazione delle materie prime fino alla consegna al cliente finale", ovvero a tutte le azioni dell'azienda nel proprio settore d'attività, alle attività di un forn-



tore diretto e alle azioni di un fornitore indiretto. All'entrata in vigore della legge, l'azienda tedesca dovrà pertanto prendere in considerazione anche i metodi di produzione dei suoi fornitori diretti e in caso di violazione - verificata o ritenuta imminente - dei diritti umani e/o degli standard ambientali, intraprendere azioni correttive volte a mitigare, interrompere o prevenire tale violazione, compresa quindi, se necessario, la cessazione del rapporto di collaborazione con il proprio fornitore. Nel caso di indicazioni concrete della possibile violazione di un obbligo in materia di diritti umani o ambientali da parte di fornitori indiretti, l'azienda dovrà intervenire anche in questo ambito.

In base a quanto appena esposto, anche le aziende svizzere che forniscono, direttamente o indirettamente, imprese tedesche toccate dalla nuova legge potrebbero vedersi richiedere informazioni riguardanti i processi di produzione e fabbricazione e il rispetto di requisiti in materia di responsabilità sociale d'impresa (CSR/RSI).

### **La situazione nel resto dell'Unione europea**

In diversi altri Paesi europei vi sono iniziative e campagne di valutazione sulla due diligence in materia di diritti umani (cfr. articolo a seguire sulla nuova normativa norvegese). Il 23 febbraio 2022, la Commissione europea ha presentato una proposta di quadro normativo sul dovere di diligenza delle imprese ai fini della sostenibilità.

### **E in Svizzera?**

Per sostenere le imprese svizzere nel rispetto delle norme e degli standard internazionali sulla gestione aziendale responsabile, il 9 dicembre 2016 il Consiglio federale ha adottato un Piano d'azione nazionale (PAN) che attua i Principi guida delle Nazioni Unite. Il PAN è stato riveduto nel 2020 e copre gli anni 2020-2023. Nel suo ambito sono previste attività di sensibilizzazione delle aziende affinché applichino procedure di diligenza in materia di diritti umani nonché supporto/formazione mi-



rati nell'implementazione concreta della loro responsabilità d'impresa.

Dal 1° gennaio 2022 sono entrate in vigore le disposizioni per una migliore tutela dell'essere umano e dell'ambiente. I nuovi obblighi di diligenza, inseriti nel Codice delle obbligazioni (CO) saranno applicati per la prima volta nell'esercizio 2023 e contengono due importanti novità: da un lato, le grandi imprese svizzere sono tenute per legge, in un'ottica di trasparenza, a presentare un rapporto non solo sui rischi della loro attività rispetto all'ambiente, agli aspetti sociali, alle condizioni dei lavoratori, ai diritti umani e alla lotta contro la corruzione, ma anche sulle misure adottate per contrastare tali rischi; dall'altro, le imprese che presentano rischi connessi ai minerali originari di zone di conflitto oppure al lavoro minorile devono rispettare obblighi di diligenza e di riferire specifici e di ampia portata. Il Consiglio federale ha disciplinato i dettagli di tali obblighi in una pertinente ordinanza. Quali sono le aziende interessate (direttamente o indirettamente!) dalla nuova normativa? Quali sono

le possibili sanzioni? Sul suo sito web focusright ltd, agenzia di consulenza con la quale il Consiglio federale sta attualmente collaborando per mettere a punto forme di sostegno e di formazione sul tema per le aziende svizzere, illustra le nuove disposizioni in dettaglio.

La Segreteria di Stato dell'economia (SECO) e il Dipartimento federale degli affari esteri (DFAE) hanno altresì pubblicato un opuscolo per le piccole e medie imprese (PMI) sulle loro responsabilità in materia di diritti umani, che fornisce una panoramica dei passi necessari per l'attuazione della dovuta diligenza in materia.

---

Link  
[www.cc-ti.ch/ue-diligence-germania/](http://www.cc-ti.ch/ue-diligence-germania/)

# Norvegia: nuova legge sulla supply chain

**Dallo scorso 1° luglio la Norvegia applica la cosiddetta legge sulla trasparenza che, conformemente alle linee guida dell'OCSE per le imprese multinazionali, obbliga le grandi aziende a condurre la due diligence nelle loro catene di approvvigionamento.**

La regolamentazione della due diligence (dovuta diligenza) si fa sempre più complessa e diffusa e la nuova legge norvegese sulla trasparenza (“Åpenhetsloven”) è un ulteriore esempio di quanto avviene sul continente europeo, a livello comunitario (cfr. articolo “Due diligence dei fornitori: è d’obbligo in Germania”) e non.

Dal 1° luglio 2022, l’Åpenhetsloven obbliga le grandi aziende norvegesi e le grandi aziende estere tassate in Norvegia al rispetto dei diritti umani fondamentali e di condizioni di lavoro dignitose in relazione alla produzione di beni e alla fornitura di servizi, garantendo altresì al pubblico l’accesso alle informazioni su come queste imprese affrontano gli impatti negativi che si sono verificati.

## **Quali aziende sono soggette alla nuova normativa?**

La legge tocca le aziende con sede in Norvegia che superano la soglia di due delle tre condizioni seguenti:

- fatturato annuo: 70 milioni di NOK (ca. 6.8 mio. di franchi)
- bilancio: 35 milioni di NOK (ca. 3.4 mio. di franchi)
- numero medio di dipendenti: 50 ETP (equivalenti a tempo pieno).



La nuova normativa prevede che tali aziende tengano conto delle pratiche in materia di diritti umani e di lavoro equo non solo dei loro fornitori diretti, ma anche di tutti quei fornitori indiretti e subappaltatori che costituiscono l’intera catena del valore, dallo stadio di materia prima al prodotto finito (cfr. definizione di “supply chain” formulata nella sezione 3 della legge), nello specifico adottando misure per identificare le potenziali ed effettive violazioni nella loro base di approvvigionamento e implementando meccanismi per interrompere, prevenire o mitigare tali violazioni laddove queste si verificano.

Link  
[www.cc-ti.ch/norvegia-nuova-legge-supply-chain](http://www.cc-ti.ch/norvegia-nuova-legge-supply-chain)

# Il Regno Unito passa a un nuovo sistema doganale

**Il Regno Unito abbandona gradualmente il sistema doganale CHIEF a favore del Customs Declaration Service (CDS). Dallo scorso 1° ottobre tutte le importazioni devono essere dichiarate tramite quest'ultimo. Il passaggio definitivo al nuovo sistema avverrà il 1° aprile 2023, data in cui anche le esportazioni dovranno essere gestite tramite la nuova piattaforma.**



L'attuale sistema di gestione doganale delle merci importate ed esportate CHIEF (Customs Handling of Import and Export Freight), utilizzato per presentare le dichiarazioni doganali all'erario britannico (HM Revenue & Customs), ha quasi esaurito la sua funzione e a breve sarà sostituito definitivamente dal nuovo servizio di dichiarazione doganale CDS (Customs Declaration Service).

Nello specifico, la sostituzione del sistema doganale CHIEF avviene in due tappe: dallo scorso 1° ottobre CHIEF non accetta più dichiarazioni doganali di importazione, che devono quindi essere presentate tramite il CDS. Le dichiara-

zioni doganali di esportazione dovranno invece continuare ad essere presentate in CHIEF fino al 31 marzo 2023, dopodiché andranno inserite nel CDS e il vecchio sistema doganale sarà definitivamente abbandonato.

Le aziende estere che agiscono in qualità di importatori nel Regno Unito, ad es. con la stipula di una clausola Incoterms DDP, sono invitate ad informarsi tempestivamente in merito al CDS. Seguirà lo stesso obbligo per le aziende estere che agiscono quali esportatori dal Regno Unito, ad es. con la stipula di una clausola Incoterms EXW.

Link  
[www.cc-ti.ch/uk-nuovo-sistema-doganale/](http://www.cc-ti.ch/uk-nuovo-sistema-doganale/)

# Stati Uniti: aumenta la tassa sulle importazioni

**L'autorità doganale americana ha aumentato alcune tariffe, tra cui la tassa sulle importazioni, a partire dal 1° ottobre 2022.**



Dal 1° ottobre 2022 la U.S. Customs and Border Protection (CBP), ovvero l'autorità doganale USA, ha aumentato la Merchandise Processing Fee (MPF), ovvero la tassa riscossa sulle importazioni, e alcune altre tasse:

- per quanto riguarda la MPF, l'importo minimo è passato da 27.75 a 29.66 dollari e l'importo massimo da 538.40 a 575.35 dollari. L'aliquota ad valorem è rimasta invariata allo 0.3464%;
- la tariffa per l'ingresso/ il rilascio informale è passata a USD 2.37;

- la sovrattassa per l'entrata/il rilascio manuale è passata a USD 3.56;
- la tariffa per gli invii postali è passata a USD 6.52.

Per ulteriori ragguagli si invita a consultare la Comunicazione della CBP del 01.08.2022 (rif. CSMS #52834229) visionabile al link accanto.

Link  
[www.cc-ti.ch/usa-tassa-import](http://www.cc-ti.ch/usa-tassa-import)

# Algeria: nuovo ostacolo all'import

**Salvo eccezioni, l'importazione in Algeria di beni destinati alla rivendita in stato inalterato è ora soggetta alla verifica della mancata disponibilità di tali prodotti sul mercato locale e alla presentazione di un documento rilasciato da ALGEX, l'Agenzia nazionale per la promozione del commercio estero.**

L'Algeria ha inasprito l'accesso al mercato dei prodotti esteri destinati ad essere rivenduti in stato immutato: dal 25 aprile 2022, infatti, solo i prodotti non disponibili sul mercato locale possono essere importati.

Secondo quanto comunicato il 24 aprile 2022 dall'Associazione algerina delle banche e degli istituti finanziari (ABEF) ai direttori delle banche e degli istituti finanziari algerini, il Ministero algerino del commercio e della promozione delle esportazioni ha attivato una piattaforma elettronica per il prodotto nazionale, denominata Cartographie Nationale du Produit Algérien, che deve obbligatoriamente essere consultata dall'azienda importatrice prima di effettuare qualsiasi operazione di importazione di merci destinate alla rivendita in stato immutato, assicurandosi così che i prodotti importati non siano già presenti sul mercato locale.

Dopo aver consultato la piattaforma, l'importatore deve imperativamente richiedere il documento di via libera all'Agenzia nazionale per la promozione del commercio estero (ALGEX). Tale documento è necessario per ottenere la domiciliazione presso le banche commerciali algerine e quindi per l'importazione.



I provvedimenti sono parte di un processo avviato dall'Algeria per “regolamentare e razionalizzare le importazioni” e spingere gli operatori algerini all'acquisto di beni e prodotti locali.

Link

[www.cc-ti.ch/algeria-nuovo-ostacolo-import](http://www.cc-ti.ch/algeria-nuovo-ostacolo-import)

# Il sistema degli Esportatori Registrati (REX)

**Nel quadro del sistema di preferenze generalizzate (SPG/GSP) a favore dei Paesi in via di sviluppo, la Svizzera applica preferenze doganali all'importazione di merci originarie di questi Paesi se queste sono provviste di prove dell'origine valide: il certificato d'origine modulo A, la dichiarazione su fattura o, nell'ambito del sistema degli Esportatori Registrati (REX), la dichiarazione d'origine. Il sistema REX si fonda sul principio dell'auto-certificazione dell'azienda esportatrice che, per poter stilare la dichiarazione d'origine, deve richiedere all'autorità competente del suo Paese di essere registrata in un'apposita banca dati. Così facendo, l'azienda diventa un Esportatore Registrato. Vediamo il sistema più nel dettaglio.**

## Paesi partecipanti

Il sistema REX è entrato in vigore nel 2017 nel quadro del sistema di preferenze generalizzate (SPG/GSP). Non ha impatto sulle regole per la determinazione dell'origine delle merci, ma riguarda i metodi di attestazione dell'origine: infatti, sostituisce progressivamente il sistema di certificazione dell'origine basato sui certificati di origine emessi dalle autorità doganali/governative e sulle dichiarazioni su fattura emesse a determinate condizioni dalle stesse aziende esportatrici. Non tutti i Paesi in via di sviluppo partecipano al sistema REX. Quelli che hanno aderito sono elencati nel link a margine. In questo elenco è desumibile anche se un determinato Paese può ancora rilasciare certificati d'origine modulo A o dichiarazioni su fattura oppure a partire da che data di allestimento questi ultimi

non possono più essere accettati e devono obbligatoriamente essere emesse delle dichiarazioni d'origine (in inglese: Statement on Origin, SoO). Fino ad ulteriore avviso, per i Paesi in sviluppo non menzionati nell'elenco vengono accettati sia i certificati d'origine modulo A (anche chiamato: Form A) sia la dichiarazione su fattura.

## Registrazione ed emissione della dichiarazione d'origine

In linea di massima, ogni esportatore dei Paesi partecipanti al REX può allestire una dichiarazione d'origine. Tuttavia, se un invio destinato alla Svizzera contiene merce originaria di valore superiore a CHF 10'300 (EUR 6'000) (prezzo franco fabbrica), l'esportatore deve essere registrato presso l'autorità competente del suo Paese come Esportatore Registrato (in inglese: Registered Exporter, REX) e il suo numero di registrazione deve essere indicato nella dichiarazione d'origine. La validità del numero di registrazione dell'esportatore registrato (REX) può essere verificata sul sito Internet dell'UE. Per i prodotti originari con un valore inferiore a CHF 10'300 rimane invece obbligatoria la dichiarazione su fattura (firmata); per contro l'indicazione del numero di registrazione sarà facoltativa.

Indipendentemente dal valore della merce, per i riesportatori svizzeri che intendono frazionare in Svizzera, sotto vigilanza doganale, gli invii da Paesi in via di sviluppo accompagnati da prove dell'origine valide oppure che vogliono rispedire simili invii nell'Unione europea (UE), in Norvegia o nel Regno Unito quali invii completi vige l'obbligo di registrarsi come REX e di emettere delle



dichiarazioni d'origine sostitutive. La richiesta di registrazione come REX è da sottoporre tramite il relativo modulo elettronico al Circondario doganale competente. Quest'ultimo rilascia un numero REX, che deve obbligatoriamente essere inserito nelle dichiarazioni d'origine.

Nel caso di un'esportazione dalla Svizzera verso un Paese in via di sviluppo, l'allestimento di una dichiarazione d'origine è previsto solo se la merce deve essere ulteriormente lavorata in tale Paese per poi essere riesportata in Svizzera o esportata nell'UE, in Norvegia o nel Regno Unito (quota parte del Paese concedente/donatore). Gli esportatori svizzeri che inviano materiali in un Paese in via di sviluppo per ulteriore lavorazione, e intendono allestire una dichiarazione d'origine, devono essere registrati unicamente se l'invio contiene merce di origine svizzera per un valore superiore a CHF 10'300 franchi. Per gli invii di merce con valore inferiore a CHF 10'300 è possibile emettere una dichiarazione d'origine senza essere registrati quali REX. È irrilevante

che l'esportatore sia o meno un esportatore autorizzato. I giustificativi relativi all'origine dei prodotti devono essere conservati per tre anni. Il rilascio di certificati di circolazione delle merci EUR.1 non è più previsto.

Per quanto riguarda il Regno Unito, sulla base dell'accordo commerciale CH-UK, quest'ultimo accetta le dichiarazioni d'origine sostitutive nel quadro del sistema REX. In cambio, la Svizzera accetta le dichiarazioni d'origine sostitutive rilasciate nel Regno Unito con il numero EORI britannico invece del numero REX.

### Tenore della dichiarazione d'origine

Il tenore della dichiarazione d'origine è riportato nell'appendice 3 dell'Ordinanza sulle regole d'origine (OROPS):

Versione francese :

*L'exportateur...<sup>o)</sup> (Numéro d'exportateur enregistré...) des produits couverts par le présent*

*document déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle ...<sup>b)</sup> au sens des règles d'origine du Système des préférences tarifaires généralisées de la Suisse et que le critère d'origine satisfait est ...<sup>c)</sup>.*

Versione inglese:

*The exporter ...<sup>d)</sup> (Number of Registered Exporter ...) of the products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ...<sup>e)</sup> preferential origin according to the rules of origin of the Generalised System of Preferences of Switzerland and that the origin criterion met is ...<sup>f)</sup>*

dove:

- a) invece di indicare il nome e l'indirizzo completo, è possibile inserire un rimando a tali dati in un altro punto del documento commerciale;
- b) deve essere indicata l'origine della merce, vale a dire l'origine svizzera o quella del Paese beneficiario;
- c) in caso di prodotti interamente ottenuti o fabbricati, inserire la lettera «P»; in caso di prodotti lavorati o trasformati sufficientemente, inserire la lettera «W» seguita da una posizione del Sistema armonizzato (p. es.: «W 9618»). Se del caso, l'indicazione di cui sopra deve essere sostituita con una delle menzioni seguenti: a) in caso di cumulo bilaterale, «Switzerland cumulation» oppure «Cumul Suisse»; b) in caso di cumulo con l'UE, la Norvegia o la Turchia, rispettivamente «Cumul UE», «EU Cumulation», «Cumul Norvège», «Norway cumulation», «Cumul Turquie» oppure «Turkey cumulation»; c) in caso di cumulo regionale, «Cumul régional» oppure «Regional cumulation»;
- d) invece di indicare il nome e l'indirizzo completo, è possibile inserire un rimando a tali dati in un altro punto del documento commerciale;
- e) deve essere indicata l'origine della merce, vale a dire l'origine svizzera o quella del Paese beneficiario;
- f) in caso di prodotti interamente ottenuti o fabbricati, inserire la lettera «P»; in caso di prodotti lavorati o trasformati sufficientemente, inserire la lettera «W» seguita da una posizione del Sistema armonizzato (p. es.: «W 9618»). Se del caso, l'indicazione di cui sopra deve essere sostituita con una delle menzioni seguenti: a) in caso di cumulo bilaterale: «Switzerland cumulation»

oppure «Cumul Suisse»; b) in caso di cumulo con l'UE, la Norvegia o la Turchia: «Cumul UE», «EU cumulation», «Cumul Norvège», «Norway cumulation», «Cumul Turquie», «Turkey cumulation»; c) in caso di cumulo regionale: «Cumul régional» oppure «Regional cumulation».

Si segnala invece che, per essere ritenuta valida, la dichiarazione d'origine sostitutiva fornita dall'esportatore britannico deve avere il seguente tenore:

*The exporter of the products covered by this document (customs identification No...<sup>g)</sup> declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of...<sup>h)</sup> preferential origin in accordance with the rules of origin of the Generalised Scheme of Preferences of the UK and that the origin criterion met is ...<sup>i)</sup>.*

*(Place and date<sup>j)</sup>)*

*(Name and signature of the exporter)*

dove:

- g) i riesportatori del Regno Unito che riesportano merci in Svizzera devono indicare il loro numero EORI;
- h) deve essere indicata l'origine della merce;
- i) in caso di prodotti interamente ottenuti o fabbricati, inserire la lettera «P»; in caso di prodotti lavorati o trasformati sufficientemente, inserire la lettera «W» seguita da una posizione del Sistema armonizzato (p. es.: «W 9618»);
- j) questo può essere omesso se incluso nel documento stesso.

## Validità e ulteriori raggugli

- La dichiarazione d'origine
- deve essere indicata su un documento commerciale, unitamente al nome e all'indirizzo completo dell'esportatore nonché alla descrizione della merce e alla data d'emissione;
- non deve essere firmata dall'esportatore né controfirmata da un'autorità (il sistema REX è basato sul principio dell'autocertificazione);
- è valida per 12 mesi dal giorno del suo allestimento;
- può essere rilasciata anche dopo l'esportazione della merce.

Link

[www.cc-ti.ch/  
esportatori-registrati-rex](http://www.cc-ti.ch/esportatori-registrati-rex)

# Incoterms: checklist e flowchart in aiuto

**Gli Incoterms® sono regole commerciali elaborate dalla Camera di commercio Internazionale (ICC) che definiscono la ripartizione tra venditore e compratore di obblighi, spese e rischi connessi al trasporto, allo sdoganamento e alla consegna della merce. Il presente articolo ricapitola le caratteristiche degli Incoterms® 2020 e introduce un nuovo strumento grafico, realizzato dall'ICC e di facile utilizzo, che aiuta venditore e compratore nell'identificazione della resa più adatta da includere nei loro contratti di vendita B2B.**

## Cosa sono gli Incoterms®?

Le clausole Incoterms® (acronimo di International Commercial Terms) sono termini contrattuali, codificati dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC), che identificano in maniera chiara dove e quando avviene la consegna della merce, il trasferimento dei rischi di perdita o danni alla merce dal venditore al compratore e ogni altra spesa relativa alla consegna della merce. Essi disciplinano anche chi deve stipulare il contratto di trasporto della merce e l'eventuale assicurazione fino al luogo convenuto e chi si deve far carico dello sdoganamento all'esportazione e all'importazione. Queste regole sono

giuridicamente vincolanti solo se espressamente concordate (idealmente a livello contrattuale) tra il venditore e il compratore.

Gli Incoterms® non regolano invece aspetti quali le condizioni di pagamento, il trasferimento della proprietà della merce, l'effetto di sanzioni o la risoluzione di controversie (es. conseguenze delle violazioni degli obblighi contrattuali, clausole di forza maggiore, legge applicabile, foro competente,...).

Negli anni, gli Incoterms® sono stati oggetto di revisione da parte della ICC, che ha voluto tenere in considerazione i mutamenti e le criticità riscontrati della prassi commerciale. L'ultima revisione è stata effettuata nel 2019 e l'ultima edizione degli Incoterms® è entrata in vigore il 1° gennaio 2020, da qui la dicitura "Incoterms®2020".

## La classificazione degli Incoterms®

Gli Incoterms® 2020 consistono in 11 regole, identificate con un acronimo di tre lettere e suddivise in quattro gruppi (secondo la lettera iniziale dell'acronimo) e in due categorie. I termini appartenenti al medesimo gruppo condividono caratteristiche simili, mentre le due categorie riguardano i mezzi di trasporto.

Di seguito vengono passati brevemente in rassegna i vari termini di resa.

	Gruppo E	Gruppo F	Gruppo C	Gruppo D
<b>Caratteristiche principali</b>	Obblighi maggiori a carico del compratore	Trasporto principale a carico del compratore	Trasporto a carico del venditore, il rischio è del compratore	Obblighi maggiori a carico del venditore
<b>Tutti i mezzi di trasporto</b>	EXW	FCA	CPT CIP	DAP DPU DDP
<b>Solo trasporti marittimi, fluviali o lacustri</b>		FAS FOB	CFR CIF	

### Tutti i mezzi di trasporto

- **EXW | Ex works / Franco fabbrica (luogo di consegna convenuto)**

È la resa che comporta i minori rischi e costi a carico del venditore. Il venditore effettua la consegna mettendo la merce a disposizione del compratore presso la sua sede o in altro luogo convenuto (proprio magazzino o fabbrica, ma anche un deposito, una piattaforma di distribuzione), senza che sia tenuto a caricare la merce. Il compratore organizza il trasporto, ne paga i costi, si assume i rischi di carico (anche se questi viene eseguito dal venditore nei propri locali) e fino a destinazione ed è responsabile delle procedure di sdoganamento all'export e all'import.

Osservazioni:

- anche se il venditore non è tenuto a caricare la merce, nella realtà succede spesso che esso lo faccia (perché dispone delle attrezzature necessarie o perché norme di sicurezza/interne impediscono l'accesso di terzi ai suoi locali). In questi casi venditore e compratore dovreb-

bero prevedere esplicitamente chi si assume il rischio di tale operazione;

- in generale si raccomanda l'utilizzo della resa EXW al solo commercio nazionale: infatti, anche se le operazioni di sdoganamento sono (generalmente) a carico del compratore, il venditore rimane il soggetto responsabile, dal punto di vista doganale e fiscale (leggi: imponibilità dell'IVA), di una eventuale mancata uscita delle merci dal territorio nazionale, con il rischio di incorrere in sanzioni.

- **FCA | Free carrier / Franco vettore (luogo di consegna convenuto)**

Il venditore consegna la merce al compratore in due modi: a) se il luogo indicato è la sede del venditore (fabbrica, magazzino), allora la merce è considerata consegnata nel momento è caricata sul mezzo di trasporto messo a disposizione dal compratore; b) se invece il luogo di consegna è un luogo diverso dalla sede del venditore, la merce è considerata consegnata quando, dopo essere stata caricata sul mezzo di trasporto del venditore, raggiunge



l'altro luogo indicato (si consiglia di specificare il punto esatto) ed è pronta allo scarico. Il venditore è responsabile delle formalità di sdoganamento all'esportazione, spetta invece al compratore sdoganare la merce all'importazione nel Paese di destinazione, pagare eventuali diritti di importazione ed espletare le formalità doganali d'importazione.

Osservazioni:

- in generale le rese Incoterms EXW e del gruppo F - e quindi anche la resa FCA - sono sconsigliabili nei casi in cui il venditore, per ottenere il pagamento della merce, debba presentare i documenti comprovanti la spedizione/consegna della stessa, ad esempio quando vi è pagamento tramite lettera di credito (L/C). È infatti preferibile che sia il venditore a gestire il trasporto e lo sdoganamento della merce così da disporre dei relativi documenti. In caso di L/C sarebbe quindi più opportuno che venditore e compratore concordino un termine di resa dei gruppi C o D. Tuttavia, per offrire la massima flessibilità alle parti, la resa FCA degli Incoterms 2020 introduce la possibilità di convenire un meccanismo che consenta al venditore di ricevere una polizza di carico con annotazione di messa a bordo ("bill of lading with an on-board notation") quando consegna la merce nel luogo di consegna concordato, prima che il vettore carichi la merce sulla nave. Il venditore può così presentare i documenti alla banca e incassare il credito. Si sottolinea qui che questo meccanismo è facoltativo e potrebbe far sorgere più problemi di quanti ne possa risolvere.

• **CPT | Carriage paid to / Trasporto pagato fino a (luogo di destinazione convenuto)**

Il venditore organizza e paga le spese di trasporto fino al luogo di destinazione concordato. Il venditore effettua la consegna, e con essa il passaggio dei rischi, quando affida la merce al vettore da lui designato. Il momento del passaggio del rischio da venditore a compratore non coincide quindi con il momento del passaggio dei costi del trasporto: è pertanto necessario specificare con chiarezza il luogo di consegna e il luogo di destinazione delle merci. Il venditore è responsabile delle formalità d'esportazione, ma non ha l'obbligo di sdoganare la merce all'importazione, di pagare eventuali diritti di importazione o

espletare eventuali formalità doganali all'importazione.

• **CIP (Carriage and Insurance paid to / Trasporto e assicurazione pagati fino a (luogo di destinazione convenuto)**

Il venditore organizza e paga le spese di trasporto fino al luogo di destinazione convenuto. Il venditore effettua la consegna, e con essa il passaggio dei rischi, quando affida la merce al vettore da lui designato. Il momento del passaggio del rischio da venditore a compratore non coincide con il momento del passaggio dei costi del trasporto: è pertanto necessario specificare con chiarezza il luogo di consegna e il luogo di destinazione delle merci. Il venditore è tenuto a stipulare una copertura assicurativa conforme alla Institute Cargo Clause A (All Risks, livello massimo di copertura) o simile. Il venditore è altresì responsabile delle formalità d'esportazione, ma non ha l'obbligo di sdoganare la merce all'importazione o di pagare eventuali diritti di importazione.

• **DAP | Delivered at place / Reso al luogo di destinazione (luogo di destinazione convenuto)**

Il venditore effettua la consegna della merce quando essa arriva sul mezzo di trasporto nel luogo di destinazione convenuto (terminal, magazzino, ecc.) ed è pronta per essere scaricata. Il venditore è obbligato a stipulare un contratto per il trasporto della merce fino al luogo di destinazione e si assume tutti i rischi consegnando la merce nel luogo convenuto. Esso è responsabile delle formalità d'esportazione, ma non ha l'obbligo di sdoganare la merce all'importazione, di pagare eventuali diritti di importazione o espletare eventuali formalità doganali all'importazione. Qualora il compratore non sdogani le merci all'importazione, dovrà sopportare tutti i rischi e i costi legati all'immagazzinamento della merce in attesa dello sdoganamento.

• **DPU | Delivered at place unloaded / Reso al luogo di destinazione scaricato (luogo di destinazione convenuto)**

La merce è considerata consegnata una volta scaricata dal mezzo di trasporto e messa a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto. Il venditore è obbligato a stipulare un contratto di trasporto sino al luogo di destinazione e si fa carico di tutti i rischi

connessi al trasporto e allo scarico della merce. Il rischio viene trasferito una volta scaricata la merce. La resa DPU è l'unica a richiedere al venditore di consegnare la merce scaricata alla destinazione convenuta: è pertanto opportuno che esso si assicuri di essere effettivamente in grado di scaricare la merce nel luogo convenuto (ad. es. che ci siano le attrezzature adeguate). Il venditore è responsabile delle formalità d'esportazione, ma non ha l'obbligo di sdoganare la merce all'importazione, di pagare eventuali diritti di importazione o espletare eventuali formalità doganali all'importazione.

• **DDP | Delivered duty paid / Reso sdoganato (luogo di destinazione convenuto)**

La merce è considerata consegnata quando il venditore la mette a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e pronta per essere scaricata dal mezzo di trasporto, presso il luogo di destinazione. Il venditore è obbligato a stipulare un contratto di trasporto della merce sino al luogo di destinazione ed è responsabile dello sdoganamento non solo all'esportazione ma anche all'importazione, pagando eventuali diritti doganali sia di esportazione sia di importazione ed espletando tutte le formalità doganali. Tutti i rischi sono a carico del venditore fino al luogo di destinazione, con la merce pronta per lo scarico.

Osservazioni:

- si raccomanda di specificare il più chiaramente possibile il punto nel luogo di destinazione convenuto, poiché le spese e i rischi fino a tale punto sono a carico del venditore;
- il DDP comporta il livello massimo di obbligazioni per il venditore, che oltre a pagare dazi e IVA all'importazione (con relativa registrazione doganale e fiscale nel Paese di destino) deve anche assicurarsi di disporre delle licenze necessarie per l'importazione della merce e di essere effettivamente in grado di sdoganarla.

**Solo trasporto marittimo, fluviale o lacustre**

• **FAS | Free alongside ship / Franco lungo bordo (porto d'imbarco convenuto)**

La merce è considerata consegnata quando il venditore la mette a disposizione sottobordo della nave (ad es. sulla banchina o la chiatte) designata dal compratore nel porto d'imbar-

co. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando la merce è sottobordo della nave e il compratore sopporta tutte le spese da tale momento in avanti. Il venditore non è obbligato a stipulare un contratto di trasporto. È responsabile delle formalità d'esportazione, ma non ha l'obbligo di sdoganare la merce all'importazione, di pagare eventuali diritti di importazione o espletare eventuali formalità doganali all'importazione.

• **FOB | Free on board / Franco a bordo (porto d'imbarco convenuto)**

La merce è considerata consegnata quando il venditore mette a disposizione la merce a bordo della nave scelta dall'acquirente nel porto d'imbarco. Il venditore è tenuto a sostenere i costi relativi all'imbarco della merce a bordo della nave e allo sdoganamento della merce per l'esportazione, ma non ha l'obbligo di stipulare un contratto per il trasporto fino al luogo di destinazione né di sdoganare la merce all'importazione, di pagare eventuali diritti di importazione o espletare eventuali formalità doganali all'importazione. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando la merce è a bordo della nave e il compratore sopporta tutte le spese da tale momento in poi.

• **CFR | Cost and Freight / Costo e nolo (porto di destinazione convenuto)**

La merce è considerata consegnata quando il venditore la mette a disposizione a bordo della nave nel porto d'imbarco. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando essa è a bordo della nave. Il venditore è obbligato a stipulare un contratto per il trasporto della merce sino al luogo di destinazione. Questa regola presenta due punti critici, perché il passaggio del rischio e il trasferimento delle spese avvengono in luoghi diversi.

• **CIF | Cost, insurance and freight / Costo, assicurazione e nolo (porto di destinazione convenuto)**

La merce è considerata consegnata quando il venditore la mette a disposizione a bordo della nave nel porto d'imbarco. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando essa è a bordo della nave. Il venditore è obbligato a stipulare un contratto di trasporto e una copertura assicurativa conforme alla Institute Cargo Clause C o simile (copertura minima). Qualora il compratore desideri avere una maggiore protezione



assicurativa dovrà accordarsi espressamente con il venditore o stipulare contratti assicurativi aggiuntivi. Questa regola presenta due punti critici, perché il passaggio del rischio e il trasferimento delle spese avvengono in luoghi diversi.

Per l'applicazione corretta degli Incoterms® si suggerisce di utilizzare la seguente **struttura** (o struttura simile):

**[regola Incoterms® scelta] [Porto, luogo o punto convenuto], Incoterms® 2020**

es. CPT Singapore Airport, Incoterms® 2020

### **Scegliere la resa: ecco un aiuto pratico**

La scelta dell'Incoterms® è oggetto di negoziazione tra venditore e compratore, che devono individuare la resa più idonea rispetto non solo alla tipologia di merce da consegnare e al tipo di trasporto da utilizzare per la sua consegna, ma anche alla volontà e alla capacità di ognuna delle parti di sostenere determinati costi e rischi nonché di svolgere determinati compiti.

**Come scegliere la regola Incoterms® corretta in un contratto di vendita B2B? Il termine di resa proposto dalla controparte risponde anche alle proprie esigenze specifiche?**

La ICC ha predisposto **una checklist e due diagrammi di flusso** che, attraverso alcune domande chiave, portano venditore da un lato e compratore dall'altro a riflettere sui vari aspetti delle transazioni commerciali e a capire quindi quale resa Incoterms® si applica al loro caso specifico. Il documento, disponibile in inglese e in formato pdf, può essere scaricato sul sito della Cc-Ti al link riportato a lato.

Si consiglia di utilizzare checklist e flowchart assieme al testo ufficiale delle Regole Incoterms® 2020.

La **pubblicazione Incoterms® 2020 in italiano/inglese** può essere acquistata presso la Cc-Ti al costo di CHF 70.- per i soci / CHF 82.- per i non soci, spese di spedizione escluse. Ordinanze tramite e-mail a [internazionale@cc-ti.ch](mailto:internazionale@cc-ti.ch)

Link  
[www.cc-ti.ch/  
 incoterms-checklist-e-  
 flowchart](http://www.cc-ti.ch/incoterms-checklist-e-flowchart)

# Luca Degiovannini: nuovo responsabile S-GE Svizzera Italiana

**Dal 1° agosto, Luca Degiovannini dirige la sede di Lugano di Switzerland Global Enterprise.**

Nell'intervista ci parla delle sue nuove mansioni e delle sfide che le PMI ticinesi si trovano ad affrontare attualmente.

**Luca Degiovannini, con quali aspettative si approccia alla sua nuova funzione?**

Con i loro modelli di business internazionali di successo, le nostre PMI in particolare in Ticino contribuiscono significativamente alla prosperità della Svizzera. L'impegno per la promozione delle esportazioni svizzere è quindi estremamente significativo. Avendo lavorato per oltre 18 anni in aziende industriali attive in diversi mercati, conosco bene le sfide a cui devono far fronte ogni giorno. Sono entusiasta di condividere la mia esperienza internazionale offrendo un supporto mirato alle aziende ticinesi che sono alla ricerca di opportunità di business all'estero.

**Incertezza e instabilità che vigono a livello internazionale influenzano l'attività delle PMI ticinesi?**

L'esperienza degli ultimi due anni ha insegnato alle aziende a tenersi pronte ad adottare la modalità crisi da un giorno all'altro. Allo stesso tempo, le aziende hanno dimostrato di essere in grado di gestire le crisi con soluzioni innovative e di saperle sfruttare come opportunità. Questo è quanto ho potuto constatare presso il mio precedente datore di lavoro, Mikron Switzerland AG, ed è confermato anche dalle cifre record relative all'export.

Le PMI necessitano di buone condizioni quadro; ciò include anche il supporto da noi offerto in veste di organizzazione ufficiale svizzera per la promozione delle esportazioni.

**In che modo supporta le PMI Switzerland Global Enterprise?**

Il nostro grande valore aggiunto sono la nostra rete globale e il mandato ufficiale da parte della Confederazione. Le aziende svizzere, dalle start-up alle PMI, fino alle grandi imprese, beneficiano della nostra esperienza internazionale e della nostra presenza presso le missioni diplomatiche di oltre 30 Paesi. È davvero impressionante come i nostri Swiss Business Hub e i nostri partner supportano le aziende sul campo, ad esempio, offrendo chiarimenti legali o la ricerca del partner commerciale giusto. Nell'anno in corso abbiamo già sostenuto più di 3200 aziende!

**Attualmente quali sono le richieste delle PMI svizzere attive a livello internazionale?**

I colli di bottiglia nell'approvvigionamento continuano a rappresentare un problema importante. Il conflitto in Ucraina o le nuove chiusure in Cina dimostrano quanto sia fondamentale una buona gestione delle proprie catene del valore. Ad esempio, supportiamo le aziende nella ricerca di mercati di vendita e di approvvigionamento alternativi. A causa degli sviluppi geopolitici, le aziende devono confrontarsi con un numero sempre maggiore di nuove barriere commerciali. Si registra, infatti, una crescente richiesta di supporto per il settore export, in particolare per quanto riguarda gli aspetti doganali o le regole d'origine.

*Ingegnere meccanico di formazione, Luca Degiovannini ha lavorato presso Mikron Switzerland AG per 14 anni, dove ha assunto anche la funzione di Head of Sales. Ha iniziato la sua carriera professionale con un apprendistato di polimeccanico presso Interroll SA. È sposato, ha tre figli e vive a Lumino.*



Luca Degiovannini



**SWITZERLAND  
GLOBAL  
ENTERPRISE**  
enabling new business

**Switzerland Global  
Enterprise**

Corso Elvezia 16  
6901 Lugano  
T +41 91 601 86 86  
[info.lugano@s-ge.com](mailto:info.lugano@s-ge.com)  
[www.s-ge.com](http://www.s-ge.com)

# Notizie e attualità dai mercati

Pagine a cura di  
**Switzerland Global  
Enterprise**

## Swissness: lotta contro gli abusi all'estero

L'elevato valore di mercato delle indicazioni di provenienza svizzera è esposto a diverse minacce. Uno di questi è l'uso improprio di indicazioni di origine come la menzione «swiss» o la croce bianca su sfondo rosso. Per molti consumatori, queste indicazioni di origine sono un segno della qualità di un prodotto.

### La rinomanza del marchio svizzero stuzzica l'appetito di molti

Questo valore aggiunto del marchio svizzero - chiamato anche «prime Swissness» - frutta alle aziende svizzere 5,8 miliardi di franchi all'anno e stuzzica perciò l'appetito di molti. I prodotti e i servizi svizzeri perdono però la loro reputazione se questo marchio distintivo viene utilizzato su prodotti senza alcun contenuto svizzero.

### 400 interventi all'anno in tutto il mondo da parte dell'Istituto Federale della Proprietà Intellettuale (IPI)

In linea di principio, chiunque può intentare un'azione legale contro l'uso improprio delle indicazioni di provenienza svizzera. Secondo il legislatore, le associazioni economiche e professionali, le organizzazioni di tutela dei consumatori e l'IPI sono espressamente autorizzate a presentare reclami. L'IPI svolge un ruolo chiave nell'applicazione della legge: secondo uno studio del 2008, l'IPI è la forza trainante dell'attuazione della legislazione «Swissness» in Svizzera e all'estero. Le associazioni imprenditoriali, le aziende e gli avvocati intervistati ritengono che il suo lavoro sia efficace. L'IPI è estremamente attivo e realizza da 300 a 400 interventi all'anno in tutto il mondo.

### Quando la denominazione «Swiss cheese» non ha nulla a che fare con la Svizzera

Le leggi svizzere si applicano solo in Svizzera.



© swissness-41074

All'estero, gli esportatori di beni, alimenti e servizi non possono beneficiare del valore aggiunto della «Swissness» se le indicazioni di provenienza svizzera sono utilizzate senza restrizioni. Questo è il caso, ad esempio, se denominazioni come «Swiss cheese» non sono (o non sono più) legate a un'origine svizzera oppure se la croce svizzera viene utilizzata per i servizi medici in generale. I produttori svizzeri sono inoltre tentati di non rispettare le norme svizzere all'estero. Questo comportamento contribuisce a indebolire l'indicazione di provenienza svizzera e a compromettere l'effettiva applicazione della legge all'estero.

### Azione esemplare dell'ufficio dei marchi cinese

Alcune aziende e associazioni settoriali, nonché l'IPI, si battono da anni contro l'uso improprio della croce e dello stemma svizzeri. La mancata applicazione del diritto svizzero all'estero rende la protezione della «Swissness» particolarmente difficile, ma non impossibile. La lotta contro gli abusi è particolarmente efficace nei Paesi in cui la protezione è sancita dalla legge nazionale, come la Cina. L'ufficio dei marchi cinese respinge sistematicamente le domande abusive con croci svizzere o la parola «Swiss» come parte del marchio se il richiedente non può presentare un'autorizzazione dell'IPI. La pratica recente in Cina dimostra che la cooperazione legale e politica coordinata tra l'IPI, le associazioni di

Swissness



categoria e le aziende dà i suoi frutti. Questo approccio potrebbe anche contribuire a garantire che il marchio svizzero appaia solo su prodotti con contenuto svizzero in altri Paesi.

### Unire le forze

L'esperienza passata dimostra che l'IPI e le associazioni di categoria da sole non sono abbastanza forti per far rispettare la legge all'estero. Per questo motivo, le associazioni e le aziende più interessate a far rispettare la legislazione «Swissness» hanno fondato la Swissness Enforcement Association: la punta di diamante della lotta contro gli abusi all'estero che sostiene gli interventi dei suoi membri dall'inizio del 2021. Oltre ad aumentare l'efficienza, la cooperazione non solo promuove un'espansione geografica degli interventi, ma consente anche a settori e aziende più piccoli di partecipare alla difesa del marchio svizzero. Le sinergie rendono le misure legali meno costose e più efficaci. I membri beneficiano del know-how combinato di tutte le organizzazioni mantello, delle ambasciate svizzere e della rete internazionale di Switzerland Global Enterprise.

### Panoramica del settore ferroviario polacco per il trasporto passeggeri e merci

La Polonia sta realizzando il più grande programma di sviluppo ferroviario degli ultimi decenni. Ciò offre importanti opportunità di investimento in infrastrutture, innovazioni e tecnologie ferroviarie. PKP PLK - il gestore dell'infrastruttura ferroviaria polacca - è la principale forza trainante della modernizzazione del settore.

La Polonia attua un programma di sviluppo ferroviario senza precedenti: gran parte delle risorse proviene dal Programma ferroviario nazionale, per un valore totale di 17 mia. di euro, sostenuto dai fondi dell'UE. Il programma prevede circa 230 progetti, inclusa la ristrutturazione di circa 9000 km di linea ferroviaria. Il nostro rapporto offre una panoramica dei programmi di modernizzazione delle ferrovie e dei principali investimenti in corso. Il futuro del settore ferroviario polacco dipende in gran parte dall'attuazione del progetto del mega-aeroporto "Solidarity" che darà un impulso importante all'espansione dell'infrastruttura ferroviaria. I

vettori polacchi intravedono opportunità nello sviluppo del trasporto intermodale, di nuovi collegamenti ad alta velocità tra agglomerati e hub logistici, veicoli autonomi, soluzioni di rete intelligenti e l'uso di batterie e idrogeno.

PKP PLK, il gestore dell'infrastruttura ferroviaria polacca, ha il compito statutario di costruire, sviluppare e aggiornare la rete ferroviaria in Polonia e intende creare un ambiente favorevole alla fornitura di servizi di trasporto per il Paese. Il programma di investimenti 2021 di PKP PLK definisce un quadro di riferimento per il potenziamento delle ferrovie polacche fino al 2030, sia per il traffico passeggeri sia per quello merci. Solo nel 2022, la società ha lanciato gare d'appalto per un valore di circa CHF 4 mia. Nel luglio 2022, il governo ha concesso un sostanziale aumento del finanziamento del Programma Railway Plus, raddoppiandolo a CHF 2,3 mia. Questo aiuterà a far fronte all'importante aumento dei prezzi dei materiali da costruzione e creerà grandi opportunità per l'industria edile.

**Volete vendere i vostri prodotti o servizi in futuro all'estero? Oppure volete conoscere maggiori informazioni sul mercato di destinazione? Magari avete già una strategia su come accedere al mercato e vi serve una seconda opinione?**

Vi forniamo una consulenza indipendente e adatta alle vostre esigenze. I nostri esperti Paese analizzano il vostro progetto di internazionalizzazione e valutano le vostre opportunità. In tal senso, condividiamo con voi le loro conoscenze di mercato specifiche e informazioni sul Paese target. Riceverete una base decisionale adatta al vostro progetto per i prossimi passi da compiere in cui vi forniamo il nostro supporto.

**Contattateci:**



Download Rapporto Polonia



# Fiere internazionali e missioni fact finding

## Swiss Business Delegation Trip to Nepal

Katmandu, Nepal, 7-9 novembre 2022

Switzerland Global Enterprise, in collaborazione con l'Ambasciata di Svizzera in Nepal, organizza questa prima delegazione commerciale nella Repubblica Federale Democratica del Nepal. L'obiettivo della missione è quello di presentare il mercato nepalese e le sue opportunità commerciali alle aziende svizzere e del Liechtenstein, nonché alle aziende svizzere e del Liechtenstein con sede in India o in altre parti dell'Asia.

Le aziende svizzere e del Liechtenstein avranno un'impressione di prima mano del mercato nepalese, delle sue opportunità e incontreranno potenziali partner, clienti e altre importanti parti interessate.

La missione si svolge sotto il patrocinio dell'Ambasciata di Svizzera a Katmandu, che organizzerà e ospiterà varie attività per preparare la strada a un futuro potenziale ingresso nel mercato per le aziende svizzere e del Liechtenstein. Un elemento chiave del viaggio della delegazione commerciale è il networking e l'apertura

delle porte agli stakeholder. La missione durerà tre giorni, con la possibilità per i partecipanti di prolungare il soggiorno di altri due giorni per incontri e attività individuali.

### Obiettivo:

Il viaggio della delegazione d'affari è organizzato congiuntamente dall'Ambasciata di Svizzera in Nepal e da Switzerland Global Enterprise (S-GE) con l'obiettivo di creare un'opportunità per le aziende svizzere (comprese quelle con una presenza già esistente in altre parti dell'Asia meridionale) di avere un'esperienza diretta del Nepal, che comprende:

- una panoramica completa dell'economia e delle attività del settore privato del Nepal
- Approfondimenti settoriali da parte dei principali attori del settore pubblico e privato
- Incontri B2B con potenziali partner, clienti e stakeholder
- Interazioni con alti funzionari del governo nepalese
- Approfondimenti sugli aspetti sociali e culturali del vivere, lavorare e fare affari in Nepal
- Programmi su misura su richiesta, seguendo il programma ufficiale della delegazione



© AdobeStock\_188396910

Informazioni e iscrizioni all'evento:



Ti aspettiamo  
nel nuovo showroom  
Poliform



Vieni a scoprire la Nuova Delcò,  
dove trovi soluzioni complete  
per tutte le tue necessità di casa.

In un mondo dove tutti progettano  
un futuro eco-green, disegniamo  
il tuo presente sostenibile.

giorno / notte / cucine /  
bagni / luci / complementi d'arredo /  
progettazione d'interni

listino in Euro sempre aggiornato

DELCO<sup>®</sup>  
1890

Sant'Antonino [delcomobili.ch](http://delcomobili.ch)  

# La maggior parte preferisce l'acquisto di auto presso il rivenditore

 UPSVA | AGVS

Unione professionale svizzera dell'automobile  
Union professionnelle suisse de l'automobile  
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Sezione Ticino

Cosa vogliono i clienti? Acquistare la nuova auto online in cinque minuti oppure richiedere una consulenza presso il garagista e stipulare il contratto di acquisto in questo contesto personale?

La seconda opzione, stando a quanto emerge da un sondaggio non rappresentativo su Blick.ch. Alla conclusione del sondaggio, il 59% degli utenti ha dichiarato di preferire una visita dal garagista piuttosto che un acquisto veloce su Internet. In totale si sono espresse 1'236 persone. Sicuramente un buon segno per i garagisti. Tuttavia, da tempo ormai è un dato di fatto che le vendite dirette senza intermediari costringano i garagisti a percorrere nuove strade. Tesla lo fa già con i nuovi canali di distribuzione e altri costruttori lo fanno soprattutto con le auto elettriche. È quanto emerge dai risultati di uno studio della società di consulenza Accenture, cui fa riferimento il «Blick» nel suo articolo.

Il modello di agenzia è la chiave con cui il garagista può posizionarsi anche in futuro nel processo di vendita e nel post-vendita. L'organizzazione di questi modelli di agenzia tra il produttore e il rivenditore è tuttavia ancora in sospeso per molti aspetti. «Non sappiamo come siano concretamente. Dipende dai dettagli dei contratti, che devono essere adeguati a livello giuridico e apportare vantaggi al garagista», afferma Markus Aegerter, della Direzione UPSVA e Responsabile della rappresentanza di settore.

«È ancora troppo presto per valutare concretamente se l'introduzione dei modelli di agenzia sia positiva o negativa. Mancano esempi con-



creti». Anche lo sguardo verso l'Europa dà solo informazioni limitate. «I principi giuridici in Svizzera non sono paragonabili a quelli dell'UE. Pertanto, ricondurre i contratti esistenti all'estero alla situazione in Svizzera è solo limitatamente utile», afferma Aegerter. L'UPSVA sta tuttavia elaborando una scheda informativa che consenta al garagista di confrontare in futuro i contratti con i fatti importanti. «In questo modo le imprese possono valutare meglio in che misura il contenuto dei contratti va a loro favore. Ma prima dobbiamo sapere che cosa può contenere un contratto di questo tipo sul piano giuridico», sottolinea l'esperto.

Smart è stato uno dei primi marchi in Svizzera a consegnare contratti di agenzia a rivenditori selezionati. «Sappiamo almeno da un rivenditore Smart che è abbastanza soddisfatto del modello di agenzia propostogli nel contratto, anche se

ci sono ancora diverse questioni in sospeso, in particolare per la parte post-vendita», afferma Aegerter. Ma, naturalmente, non si possono trarre conclusioni generali da questi singoli casi. In linea di principio, però, si tratta di un messaggio positivo.

Aegerter dubita che le vendite online in generale faranno scuola anche per la popolazione nel suo complesso. E aggiunge: «In alcuni casi può funzionare, ma noi dell'UPSA sappiamo che il garagista è necessario come fornitore di servizi di mobilità». Da un lato, perché la varietà dei modelli e le numerose configurazioni possono creare molti dubbi ai clienti, che quindi ricorrono alla consulenza e all'aiuto del garagista. In secondo luogo, perché l'acquisto di un'automobile suscita emozioni e una persona di fiducia diretta continua ad essere apprezzata. Il risultato del sondaggio non lo sorprende. «Non riesco a immaginare che molti possano acquistare un'auto online senza un giro di prova o una consulenza», afferma. Per l'acquisto di un'auto nuova ci vogliono in media 40 000 - 50 000 franchi. Ritene pertanto che il potenziale per gli ordini online nel settore dell'auto riguardi piuttosto i servizi in abbonamento: «Adesso va molto noleggiare un'auto con pochi clic per sei mesi o un anno a un prezzo fisso mensile che include tutto tranne il carburante. I fornitori di abbonamenti, come ad esempio il partner dell'UPSA Carify, registrano tassi di crescita interessanti».

Un'altra questione aperta è se in futuro i garagisti debbano addebitare o meno i costi delle consulenze sull'acquisto online dell'automobile. Infatti, anche per quanto riguarda il passaggio ai veicoli elettrici, i garagisti fungono da fornitori di servizi di consulenza. «Hanno il know-how e le competenze necessarie». Anche i numerosi corsi di perfezionamento dell'UPSA sono molto frequentati. «I garagisti innovativi hanno capito di dover seguire il trend». E devono fare qualcosa anche per un altro aspetto messo in luce



dall'articolo del «Blick»: la diminuzione delle entrate dovuta alla scarsa manutenzione necessaria per le auto elettriche. «È vero che i lavori di riparazione e manutenzione sono meno, ma le statistiche più recenti mostrano anche che, in caso di guasto di un'auto elettrica, si accumulano rapidamente molte ore di lavoro da fatturare al cliente». Tuttavia, la mancanza del motore a combustione riduce le vendite dei prodotti di consumo, come olio o impianto di scarico. Ma anche in questo caso l'UPSA sta già cercando soluzioni che permettano ai garagisti di compensare in futuro questi cali di fatturato.

Con il sostegno di:

**le GARAGE**

**BancaStato**

**QUALITY 1**

**UPSA | AGVS**  
Unione professionale svizzera dell'automobile  
 Union professionnelle suisse de l'automobile  
 Auto Gewerbe Verband Schweiz  
 Sezione Ticino

**UPSA TI**  
 Corso Elvezia 16  
 6901 Lugano  
 T +41 91 911 51 24  
[info@upsa-ti.ch](mailto:info@upsa-ti.ch)  
[www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch)

# Vita dei soci

Le vostre storie di successo e i vostri profili sulle nostre pagine.

# Nuovi associati Cc-Ti

Diamo il benvenuto ai nuovi soci che si sono affiliati negli ultimi mesi:

---

## Arca24.com SA

Azienda informatica  
Via Roncaglia 5  
6883 Novazzano  
T +41 91 210 34 91  
[g.molteni@arca24.com](mailto:g.molteni@arca24.com)  
[www.arca24.com](http://www.arca24.com)

---

## ATIS - Aziende Ticinesi Imprese di Spedizione e Logistica

Ass. di categoria  
CP 33  
6832 Pedrinате  
T +41 91 683 76 09  
[carla.cometta@bluewin.ch](mailto:carla.cometta@bluewin.ch)  
[carla.cometta@atis.swiss](mailto:carla.cometta@atis.swiss)  
[www.atis.swiss](http://www.atis.swiss)

---

## Farmacia Giardino

Farmacia  
Via Mercole 6  
6877 Coldrerio  
T +41 91 646 94 64  
[farmaciagiardino@bluewin.ch](mailto:farmaciagiardino@bluewin.ch)

---

## Ferrovia Monte Generoso SA

Turismo  
Via Lüera 1  
6825 Capolago  
T +41 91 630 51 11  
[info@montegeneroso.ch](mailto:info@montegeneroso.ch)  
[www.montegeneroso.ch](http://www.montegeneroso.ch)

---

## MBC Management Business Consultants Sagl

Formazione  
Via Campagnora 9  
6967 Dino  
T +41 79 550 32 55  
[mbc@mbc-sa.com](mailto:mbc@mbc-sa.com)  
[www.mbc-sa.com](http://www.mbc-sa.com)

---

## Merlini & Ferrari SA

Impresa generale  
Via dei Paoli 4  
6648 Minusio  
T +41 91 735 35 90  
[info@merlini-ferrari.ch](mailto:info@merlini-ferrari.ch)  
[www.merlini-ferrari.ch](http://www.merlini-ferrari.ch)

---

## Ticino Blockchain Technologies Association

Ass. di categoria  
c/o Copernicus W. Management  
Via al Forte 1  
6900 Lugano  
T +41 91 950 03 51  
[info@tbta.ch](mailto:info@tbta.ch)  
[www.tbta.ch](http://www.tbta.ch)

---

## Tingenia Geosystem Sagl

Strumenti di misurazione  
Via Beltramina 15B  
6900 Lugano  
T +41 91 971 30 00  
[info@tingeo.ch](mailto:info@tingeo.ch)  
[www.tingeo.ch](http://www.tingeo.ch)

# RAIFFEISEN

## Gli investimenti sostenibili sono il nuovo standard

Mentre l'attuale contesto di mercato è caratterizzato da un'elevata volatilità, i mercati finanziari presentano da anni una costante: la sostenibilità. In Svizzera gli investimenti sostenibili sono sempre più apprezzati. I fornitori di servizi finanziari devono pertanto adattarsi a questa nuova realtà, tra l'altro anche effettuando continuamente un dialogo a livello di investitori in merito a tematiche ESG.

Secondo il rapporto di mercato 2021 di Swiss Sustainable Finance, alla fine del 2020 il mercato svizzero degli investimenti sostenibili ha raggiunto un volume di CHF 1'520 miliardi. Ciò corrisponde a un incremento del 31 per cento rispetto all'anno precedente. Soprattutto i fondi sostenibili hanno registrato un incremento molto più forte rispetto ai pendant convenzionali e ora, con il 52 per cento, rappresentano la maggioranza sul mercato svizzero. La crescita degli investimenti sostenibili mostra che coloro che operano in questo settore vogliono ottenere più che solo un rendimento finanziario. Infatti, la maggioranza degli investitori prende in esame anche l'impatto che ha il loro apporto di capitale, puntando sempre più su approcci d'investimento che integrano l'impegno in materia di ESG.

Una nuova realtà per investitori e fornitori di servizi finanziari. Per seguire l'approccio sostenibile, gli investitori devono quindi prendere in esame non più solo la capacità di rischio, la propensione al rischio e l'orizzonte d'investimento, ma anche farsi un'idea sull'impatto ecologico e sociale dei loro investimenti e, pertanto, sul modo in cui eventualmente vogliono gestirlo. Nella «giungla» dei prodotti finanziari dichiarati sostenibili, trovare la soluzione più in linea con le proprie esigenze non è per niente facile. Non lo è neanche per i fornitori di servizi finanziari che, tra l'altro, devono adeguare i processi di consulenza, ricategorizzare i prodotti e, soprattutto, acquisire, interpretare e rendere utilizzabile molti dati affidabili in fatto di ESG.

Occorre trovare «il giusto mezzo» tra una quantità smisurata e troppo complessa di informazioni in materia di sostenibilità da un lato e un'eccessiva semplificazione tramite una fortissima riduzione o aggregazione di indici dall'altro. Dialogo attivo a livello di investitori per un impatto maggiore «Per ottenere cambiamenti positivi a livello ambientale, sociale e di governance, noi fornitori di servizi finanziari dobbiamo entrare in dialogo con la direzione delle imprese», afferma Sandro Maccini Responsabile Clientela Investimenti Raiffeisen Svizzera. «Presso Raiffeisen questo dialogo attivo a livello di investitori è l'elemento centrale dell'approccio

di sostenibilità «Futura» nelle attività d'investimento e di previdenza.» A tale scopo, a partire da questa primavera Raiffeisen punta su una collaborazione con Ethos, fondazione svizzera per lo sviluppo sostenibile. Ethos cura questo dialogo con aziende svizzere e internazionali selezionate presso le quali Raiffeisen individua necessità d'intervento in materia ambientale, sociale o di governance. Inoltre, Raiffeisen intervorrà, tramite Ethos, insieme ad altri investitori istituzionali quali gestori patrimoniali e casse pensioni, nell'ambito di impegni collettivi volti a migliorare gli aspetti di ESG.

## Gli investimenti sostenibili sono adeguati alla Banca cooperativa

La sostenibilità è parte integrante fondamentale del modello aziendale di Raiffeisen quale Banca cooperativa. «Un operato responsabile e orientato al futuro risulta vincente: sia per le aziende, sia per gli investitori», afferma con convinzione **Sandro Maccini**. In questo contesto Raiffeisen promuove sistematicamente gli investimenti sostenibili orientati al futuro e, a tal fine, fa leva su oltre 20 anni di esperienza nei fondi d'investimento sostenibili con il marchio «Futura». I fondi Futura godono di grande popolarità tra gli investitori e già oggi rappresentano oltre il 90 per cento dell'intero volume di fondi di Raiffeisen. La gamma di fondi previdenziali è completamente sostenibile già dal 2019. Inoltre, gli investitori hanno a disposizione un mandato di gestione patrimoniale Futura.

Dalla fine del 2022 i criteri ESG verranno integrati in tutte le soluzioni previdenziali e d'investimento di Raiffeisen. Perché dei criteri ESG non si può certo fare a meno. Gli investimenti sostenibili sono il nuovo standard.

**Sandro Maccini,**  
**Responsabile Clientela Investimenti Raiffeisen Svizzera**



### **Raiffeisen: vincitrice assoluta e migliore «Banca nazionale» del rating BILANZ 2022.**

La rinomata rivista economica BILANZ premia Raiffeisen nel rating Private Banking 2022 quale banca leader per la clientela investimenti con la vittoria assoluta e nella categoria «nazionale». Questi riconoscimenti confermano la competenza in materia di investimenti e consulenza, posizionando appunto Raiffeisen quale forte partner nelle attività bancarie e d'investimento.

**[raiffeisen.ch/banca-di-investimento](https://raiffeisen.ch/banca-di-investimento).**

# L'Hockey Club Ambri-Piotta lancia il "Campionato del Clima"

Ci sono momenti e situazioni critiche in cui ciascuno è chiamato a fare la propria parte. La **partita** è troppo importante. Va giocata e vinta: è la partita della Terra. In palio c'è il **futuro** di tutti. Le iniziative green dei club si stanno moltiplicando. Oggi il **50,5% dei club** si impegna per una corretta attività di riciclo dei rifiuti e si dedica alla riduzione di diverse tipologie di spreco. I club e gli atleti sportivi sostengono la **causa ambientale** attraverso condivisione di valori e azioni concrete.

Il club leventinese, in collaborazione con The Greenest, progetto dello Swiss Institute for Disruptive Innovation (SIDI), ha il piacere di lanciare il "Campionato del Clima". Il risultato sportivo si legherà infatti all'impegno ecologico, cercando un modo alternativo per parlare (e agire) di sostenibilità.

## Il "Campionato del Clima" ha poche e semplici regole

Durante le partite di campionato, **per ogni goal** dell'Ambri-Piotta saranno **piantati 20 alberi**. Ma non solo. **A ogni vittoria** il numero di alberi piantati sarà **raddoppiato**.

La scommessa è di coinvolgere tutti: giocatori, tifosi, e sponsor, che potranno dimostrare pubblicamente il loro impegno nella lotta per il clima, aumentando il numero di alberi piantati per ogni partita.

L'obiettivo è quello di compensare la CO2 prodotta dai tifosi che dal proprio domicilio si recano in automobile alla Gottardo Arena.

La società biancoblu è orgogliosa di contribuire alla lotta contro il cambiamento climatico.

## HCAP

Fondato nel 1937 e dal 1985 ininterrottamente nel massimo campionato svizzero, l'HCAP è uno dei club più tradizionali del panorama dell'hockey su ghiaccio svizzero. La fama del club non si basa sul successo, bensì sul suo mito. L'Hockey Club Ambri-Piotta è una delle società sportive più speciali ed amate, anche se da decenni lotta per la propria sopravvivenza soprattutto nel contesto dello sport moderno dove i grandi club svizzeri la fanno da padrone.



## The Greenest / Swiss Institute for Disruptive Innovation

The Greenest è un'organizzazione attiva nel campo della sostenibilità che dà ad aziende, enti pubblici, associazioni e privati cittadini l'opportunità di piantumare il numero di alberi necessario ad abbattere le emissioni prodotte nel proprio agire quotidiano. Il progetto si fa promotore di soluzioni all'avanguardia che mirano alla riduzione delle emissioni, all'uso dell'energia pulita, alla produzione efficiente, allo sfruttamento sostenibile delle risorse e allo sviluppo di progetti nel settore del greentech. Il progetto nasce dallo Swiss Institute for Disruptive Innovation, il cui proposito è quello di studiare trend emergenti per trasformare minacce in opportunità.



**Hockey Club  
Ambri-Piotta**  
6775 Ambri  
T +41 91 873 61 61  
[info@hcap.ch](mailto:info@hcap.ch)  
[www.hcap.ch](http://www.hcap.ch)

# Anniversari da sottolineare: 140 anni in totale

Nel corso del 2022 tre brillanti aziende radicate al territorio e guidate dalla Famiglia Galli - oggi alla terza generazione in azienda -, festeggiano degli importanti traguardi: 75, 40 e 25 anni. Si tratta delle aziende Fratelli Galli SA, FGT SA e Galli Costruzioni SA. Vi è una stretta sinergia tra tutte le ditte del gruppo, che oggi occupa in totale quasi una novantina di collaboratori.

In questo articolo ripercorriamo alcune delle tappe più significative delle diverse storie aziendali, a sottolineare questi traguardi rilevanti.

## I 75 anni di Fratelli Galli SA

Tutto comincia con la fondazione di questa società. Data di iscrizione al registro di commercio del cantone Ticino: 20 gennaio 1947. E tutto nasce dalla volontà di 3 fratelli, Michele, Gino e Aldo, di voler consolidare e costituire in società anonima l'attività di impresa di costruzione.

Il più giovane dei fratelli, Aldo, impresario costruttore diplomato federale nel 1947, classe 1922, ha da poco oltrepassato il traguardo dei 100 anni.

A dire il vero l'attività nel mondo dell'edilizia dei Fratelli Galli è iniziata ancora prima del 1947, soprattutto con commercio di legname, carbone, ferramenta e materiali da costruzioni in genere. Lo attestano documenti di appartenenza alla SUVA (allora INSAI) antecedenti questa data e l'affiliazione alla SSIC del 1945.

Il coraggio, l'intraprendenza e la lungimiranza dei 3 fratelli non possono che essere ulteriormente valorizzati se consideriamo il contesto storico di quegli anni, con il secondo conflitto mondiale appena terminato e pesanti incognite sul futuro.



Foto degli anni '30 del 1900. I fratelli Galli: Michele (a sinistra) Gino (a destra) e Aldo (al centro)

Passare in rassegna le opere pubbliche e private realizzate dalla Fratelli Galli SA in tutti questi decenni sarebbe impossibile. Menzioniamo solo un paio di esempi, che si riferiscono ai primi importanti cantieri eseguiti dalla nuova SA tra la fine degli anni Quaranta e l'inizio degli anni Cinquanta. Si tratta della costruzione di un edi-

ficio industriale privato a Rivera e dei lavori di sbancamento e costruzione di muri in sasso per la nuova strada cantonale in zona Dosso di Sigirino. Facendo un balzo nel tempo, l'ultimo grande cantiere eseguito dalla Fratelli Galli SA, prima di trapassare tutta l'attività di costruzione alla Galli Costruzioni SA è stato il semisvincolo della A13 all'altezza di Tenero-Mappo (oggi diventata strada nazionale).

Oggi la Fratelli Galli SA, diretta da Manuel Galli che riceve il testimone da Segio Galli prossimo alla pensione, si occupa di gestione del personale e di attività di supporto per la Galli Costruzioni SA e per la FGT SA.

### I 40 anni di FGT SA

Verso la fine degli anni Settanta nasce l'esigenza di potenziare e meglio strutturare il settore dei trasporti, sia per quanto riguarda l'ambito edile che, in prospettiva, anche per altri settori.

Fausto Galli, figlio di Michele, già attivo nel ramo dei trasporti, assume la direzione e la responsabilità della nuova ditta FGT SA che viene iscritta al registro di commercio del cantone Ticino il 9 dicembre 1982.

Partita inizialmente con 3 autocarri, oggi, al compimento dei suoi 40 anni, ne può annoverare una ventina.

Oltre ai servizi di trasporto edile per le ditte del gruppo, lavora per conto terzi (in particolare aziende di pavimentazioni) e, da un trentennio, ha all'attivo anche una sezione dedicata al trasporto carburanti per il rifornimento delle stazioni di servizio in tutto il Ticino.

Dal 2001 la FGT SA è certificata con un sistema di qualità di gestione riconosciuto da norme internazionali.

Da una decina d'anni, Fausto ha passato le redini della conduzione dell'azienda al figlio Stefano Galli.

### I 25 anni di Galli Costruzioni SA

L'inizio degli anni Novanta è stato contraddistinto da una congiuntura non troppo favorevole, almeno per quanto riguarda l'edilizia cantonale. Analisi interne hanno condotto le società a trasferire tutta l'attività di costruzione della Fratelli Galli SA ad una nuova ditta che si occupasse solo di edilizia. L'obiettivo era quello di riorganizzare



Strada cantonale e muri in sasso, zona Dosso di Sigirino, attorno al 1950

i processi di lavoro nel settore per essere più competitivi ed affrontare al meglio le sfide future nel mondo della costruzione.

Nasce pertanto, sotto la direzione di Mauro Galli, la Galli Costruzioni SA, iscritta a registro di commercio il 17 dicembre 1996. Riprende tutta l'attività edile della Fratelli Galli SA e si occuperà esclusivamente di lavori da impresario costruttore e da impresa generale.

Subentra alla Fratelli Galli SA anche come socia della SSIC e nel 2001 ottiene anch'essa il certificato di qualità riconosciuto ufficialmente.

Da 25 anni Galli Costruzioni SA esegue lavori per committenti pubblici e privati sia per quanto riguarda l'edilizia che il genio civile con costante adeguamento delle proprie capacità e delle proprie risorse ai repentini e complicati cambiamenti delle regole di mercato. Il massimo impegno viene garantito sia per cantieri di piccole entità che per cantieri di mole più importante.

### Le 3 generazioni

Si è giunti alla terza generazione della famiglia Galli in tutti gli ambiti di competenza delle ditte. Da Michele, maggiore dei fratelli fondatori e primo responsabile del settore macchinari e trasporti, si è passati a suo figlio Fausto, fondatore e direttore della FGT SA, e poi a suo figlio Stefano, dunque nipote di Michele, attuale responsabile della ditta.



Cantiere Cima di Isona

Da Gino, fondatore e primo responsabile amministrativo della Fratelli Galli SA si è passati a suo figlio Sergio e poi a suo figlio Manuel, dunque nipote di Gino, attuale responsabile amministrativo delle ditte del gruppo.

Da Aldo, minore dei fratelli fondatori e primo direttore tecnico della Fratelli Galli SA, si è passati a Mauro, suo figlio, fondatore e direttore della Galli Costruzioni SA. Anche qui la terza generazione è oggi assicurata da Alan, nipote di Aldo, attualmente in ditta con mansioni di assistente tecnico.

## Il futuro

3 fratelli fondatori, 3 ditte da festeggiare, 3 generazioni coinvolte. Se 3 è il numero perfetto, allora, si spera, ciò dovrebbe essere di buon auspicio anche per il futuro!

Purtroppo, il momento che stiamo vivendo non induce a troppo ottimismo: una pandemia non ancora definitivamente debellata e una crudele guerra che invece di spegnersi dopo pochi giorni si trascina da mesi hanno profondamente influenzato anche la nostra economia.

I prezzi delle materie prime e dei loro derivati sono esplosi. Anche i vettori energetici non arre-

stano la loro corsa al rincaro. Si avranno difficoltà di approvvigionamento a vari livelli. Si dovrà essere pronti a cambiare un po' lo stile di vita e anche a riorientare le imprese se si vorrà, ancora una volta, riuscire a cavalcare il futuro.

## Aldo Galli

**Vi proponiamo un'intervista con Aldo Galli, classe 1922, padre di Mauro Galli (Presidente di SSIC Sez. Ticino, Direttore di Galli Costruzioni SA e membro dell'Ufficio Presidenziale della Cc-Ti). Quest'intervista è apparsa su MetroCubo, rivista della SSIC Sez. Ticino di aprile-maggio 2022.**

*La sua azienda festeggia nel 2022 i 75 anni di vita mentre lui ha compiuto i 100 anni l'8 giugno 2022. Aldo Galli, classe 1922 originario e fiero patrizio di Isona. Nonostante le molte primavere viste ha uno spirito sicuramente fuori dal comune. A partire dal suo orologio, un Iwatch (lo smart watch della Apple), "che è anche un telefono e del quale non potrei più fare a meno" ci ha detto con una naturalezza disarmante, dimostrando come spesso i*

*limiti ad adattarci al tempo che cambia sono più nella nostra testa che oggettivi.*

### **Signor Galli ci racconti un po' da dove comincia la sua storia?**

La mia storia comincia nel 1922 a Isonne, quindi in un paesino nell'immediato dopo guerra, in una famiglia dove eravamo cinque fratelli e una sorella. All'età di 5 anni siamo rimasti orfani di padre e, oltre a mia mamma, i miei fratelli maggiori si sono fatti carico del fatto che io potessi costruirmi un futuro.

### **Cioè cosa intende?**

Dopo la scuola elementare e le scuole maggiori feci un anno di ginnasio per poi andare alla scuola per capomastri. Un'opportunità che non avrei potuto avere senza il loro sostegno in quanto la nostra non era una famiglia agiata e il periodo tra le due guerre, e subito dopo il secondo conflitto mondiale, certamente fu molto difficile per tante persone.

### **Una scelta quindi mirata verso il mondo della costruzione?**

A dire il vero è stata una scelta dettata forse piuttosto dalle possibilità del momento, ma a ragion veduta un'ottima scelta tenuto conto che la mia professione è per me sempre stata una passione e che l'azienda che ho fondato nel 1947 insieme a Gino e Michele, la Fratelli Galli, seppur con un altro nome esiste ancora oggi.

### **E poi come si è sviluppata?**

L'impresa progressivamente ha guadagnato di importanza arrivando ad essere conosciuta in tutto il Cantone e lavorando un po' in tutti i settori. Dall'edilizia alle opere viarie, da lavori per la produzione di elettricità alla creazione dei canali per i riali. Nei momenti di massima espansione abbiamo anche superato la cifra dei 100 dipendenti. Successivamente ci siamo diversificati, prima con una ditta di trasporti, la FGT attualmente in mano alla terza generazione, e poi con altre attività nell'ambito immobiliare.

### **Gli operai di dove erano?**

Molti erano italiani e parecchi venivano dalla Valtellina, compreso un geometra di nome Triaca che era il mio braccio destro. Durante la settimana la maggior parte viveva in Ticino lontano

dalle proprie famiglie, ma d'altra parte in quel periodo era normale e per molti era veramente una questione di necessità quella di lavorare in Ticino, l'alternativa era non avere nulla. Per questo erano disposti ad una vita sicuramente non semplice, come quella vissuta anche da tanti ticinesi nella prima metà del 1900.

### **Quanto si lavorava a quei tempi?**

Inizialmente si lavorava 6 giorni alla settimana, poi si faceva festa la domenica, però in realtà anche alla domenica mattina si facevano i lavori amministrativi in ufficio. Poi è arrivato il sabato inglese che, prevedeva mezza giornata libera, e poi come oggi dal lunedì al venerdì. Questo naturalmente per i dipendenti, come titolari invece i ritmi restavano i medesimi dalle 6.30 alle 19.00 e poi le vacanze non erano come oggi.

### **Cioè cosa intende?**

Le vacanze ho cominciato a farle all'inizio degli anni 70 quando i figli erano in età scolastica. Andavamo 8-10 giorni al mare in Italia. Per il resto si lavorava, anche a Natale a parte le feste, si approfittava per fare i lavori d'ufficio.

### **E la maniera di lavorare?**

È cambiato tutto, ad esempio gli scavi delle case. Non c'erano le macchine e venivano fatti a mano, con il piccone, il badile e la carriola per portar fuori la terra, un lavoro che durava almeno un mese con 4-5 operai.

### **Il cantiere era molto diverso da quello di oggi, salta subito all'occhio l'uso importante del legno...e anche la presenza di qualcuno con la cravatta.**

Eh sì, quello ero io, mi è sempre piaciuta la cravatta e la portavo anche quando ero sui cantieri per controllare l'andamento dei lavori e per risolvere i problemi che si presentavano cammin facendo. Per quanto riguarda invece l'uso del legno diciamo che in quel periodo non vi erano a disposizione i puntelli in metallo come oggi, o comunque erano particolarmente cari, e quindi si utilizzava una materia prima presente sul territorio, il legno appunto, ma anche la pietra.

### **In effetti diverse opere per il contenimento dei riali erano in pietra.**

Sì, avevo una squadra di cui andavo particolar-

mente orgoglioso e in quel tipo di lavori erano veramente fortissimi e sapevano davvero fare un ottimo lavoro.

#### **Le case invece?**

Quelle tendenzialmente erano costruite praticamente tutte in mattoni a parte piccole parti in cemento armato, che allora costava parecchio. Diciamo che nel corso della mia attività professionale, durata una cinquantina d'anni, ho avuto modo di vivere lo sviluppo della tecnica, in particolare delle macchine, e quello dei materiali.

#### **Un altro ambito che si dice sempre che è cambiato molto è quello della burocrazia.**

Effettivamente anche quella era molto diversa, una parola che quasi non si conosceva in ambito professionale. Diciamo che la domanda di costruzione di fogli ne aveva pochi, si mandavano i disegni e in 3 giorni si doveva avere la risposta, qualcosa che da diversi decenni è inimmaginabile.

#### **Un'opera che è rimasta particolarmente impressa?**

Ce ne sono molte anche perché noi abbiamo veramente fatto di tutto, però sicuramente una speciale è stata la stazione radio onde medie della Cima di Dentro di Isonne. Si sapeva che probabilmente sarebbe stata assegnata ad una ditta svizzera tedesca, Siamo andati a Berna a spiegare che saremmo stati in grado di fare un'opera di questo tipo e per finire ce l'abbiamo fatta.

#### **E il rapporto con la politica?**

Mi è sempre interessata la politica e per un quadriennio mi fu anche chiesto di essere Sindaco del Comune di Isonne. In quella circostanza si creò una situazione veramente curiosa, infatti allo stesso tempo uno dei miei fratelli, Michele, era sindaco "di quindicina" a Medeglia mentre un altro, Luigi, era Sindaco a Rivera. Dopo quella parentesi mi sono però dedicato alla politica piuttosto dalla parte del cittadino a cui piace seguire e capire quanto succede. Cosa che faccio ancora oggi con grande piacere. E ho anche un altro piccolo aneddoto riguardo alla politica legata ad un parente..



Aldo e Mauro Galli

#### **Quale?**

Mia mamma era una Guerra ed era figlia di terrieri di Isonne. Mi dicevano che nell'ottocento un certo Raimondo Guerra, parente di mia Mamma appunto, era membro del Gran Consiglio. Per andarvi doveva scendere a piedi dalla cima di Isonne, pernottare ai Ronchi di Camorino per poi essere pronto il giorno dopo. Una realtà impensabile per il mondo di oggi, ma d'altra parte anche per noi andare da Isonne a Rivera a piedi era un po' come andare oggi da casa alla posta.

#### **Un'ultima domanda, cosa ha significato vedere suo figlio diventare Presidente SSIC TI?**

È stato un grande piacere e un onore, mai avrei pensato che un Galli sarebbe diventato Presidente della SSIC TI, un'associazione di cui siamo soci ormai da 75 anni.



**Galli Costruzioni SA**  
Via Cantonale  
6802 Rivera  
T +41 91 946 11 33  
[www.gallicostruzioni.ch](http://www.gallicostruzioni.ch)



# THE NEW X1

**Emil Frey SA**  
6814 Lamone  
[bmw-efsa-lamone.ch](http://bmw-efsa-lamone.ch)

**Emil Frey SA**  
6828 Balerna  
[bmw-efsa-balerna.ch](http://bmw-efsa-balerna.ch)

# 2022: PREMEL SA festeggia il 75° anniversario dall'inizio delle sue attività

di **Pasqualino Pansardi**  
Direttore ufficio tecnico

La strada per arrivare a questo considerevole successo, non è sempre stata facile, ma lo spirito di adattamento e l'inventiva delle persone che negli anni hanno gestito l'azienda ha permesso il raggiungimento di questo traguardo.

Nel **1947** nasce la ditta **ARNALDO ARNALDI**, il cui scopo è la vendita e riparazione di motori elettrici e generatori per il settore artigianale. In quegli anni, intuendo la dipendenza dall'energia dei processi industriali, comincia la vendita di piccoli gruppi elettrogeni per alimentare le utenze elettriche delle aziende. I primi clienti furono la protezione civile e l'industria.

È il **1986** quando la **ARNALDO ARNALDI** diventa **ARNALDI Elettromeccanica società anonima** incrementando la propria offerta ai clienti, allestendo un ufficio tecnico per la progettazione di impianti industriali.

Nuove tecnologie si affacciano al mercato, l'elettronica entra prepotentemente nel tessuto produttivo, **PREMEL** comincia a utilizzare le schede elettroniche per la gestione di motori, pompe di approvvigionamento idrico e per la realizzazione dei quadri elettrici di comando.

La paletta dei prodotti è incrementata con l'offerta delle piegatrici per metallo chiamata "BIMA". Queste piegatrici erano sviluppate, prodotte e installate dalla **PREMEL**. Il nuovo prodotto ha dato un respiro internazionale alla **PREMEL** in quanto queste nuove macchine erano vendute in tutto il mondo.

Si aggiungono ai prodotti offerti, la costruzione di piccole teleferiche ed impianti di risalita per le persone.

**Sostenibilità e valorizzazione delle fonti energetiche del territorio**, è con questa idea che l'ing. Reto Bolgiani avvia un progetto pione-



ristico per il Ticino che prevede la realizzazione di microcentrali-idroelettriche per la produzione di energia rinnovabile. Gli impianti, ad esclusione della parte civile, sono stati realizzati dalla **PREMEL SA**.

Grazie a tutte queste nuove offerte di prodotti la **PREMEL SA** rivede la sua organizzazione instaurando al suo interno un reparto di "Servizi" che si occupa della manutenzione di tutte le sue realizzazioni, servizio attivo 24h durante tutto l'anno.

Gli anni 2000 portano all'acquisizione di **importanti commesse**:

- Realizzazione dell'impianto di depurazione delle acque alpine del progetto AlpTransit presso Pollegio e
- Realizzazione delle opere di ventilazione dei tunnel autostradali in Ticino e Moesano.

Nel **2004** le crescenti attività richiedono un ampliamento degli spazi e la PREMEL SA trasferisce la sua sede presso il comune di Preonzo.

Continua l'offerta di gruppi elettrogeni per l'approvvigionamento energetico in caso di emergenza. PREMEL non si limita a fornire dei gruppi elettrogeni finì a sé stessi, ma progetta impianti di soccorso che permettono alle utenze della clientela di limitare il più possibile le problematiche dovute alle panne della rete di approvvigionamento elettrico. In questo ambito si sono sviluppati sistemi che utilizzano computer industriali per gestire in maniera rapida e sicura tutte le informazioni e i comandi da e verso gli impianti della clientela.

La frana del Valegion del **2014** obbliga la PREMEL a un nuovo trasloco, questa volta lo fa presso la zona industriale di Carasso costruendo un immobile di proprietà.

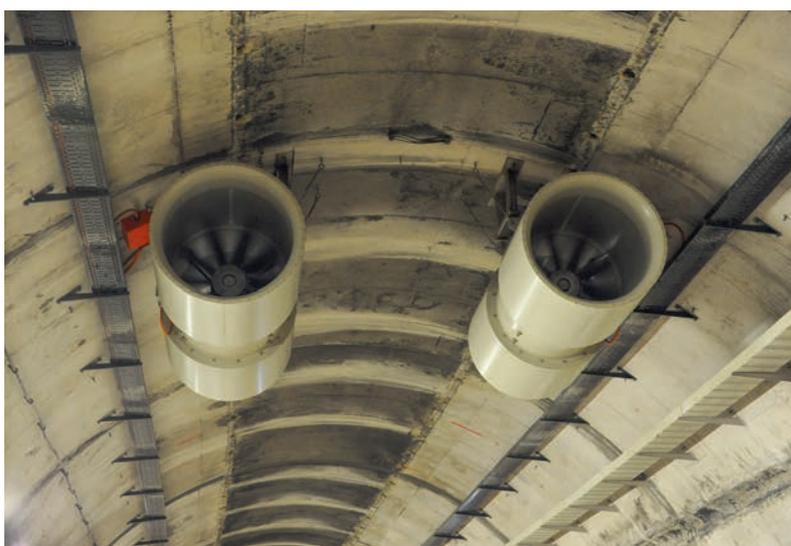
Sempre in questi anni la proprietà cambia, il nuovo proprietario è il sig. André Leibundgut.

Continuando nell'ottica della produzione energetica sostenibile, PREMEL realizza micro centrali idroelettriche che oltre ai fiumi ora comprendono lo sfruttamento dell'acqua degli acquedotti.

Le competenze acquisite in tutti questi anni hanno permesso alla PREMEL di realizzare impianti di soccorso in ambiti molto delicati. Nel 2020 è realizzato il nuovo impianto di soccorso presso l'EOC di Bellinzona e nel 2022 il progetto per l'EOC di Biasca, oltre al rinnovo del sistema di soccorso della RSI a Comano.

Come dimostrato in tutti questi 75 anni di attività, la PREMEL SA ha sempre creduto che l'energia pulita sia una carta vincente e ha anticipato con i suoi prodotti le richieste del mercato. Questa visione non si è affievolita negli anni e con il bagaglio tecnico e umano del suo team ha sviluppato anche prodotti innovativi come la GREENVALVE, valvola per la gestione dei flussi d'acqua che consente il recupero dell'energia o il sistema INTELIPHORE che permette il riconoscimento dei mezzi prioritari per la gestione dei semafori.

Dalla sua fondazione, PREMEL SA ha sempre creduto nella formazione del personale, non è un caso che molti degli apprendisti formati negli anni siano diventati importanti tecnici per rinomate aziende Svizzere o siano diventati ingegneri.



Guardando al panorama energetico di **domani** la PREMEL si è attivata per essere di supporto ad un argomento molto sensibile oggi e per il futuro, la decarbonizzazione e indipendenza energetica.

Abbiamo sviluppato un'unità per la produzione di energia che utilizza idrogeno, vettore energetico la cui disponibilità è pressoché illimitata. Con questo prodotto PREMEL intende affrontare le sfide di domani.



**Premel SA**  
via Riale Righetti 24  
6503 Bellinzona  
[ti@premel.ch](mailto:ti@premel.ch)  
[www.premel.ch](http://www.premel.ch)

# Su misura, per voi da noi

**Il vostro patrimonio, i vostri  
obiettivi, la nostra competenza.**

**Vi aspettiamo nelle nostre sedi  
di Lugano e di Locarno.**

[vontobel.com/wealthmanagement](https://vontobel.com/wealthmanagement)

**Wealth Management**

# 50 anni al fronte nel (re)inserimento professionale

di **Marco Romano**  
direttore Fondazione  
IPT Ticino

Nel 1972, quando Samuel Campiche, imprenditore ginevrino e direttore della società Ed. Laurens SA, decise di creare *Integrazione per tutti*, (oggi Fondazione IPT), non sapeva che cinquant'anni dopo la sua organizzazione sarebbe esistita ancora e avrebbe diversificato le sue missioni per offrire un'ampia gamma di servizi nel campo dell'integrazione, reintegrazione e transizione professionale. IPT è oggi una Fondazione di diritto privato senza scopo di lucro. Originariamente, il pubblico di riferimento erano persone non più in grado di tornare al lavoro per motivi di salute e con la necessità di trovare un'occupazione alternativa. Da allora, il campo d'azione della Fondazione IPT si è notevolmente ampliato per garantire che le persone che incontrano difficoltà nel mercato del lavoro siano sostenute nei loro sforzi per trovare una nuova occupazione, sviluppando la propria persona e costruendo una soluzione professionale sostenibile.

Da mezzo secolo, la Fondazione IPT perpetua i valori di equità e responsabilità sociale, lottando contro l'esclusione e agendo concretamente per il bene comune, in qualità di partner nazionale e per conto di mandanti pubblici (assicurazione disoccupazione, assistenza sociale, invalidità), privati (assicurazioni e aziende), senza dimenticare i numerosi donatori che permettono di accompagnare persone non al beneficio di sostegni pubblici.

La Fondazione IPT è **oggi presente nelle tre regioni linguistiche con 28 uffici**. Nel 2021, i 200 collaboratori hanno accompagnato più di 5'600 persone, provenienti da contesti estremamente variegati: giovani senza soluzioni dopo la scuola dell'obbligo o la formazione professionale o gli studi, persone in cerca di una formazione o

di un primo impiego, persone in fase di reinserimento dopo un'interruzione professionale di lunga durata o un problema di salute, persone in cerca di lavoro di ogni fascia di età (in primis giovani e over50), persone con passato migratorio e necessità di integrarsi nelle dinamiche del mercato del lavoro locale.

A Lugano è attiva una sede regionale che conta 20 professionisti e professioniste specializzati e multidisciplinari: consulenti in reinserimento professionale, psicologi del lavoro, case manager formatori, formatori-psicologi e specialisti HR.

La presa a carico - con le particolarità specifiche dei singoli mandati - è globale e individualizzata e si fonda su una collaborazione interistituzionale. In una dinamica virtuosa con il tessuto aziendale locale, i candidati IPT - accompagnati in coaching individuale e moduli formativi di



gruppo - affrontano le complesse dinamiche del cambiamento e sviluppano le moderne tecniche di ricerca di impiego, successivamente sono attivati in stage con il fine di un collocamento sostenibile. Essenziali sono l'identificazione e il rafforzamento delle risorse personali per l'elaborazione di un bilancio socioprofessionale e la costruzione di un progetto professionale sostenibile. Il processo di reinserimento è basato sulla cultura del possibile e sul principio della corresponsabilità. Parimenti, IPT oggi accompagna direttamente in azienda situazioni complesse con un coaching personalizzato, ad esempio a seguito di una malattia di lunga durata o problemi personali con il fine del mantenimento del posto di lavoro o, se necessario, progetti di newplacement.

Un'azienda al servizio di aziende e istituzioni sociali pubbliche e private. Il credo di IPT *“la persona giusta, nel posto giusto, al momento giusto”* si perpetua e oggi, come 50 anni fa, una (re)integrazione professionale riuscita è il frutto di un approccio globale verso la persona e le sue differenti dimensioni, la gestione attiva del periodo di transizione e cambiamento, e il dialogo con i datori di lavoro. La Fondazione IPT dispone di una rete di oltre 15'000 aziende in tutta la Svizzera. Nel quadro delle Agorà, ad esempio, i candidati IPT si presentano e illustrano i propri progetti professionali a responsabili HR, direttori e imprenditori per valutare in prima persona con professionisti rodati le direzioni professionali immaginate e le aziende target alle quali proporsi. Una prospettiva “win-win” per candidati, aziende e IPT; momenti unici a diretto contatto con il mondo del lavoro.

## DIVENTARE PARTNER IPT

La collaborazione con le aziende attente alla (re) integrazione professionale è il cardine dei successi nella missione. Dal 2022, la Fondazione IPT ha lanciato il progetto-rete “PARTNER IPT” attribuendo annualmente un riconoscimento alle aziende che collaborano attivamente e contribuiscono fattivamente al (re)inserimento e all'orientamento professionale a favore di persone in difficoltà nell'approccio al mondo del lavoro. Nell'ambito di questo partenariato è possibile:

- organizzare brevi stage o esperienze di formazione;

- assumere una persona proposta da IPT su base temporanea o permanente;
- partecipare a un'Agorà in cui i candidati presentano i loro progetti professionali, per dare un feedback e scambiare idee e opportunità;
- sostenere l'impegno attraverso donazioni finanziarie o materiali o fornire ai candidati l'accesso ad alcuni servizi;
- donare alcune ore del vostro tempo per sostenere il lavoro di IPT;
- condividere la vostra conoscenza o esperienza.

### In qualità di “Partner IPT”, la Fondazione offre:

- visibilità per la responsabilità sociale;
  - partecipazione a eventi aziendali e di networking;
  - supporto nel reclutamento;
  - soluzioni per l'inserimento e il ricollocamento o il coaching di dipendenti in situazioni difficili.
- Non esitate a contattarci: [ticino@fondation-ipt.ch](mailto:ticino@fondation-ipt.ch).

### CIFRE CHIAVE - alcune cifre chiave dell'attività della Fondazione IPT nel 2021:

- 5'606 persone accompagnate nelle tre regioni linguistiche
- 89% delle persone che hanno trovato lavoro grazie al sostegno attivo di IPT sono ancora occupate dopo 24 mesi
- 2'712 stage organizzati
- 52,1% delle persone accompagnate con l'obiettivo di un (ri)collocamento hanno trovato una soluzione sostenibile



**Fondazione IPT -  
Integrazione per tutti**  
Via Besso 5  
6900 Lugano  
[ticino@fondation-ipt.ch](mailto:ticino@fondation-ipt.ch)  
[www.fondazione-ipt.ch](http://www.fondazione-ipt.ch)

# MoneyMag.ch: cresce il giornale online ticinese che parla di economia

Lettori triplicati e un consenso che aumenta di mese in mese per la rivista online che propone contenuti di finanza ed economia, con un linguaggio semplice adatto a tutti.

A poco più di un anno dalla sua creazione è già tempo di primi bilanci per il giornale online ticinese, MoneyMag.ch. Con uno staff giornalistico formato da professionisti e giovani talenti, la realtà editoriale conferma nei numeri l'ottimo gradimento riscosso tra i lettori e il mondo produttivo.

L'intento originario di trattare temi di micro e macro economia in una modalità semplice e comprensibile da tutti, è alla base delle performance positive registrate nel corso di questo anno di lavoro. Fondata nella seconda metà del 2021 da Dimitri Stagnitto, editore italiano nel 2019 trasferitosi stabilmente in Ticino con la famiglia, MoneyMag.ch ricalca la linea informativa frutto del successo della capogruppo italiana Money.it, che con i suoi 12 milioni di utenti unici al mese è il giornale online più letto in Italia per il settore economico-finanziario.

Nei suoi articoli, MoneyMag.ch propone notizie e analisi sui fatti locali e iper-locali, offrendo spazio alle valutazioni degli esperti e dei professionisti che operano nel nostro Cantone. A questo si aggiunge poi una visione più ampia dell'informazione, allargata ai fatti nazionali e internazionali, con chiavi di lettura che permettono di comprendere come anche episodi apparentemente lontani abbiano poi ricadute nella vita di tutti i giorni dei cittadini ticinesi e delle imprese.

MoneyMag.ch non si rivolge soltanto ad un pubblico alla ricerca di un'informazione mar-

MoneyMag.ch è il giornale economico finanziario ticinese inaugurato nel 2021.

La redazione ha sede a Lugano e annovera professionisti e giovani talenti.

catamente generalista, ma a chi predilige la lettura verticale di approfondimenti, in chiave economica applicata agli ambiti più svariati della nostra vita: industria, politica, lavoro, tecnologia, scuola, sport, cripto, arte e molto altro ancora.

A sorprendere sono i numeri raccolti da questa realtà. Sebbene l'ambito informativo proposto sia decisamente circoscritto ad una nicchia di interesse, il quotidiano online ha raggiunto una audience di tutto rispetto, triplicando questa estate i propri lettori che consultano ormai quasi 400 mila pagine al mese.

La redazione di MoneyMag.ch è a Lugano, negli spazi Regus del centralissimo quartiere Maghetti. Tra i prossimi obiettivi figura quello di allargare gradualmente il territorio di competenza, occupandosi anche delle aree italofone del Cantone dei Grigioni. Un progetto in costante sviluppo, che vuole conquistare la fiducia del pubblico svizzero.

**ECONOMIA E FINANZA**  
**Apertura borsa svizzera in rialzo. Piazze mondiali altalenanti**

**IMPRESE**  
**INTERVISTA Farmacie svizzere, mancano medicinali e personale.**

**MoneyMag.ch**

Via Canova 15  
6900 Lugano  
T +41 78 217 76 80

redazione@moneyMag.ch

# La nuova EQS SUV di Mercedes-EQ.

Ora ordinabile da noi.

## Il carattere Mercedes-EQ in grande stile.

Scopra la nuova dimensione del SUV di lusso. L'EQS SUV di Mercedes-EQ elettrizza la sua classe. Con una tecnologia all'avanguardia, massimi standard di sicurezza, un design armonioso e un lusso eccezionale per un massimo di 7 passeggeri, il veicolo detta nuovi standard. Interamente senza emissioni di CO<sub>2</sub>. Scopri il futuro del SUV di lusso direttamente dall'inventore dell'automobile per eccellenza. 100% elettrica. 100% Mercedes-Benz.

Scopra di più e la ordini su [merbag.ch/it/eqs-suv](https://merbag.ch/it/eqs-suv)



# MERBAG

[merbag.ch](https://merbag.ch)

**Mercedes-Benz Automobili SA vicino a lei:**

**Lugano** Via Pian Scairolo 31 · T 091 986 45 45 · [lugano@merbag.ch](mailto:lugano@merbag.ch) · [merbag.ch/lugano](https://merbag.ch/lugano)

**Mendrisio** Via Borromini 5 · T 091 640 60 30 · [mendrisio@merbag.ch](mailto:mendrisio@merbag.ch) · [merbag.ch/mendrisio](https://merbag.ch/mendrisio)

# MBC: la storia di un sogno diventato realtà

di **Dott. Mario B. Curatolo**  
CEO e fondatore, MBC  
Management Business  
Consultants Sagl

MBC Management Business Consultants è nata il 1° luglio 2019 dal sogno del suo CEO e fondatore - Mario B. Curatolo - di cambiare il modo di operare delle aziende solo attraverso la formazione aziendale. Questo ha portato MBC a diventare una società di formazione manageriale con sede in Svizzera, impegnata nello sviluppo e nella conduzione di iniziative di formazione su misura nell'area della leadership, della gestione strategica dell'imprenditorialità, del processo decisionale e del problem-solving, per aiutare le aziende a reinterpretare il modo in cui dovrebbero lavorare, competere e sopravvivere in un contesto di mercato futuro.

Per realizzare questa trasformazione, MBC si avvale di un team internazionale di specialisti che formano CEO, Dirigenti e Senior Manager di aziende a pensare fuori dagli schemi. Rendendo gli amministratori delegati, i dirigenti e i manager co-partecipi della propria trasformazione, MBC li aiuta a sviluppare e ad attuare la road-map di cui le loro aziende hanno bisogno per intraprendere i cambiamenti organizzativi e culturali necessari per sopravvivere in modo sostenibile nel lungo periodo. Il dilemma umano ed economico creato dal blocco del COVID-19 ha solo contribuito a rendere più evidente il ruolo della formazione aziendale come strumento chiave di trasformazione dell'impresa moderna.

Ponendo al centro della formazione aziendale il modo in cui le aziende affrontano la necessità di tornare al "business as usual", MBC aiuta attivamente i propri clienti a capire quanto le loro aziende siano pronte a riaprire e in



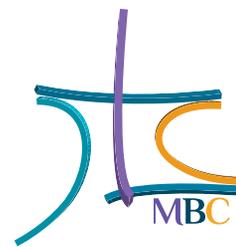
quali condizioni. Delineando il passaggio a un nuovo paradigma aziendale in cui il benessere sociale prevale sugli interessi economici, MBC prepara i propri clienti all'adozione di nuovi tipi di relazioni commerciali in linea con il futuro contesto di mercato post-pandemia COVID-19.

## Il fondatore

Il Dott. Mario B. Curatolo è un affermato consulente di formazione manageriale con un'esperienza internazionale di 25 anni in Europa, Sud-Est asiatico e Medio Oriente, dove ha consolidato un track record nello sviluppo e nell'implementazione di programmi di cambiamento organizzativo.

In qualità di fondatore e amministratore delegato della sua società MBC Management Business Consultants Sagl, il Dott. Mario B. Curatolo ha consolidato uno stile di consulenza formativa incentrato sul miglioramento delle prestazioni dei dirigenti aziendali nelle aree dello sviluppo della leadership, del coaching, della ristrutturazione organizzativa, della pianificazione strategica e del cambiamento e della gestione dei progetti. Questo lo ha reso un consulente di formazione e un accademico affidabile e competente, un consigliere esperto di valore su cui contare, ma anche un amico personale stimolante data la sua diversa esperienza di vita (ha vissuto e lavorato in Spagna, Regno Unito, Italia, Svizzera, Thailandia, Oman, Pakistan, Bangladesh, India, Stati Uniti e Venezuela).

Il fatto che sia anche poliglotta (parla italiano, spagnolo e inglese) lo rende un consulente di formazione dalla mentalità aperta, impegnato ad aiutare amministratori delegati, dirigenti, manager di start-up e uomini d'affari a capire come lavorare efficacemente in un contesto di business globale. Il suo approccio pragmatico e pratico alla formazione continua ad essere fonte di ispirazione per tutti suoi clienti e allievi.



**MBC Management  
Business Consultants Sagl**  
Via Campagnora 9  
6967 Dino  
T +41 91 943 13 47  
[mbc@mbc-sa.com](mailto:mbc@mbc-sa.com)  
[www.mbc-sa.com](http://www.mbc-sa.com)



# Fontanaprint

la tua tipografia in Ticino

# 65 ANNI

## E NON SENTIRLI



Via Giovanni Maraini 23 CH-6963 Pregassona  
T +41 91 941 38 21 F +41 91 941 38 25  
[info@fontana.ch](mailto:info@fontana.ch) [www.fontana.ch](http://www.fontana.ch)



# Resteremo senza energia elettrica?

di **Filippo Marbach e Gerardo Lecuona**  
CENTIEL SA

51

*Per il prossimo inverno, il presidente della Commissione federale dell'energia elettrica Werner Luginbühl prevede possibili interruzioni della fornitura di elettricità, i blackout potrebbero durare anche diverse ore.*

## **Previsioni realistiche o pessimismo eccessivo?**

Bisogna ricordare che durante i mesi freddi l'elettricità viene importata dalla Francia. A seconda del fabbisogno, Germania e Italia potrebbero assumere il ruolo di fornitori alternativi. Il punto critico potrebbe essere proprio questo: siamo all'alba di una potenziale e internazionale crisi energetica ed i Paesi limitrofi potrebbero decidere di non esportare la loro energia al nostro Paese. Le dighe Svizzere, una vera e propria riserva di emergenza, potrebbero non bastare per fronteggiare questa eventualità.

Il Governo sta lavorando per garantire una produzione di energia elettrica sufficiente per coprire i bisogni di tutta la nazione. In caso di criticità la priorità nella distribuzione di energia verrebbe assegnata alle attività vitali, diminuendola per le attività meno essenziali, come l'illuminazione dei lampioni o delle vetrine.

Come afferma Yves Zumwald, Presidente della direzione di Swissgrid, società che gestisce le reti elettriche, non è arrivato il momento di preparare candele e coperte. "Non siamo ancora arrivati a questo punto. Tutti i partner del settore stanno attualmente collaborando intensamente con le autorità federali per evitare una carenza di elettricità e per essere pronti ad affrontarla qualora si verificasse".

## **Non tutti i blackout sono prevedibili**

Finora abbiamo parlato di blackout prevedibili, talmente prevedibili che le misure di contenimento dei danni possano essere studiate e attuate in anticipo. Tuttavia, non tutti i blackout sono prevedibili. Ci riferiamo a un genere di interruzione provocato da improvvisi inconvenienti tecnici. Bisogna evidenziare il fatto che la rete elettrica è in continua evoluzione ed è sottoposta a maggiori variabili in grado di generare instabilità, come l'introduzione di nuove fonti energetiche dai privati e schemi di consumo di energia diversi da quelli di qualche anno fa (per esempio la diffusione delle macchine elettriche). Non stiamo parlando di un fenomeno che riguarda solo il nostro Paese, bensì di una crisi energetica globale che ha l'Europa come epicentro. La tensione internazionale scatenata dalla guerra in Ucraina ha peggiorato la situazione ma alla base del problema ci sono, tra i vari fattori, l'esaurimento dei combustibili fossili, infrastrutture elettriche sempre più



Le soluzioni UPS sono una risposta sostenibile per fronteggiare le interruzioni di energia elettrica.

**Filippo Marbach**  
Founder and CEO  
CENTIEL



shutterstock\_1429891334

Le UPS devono essere sistemi efficienti in grado di evitare sprechi di energia.

**Gerardo Lecuona**  
Co-founder and Global Sales Director  
CENTIEL



obsolete, l'incremento della popolazione e il riscaldamento globale. Tutti questi elementi non fanno altro che aumentare le probabilità che si verifichino blackout imprevedibili.

L'interruzione di corrente improvvisa, anche se breve, può sembrare non così rilevante. Eppure basterebbe chiedersi se mancasse l'energia nelle sale operatorie, o se gli strumenti nelle sale di controllo degli aeroporti si spegnessero anche solo per qualche minuto. Per non parlare di una breve interruzione dei server che ormai gestiscono conti correnti di milioni di persone.

Durante l'estate del 2018 due blackout hanno investito diversi quartieri di Lugano, a causarlo un difetto tecnico ad un macchinario in una sottostazione di Cornaredo dell'AIL. La mattina del 24 luglio tutto il Sud del Ticino rimase senza energia per ben 40 minuti! Diverse aziende hanno subito perdite di alcune decine di migliaia di franchi.

Dunque, appare chiaro che, per determinate installazioni, l'energia non può mancare, nemmeno per pochi secondi.

### Soluzioni ne abbiamo?

I danni alla rete elettrica causano ingenti costi economici e forti disagi per la popolazione, già messa a dura prova in questi anni dal covid-19 e dalle sue conseguenze, comprese quelle economiche. Serve una buona gestione delle reti e servono investimenti mirati in Gruppi di Continuità (UPS) di alta affidabilità. Le UPS ovviano repentine anomalie della rete elettrica e forniscono energia immagazzinata in apposite batterie in caso di mancata fornitura dalle centrali elettriche.

Filippo Marbach, founder e CEO di Centiel, afferma: "Le soluzioni UPS devono distinguersi per la loro qualità e per i massimi livelli di affidabilità. Sono una risposta sostenibile per fronteggiare le interruzioni di energia elettrica, prevedibili o non prevedibili, brevi o durature".

Gerardo Lecuona, co-founder e Global Sales Director di Centiel aggiunge: "Le UPS devono essere sistemi efficienti in modo tale da evitare sprechi di energia per il suo funzionamento e per garantire che l'energia immagazzinata sia sfruttata al massimo. In sintesi, devono proteggere il carico collegato alla macchina evitando danni materiali e vitali."

### La buona notizia?

#### È possibile sconfiggere i blackout.

Il 2 giugno scorso un guasto al centro di distribuzione della centrale elettrica di Chodov, Repubblica Ceca, ha provocato un blackout di quasi 60 minuti a Praga (ben 800'000 persone!). Tra i vari disagi segnalati, numerosi testimoni sostengono di avere visto tram completamente fermi negli incroci. Infatti, la linea della metropolitana e dei trasporti urbani è stata interrotta.

Eppure, durante il lungo blackout, il data center TTC TELEPORT, dal quale dipende quasi il 60% di tutto il traffico Internet ceco, non ha mai smesso di funzionare grazie agli UPS modulari di Centiel, prodotti in Svizzera, CumulusPower.

Questo fatto è una dimostrazione che i dispositivi UPS possono fare da scudo contro i blackout improvvisi. È importante non abbassare la guardia, continuare sulla strada della lotta agli sprechi energetici, e investire in tecnologie affidabili e di qualità.

centiel

**Centiel SA**  
Via alla Stampa 15  
6965 Cadro  
T +41 91 210 3683  
[write@centiel.com](mailto:write@centiel.com)  
[www.centiel.com](http://www.centiel.com)



# Il leader del mercato svizzero per il business software arriva in Ticino●



Fate evolvere la vostra azienda con Abacus  
[abacus.ch/ticino](https://abacus.ch/ticino)

 **ABACUS**

# L'economia siamo tutti noi

**L'offerta Cc-Ti è orientata al sostegno della quotidiana gestione aziendale e associativa così come allo sviluppo del business.**

## I nostri servizi

- **Relazioni istituzionali** su vari temi d'interesse per l'imprenditoria a livello cantonale e federale, partecipazione alle commissioni tematiche
- **Consulenze giuridiche di base** in ambito contrattualistico e del diritto del lavoro
- **Informazioni e consulenze** sui principali temi del **commercio internazionale**, rilascio di documenti doganali (certificati d'origine, carnet ATA, CITES), organizzazione di missioni economiche all'estero e accoglienza di delegazioni estere
- **Supporto alle associazioni di categoria:** gestione del segretariato, consulenza in materia di convenzioni collettive di lavoro, di tirocinio, di temi economici e commerciali specifici della categoria
- **Formazione** puntuale e Scuola manageriale con attestati federali. Possibilità di organizzare corsi calibrati sulle esigenze dei soci e anche direttamente in azienda
- **Eventi e networking** con seminari di approfondimento, conferenze a tema, webinar
- **TI-CSRREPORT.CH:** la piattaforma della sostenibilità targata Cc-Ti che consente di stilare un rapporto di sostenibilità (con criterio premiale del 4% negli appalti pubblici)
- **Area soci** sul sito Cc-Ti con pubblicazioni, schede informative e approfondimenti



**Lisa Pantini**  
Responsabile Relazioni  
con i soci  
[pantini@cc-ti.ch](mailto:pantini@cc-ti.ch)



**SCAN ME**

# Inchiesta congiunturale autunno 2022

**L'inchiesta congiunturale condotta in collaborazione con le Camere di commercio e dell'industria della Svizzera romanda è giunta alla sua 13esima edizione.**

**È possibile compilare il tutto online su [www.enquetecci.ch](http://www.enquetecci.ch). Termine: 17.10.2022.**

In qualità di Associazione mantello dell'economia cantonale ticinese contiamo ormai da 13 anni sulla preziosa collaborazione delle aziende affiliate per raccogliere dati essenziali sullo stato di salute dell'economia ticinese. Ogni anno, quanto raccolto, viene sistematicamente confermato dai dati ufficiali, a conferma dell'affidabilità dei nostri rilevamenti e delle vostre risposte.

Affidabilità e serietà ampiamente riconosciute dalle Autorità federali e cantonali, per cui lo strumento dell'inchiesta congiunturale è più che mai importante per la Cc-Ti a tutela degli interessi degli associati.

Oltre alle usuali domande generali riguardanti l'attività aziendale, l'inchiesta quest'anno comprende un capitolo specifico dedicato alla questione dell'approvvigionamento in senso lato (energia, costi, reperibilità delle materie prime, ecc.). Temi complessi, legati fra loro e dipendenti da dinamiche poco controllabili, eterogenee e internazionali.

Il Consiglio federale ha comunicato che sta valutando la situazione con attenzione, ma apparentemente sta lavorando soprattutto su scenari che andrebbero a colpire principalmente le aziende, obbligandole a una riduzione dell'attività produttiva.

È pertanto fondamentale che emergano in modo chiaro e massiccio le difficoltà per le imprese sul delicato tema dell'energia in particolare, anche



per evitare scenari che contrappongano artificialmente l'economia a cittadine e cittadini. Tutti saremo probabilmente chiamati a fare sacrifici, vanno quindi fronteggiati interventi eccessivamente penalizzanti e puntuali per le attività economiche.

I risultati dell'inchiesta saranno presentati ufficialmente e poi pubblicati sui nostri usuali canali di comunicazione (Ticino Business, newsletter, sito internet [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch), Facebook, Instagram, Twitter e YouTube) in forma anonima.

## **Istruzioni per la compilazione ai soci Cc-Ti**

L'inchiesta deve essere compilata e rispedita entro il 17 ottobre 2022, attraverso una delle seguenti modalità a vostra scelta:

- online su [www.enquetecci.ch](http://www.enquetecci.ch)
- inviando il formulario in forma cartacea via posta (CP 1269, 6901 Lugano) o via fax al numero 091 911 51 12.
- via e-mail a: [trabucchi@cc-ti.ch](mailto:trabucchi@cc-ti.ch)

# Camere di commercio e dell'industria della Svizzera

Le Camere di commercio e dell'industria della Svizzera (CCIS) sono rappresentate dall'unione delle 19 camere cantonali e regionali di commercio in Svizzera e la Camera di Commercio del Liechtenstein. Le singole camere sono associazioni di diritto privato e i membri ne aderiscono su base volontaria. La presidenza della CCIS cambia periodicamente tra le singole camere.

Ne fanno parte:

Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino	<a href="http://www.cc-ti.ch">www.cc-ti.ch</a>
AHK - Aargauische Industrie- und Handelskammer	<a href="http://www.aihk.ch">www.aihk.ch</a>
Chambre de commerce et d'industrie du canton de Fribourg	<a href="http://www.cci-fribourg.ch">www.cci-fribourg.ch</a>
Chambre de commerce et d'industrie du Jura	<a href="http://www.cci-jura.ch">www.cci-jura.ch</a>
Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève	<a href="http://www.cci-ge.ch">www.cci-ge.ch</a>
Chambre Liechtenstein du commerce et de l'industrie	<a href="http://www.lihk.li">www.lihk.li</a>
Chambre neuchâteloise du commerce et de l'industrie	<a href="http://www.cnci.ch">www.cnci.ch</a>
Chambre valaisanne de commerce et d'industrie	<a href="http://www.cci-valais.ch">www.cci-valais.ch</a>
Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie	<a href="http://www.cci-vaud.ch">www.cci-vaud.ch</a>
Glarner Handelskammer	<a href="http://www.glhk.ch">www.glhk.ch</a>
Handels- und Industrieverein des Kantons Bern	<a href="http://www.bern-cci.ch">www.bern-cci.ch</a>
Handelskammer beider Basel	<a href="http://www.hkbb.ch">www.hkbb.ch</a>
Handelskammer und Arbeitgeberverband Graubünden	<a href="http://www.hkgr.ch">www.hkgr.ch</a>
Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur	<a href="http://www.haw.ch">www.haw.ch</a>
Industrie und Handelskammer St. Gallen Appenzell	<a href="http://www.ihk.ch">www.ihk.ch</a>
Industrie- und Handelskammer Thurgau	<a href="http://www.ihk-thurgau.ch">www.ihk-thurgau.ch</a>
Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz	<a href="http://www.ihz.ch">www.ihz.ch</a>
Solothurner Handelskammer	<a href="http://www.sohk.ch">www.sohk.ch</a>
Zürcher Handelskammer	<a href="http://www.zhk.ch">www.zhk.ch</a>

SIAMO IN PARTE STORIA  
E IN PARTE FUTURO.

# COSA POSSIAMO FARE OGGI PER IL VOSTRO DOMANI?

[juliusbaer.com](http://juliusbaer.com)



**Julius Bär**  
YOUR WEALTH MANAGER



Art Residence



Art Residence



Residenza Ville Aniro



Residenza Ville Aniro

# immogarzoni.ch



Residence Villa Castagnola



Residenza Parco Ruvigliana



Residenza Parco Ruvigliana

## Appartamenti in affitto a Lugano e dintorni

Offriamo appartamenti di dimensioni e prezzi diversi per poter soddisfare meglio le vostre esigenze

Contattateci! Tel. +41 (0)79 223 99 00 – info@immogarzoni.ch