www.unione.tn.it

Unione

6
NOVEMBRE
DICEMBRE
2019
NUMERO 6
ANNO XXXVI

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
TRENTINO

CONFCOMMERCIO GIORNALE DEL COMMERCIO TURISMO E SERVIZI DEL TRENTINO

Direttore responsabile: Walter Filagrana. Direzione amministrazione: 38121 Trento, via Solteri 78, Poste Italiane S.p.a. - Spedizione in abbonamento postale 70% Trento DCB Trento Attenzione: in caso di mancato recapito rinviare all'ufficio TN CMP per la restituzione al mittente che si impegna a corrispondere il diritto dovuto. Contiene I.P.

EVENTI

UNITI PER UNA GRANDE REALTÀ

Tutte le società del gruppo Unione riunite al Palarotari

BUROCRAZIA

Adempimenti telematici: una proposta per la semplificazione

SERVIZI

Il microcredito favorisce gli incassi ed è antidoto alla crisi

TERRITORIO

I dati statistici... questi sconosciuti

Vino, cultura, territorio

ENOTECA PROVINCIALE DEL TRENTINO

Ogni giovedì, venerdì e sabato
dalle 17.00 alle 22.00 scopri i vini e i sapori
del territorio e nei fine settimana dedicati
all'enogastronomia lasciati conquistare
dai sapori della cucina trentina.

PALAZZO
ROCCABRUNA
CAMERA DI COMMERCIO I.A.A. TRENTO

Palazzo Roccabruna - Trento, via SS. Trinità
tel. 0461 887101
www.palazzoroccabruna.it

Unione

GIORNALE DEL COMMERCIO, TURISMO, SERVIZI DEL TRENTINO

Bimestrale di informazione di Confcommercio Trentino

Direzione, redazione e amministrazione

via Solteri 78, 38121 Trento
Telefono 0461/880111
Fax 0461/880302

www.unione.tn.it | info@unione.tn.it

Direttore responsabile

Walter Filagrana

Hanno collaborato a questo numero

Giancarlo Baldi, Enzo Bassetti, Giovanni Benaglia, Mila Bertoldi, Paola Bonincontro, Massimo Caldera, Monica Clementi, Marcello Condini, Enrico Faes, Martina Frizzera, Maurizio Lavarian, Tony Marroni, Giannina Montaruli, Alfonso Moser, Giovanni Profumo, Sergio Rocca, Ermanno Sartori, Ferruccio Veneri, Mattia Zeni, Jacopo Virgili

Autorizzazione del Tribunale di Trento

n. 424 del 23/1/1984

Iscrizione ROC

n. 4922 del 8/10/1997

Stampa

Litografica Editrice Saturnia snc - TN

Impaginazione

SETA Spa
Società Editrice Tipgrafica Atesina
Via S.Severino 29 - 38122 - Trento
Tel. 0461/934494

Concessionaria esclusiva per la pubblicità

SETA Spa
Società Editrice Tipgrafica Atesina
Via S.Severino 29 - 38122 - Trento
Tel. 0461/934494
studiotn@bazar.it
Via Volta, 10 - 39100 - Bolzano
Tel. 0471/914776
bazarbz@bazar.it

Tiratura: 9.000 copie. Questo numero è stato chiuso il 12/12/2019

Associato Unione Stampa Periodica Italiana

Editoriale

Uniti per una grande realtà 5

Primo piano

Confcommercio Trentino chiama a raccolta tutto il gruppo 6
L'impegno per intermediare gli interessi delle imprese 8
Formazione aziendale gratuita con il Fondo Forte 9
La difformità dei pacchetti turistici 10
Il microcredito favorisce gli incassi ed è antidoto alla crisi 12
Adempimenti telematici: una proposta per la semplificazione 14
Il lavoro attraverso gli occhi del cinema 17
Ragazzi a lezione di marketing 17

Dettaglio

La vetrina dei mestieri: conclusi gli incontri con i testimonial aziendali 18
Contributi provinciali per acquisto pulmini: soddisfazione dalla categoria 19
Vuoi incrementare le tue vendite? Comunica su base scientifica 19
FIVA, 7ª Conferenza di Organizzazione Federale a Senigallia 20
Panifici trentini, protagonisti di due tesi di laurea 21
Pane & innovazione: 3 startup trentine si presentano 22
Social media marketing Agrialp di Bolzano 23

Ingrosso

Importante presenza dell'Acma del Trentino 23

Somministrazione e intrattenimento

Finger food e altre sfiziosità proposte di tendenza con un occhio ai costi 24
A Palazzo Roccabruna esercenti alla scoperta degli abbinamenti col Trentodoc 25
Artigiano in fiera vetrina per la ristorazione trentina 26
Il Professionista dell'Anno di Solidus è Roberto Anesi 27
In visita al BOT, il virtual store di Seac 27

Ricettivo

Riforma del turismo, si aprono i tavoli di confronto 28
UNAT: nuova edizione della guida OTA 29
FAITA Trentino impegnata su più fronti nel corso del 2019 31

Servizi

Direzione futuro: l'inarrestabile corsa delle Attività di Servizio 33
Ecco l'edizione 2020 di Guida casa 34
Assemblea Fnaarc Trentino 35
Programmato il primo evento dell'anno 2020 35

Fiavet

Fiavet Trentino Alto Adige, le principali istanze del 2019 36

Gruppo Giovani Imprenditori

L'Assemblea annuale del Gruppo Giovani Confcommercio Trentino 38
Presentazione del progetto GIT LAB alla Giunta Unione 38
XII Forum nazionale Giovani Confcommercio 39
Formazione strategica per il Tavolo PAE 39

In Trentino

I dati statistici... questi sconosciuti 40
La Rigenerazione urbana entra nel vivo 42
Nuovo viaggio ad HOMI, il Salone degli stili di vita 42
Shopping aspettando Halloween ha riempito Rovereto 43
Studenti Cfp-Upt protagonisti ad Halloween 43
Via agli stages nei negozi per gli studenti del Cfp-Upt 43

Enasco

Indennizzo commercianti: conferme dal Governo 44
Trentino Cura una rete di servizi per famiglie e singoli 46
Con l'Unione alla fiera Hospitality di Riva 47

6/2019

NOVEMBRE
DICEMBRE

In allegato Notiziario Unione
Aggiornamenti tecnici e notizie di carattere fiscale, lavoro e normativo per le imprese

@confcommerciotn

Segui e condividi la tua associazione sui social network!

L'Unione sempre in tasca

App per tablet e smartphone
Scarica l'app per restare sempre in contatto con la tua Associazione

Smartphone e tablet Android

LEGGI I CODICI QR E VAI DIRETTAMENTE ALLO STORE DEL TUO DISPOSITIVO

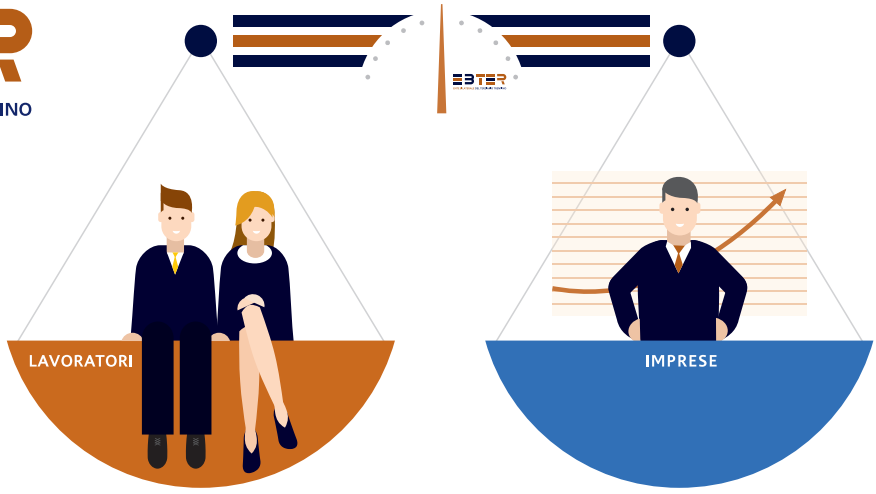
Informativa

I dati personali dei destinatari del periodico Unione sono trattati da Confcommercio Trentino e dalle Associazioni ad essa aderenti in qualità di Contitolari del trattamento nel rispetto della vigente normativa in materia di protezione dei dati personali. L'informativa completa sul trattamento ex artt. 13 e 14 del Regolamento UE n. 679/2016 (GDPR) è pubblicata e visionabile sul sito Unione al seguente indirizzo www.unione.tn.it sezione Privacy.

EBTER

ENTE BILATERALE DEL TERZIARIO TRENTINO

www.ebter.tn.it
Corso Buonarroti n. 55 | 38122 TRENTO
Tel. 0461 420180 | info@ebter.tn.it



SUPERAMENTO DEL PERIODO DI COMPORTO
ai dipendenti in malattia/infortunio oltre il 180° giorno

CONGEDO PARENTALE MADRE
per astensione facoltativa a zero ore

SPESE SANITARIE PER I FIGLI DISABILI

CONGEDO PARENTALE PADRE
per astensione facoltativa a zero ore

PROLUNGAMENTO ORARIO SCUOLA MATERNA

CONGEDO PARENTALE
(ex estensione facoltativa) in base all'art.32 T.U. D.lgs. 26/03/01 n. 151

SPESE NOTARILI
per acquisto prima casa di abitazione

ASSISTENZA AI FAMILIARI PER GRAVI MOTIVI

LICENZIAMENTO APPRENDISTI
per giustificato motivo oggettivo

CONVEGNI

SERVIZIO RLST

INIZIATIVE FORMATIVE

DOCUMENTO VALUTAZIONE RISCHI

L'EVENTO DEL SISTEMA

UNITI PER UNA GRANDE REALTÀ

di **Giovanni Bort**
Presidente Confcommercio Trentino

Si avvia verso la chiusura un altro anno, mentre inizia, per molte delle imprese associate, la stagione invernale, come da tradizione. Il turismo ed il suo indotto costituiscono una risorsa vitale per il nostro territorio - e non soltanto nella stagione estiva - quindi non possiamo che apprezzare l'impegno di questa Giunta provinciale a mettere mano al sistema della promozione turistica con l'obiettivo di una sua modernizzazione e adeguamento. In verità, il giudizio su questo primo anno di governo provinciale è positivo, poichè si coglie - pur con tutte le difficoltà che spesso non sono nemmeno ascrivibili ad una dimensione locale - l'impegno per dare il giusto peso al mondo delle imprese, con una serie di provvedimenti che sostengono il patrimonio imprenditoriale territoriale.

Come associazione di categoria non possiamo che plaudere a questa impostazione, che noi abbiamo come obiettivo fondante: sostenere e far crescere le imprese del terziario. Lo facciamo attraverso il nostro ruolo - identitario - di portatori di interessi di una categoria specifica ma anche con una serie di attività che, nel tempo, sono cresciute e si sono sviluppate in maniera assolutamente ragguardevole. Si tratta di tutto il "sistema", costituito dalle imprese che negli anni sono state avviate per corrispondere a bisogni specifici degli associati ma che hanno saputo espandersi anche oltre quei confini per raggiungere risultati che oggi ci consentono di offrire ai nostri soci una serie di servizi di qualità e in modo professionale. Ho in mente Seac, che quest'anno festeggia i suoi primi 50 anni, Servizimprese, il CAT Confcommercio, IConf Sistemi e tutte le altre: una realtà composita e vivace che rappresenta essa stessa una fetta importante dell'economia trentina.

La solidità di questo sistema affonda indubbiamente le sue radici nelle scelte compiute negli anni, ma cresce e si sviluppa anche grazie ai "rami", ovvero a tutte le persone che credono e lavorano verso obiettivi comuni. In primis ci sono gli imprenditori che sottraggono tempo alla propria attività per partecipare alle assemblee, le riunioni, i direttivi che danno forma all'intera azione del gruppo.

Un lavoro prezioso per il quale è doveroso un ringrazimento costante. Lo stesso ringraziamento va tributato anche ai dipendenti ed ai collaboratori di ciascuna società, che danno concretezza ed operatività alle scelte della governance.

Ci è sembrato giusto, quest'anno per la prima volta, radunare le forze ed organizzare un evento condiviso con tutte le realtà del nostro sistema: a fine novembre il Palarotari ha ospitato un bel momento di festa e di riflessione sulla nostra identità e sul nostro futuro come gruppo. L'abbiamo voluto intitolare "Uniti per una grande realtà" per sottolineare l'importanza (e l'orgoglio) di appartenere in modo coeso ad un sistema importante. Un orgoglio che vogliamo che anche ciascuno dei nostri associati possa vivere quotidianamente.

OLTRE 600 TRA DIPENDENTI E COLLABORATORI DI TUTTE LE SOCIETÀ DEL SISTEMA RIUNITI AL PALAROTARI

Confcommercio Trentino chiama **a raccolta tutto il gruppo**

Si è tenuto a fine novembre al Palarotari di Mezzocorona l'incontro dei dipendenti e collaboratori del gruppo Confcommercio Trentino. Oltre 600 persone hanno dato vita ad una serata vivace ed entusiasmante, che ha visto la partecipazione del presidente della provincia Maurizio Fugatti, di tanti componenti la giunta provinciale, di molte autorità del mondo politico, economico e sociale del Trentino.

È stata una serata inedita ma di grande impatto: per la prima volta il gruppo Confcommercio Trentino riunisce tutti i suoi dipendenti e collaboratori per un evento all'insegna di tre parole: identità, orgoglio e squadra. Il Palarotari ieri sera ha ospitato oltre 600 invitati, i dipendenti della galassia Confcommercio, per una lunga serata iniziata con un momento di riflessione con i vertici del gruppo, presieduto da **Giovanni Bort**, ed i saluti del presidente della Provincia di Trento **Maurizio Fugatti**. Dopo la cena, sempre alle cantine Rotari, altri momenti di intrattenimento con **Raul Cremona** e, in conclusione, la musica del Dj Max Acquaviva.

Sul palco del Palarotari sono saliti il presidente **Giovanni Bort** che ha spiegato il senso della serata: creare un'occasione di incontro, e di ringraziamento, per tutti coloro che quotidianamente sono impegnati a far crescere l'ampio sistema confederato

Sul palco del Palarotari sono saliti il presidente **Giovanni Bort** che ha spiegato il senso della serata: creare un'occasione di incontro, e di ringraziamento, per tutti coloro che quotidianamente sono impegnati a far crescere l'ampio sistema confederato

ma economico trentino dove il terziario, settore di riferimento, svolge un ruolo di primo piano.

«Non credo proprio - ha detto il presidente Bort - che reggere nel tempo possa essere considerato casuale, o frutto della fortuna. È il risultato di ciò che si semina, che si riesce a costruire con il lavoro di tutti i giorni. Una parte prioritaria di questo lavoro è compiuta dall'impegno qualificato e lungimirante dei nostri Organi istituzionali: per Confcommercio Trentino il **Comitato di Presidenza**, la **Giunta** ed il **Consiglio Generale**. Per le società del gruppo, le varie forme di governance adottate singolarmente da ciascuna realtà.

Ma a supporto di questi organi c'è la struttura, fatta di donne e di uomini competenti, impegnati, dedicati non solo al loro lavoro, ma anche alla causa che insieme difendono: la crescita del terziario di mercato e delle sue aziende, motore dello sviluppo del Trentino e della sua Autonomia. È un risultato di cui possiamo giustamente

essere fieri e compiacerci, ma è un compiacimento che ci carica anche di responsabilità non solo nei confronti dei nostri soci, ma dell'intero Trentino».

«Per questo stiamo investendo molto per dare alla nostra organizzazione le condizioni più idonee sia a continuare l'azione di supporto alle nostre aziende - in questo supportati ottimamente da SEAC e Servizi Imprese, in primis - ma anche per interagire al meglio con le altre categorie economiche d'impresa, il governo nazionale e provinciale. È un obiettivo centrale se vogliamo mettere a pieno frutto le risorse di cui disponiamo e rispondere al meglio ai nostri compiti associativi».

A seguire è stato il turno dei vicepresidenti **Massimo Piffer**, **Marco Fontanari** e **Mauro Bonvicin**, che hanno avuto parole di gratitudine e incoraggiamento, oltre che di orgoglio per poter dirigere una realtà così importante. Dopo di loro hanno salutato l'assemblea il direttore di Confcommercio Trentino **Giovanni Profumo** e i direttori delle due società principali, **Franco Cova** per Seac e **Francesco Renzi** per Servizimprese. Con loro anche il presidente della sezione autonoma di Riva del Garda e Ledro **Claudio Miorelli**.

Tra gli interventi delle autorità da segnalare quelle del presidente dell'Università popolare trentina, sen. **Ivo Tarolli**, del direttore dell'Unione di Bolzano **Bernhard Hilpold**, dell'assessore del Comune di Trento **Roberto Stanchina**, dell'assessore provinciale **Roberto Failoni** e del presidente della Giunta provinciale **Maurizio Fugatti**.

In queste pagine alcuni momenti dell'evento del gruppo Confcommercio Trentino che si è tenuto al Palarotari di Mezzocorona il 28 novembre scorso (Foto Tonina)

Per il momento conviviale, con la cena servita nel foyer del Palarotari, si sono aggiunte numerose altre personalità, dal presidente del Consiglio provinciale **Walter Kaswalder** agli assessori provinciali **Giulia Zanotelli** e **Achille Spinelli**, dal presidente della Camera di commercio di Bolzano **Michl Ebner** al comandante provinciale dell'Arma dei carabinieri di Trento col. **Simone Salotti**.

IL 2019, ANNO DI INTENSO LAVORO PER GLI UFFICI DI CONFCOMMERCIO TRENTINO

Lavoro e formazione

L'impegno per intermediare gli interessi delle imprese

In riferimento alla situazione socio economica provinciale, Confcommercio Trentino si è attivata affinchè la responsabilità nel rappresentare gli interessi delle imprese associate e le competenze disponibili divenissero opportunità per sostenere e incentivare lo sviluppo economico e sociale del territorio, contribuendo a rendere il sistema locale capace di rispondere alle sfide che propone il mercato del lavoro.

Il confronto e la collaborazione con gli attori del territorio, Istituzionali e non, ha consentito di intervenire adeguatamente nella programmazione degli interventi in materia di politiche del lavoro e della formazione, favorendo riflessioni sull'utilizzo mirato delle diverse forme di finanziamento potenzialmente disponibili, al fine di evitare diseconomie e sovrapposizioni.

La periodica analisi delle dinamiche del mercato del lavoro territoriale e gli approfondimenti tecnici, ha consentito di delineare le tendenze in atto e i tratti caratterizzanti l'attuale mercato del lavoro trentino.

La partecipazione ai lavori di programmazione delle misure di intervento ha consentito di rilevare puntualmente i fabbisogni occupazionali e formativi delle imprese e di favorire l'implementazione di interventi maggiormente rispondenti alle reali esigenze delle aziende da noi rappresentate.

Il disallineamento tra professionalità richieste e profili professionali disponibili sul territorio ha stimolato la collaborazione operativa con il Dipartimento della Conoscenza anche al fine di contribuire alla revisione del "Repertorio provinciale delle Figure Professionali" ed alla diffusione degli strumenti relativi all'alternanza scuola – lavoro ed all'attivazione di contratti di apprendistato duale.

Il confronto e la collaborazione con gli attori del territorio, Istituzionali e non, ha consentito di intervenire adeguatamente nella programmazione degli interventi in materia di politiche del lavoro e della formazione, favorendo riflessioni sull'utilizzo mirato delle diverse forme di finanziamento potenzialmente disponibili, al fine di evitare diseconomie e sovrapposizioni.

A partire dalla difficoltà di reperimento di personale, soprattutto in ambito turistico, si è promossa la sottoscrizione dell' "Intesa per favorire l'occupazione nel settore turistico" tramite i Centri per l'Impiego, con l'Agenzia del Lavoro di Trento, per promuovere e rafforzare l'incontro domanda e offerta di lavoro per le figure professionali richieste da ristoranti, alberghi e pubblici esercizi, a partire dalla stagione invernale.

Con Agenzia del Lavoro si è presentato un progetto per la programmazione di incentivi all'occupazione anche per le imprese a carattere stagionale operanti in ambito turistico, con l'obiettivo di rafforzare la capacità di porsi sul mercato del lavoro, ampliando l'arco temporale di operatività e di conseguenza la durata dei contratti di lavoro, nonché la permanenza del lavoratore presso la stessa azienda.

Con il cofinanziamento della Fondazione Caritro, si è attivato il Progetto "La Vetrina dei Mestieri" – iniziativa innovativa finalizzata alla valorizzazione delle figure professionali dei settori da noi rappresentati e che promuove la collaborazione tra scuola e impresa.

Le scuole che partecipano al progetto sono l'UPT sede di Arco – Enaip sede Varone – CFP Alberghiero di Levico e Rovereto – istituto Agrario di San Michele all'Adige.

Attraverso l'incontro/confronto con imprenditori di successo (Testimonial) gli studenti hanno l'occasione di acquisire elementi interessanti per la loro futura professione e di visitare realtà aziendali di eccellenza del territorio.

Attività costante a servizio delle imprese associate

Attraverso il costante confronto con le imprese associate si è rafforzato l'investimento sui servizi offerti. Ecco un elenco, necessariamente sintetico, dei temi affrontati durante l'anno:

- Relazioni sindacali per l'attuazione degli **accordi territoriali** sottoscritti a dicembre 2018
- Applicazione dei **Contratti Collettivi Nazionali** sottoscritti da Confcommercio nazionale
- Partecipazione a **progetti europei** diretti
- Consulenza **normativa lavoro**
- Accompagnamento alla definizione dei **fabbisogni formativi e occupazionali**
- Supporto alla **ricerca di personale** e promozione dell'incontro domanda e offerta di lavoro
- Analisi dei **fabbisogni formativi**
- Puntuale attività di realizzazione di **moduli formativi** professionalizzanti
- Promozione e supporto per l'**attivazione di tirocini** curriculari ed extracurriculari
- Informazione e supporto per l'**accesso alle misure di intervento di politica attiva** del lavoro provinciali
- Consulenza **sgravi contributivi ed incentivi** all'assunzione nazionali e provinciali
- **Welfare aziendale** – accompagnamento alla definizione di Regolamenti/Piani aziendali in collaborazione con Servizimprese e supporto all'accesso alla Piattaforma Trecuori
- Redazione ed **aggiornamenti periodici** (Notiziario e Giornale, sito web e newsletter) sulle novità in materia di lavoro
- Informazioni per la **certificazione "Family Audit",** conciliazione vita - lavoro
- Sensibilizzazione relativa all'"**Age management**"
- Predisposizione Progetti di **formazione e verifica finanziamenti disponibili** (misure provinciali - Fondo For.te – FSE)
- Attivazione percorsi di **formazione obbligatoria** in collaborazione con Seac Cefor
- Realizzazione di **eventi e Convegni** mirati all'innovazione ed alla digitalizzazione
- Realizzazione di **percorsi formativi** destinati ad imprenditori e Quadri

A cura degli studenti verrà ideato e gestito un evento finale, durante il quale saranno premiate con il marchio "Impresa Formativa" le aziende che si sono distinte per l'attivazione di buone prassi nell'alternanza scuola – lavoro

Sono stati inoltre organizzati, in collaborazione con Servizimprese, incontri informativi/formativi sui temi di maggiore interesse per le imprese associate e clienti, occasione di confronto anche sui temi del lavoro e della formazione.

La concertazione con la Provincia Autonoma di Trento e le altre Parti Sociali ha portato alla sottoscrizione di numerose Intese e Accordi di Quadro, rafforzando il ruolo di Confcommercio quale interlocutore autorevole in rappresentanza delle imprese associate.

GRUPPO CASSA CENTRALE
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

Auguri

A chi da sempre crede in noi.
A chi rende questo Gruppo
ogni giorno più forte.
A chi costruisce insieme a noi
un domani migliore.

Buone feste!

Casse Rurali Trentine

SECONDO DIRITTO INFORMAZIONE GIURIDICA A CURA DI SLM - STUDIO LEGALE MARCHIONNI & ASSOCIATI

La difformità dei pacchetti turistici

Il nuovo Codice del Turismo impartisce specifiche indicazioni per la gestione dei difetti di conformità dei pacchetti turistici. Ecco gli obblighi per tour operator e agenzie di viaggio

Il presente contributo, suddiviso in due parti (la prima parte è stata pubblicata nel numero precedente della rivista), analizza la tematica del difetto di conformità nell'esecuzione di un pacchetto turistico e delle conseguenti modalità di gestione da parte di ciascun soggetto coinvolto.

Oltre al danno patrimoniale (ulteriori spese sostenute dai viaggiatori, prestazioni non rese, ecc.), l'inadempimento delle prestazioni oggetto del pacchetto può provocare un'ulteriore tipologia di danno al viaggiatore, a patto che esso sia di non scarsa importanza ex art. 1455 c.c.: il c.d. "danno da vacanza rovinata". Esso non comporta necessariamente una perdita economica per colui che usufruisce del pacchetto turistico, bensì alimenta nello stesso uno stato di stress e turbamento psicologico (emotional distress) dovuto alla mancata corrispondenza, in tutto o in parte, dei servizi offerti alle aspettative ingenerate ed alla diminuzione apprezzabile dell'utilità del soggiorno. Il diritto al risarcimento del danno da vacanza rovinata è correlato al tempo di vacanza trascorso inutilmente e all'irripetibilità della occasione perduta (art. 46 del Codice del Turismo). Dottrina e giurisprudenza sono concordi nel tratteggiare il danno da vacanza rovinata come danno assimilabile al danno morale – dunque rientrante nella categoria del danno non patrimoniale di cui all'art. 2059 c.c - in contrapposizione con il danno patrimoniale, che comporta un nocumento economico per il viaggiatore (perdita del bagaglio, acquisto di un ulteriore biglietto aereo per ritardo e simili).

Quest'ultimo è di difficile quantificazione e la valutazione sul quantum liquidabile è rimessa alla discrezionalità del giudice, il quale, il più delle volte, è chiamato altresì a valutare un vero e proprio inadempimento contrattuale che provoca un danno patrimoniale. Nella prova dell'inadempimento è ricompresa anche la prova del danno stesso, a fronte della impossibilità di provare il disagio psicofisico del viaggiatore (c.d. presunzione di danno). Il grado di danno subito dal viaggiatore è deducibile in base alla concreta regolamentazione contrattuale delle diverse attività e dei diversi servizi acquistati. Il viaggiatore acquirente ripone massima fiducia nell'organizzatore e/o venditore di un pacchetto turistico il quale deve operare con una specifica diligenza professionale, trattandosi di una obbligazione di risultato, al fine del soddisfacimento dell'interesse del viaggiatore ed all'evitare eventi dannosi e spiacevoli per lo stesso.

Come può difendersi l'organizzatore? In primis, egli può dimostrare l'imputabilità del difetto di conformità al viaggiatore – e sottrarsi così alla riduzione del prezzo o al risarcimento del danno - ovvero ad un terzo estraneo alla fornitura dei servizi turistici compresi nel pacchetto turistico e, contestualmente, la circostanza che il difetto sia imprevedibile

rubrica in collaborazione con

STUDIO LEGALE MARCHIONNI & ASSOCIATI

e inevitabile. Ancora, l'organizzatore è sollevato dal risarcimento del danno qualora lo stesso sia stato causato da circostanze straordinarie, fuori dalla sua sfera di controllo, le cui conseguenze non sono evitabili nemmeno attraverso l'adozione di ragionevoli misure.

Come anticipato, la nuova disciplina interviene anche sulle responsabilità del venditore (tipicamente l'agenzia di viaggi): quest'ultimo è responsabile della corretta esecuzione del mandato conferitogli dal viaggiatore con il contratto di intermediazione di viaggio, che si pone come contratto autonomo rispetto a quello concluso con il tour operator. Inoltre, il venditore, è responsabile per eventuali errori di prenotazione commessi durante il processo di prenotazione, anche se causati da problemi tecnici, salvo quelli imputabili al viaggiatore o ad eventi inevitabili o straordinari. Qualora il venditore non comunichi al viaggiatore di agire in tale qualità, egli risponderà da organizzatore. Tra venditore ed organizzatore non sussiste dunque una responsabilità solidale.

Passando alla fattispecie dei "servizi turistici collegati", categoria introdotta ex novo nel Codice del Turismo e consistente nell'insieme di due tipi diversi di servizi turistici acquistati dal viaggiatore con contratti distinti con singoli fornitori ai fini dello stesso viaggio o della stessa vacanza, i quali tuttavia non costituiscono pacchetto; infatti, il ruolo del professionista è quello di agevolarne l'acquisto. Per questi non sussiste il medesimo regime di tutela prevista per il pacchetti turistici, salvo la garanzia per il caso di insolvenza del soggetto agevolatore ex artt. 47 e 49 (su cui si approfondirà infra). Il professionista deve informare il viaggiatore acquirente che non godrà della suddetta tutela: gli unici responsabili della corretta esecuzione di ciascun contratto sono i singoli fornitori dei servizi turistici. A fronte di inadempienze, danni e disservizi, lo stesso dovrà rivolgersi ai singoli operatori, secondo le norme codicistiche in tema di inadempimento contrattuale e risarcimento del danno. Il principio alla base del diritto del viaggiatore al risarcimento del danno sussiste anche nei casi di vacanza "fai da te", vale a dire l'acquisto di singoli servizi (alloggio, trasporto, noleggio e altri servizi) autonomamente dal viaggiatore; anche in questo caso si applica la tutela codicistica prevista per l'acquisto di servizi turistici collegati.

In conclusione, il viaggiatore che acquista un pacchetto turistico ha diritto al risarcimento di due tipologie di danno: danno patrimoniale per gli esborsi economici sostenuti, dimostrabile attraverso l'esibizione di scontrini e fatture, e danno da vacanza rovinata. Alle due categorie, si aggiunge, a titolo meramente informativo in quanto non oggetto del presente articolo, il danno alla persona, quantificabile secondo i criteri del danno biologico (ad esempio, l'infortunio del viaggiatore). I tempi di prescrizione dei diritti del viaggiatore sono i seguenti: due anni dalla data di rientro del viaggiatore nel luogo di partenza per la riduzione del prezzo ovvero il risarcimento dei danni derivanti dal difetto di conformità; tre anni - decorrenti dal medesimo momento – per il risarcimento del danno da vacanza rovinata e per i danni alla persona.

A fronte dell'intensificarsi del sistema di responsabilità dei professionisti, l'art. 47 del Codice del Turismo prevede ora nuove forme di assicurazione obbligatoria per gli operatori per la responsabilità civile. L'organizzatore e il venditore sono tenuti a contrarre delle polizze assicurative, una garanzia bancaria ovvero fondi appositamente costituiti, al fine di garantire il viaggiatore in caso di insolvenza o fallimento. In tale maniera, si potrà procedere al rimborso del prezzo versato per l'acquisto del pacchetto senza ritardo, su richiesta del viaggiatore, ovvero al rientro immediato del viaggiatore o al pagamento di una sistemazione provvisoria in attesa del rientro.

Ulteriori informazioni su questo argomento o su fattispecie correlate possono essere richieste a: avv. Marco Pegoraro, tel. +39 0461 23100 - 260200 - 261977, email mp@slm.tn.it.

SLM
Studio Legale Marchionni & Associati

Sede di TRENTO
Viale San Francesco d'Assisi, 8
38122 TRENTO
T. 0461 231000-260200-261977
F. 0461 269518
studio@slm.tn.it
www.slm.tn.it

Sede di CLES (TN)
Piazza Granda, 44
38023 CLES (TN)
T. 0463 600028
F. 0463 608271

Sede di VESTONE (BS)
Via Guglielmo Marconi, 4
25078 Vestone (BS)
T. 0365 820457
F. 0365 879316

GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE CON LO SPORTELLO SICUREZZA UN'OPPORTUNITÀ IN PIÙ PER I SOCI

Il microcredito favorisce gli incassi ed è antidoto alla crisi

Un importo di 296 milioni di euro erogati e 24 mila posti di lavoro in più in Italia dal 2015 ad oggi. Dal Fondo di Garanzia per le PMI sono 13.219 i finanziamenti erogati dagli intermediari finanziari di ENM, ma pochissimi in Trentino.

Gli esclusi dai finanziamenti bancari ordinari possono accedere a piccoli prestiti imprenditoriali fra 5.000 e 35.000 euro fino a 60 mesi utilizzando il Fondo di garanzia MCC collegato ai Tutor di Ente Nazionale Microcredito di Roma, un Fondo gestito con finalità di finanziare lavoratori autonomi o micro imprese rientranti nelle cosiddette fasce deboli ovvero non in condizione di rivolgersi al sistema creditizio tradizionale per assenza di idonee garanzie.

Questi finanziamenti, da erogare entro 5 anni dall'avvio di un'attività imprenditoriale professionale o di micro impresa, sono aggiuntivi e non sostitutivi di eventuali altri contributi o finanziamenti già concessi.

Lo sportello sicurezza e prevenzione usura presso Confcommercio del Trentino

Lo sportello microcredito governativo recentemente aperto in Confcommercio Trentino mette a disposizione ogni lunedì mattina su appuntamento un esperto Tutor di Ente Nazionale Microcredito per consentire di superare temporanee difficoltà finanziarie eventualmente incontrate anche da imprese che abbiano fino a 5 dipendenti, società di persone, srls o cooperative fino a 10 dipendenti, anche con finalità di prevenzione rischio usura.

Lo sportello microcredito governativo recentemente aperto in Confcommercio Trentino mette a disposizione ogni lunedì mattina su appuntamento un esperto Tutor di Ente Nazionale Microcredito per consentire di superare temporanee difficoltà finanziarie

Finalità dei finanziamenti concessi ai sensi dell'art 111 Testo Unico Bancario

La tipologia dei finanziamenti ottenibili è molto ampia ed è finalizzata, anche alternativamente: a) all'acquisto di beni, materie prime e merci, di servizi consulenziali all'attività, al pagamento di affitti e canoni, mircoleasing e polizze assicurative b) alla retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori c) al pagamento di corsi di formazione professionali, tecnici o gestionali per l'imprenditore o i dipendenti ed anche corsi universitari

Principali caratteristiche

1. C'è il divieto di richiedere garanzie reali in capo all'imprenditore da parte della Banca
2. Il Fondo del Microcredito infatti sostituisce le garanzie reali e copre l'80% delle somme finanziate
3. La Banca potrà erogare il credito considerando "sicuro" il rischio del finanziamento e pertanto dovrà assorbire una quota minima di patrimonio della Banca a garanzia del finanziamento
4. La garanzia del Fondo sarà rilasciata alla Banca a titolo gratuito sulla base dell'istruttoria del Tutor, il Tutor sarà ricompensato con l'1% dell'erogato all'impresa attraverso Ente Nazionale Microcredito
5. In virtù di queste caratteristiche l'iter procedurale della garanzia sarà molto snello (circa 6/7 giorni)
6. In circa 60 giorni si concedono i micro finanziamenti fra 5.000 e 35.000 euro fino a 60 mesi a soggetti temporaneamente non bancabili, purché non protestati, con tassi concorrenziali

7. I servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio.

In collaborazione con Confcommercio del Trentino in fase istruttoria e negli incontri periodici si valuteranno soluzioni per il miglioramento dell'attività, formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività, supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita come studi di mercato locale. Questi incontri almeno annuali svolti per tutta la durata del finanziamento per quanto possibile saranno di supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità del progetto finanziato.

L'operatore del microcredito in affiancamento ai servizi e consulenti aziendali fornirà l'esperienza e know how dei successi ottenuti dai circa 500 professionisti iscritti all'Albo dei Tutor nazionali di Ente Nazionale Microcredito.

Alcuni esempi applicativi

Nel settore alberghiero si possono ad esempio finanziare con microcredito tutte le attività di servizio e complementari che si vuole fornire al cliente esternalizzandone costi e gestione, come un BAR interno con gestore esterno; un piccolo negozio o wellness o beauty nelle pertinenze dell'immobile; altri servizi accessori dati in gestione ad una attività autonoma a partita iva o società di persone o srls, migliorando i servizi e riducendo i costi di gestione con opportuni accordi di collaborazione e sinergia.

Per ogni ulteriore informazione sui singoli prodotti finanziari di Microcredito ovvero Microcredito all'impresa; Microcredito per la formazione; Microcredito alla famiglia; Microleasing; Microcredito sociale ed altri prodotti finanziari in convenzione con Banche nazionali e locali, vi invitiamo a contattare il nostro Tutor di Ente Nazionale Microcredito.

I requisiti sono indicati nella sintesi di regolamento pubblicata nel sito www.unione.tn.it e www.microcredito.gov.it

Si può fissare l'appuntamento tramite e mail di richiesta o telefonata durante la settimana direttamente al Tutor Regionale di Ente Nazionale Microcredito Dr. Giorgio Garbellini anche per avere chiarimenti sulla pre fattibilità del finanziamento o per fissare una visita presso la sede dell'associato interessato.

Sportello sicurezza e prevenzione usura

Il servizio microcredito governativo

Contattando direttamente il Tutor è possibile fissare un appuntamento per valutare la possibilità di accedere al servizio.

Referente Ente Nazionale Microcredito: Dr. Rag. Giorgio Garbellini, Tutor Ente Nazionale Microcredito n. 327., cell 347 9923491 email giorgio.garbellini@gmail.com

Per tutto quanto non pubblicato si rinvia al sito istituzionale ENM www.microcredito.gov.it

saturnia
litografica editrice

LITOGRAFICA EDITRICE SATURNIA S.N.C.
Via Caneppele, 46 - 38121 TRENTO
Tel. 0461 822636 - 822536 - Fax 0461 822624
info@editricesaturnia.com

SPESSO IL PASSAGGIO AL DIGITALE NON SI TRADUCE IN UN VANTAGGIO EFFETTIVO PER L'IMPRESA

Adempimenti telematici: una proposta per la semplificazione

Molti sono i fattori strutturali che sembrano frenare lo spirito imprenditoriale in Italia e in Trentino. In primo luogo, vi è certamente l'elevata tassazione, ma rilevante è anche il peso dei costi burocratici e amministrativi, che rappresentano un fattore ad altissima criticità. Non a caso, tra le vocazioni previste dal nuovo Programma di sviluppo provinciale, la quarta (quella facilitante) è dedicata specificamente al miglioramento del rapporto tra cittadini, imprese e istituzioni. Ciò risponde alla consapevolezza che il gravoso insieme degli adempimenti amministrativi in capo alle aziende costituisce un ostacolo alla crescita e alla competitività.

A livello nazionale il tema è presente da un decennio e l'attenzione per queste problematiche è oggi al centro di accesi dibattiti tra imprese, esperti, policy maker e istituzioni. La situazione trentina non è molto diversa, con l'aggravante che su alcune questioni, anche di non poco rilievo, l'autonomia di cui godiamo può fornire valide soluzioni o all'inverso, come in qualche caso si è verificato, anche significative complicazioni. Tutto questo ha indotto Confcommercio Trentino ad affidare un'indagine al Dipartimento di economia dell'Università di Trento, al fine di rilevare le opportunità e le criticità che caratterizzano il complesso mondo degli adempimenti amministrativi telematici. Sulla scorta dei risultati dell'indagine e dopo un intenso confronto con gli associati, è stato prodotto un documento di sintesi che, muovendo dalle adeguatezze e dalle molte inadeguatezze dell'attuale sistema, ne quantifica gli effetti e individua alcune auspicabili linee di miglioramento. Lo scopo è quello di fornire alle imprese, alle associazioni di categoria, al legislatore locale e a chiunque possa esserne interessato, un'idea del peso e dell'impatto (sociale ed economico) degli adempimenti amministrativi sulle imprese trentine, corredata da alcune indicazioni pratiche e immediatamente attivabili sulle possibili soluzioni e da altre che richiedono invece interventi più strutturati di medio-lungo termine. Lo studio, coordinato da **Michele Andreaus** e **Giuseppe Espa**, entrambi docenti universitari, è supportato da strumenti e metodologie ampiamente accettati dalla comunità scientifica, che offrono al progetto credibilità e riproducibilità anche in altri contesti. Il questionario che ha supportato la ricerca è stato somministrato a 1956 imprese trentine (appartenenti ai settori di commercio al dettaglio, commercio all'ingrosso, ristorazione, pubblico esercizio, strutture ricettive, servizi), con l'intenzione di indagare l'impatto degli adempimenti amministrativi telematici e, in particolare, eventuali miglioramenti, in termini di tempo e di spesa, derivanti da SUAP, Fattura elettronica, ME-PAT e PEC.

Il confronto con gli operatori del settore è stato invece svolto sia all'interno degli organi di Confcommercio Trentino, sia avvalendosi del supporto della struttura e delle segreterie delle singole categorie. Dall'analisi dei dati, si rileva innanzitutto una confusione da parte degli imprenditori in merito agli adempimenti amministrativi e al loro assolvimento. Il 41% degli intervistati si rivolge a risorse esterne all'azienda

Tutto questo ha indotto Confcommercio Trentino ad affidare un'indagine al Dipartimento di economia dell'Università di Trento, al fine di rilevare le opportunità e le criticità che caratterizzano il complesso mondo degli adempimenti amministrativi telematici. Sulla scorta dei risultati dell'indagine e dopo un intenso confronto con gli associati, è stato prodotto un documento di sintesi che, muovendo dalle adeguatezze e dalle molte inadeguatezze dell'attuale sistema, ne quantifica gli effetti e individua alcune auspicabili linee di miglioramento.

(uffici di consulenza, commercialisti, servizi imprese) per l'assolvimento degli adempimenti amministrativi, a fronte di un 13% degli imprenditori che svolge autonomamente tale assolvimento (perlopiù si tratta di imprese monodimensionali). Il 17% degli intervistati dichiara invece che gli adempimenti burocratici necessari vengono svolti da risorse interne all'azienda, ma il 33% di questi ha dovuto pagare corsi di formazione specifici per tali risorse. Un secondo dato rilevato dimostra come il passaggio al formato elettronico degli adempimenti amministrativi non sembri incidere necessariamente in maniera positiva, in termini di spesa economica, all'attività di impresa. All'incirca metà degli intervistati ha sostenuto, contrariamente alla più diffusa aspettativa, che non vi è stato alcun miglioramento.

Altrettanto evidente è la necessità di dotare le imprese di strumenti e formazione adatti all'espletamento delle complesse e spesso farraginose pratiche richieste. Gli imprenditori lamentano inoltre un'eccessiva lungaggine nella gestione delle procedure telematiche; più in particolare, l'aspetto maggiormente problematico risulta essere la necessità di fornire documentazione già in possesso della Pubblica amministrazione e l'obbligo di ripetere daccapo le procedure a ogni accesso nel sistema telematico o a seconda della struttura di riferimento.

Proposte

I risultati derivanti in parte dall'indagine scientifica condotta dal Dipartimento di economia dell'Università di Trento, in parte dal confronto con gli operatori del settore – diretti fruitori del sistema di adempimenti telematici – suggeriscono alcune proposte, che potrebbero ridurre le criticità riscontrate dalle aziende e da altri che si avvalgono del sistema degli adempimenti amministrativi telematici.

Più in dettaglio:

1. una decisa semplificazione delle procedure, utilizzando al massimo gli spazi operativi concessi dai principi generali della legislazione vigente, potrebbe abbassare la soglia della complessità e della gravosità degli adempimenti, consentendo a ciascuna impresa di sostenere direttamente gli oneri dell'espletamento di tali procedure, con un evidente risparmio di tempo (riducendo le ore dedicate alla compilazione di documentazione telematica) e denaro (eliminando il bisogno di rivolgersi a professionalità esterne);

Evidente è la necessità di dotare le imprese di strumenti e formazione adatti all'espletamento delle complesse e spesso farraginose pratiche richieste. Gli imprenditori lamentano inoltre un'eccessiva lungaggine nella gestione delle procedure telematiche; più in particolare, l'aspetto maggiormente problematico risulta essere la necessità di fornire documentazione già in possesso della Pubblica amministrazione e l'obbligo di ripetere daccapo le procedure a ogni accesso nel sistema telematico o a seconda della struttura di riferimento.

2. parallelamente, sarebbe opportuno l'intervento della Pubblica amministrazione nel fornire gratuitamente corsi di formazione (e di aggiornamento) e strumenti adeguati all'adempimento burocratico che la stessa Pubblica amministrazione richiede;

3. a ulteriore supporto, appare necessaria l'istituzione di servizi gratuiti dedicati, tramite la creazione di un ufficio preposto e un servizio di call center. Razionalizzazione e semplificazione necessarie anche a evitare la duplicazione o sovrapposizione di strumenti analoghi, come risulta, ad esempio, dalla percezione degli intervistati relativamente a MEPAT e CONSIP;

4. immediata creazione di una banca dati contenente i dettagli di ciascuna azienda, da cui poter estrapolare, di volta in volta, le informazioni necessarie alla compilazione di diversi documenti. Questo eviterebbe agli imprenditori trentini la fastidiosa necessità di fornire alla Pubblica amministrazione documentazione di cui la stessa è già in possesso, con l'obbligo oneroso e del tutto inutile di ripresentare più volte lo stesso materiale. Questo ovviamente comporta la creazione di adeguati collegamenti tra le Pubbliche amministrazioni, che comunichino tra loro e siano in grado di selezionare i dati di loro interesse, senza necessariamente chiedere alle aziende di fornire, di volta in volta, gli stessi dettagli;

5. messa a punto di un unico portale o pagina web, al quale l'imprenditore possa accedere e inserire in un unico momento una serie di dati, che siano poi automaticamente trasmessi a ciascun ufficio

continua a pagina 16

segue da pagina 15

coinvolto nella pratica. Questo alleggerirebbe l'impresa dall'insensata necessità di fare la spola tra un ufficio e l'altro, per connettere a valle i mille passaggi che a monte una buona organizzazione (all'interno dell'Amministrazione pubblica) dovrebbe garantire;

6. organizzazione di un sistema di controlli efficiente, ma non macchinoso e inutilmente dispendioso, in termini di tempo e di energie. Ciò richiede la "messa a fattor comune" delle informazioni raccolte da ciascuna struttura per una chiara profilazione di ogni azienda e un monitoraggio costante e mirato, che riduca il numero dei controlli e le sovrapposizioni, eliminando, nel contempo, i controlli obsoleti e non necessari. Questa condivisione di informazioni consentirebbe anche agli imprenditori di dedicare maggior tempo e risorse al loro lavoro e alla produttività del territorio, riducendo o auspicabilmente eliminando le eccessive lungaggini burocratiche, che risultano talvolta superflue ed evitabili;

7. attivazione di luoghi di incontro/confronto dedicati che favoriscano in via permanente l'interazione tra il sistema pubblico e il sistema delle imprese. In pratica, ciò comporterebbe la promozione di un dialogo costante e di un'azione congiunta e coordinata tra Amministrazione pubblica, Associazioni di categoria e Organizzazioni sindacali, ai fini di migliorare le regole, le culture di riferimento e i comportamenti concreti. Ciascuno di questi soggetti dovrebbe poter collaborare sedendo a un tavolo comune, creato per identificare dei piani d'azione volti alla semplificazione legislativa e alla razionalizzazione delle procedure.

L'alleggerimento e la semplificazione dei rapporti tra Pubblica amministrazione e aziende è uno dei nodi critici che va affrontato non certo creando nuove leggi, che del resto sono già sovrabbondanti e iper-dettagliate, ma alleggerendo quelle esistenti e rendendole più coerenti con i loro fini, fini che sono in gran parte condivisibili, ma che troppo spesso rimangono sulla carta, per inerzia, per inadeguatezza di procedure e strumenti e, non ultimo, per ragioni riconducibili a resistenze culturali. Un tema particolarmente importante per il Trentino, in quanto il sistema dell'autonomia e il suo buon funzionamento sono sostenuti esclusivamente dal gettito fiscale riscosso localmente, cioè dalle tasse e dalle imposte che paghiamo. E se questo gettito viene meno, perché l'economia non è messa nelle condizioni di innovarsi e di competere, a rischio c'è il nostro stesso sistema di convivenza. L'augurio è che la nuova legislatura proceda con decisione su questo fronte critico, mettendo il nostro sistema produttivo nelle migliori condizioni per affrontare un momento difficile, non solo per l'economia trentina, ma anche per l'Europa e, sotto molti aspetti, per il mondo intero.

Giovanni Profumo
Direttore Confcommercio Trentino

LA VISITA

Una visita amichevole ma anche ricca di contenuti e importanti incontri istituzionali: **Ahmed Obaid Al Mansoori**, fondatore del Crossroad of Civilization Museum di Dubai e già membro del parlamento degli Emirati Arabi, ha trascorso alcuni giorni in Trentino, ospite di Confcommercio Trentino. Oltre ai molti incontri istituzionali (con amministratori provinciali e regionali, Fbk, fondazione Mach, musei), Al Mansoori ha incontrato anche la Giunta di Confcommercio (foto sopra, riunita con la delegazione parlamentare della Lega) e visitato Seac (in alto, con il vicepresidente **Massimo Piffer**) ed il Mart di Rovereto (in basso, con il vicepresidente **Marco Fontanari**).

COMPETENZE TRASVERSALI

Il lavoro attraverso gli occhi del cinema

Immagini al lavoro: un progetto della sede di Arco dell'UPT Scuola delle professioni per il Terziario

Il rapporto tra cinema e mondo del lavoro affonda le sue radici fino alle origini del cinema, in quell'*Uscita dalle officine Lumiere* filmata dai due inventori nel lontano 1895. Da allora la settima arte non ha mai smesso di raccontare quel rapporto, plasmando in profondità il nostro immaginario e regalandoci alcune figure indimenticabili tanto che immediatamente saltano in mente il Charlie Chaplin di *Tempi Moderni*, il Paolo Villaggio di *Fantozzi* o il Gian Maria Volonté di *La classe operaia va in paradiso*.

Proprio a questo rapporto l'UPT Scuola per le Professioni per il Terziario – sede di Arco ha dedicato un progetto didattico finanziato – l'unico per il Trentino – dai due ministeri del MiBAC e MIUR. Nel corso del 2019 gli studenti dell'istituto hanno potuto partecipare a numerosi seminari, workshop, proiezioni e incontri dedicati ad approfondire come il cinema ha raccontato il mondo del lavoro, sia il modo in cui il cinema può diventare un importante sbocco professionale.

Immagini al lavoro – questo il titolo del progetto – si è articolato lungo tutto il 2019 e ha coinvolto nelle ore curricolari tutte le classi dell'Istituto, innanzitutto provvedendo a fornire ai ragazzi un'alfabetizzazione aggiornata su cosa siano e come funzionino le immagini oggi. Le diverse classi hanno poi preso parte a diversi laboratori pratici, durante i quali hanno potuto sperimentare in prima persona cosa significa girare un video, un cortometraggio, una clip o un video-curriculum con il proprio smartphone, che spesso viene indicato come fonte di ogni male specialmente nell'ambiente scolastico e che invece può diventare un importante strumento didattico e professionalizzante.

Il cinema non è infatti solo un oggetto di intrattenimento ma sempre anche un settore produttivo continuamente in cerca di professionisti che spaziano dai segretari di edizione ai location manager, dagli scenografi agli elettricisti e alle innumerevoli altre figure che vediamo scorrere alla fine di un film durante i titoli di coda. Ogni film che vediamo è frutto di un lavoro di squadra ed in questo senso è importante prendere coscienza di come il cinema sia un settore professionale tutto da

esplorare, in cui è possibile ritagliarsi un proprio spazio e una propria competenza.

L'obiettivo del progetto è stato quello di portare il cinema all'interno delle diverse materie, come spunto e stimolo per una didattica partecipata e coinvolgente, capace di affrontare i temi propri di un istituto professionale attraverso un linguaggio nuovo e di immediato riscontro.

Grazie al finanziamento ricevuto dai due ministeri l'istituto ha potuto inoltre implementare la propria dotazione tecnica, trasformando ad esempio l'aula magna in una piccola sala per proiezioni. Anche per questo, nel corso dell'anno è stato scolastico è stato dato un posto di rilievo alla visione di una selezione ragionata di documentari dedicati al mondo del lavoro, spesso alla presenza dei registi, ed è proprio con un cineforum aperto alla cittadinanza che *Immagini al lavoro* è giunto a conclusione, restituendo alla comunità alcune delle esperienze che hanno coinvolto i ragazzi nel corso dell'anno. "Competenze importanti e trasversali – commenta il direttore scolastico **Walter Iori** – che possono favorire il dialogo, la partecipazione sociale e la capacità di analizzare fenomeni apparentemente complessi, ma di interesse per adolescenti e ragazzi che si stanno preparando ad entrare nel mondo del lavoro. Con questo progetto la scuola ha voluto fortemente offrire un momento di confronto con la comunità locale, proponendo un cineforum ed una discussione sul tema del lavoro, ampliamente analizzato durante gli ultimi due anni scolastici".

Matteo Zadra
Coordinatore del Progetto Immagini al Lavoro

UNIVERSITÀ POPOLARE TRENTINA

Ragazzi a lezione di marketing

Le sfide per il futuro sono immense in un mercato pubblicitario in forte evoluzione

Circa 500 della Scuola delle Professioni per il Terziario hanno preso parte all'inizio dell'anno scolastico all'Auditorium del Centro Santa Chiara di Trento ad un incontro di approfondimento sulle nuove frontiere del comunicazione e del marketing con Vittorio Bonori, CEO di Publicis Groupe Italia.

Un tema che tocca da vicino questi ragazzi visto che stanno affrontando un percorso di studi legato al commercio e ai servizi.

Bonori ha mostrato agli studenti una panoramica complessiva di come si sta muovendo il mondo della pubblicità e del marketing tenenendo presente le tante possibilità che oggi il mercato offre come ad esempio i social media che sempre più stanno associando alle loro pagine inserzioni a pagamento. Mai come in questo momento storico il mercato pubblicitario sta affrontando una serie di evoluzioni che si ripercuoteranno nel futuro.

Le cifre in gioco sono impressionanti. Il mercato della pubblicità a livello globale vale oggi circa 580 miliardi di dollari, si sta allargando rapidamente e presenta delle grandi chance di business soprattutto nell'e-commerce.

Bonori ha incoraggiato i ragazzi ad affrontare con fiducia le sfide del futuro lavorando in team e tenendo presente un approccio globale alla comunicazione.

PRIMA FASE COMPLETATA CON GRANDE SODDISFAZIONE: STUDENTI ATTIVI E MOLTO PARTECIPI

La vetrina dei mestieri
conclusi gli incontri con i testimonial aziendali

Si è conclusa lunedì 25 novembre la prima fase del progetto *La vetrina dei Mestieri*, iniziativa promossa da Confcommercio Trentino e rivolta agli studenti della formazione professionale.

L'intento di presentare ai giovani alcune brillanti esperienze di imprenditori nostri associati è stato centrato in pieno; durante i momenti di incontro, molte sono state le curiosità richieste dai ragazzi e rivolte ai testimonial, che non hanno mancato di rispondere e di fornire interessanti spunti di riflessione basati sull'esperienza maturata in tanti anni di attività.

Il primo incontro, condotto da **Alessandro Garofalo**, ha portato i ragazzi ad esplorare alcune semplici tecniche per stimolare l'innovazione e la creazione di idee. Un incontro ampio e trasversale che ha stimolato curiosità attraverso le tante nozioni introdotte ma soprattutto attraverso il coinvolgimento trasmesso dal testimonial con la sua unica e innata capacità di entrare in empatia con gli interlocutori.

Il secondo incontro ha permesso ai ragazzi di approfondire alcune tematiche legate al branding, ossia all'utilizzo delle tecniche di marketing per la creazione, la gestione e lo sviluppo di una marca. Interessanti a riguardo le testimonianze di **Giulia Spallanzani**, titolare di Bianco Concept Store e di **Monica Postal**, store manager di Corner Shop (Sorelle Ramonda).

L'incontro di mezzo è stato condotto da **Marco Brink**, executive chef presso l'Hotel Du Lac et Du Parc, e da **Roberto Anesi**, miglior Sommelier d'Italia 2017: le loro effervescenti presentazioni sono servite a far comprendere agli studenti l'importanza della costanza nella formazione e nello sviluppo delle conoscenze e delle abilità personali per poter raggiungere importanti obiettivi professionali.

Durante i momenti di incontro, molte sono state le curiosità richieste dai ragazzi e rivolte ai testimonial, che non hanno mancato di rispondere e di fornire interessanti spunti di riflessione basati sull'esperienza maturata in tanti anni di attività.

Nella foto, il saluto del presidente **Massimo Piffer**.

L'ultima testimonianza, che ha visto protagonisti **Giovanni Ballardini**, titolare dell'Antica Macelleria Ballardini ed **Aldo Tecchiolli**, titolare del Panificio Tecchiolli, ha permesso ai ragazzi di comprendere al meglio il significato di territorialità ed economia circolare. Le due aziende, presenti sul territorio da oltre un secolo, sono state ottimi casi studio per trasmettere agli studenti il valore della salvaguardia sia della tradizione famigliare ma anche e soprattutto della salvaguardia di un'identità territoriale che passa attraverso la valorizzazione del capitale umano. Inoltre nell'ultimo incontro particolarmente apprezzato è stato il saluto di **Ahmed Al Mansoori**, direttore della divisione sviluppo del dipartimento di sviluppo economico di Dubai, venuto a visitare la realtà di Confcommercio Trentino visto il rapporto di amicizia con il vicepresidente Vicario **Massimo Piffer**.

Creatività, passione, perseveranza, positività e dedizione sono state le parole più utilizzate durante gli incontri: le stesse parole che speriamo siano entrare negli zaini degli oltre settanta studenti presenti e che auspichiamo accompagnino il loro percorso di crescita. Ora inizia la seconda fase del progetto: la programmazione dell'evento finale, nel quale i protagonisti saranno solo ed esclusivamente gli studenti ed i centri di formazione professionale coinvolti.

Si è tenuto a metà dicembre il direttivo della Val di Sole e Val di Non dell'Associazione commercianti al dettaglio, allargato anche ai dirigenti di altre associazioni di Confcommercio. Tra i partecipanti, con il presidente provinciale **Massimo Piffer** ed i presidenti di sezione **Luca Palmieri** e **Massimiliano Stringari**, anche l'assessore provinciale **Giulia Zanotelli** e il consigliere provinciale **Ivano Job**.

L'INIZIATIVA DELLA PAT

Contributi provinciali per acquisto pulmini: soddisfazione dalla categoria

L'assessore Failoni stanzia quasi 1 milione e mezzo di euro per il rinnovo del parco veicoli

Con determinazione del dirigente del Servizio Turismo e Sport della Provincia autonoma di Trento n. 399 di data 29 novembre 2019, è stata approvata la graduatoria delle domande presentate dalle associazioni sportive e concesso il relativo contributo per l'acquisto di autoveicoli (pulmini), finalizzati al trasporto collettivo in sicurezza degli atleti dai 5 ai 25 anni d'età, per un importo complessivo di 1.427.914,40 euro.

Tale provvedimento ha concluso un iter normativo iniziato con la l.p. n. 5 del 6 agosto 2019, che ha modificato la legge provinciale sullo sport 2016, inserendo l'art. 15 bis che prevede la possibilità per le società o le associazioni sportive dilettantistiche di richiedere il contributo di cui sopra, tenuto conto di alcuni criteri attuativi.

Le domande ammissibili sono state ben 105 e la Giunta provinciale, grazie al risolutivo e determinante intervento dell'assessore competente **Roberto Failoni**, per poter finanziarle tutte ha stanziato ulteriori risorse, pari ad un milione e quarantamila euro sull'esercizio finanziario 2020, oltre ai 433.000,00 euro a disposizione sull'esercizio finanziario 2019.

Si tratta di un'iniziativa lodevole, a detta del presidente del Dettaglio **Massimo Piffer**, perché contribuisce da un lato a "svecchiare" il parco mezzi circolante, con il ritiro dei pulmini più obsoleti ed inquinanti e la loro sostituzione con autoveicoli nuovi più sicuri e rispettosi dell'ambiente, dall'altro è l'occasione per una ricaduta economica importante sul territorio, per la categoria degli autoconcessionari associati e non, con un giro d'affari calcolato in oltre 3.000.000 di euro.

La presidente di categoria **Camilla Girardi** dal canto suo, plaude alla misura e si augura che i preventivi allegati alle domande si traducano in conferme d'ordine e formali contratti di compravendita con gli operatori economici locali.

CON NEUREXPLORE

Vuoi incrementare le tue vendite? Comunica su base scientifica

Il corso promosso dall'area formazione approda a Tione

Nel corso del mese di novembre 2019 si sono tenute presso la sala Auditorium del Centro Studi Judicaria di Tione quattro serate formative del corso innovativo che grande successo ed apprezzamento ha riscontrato tra i soci nelle edizioni di Trento e Pergine Valsugana. I docenti **Giuliano Trenti**, **Valentina Targa** e **Matteo Tibolla** di Neurexplore che hanno animato i quattro incontri, con il coordinamento tecnico del CAT di Confcommercio Trentino, hanno approfondito i risvolti psicologici dell'attività di vendita.

Con relazioni brillanti ed accattivanti è stato dimostrato che nel momento di effettuare un acquisto, molto spesso ci reputiamo perfettamente consapevoli delle nostre azioni e siamo convinti di agire in maniera razionale; in realtà questo non accade perché le dinamiche di funzionamento del nostro cervello sono influenzate da altri fattori irrazionali ed emotivi. Conoscere la nostra psiche ci aiuta a comunicare in modo più opportuno, permettendo appunto di incrementare le nostre vendite.

L'evento è stato fortemente voluto da Confcommercio per rispondere alle istanze degli associati delle Giudicarie, per poter avere occasioni formative più vicine a casa e calibrate sulle reali e concrete esigenze degli operatori economici locali. L'auspicio e la speranza è che gli associati sappiano per il prossimo futuro cogliere al volo queste preziose occasioni che richiedono un sforzo economico ed organizzativo non indifferente. Un seme è stato gettato; speriamo che germogli e produca buoni frutti.

FIVA, 7ª Conferenza di Organizzazione Federale a Senigallia

Dall'1 al 3 novembre si sono svolti nelle Marche i lavori federali organizzati per dare le linee guida della riqualificazione delle aree mercatali e della categoria del commercio su aree pubbliche

Si è svolta a Senigallia nei giorni 1,2 e 3 novembre u.s. la 7° Conferenza di Organizzazione di FIVA Confcommercio. Una tre giorni tanto attesa quanto necessaria, che ha visto l'incontro ed il confronto di funzionari e dirigenti delle federazioni locali territoriali FIVA di tutta Italia. Dalla fotografia del sistema mercatale italiano, è partita la riflessione sull'attualità ed il futuro della categoria, ripensando l'organizzazione per rilanciare e riqualificare il commercio su aree pubbliche. Il sistema mercato è mutato nel tempo, soprattutto a partire dal preciso momento storico/economico dell'inizio della crisi. Una crisi economica strutturale e profonda che ha innanzitutto determinato un calo dei consumi soprattutto in quella fascia dei redditi tipica degli utilizzatori e frequentatori dei mercati, ma negli ultimi anni è cambiata anche l'offerta commerciale, dall'avvento dei centri commerciali prima e dall'e-commerce poi. Ma è cambiata anche la composizione merceologica dei mercati, con una tendenza ad una certa omologazione dei prodotti, problematica figlia della liberalizzazione delle licenze così come dell'abolizione delle tabelle merceologiche. Ma è anche cambiata la composizione organica dei mercati, con veloci turn over gestionali ed una diminuzione della continuità familiare dell'impresa. Il lavoro della 7ª Conferenza di Organizzazione si è articolato in 3 gruppi di lavoro che hanno affrontato tre tematiche particolari (un gruppo di lavoro ha analizzato il tema dello sviluppo associativo, un gruppo ha trattato temi normativi ed il terzo ed ultimo, il tema di sviluppo delle attività). Argomenti di discussione ed approfondimento specifici che hanno avuto tratti comuni, ricorrenti ed intersecanti. Uno dei messaggi più ricorrenti è stato quello della riqualificazione dei mercati. Una riqualificazione che non passa solo ed esclusivamente dall'aumento della qualità delle merci sui banchi dei mercati, e qui sarebbe doveroso intervenire sul rischio di contaminazione dei mercati tradizionali, da tutti quegli eventi riconducibili alla vendita dell'usato, delle cose vecchie e del riuso.

Ma la riqualificazione può anche passare da un ripensamento del mercato sotto il punto di vista della tipologia di prodotto, dagli orari, della regolamentazione di cessioni, gestioni ed affitti se mercato vuole essere, come spesso richiama, un centro commerciale naturale e/o su ruote, forse dovrà uscire dal modello di semplice vicinanza di singole attività d'impresa, per arrivare ad un modello di promozione ed organizzazione condominiale o consortile. La riqualificazione del mercato passa anche da una riqualificazione delle aree mercatali, attraverso la predisposizione di infrastrutture e servizi dedicati. Un altro tema ricorrente è quello della formazione ed informazione.

La storica rotonda sul mare di Senigallia, sede dei lavori della 7ª Conferenza di organizzazione FIVA. Sotto **Mauro Pedrotti**

Formazione degli addetti volta ad offrire un servizio qualificato, ma anche formazione di funzionari e dirigenti sindacali che riescano ad interloquire efficacemente con tecnici ed amministratori pubblici, così come a trasferire il bagaglio delle conoscenze alla base associativa. Una buona formazione è la condizione essenziale per una buona informazione. Con l'avvento delle nuove tecnologie l'informazione corre veloce, nostro compito sarà quello di favorire la circolazione di informazioni tra la confederazione centrale e le sedi territoriali, ma anche tra le sedi territoriali, e dalle sedi territoriali all'operatore su area pubblica. Un'informazione veloce e capillare, ma soprattutto competente, seria e veritiera. Caratteristiche quanto mai necessarie ora dove sui social si può scrivere e leggere di tutto.

Le associazioni di categoria e quelle degli operatori su area pubblica in primis, con scatto di orgoglio devono riscoprire il proprio carattere sindacale prioritario, accompagnato poi dall'erogazione di servizi, in un momento come questo ove la timidezza sul territorio abbassa rappresentanza e rappresentatività. Ogni giorno assistiamo allo sbocciare di nuovi soggetti o sigle che si ergono a salvatori e paladini degli ambulanti, forti però solo dietro il paravento dei social ed allo stesso tempo, alcune amministrazioni si spingono indirettamente ad una specie di autodeterminazione sui mercati by-passando in qualche modo le associazioni di categoria stesse.

Il comparto del commercio su area pubblica, e parliamo di quasi 200 mila aziende in tutta Italia, scontano quasi un decennio di incertezze, in primis la vecchia direttiva Bolkstein dal 2010 ha lasciato l'intera categoria in un limbo nebuloso ove il futuro poteva esaurirsi da lì a poco azzerando gli investimenti di medio-lungo periodo e riducendo al minimo quelli di breve periodo, rallentando anche il passaggio generazionale delle imprese con una propria e vera corsa alla dismissione dei rami aziendali con la conseguente svalutazione delle licenze. Decaduta la Bolkestein, un sospiro di sollievo è stato tirato, ma la categoria si avvicina alla scadenza di tutte le licenze prevista per il 31/12/2020 senza avere una legge nazionale di riferimento e senza avere le integrazioni normative alle leggi regionali, provinciali, per le province di Trento e Bolzano, su come rinnovare, e per quanto, e per chi le concessioni dei posteggi su fiere e mercati.

Seppure i nostri mercati siano quasi sconosciuti in quanto sembrano fare parte del paesaggio circostante, contando solo quelli dei 538 capoluoghi di provincia con più di 20 mila abitanti, va tenuto conto che si svolgono quotidianamente 580 mercati con quasi 20 mila posteggi totali e 1.600 mercati settimanali per oltre 130 mila posteggi.

Senza contare il contributo dato da 6.500 posteggi isolati censiti e sparsi su tutto lo stivale, la superficie occupata dal commercio su area pubblica conta a livello nazionale di una superficie di oltre 4,84 milioni di metri quadri pari a circa 500 campi regolamentari da calcio.

Mauro Pedrotti
Presidente FIVA Trentino

Panifici trentini, protagonisti di due tesi di laurea

A testimonianza della vivacità e dell'interesse che il pane suscita anche in ambito accademico, sono ben due le tesi di laurea discusse in questi mesi da universitari trentini che hanno avuto come oggetto il settore della panificazione. **Ilaria Chilese** e **Michele Mussi**, infatti, hanno approfondito, benché in modo molto diverso, alcune dinamiche legate al mondo della farina: l'evoluzione della panificazione trentina, sotto il profilo della gestione aziendale, e la percezione della sicurezza sui luoghi di lavoro. Ilaria Chilese ha svolto una tesi di laurea triennale in Gestione Aziendale dal titolo " Recenti mutamenti nel settore della panificazione: analisi del contesto trentino", relatore il prof. **Loris Gaio**; Michele Mussi ha lavorato sull'"Indagine sulla percezione della tutela di salute e sicurezza sul lavoro nel comparto della panificazione nella comunità delle Giudicarie" per il corso di laurea interateneo in Tecniche della prevenzione nell'ambiente e nei luoghi di lavoro degli studi di Trento, relatore il prof. **Maranelli Graziano**.

Ilaria, quali saranno le evoluzioni del settore della panificazione in Trentino?

Le imprese di grandi dimensioni, strutturalmente più adatte, sono portate a ingrandirsi, e questo avviene soprattutto nei grandi centri abitati, mentre nelle valli sopravvive ancora una tipologia di panificio tradizionale. Le ragioni sono anche in una maggiore propensione all'innovazione ed alla differenziazione della propria offerta da parte di quelle imprese che si devono confrontare con un mercato dinamico e sempre più esigente.

Ilaria Chilese e **Michele Mussi**, neo laureati con tesi che affrontano - da prospettive diverse - il settore della panificazione trentina

Quindi informarsi e conoscere le tendenze del mercato è importante per diversificare la propria offerta?

Un requisito per la crescita è sicuramente quello di saper cambiare la propria offerta in funzione della domanda: oggi molti panifici dei centri principali hanno già affiancato all'offerta tradizionale nuovi servizi, come l'aperitivo o le colazioni. D'altra parte, una politica aziendale basata esclusivamente sul fattore costo è piuttosto difficile, con la grande distribuzione che offre pane precotto a prezzi molto bassi. La strada da seguire credo sia quella della qualità e della promozione del prodotto artigianale garantito dai panificatori.

Michele, com'è la percezione della sicurezza nei laboratori di panificazione?

La percezione in generale è molto buona: si è consapevoli dei rischi connessi alla propria attività. Anche le azioni sono conseguenti a tale percezione, anche se in alcuni casi l'abitudine e la prassi costringono ad atteggiamenti non proprio coerenti con la percezione. Il presupposto è che c'è sempre da migliorare e l'ambito della sicurezza è un argomento a volte tabù soprattutto nelle nostre valli.

Quali sono i rischi maggiori legati alla professione di panificatore e come si può intervenire?

Il problema delle polveri derivate dalla movimentazione della farina è sicuramente il principale. Ci sono alcuni interventi che si possono mettere in campo per limitarne l'esposizione - magari scegliendo alcuni tipi di farina o utilizzando subito l'acqua - anche se, in generale, è sempre meglio partire dall'inizio, in fase di progettazione. Purtroppo allergie o problemi più gravi si sviluppano dopo un certo periodo di esposizione e quindi il problema viene visto come lontano».

A Ilaria e Michele i migliori auguri da tutta l'associazione per l'inizio della loro carriera professionale!

DIALOGO PRODUTTIVO TRA AZIENDE INNOVATIVE ED UN COMPARTO CHE CONTA OLTRE 800 ADDETTI

Pane & innovazione: 3 startup trentine si presentano

ASPAN, che riunisce e coordina aziende che occupano, nel complesso, circa 800 addetti (cifra che può superare anche le mille unità in periodo turistico), assieme alla Camera di Commercio di Trento ha avviato un percorso di confronto e sensibilizzazione degli associati sul tema dell'innovazione. Martedì 3 dicembre scorso, presso Palazzo Roccabruna, si è svolto un incontro organizzato dalla Camera di Commercio di Trento e dall'Associazione Panificatori della provincia di Trento (ASPAN), in collaborazione con Trentino Sviluppo. L'incontro aveva l'obiettivo di presentare ai membri dell'associazione alcune startup innovative, produttrici di tecnologie correlate all'Information and Communication Technology (ICT) che potrebbero trovare applicazione nel campo della filiera produttiva di arte bianca e pasticceria, apportando innovazioni che valorizzino, certifichino il processo produttivo e migliorino la comunicazione del prodotto trentino ai consumatori.

Le tecnologie presentate hanno riguardato tre ambiti applicativi seguiti da altrettante nuove realtà imprenditoriali:

- la startup Foodchain ha presentato un sistema di tracciamento della produzione di generi agroalimentari (filiera produttiva, dalla coltivazione della materia prima, alle varie fasi di lavorazione e vendita) basato sulla tecnologia blockchain;
- la startup Hi-Logic ha presentato la tecnologia dei chatbot per la comunicazione automatizzata tra operatori e tra operatori e consumatori;
- la startup Databoom ha illustrato la propria piattaforma tecnologica di monitoraggio e controllo dei processi produttivi, in ottica impresa 4.0

L'incontro è stato anche l'occasione per la CCIAA di illustrare all'associazione e alle startup il futuro bando per i voucher digitali alle PMI nel quale potrebbero nascere collaborazioni tra le PMI del territorio e startup tecnologiche.

IL CORSO DI FORMAZIONE

Social media marketing

Lo scorso 21 novembre si è conclusa l'ultima lezione del primo ciclo di incontri dedicati al mondo digitale ed ai suoi strumenti, realizzato in collaborazione con CAT Confcommercio Srl e Intuito Tailored Marketing. Durante questo innovativo percorso di digitalizzazione dedicato esclusivamente agli imprenditori della categoria abbiamo potuto conoscere, partendo dalle basi, le strategie e le tecniche più efficaci per migliorare la presenza della propria azienda sui social network, nonchè comprendere quanto l'introduzione di innovazione generi miglioramento nelle performance in termini di flessibilità, velocità, produttività, qualità e competitività aziendale. Un ringraziamento particolare va alle docenti del corso, **Giulia Travaglia** e **Margherita Pisoni**, che con professionalità, empatia ed allegria ci hanno accompagnato attraverso la conoscenza del mondo digitale per affrontare le sfide poste da un mercato in continua evoluzione.

IN TANTI DA TRENTO ALLA FIERA BOLZANINA. NEL 2020 LA DECIMA EDIZIONE DI AGRIACMA

Agrialp di Bolzano
importante presenza dell'Acma del Trentino

Anche per l'edizione 2019 di AGRIALP, la Fiera agricola alpina tra le più importanti della Regione Trentino Alto Adige svoltasi a Bolzano dal 7 al 10 novembre u.s., la presenza di ACMA (Associazione Commercianti di Macchine Agricole) è stata numerosa ma soprattutto qualificata. Da quasi 50 anni, infatti, tale manifestazione rappresenta un momento di incontro fondamentale per tutti coloro che sono impegnati in uno dei settori economici chiave del nostro territorio: l'agricoltura.

Sedici sono state le aziende trentine associate al Consorzio ACMA Servizi presenti in Fiera, sfoggiando macchine ed attrezzature agricole di ultima generazione che hanno richiamato molti visitatori trentini e non. Concessionari di varie marche e tipologie innovative presenti sul mercato che hanno presentato le ultime novità attirando l'attenzione di molti operatori del settore che si sono mostrati molto interessati a quanto allestito per l'occasione.

Lo stand Acma ad Agrialp 2019. Nella foto a destra, il presidente dell'Associazione grossisti e PMI **Mauro Bonvicin** insieme al Presidente di ACMA del Trentino **Roberto Odorizzi**

Risultano oltre 39.000 coloro che hanno staccato un biglietto ad AGRIALP per la metà dei quali da fuori Alto Adige e precisamente dal Tirolo, dal Trentino e dal vicino Veneto.

L'auspicio è che i molti visitatori trentini che hanno affollato gli stand dei consorziati acma possano essere presenti anche all'unica Fiera trentina del settore che si terra a Riva del Garda dal 28 febbraio all'1 marzo 2020. AGRIACMA, infatti, giunta alla sua decima edizione, sarà una Fiera che permetterà a tutti gli operatori del settore di avere l'opportunità di conoscere le ultime innovative novità su macchine ed attrezzature agricole oltre che l'approfondimento su alcune tematiche di interesse quali la cimice asiatica, lo sfruttamento idrico, il nuovo regolamento che disciplinerà l'utilizzo degli anticrittogamici in agricoltura.

STUDIO BRANDOLESE
STUDIO DI BIOLOGIA APPLICATA
Riconoscimento Ministero della Sanità n. 700.7/59.459/1785 - Accreditato ACCREDIA n. 0893
dott. BRANDOLESE LIA - dott. FELLER EMILIANO

STUDIO Dott. BRANDOLESE LIA
LA NOSTRA ESPERIENZA
AL SERVIZIO DELLE IMPRESE
www.fellernet.it
emiliano.feller@tin.it

TRENTO - Via Gramsci, 6 - Cell. 335.6948632 - 333.4579847 - Fax 0461.917588 - www.fellernet.it • emiliano.feller@tin.it

APPREZZATO CORSO DELL'ASSOCIAZIONE PUBBLICI ESERCIZI DEL TRENTINO DEDICATO ALL'APERITIVO

Finger food e altre sfiziosità **proposte di tendenza con un occhio ai costi**

L'Associazione Pubblici Esercizi del Trentino, in collaborazione con CAT Confcommercio Srl, ha organizzato un seminario per baristi e titolari dal titolo: "Aperitivi, Finger Food ed altre sfiziosità! Le proposte di tendenza con un occhio ai costi". Un percorso formativo tenutosi a Trento, presso il ristorante Alpi – Sede Seac Spa, nelle giornate di martedì 19 e 26 novembre e 3 dicembre 2019 per un totale di 6 ore di formazione in aula con i docenti **Rudy Anesi** e **Gianni Brighenti**.

L'obiettivo del percorso è stato quello di dare ai partecipanti differenti prospettive per ampliare la propria offerta e il servizio, con un occhio ai costi e al prezzo, ma soprattutto alla valorizzazione dei prodotti offerti.

I partecipanti hanno avuto l'occasione di scoprire e valutare nuove idee, nuovi ingredienti e abbinamenti per creare aperitivi originali o per aggiungere un quid in più alle proprie proposte. Vi sono infatti tantissimi elementi che possono andare a trasformare un cocktail o un aperitivo classico in qualcosa di innovativo, senza stravolgere l'equilibrio ed i costi delle materie prime. I partecipanti hanno potuto ad esempio provare in aula: derivati dello zucchero e del sale, frutta e prodotti di stagione, essenze ed infusi. Il tutto accompagnato da proposte di finger food semplici e veloci da preparare per poter arricchire il servizio aperitivo e cocktail.

Con l'aiuto dei docenti le tre giornate si sono focalizzate su: miscelazione classica e contemporanea, nuove ricette per proposte aperitivo e cocktail, nuovi aromi: oli essenziali, spezie, radici, frutti, foglie e fiori, eventi speciali, promozioni, offerte stagionali e happy hour. Il tutto rivisto nell'ottica di rivedere il proprio utilizzo delle materie prime, la propria proposta e valutare il costo del proprio lavoro.

Con l'aiuto dei docenti le tre giornate si sono focalizzate su: miscelazione classica e contemporanea, nuove ricette per proposte aperitivo e cocktail, nuovi aromi: oli essenziali, spezie, radici, frutti, foglie e fiori, eventi speciali, promozioni, offerte stagionali e happy hour. Il tutto rivisto nell'ottica di rivedere il proprio utilizzo delle materie prime, la propria proposta e valutare il costo del proprio lavoro.

Il docente Gianni Brighenti ha voluto sottolineare che questi corsi sono una risorsa importante per le aziende poiché permettono di accrescere le proprie competenze e tenersi sempre aggiornati, ma anche perché sono occasione per conoscere nuovi spunti, strategie e creazioni. Importante è stato l'approccio del docente nel voler fornire una propria proposta di cocktail e aperitivo dando però anche al partecipante una visione completa su un vasto range di prodotti e materie prime alternative per far nascere da un'idea molte altre opportunità. Questo secondo Brighenti deve essere l'approccio che permette ai pubblici esercizi di far uscire la propria attitudine e invettiva andando a caratterizzare in maniera unica e originale il proprio prodotto e servizio.

Il percorso è stato anche un buon modo per permettere ad aziende dello stesso comparto di far emergere in aula tematiche e confronto per favorire lo scambio di opinioni tra i partecipanti. Momenti ricchi e importanti secondo Brighenti, da cui sono emersi molti approfondimenti su tematiche fondamentali come l'utilizzo di strumenti specifici o la gestione dei costi in azienda dal punto di vista degli abbinamenti stagionali e delle proposte a tema duranti gli eventi o le festività.

In aula sono stati forniti materiali specifici e di approfondimento sulle varie tematiche affrontate ed è stato aperto ad utilizzo dei partecipanti un sito web dedicato dove poter rivedere e consultare il programma e i temi trattati. Il sito sarà poi in continuo aggiornamento e verranno aggiunti altri focus di approfondimento per rispondere alle domande ed ai quesiti emersi in aula.

Questo percorso, nato da un'idea dell'Associazione Pubblici Esercizi del Trentino, vuole proseguire il progetto di focus formativi dedicati alla categoria ed iniziati lo scorso anno con il percorso di BioBar. La formazione è da sempre un'occasione importante e l'opportunità per crescere e creare approfondimenti interessanti per i propri associati.

EVENTO CONGIUNTO CON I CONSIGLIERI DELLE ASSOCIAZIONI PUBBLICI ESERCIZI E RISTORATORI

A Palazzo Roccabruna esercenti alla scoperta degli abbinamenti col Trentodoc

L'Associazioni dei Pubblici Esercizi e Ristoratori del Trentino hanno organizzato un evento in collaborazione con Palazzo Roccabruna e l'Accademia d'Impresa riservato ai propri Consiglieri, con l'obiettivo di ritrovarsi in un'atmosfera del tutto eccezionale.

L'appuntamento è stato introdotto con il benvenuto di **Francesco Antoniolli**, Vice Presidente dell'Associazione Ristoratori del Trentino che ha portato ai presenti il saluto dei Presidenti delle rispettive Associazioni di categoria, **Giorgio Buratti** e **Marco Fontanari**.

Si è svolto nel pomeriggio del 14 novembre a Trento, nella suggestiva Sala di Palazzo Roccabruna nella quale sono stati realizzati dallo chef **Stefano Bertoni** dodici diversi finger food, tutti abilmente preparati al momento, da gustare assieme a quattro tipi di Trentodoc, egregiamente descritti in tutti i loro aspetti, attraverso una degustazione, guidata di **Paolo Benati**, sommelier e docente dell'Accademia d'Impresa.

Sono state servite ad ogni partecipante quattro diverse portate, ognuna composta da tre sfiziosi finger food, abbinati ad un Trentodoc.

Un contributo importante per valorizzare i prodotti del nostro territorio è stato dato dallo Chef Bertoni che ha creato sfiziose proposte davvero innovative.

«È sempre bello e stimolante partecipare a queste iniziative ed ho cercato di proporre degli abbinamenti particolari e interessanti con una particolare tipologia di vino: lo spumante Trentodoc. I suoi diversi tipi dei quali si possono riconoscere svariate sfumature – conclude lo Chef - permettono di creare numerose proposte anche risvegliando un po' la fantasia e stuzzicando i palati delle persone che scoprono nuovi sapori e, di conseguenza, nuove idee».

«L'obiettivo di questo incontro - ha spiegato Paolo Benati - è stato quello di presentare il Trentodoc abbinato a preparazioni gastronomiche studiate ma anche azzardate, creando un momento di confronto con operatori del settore gastronomico trentino, i quali hanno mostrato grande apprezzamento per le varie proposte. Il Trentodoc è un prodotto del territorio di particolare pregio ed eccellenza che ha assunto importanza anche a livello nazionale e internazionale, pertanto è importante fare cultura e promuovere al meglio questa specialità locale.

È stato piacevole riuscire a farlo in queste due ore con esercenti e ristoratori, la cui partecipazione è stata molto attiva ed ognuno di loro è riuscito ad esprimere le proprie valutazioni».

L'iniziativa è stata davvero apprezzata dai partecipanti e le Associazioni promotrici hanno raggiunto l'obiettivo che si erano posto, cioè quello di aver creato un pomeriggio di convivialità ma anche formativo per i partecipanti che, oltre alla degustazione, hanno potuto cogliere spunti per preparare ed proporre nelle loro aziende un'offerta originale e di qualità.

L'iniziativa è stata davvero apprezzata dai partecipanti e le Associazioni promotrici hanno raggiunto l'obiettivo che si erano posto, cioè quello di aver creato un pomeriggio di convivialità ma anche formativo per i partecipanti che, oltre alla degustazione, hanno potuto cogliere spunti per preparare ed proporre nelle loro aziende un'offerta originale e di qualità.

Non meno importante e preziosa la possibilità per partecipanti all'evento di relazionarsi tra colleghi.

SOLITA GRANDE PARTECIPAZIONE PER LA KERMESSE MILANESE CON MOLTE AUTORITÀ TRENTINE

Artigiano in fiera vetrina per la ristorazione trentina

Si è svolta a Rho dal 30 novembre all' dicembre la manifestazione "L'artigiano in Fiera 2019" la più grande manifestazione del settore. Alla manifestazione, con oltre 3.200 stand espositivi di artigiani provenienti da più di 100 paesi da tutto il mondo, era presente anche il padiglione del Trentino con uno spazio espositivo di 1200 metri quadrati e 34 imprese.

All'inaugurazione del padiglione del Trentino era presente anche il Presidente della Provincia **Maurizio Fugatti**: «Qui si esprimono le eccellenze del nostro territorio, dal punto di vista artgianale, ma anche enogastronomico e turistico. Dobbiamo essere orgogliosi dei nostri prodotti e della nostra qualità».

Grazie ad una proficua collaborazione con Trentino Marketing spa l'Associazione è stata chiamata ad individuare, rispettando determinati parametri, un Ristorante per offrire il servizio all'interno dell'area collettiva del Trentino.

Quest'anno la gestione è stata affidata al Ristorante Prime Rose gestito da **Emanuela Bettucchi**: «Si tratta di una vetrina molto importante per tutte le aziende Trentine e anche per la nostra realtà. Abbiamo potuto presentare una cucina frutto del territorio che certifica la qualità dell'offerta e dei prodotti enogastronimici. I prodotti e i piatti sono stati principalmente di origine trentina così come i vini serviti in tavola. Abbiamo voluto far provare alla clientela e ai visitatori della fiera il sapore autentico della gastronomia trentina per far incominciare da lì il viaggio alla scoperta delle tradizioni». Grazie alla collaborazione con l'Associazione Panificatori della Provincia di Trento la clientela, durante tutti i 9 giorni della manifestazione ha potuto trovare e degustare il pane fresco trentino.

Grande soddisfazione anche da parte del Presidente **Marco Fontanari**: «L'artigiano in Fiera è una vetrina molto importante per il Trentino e questa collaborazione con Trentino Marketing ci permette ormai da alcuni anni di dare lustro e importanza alla nostra cucina, ai nostri prodotti e ai nostri ristoranti. Si tratta di una manifestazione dove anche attraverso la gestione di questo punto di ristoro è possibile promuovere le nostre eccellenze agroalimentari e il nostro territorio».

Tra i graditi ospiti del Ristorante Trentino anche l'assessore **Roberto Failoni**: «Qui in fiera, accanto alle proposte dell'artigianto e della ristorazione, si può conoscere l'offerta turistica invernale del Trentino. Di anno in anno la presenza del trentino cresce e l'asticella si alza, grazie all'impegno di tutte le componenti» e **Danilo Moresco** storico Presidente dell'Associazione Ristoratori: «Una manifestazione del genere è fondamentale per promuovere il sistema produttivo trentino parlando di territorio attraverso ristorazione, enogastronomia, l'artigianato e l'offerta turistica».

PREMIO

Il Professionista dell'Anno di Solidus è Roberto Anesi

Un riconoscimento per le migliori professionalità della ristorazione e dell'ospitalità. Anche quest'anno Solidus, la confederazione formata da numerose associazioni di settore, ha conferito il prestigioso titolo di "Professionista 2019" ai più significativi rappresentanti nazionali per le seguenti categorie: governanti d'albergo, barman, portieri, impiegati d'albergo, sommelier, chef di cucina, maître d'hotel, direttori d'albergo. Si tratta di nomi con curricula d'eccellenza che, di giorno in giorno, portano alto il nome del turismo, dell'enogastronomia e dell'accoglienza made in Italy.

L'Associazione Ristoratori è orgogliosa per **Roberto Anesi** che nella prestigiosa sede del Senato della Repubblica, Sala Zuccari ha ricevuto il premio Il Professionista dell'Anno di Solidus nella categoria "Sommelier".

Ecco la soddisfazione di Roberto «Credo - scrive - che senza tutto l'impegno messo in più di 30 anni di servizio in sala, ai miei 22 anni di AIS, alla voglia di crescere che ancora ogni giorno mi muove ed alla forza di mettermi sempre in discussione, oggi non proverei l'orgoglio che sento addosso per questo riconoscimento. Se un premio deve essere dedicato a qualcuno.. beh, in questo caso vorrei dedicarlo a me stesso, sarà emozionante ricevere questo riconoscimento ai primi di dicembre al Senato della Repubblica a Roma».

L'Associazione Ristoratori ringrazia Roberto per l'impegno con cui promuove l'intera categoria ed i prodotti del territorio Trentino in Italia ma anche all'estero. Grazie Roberto, continua così!

INNOVAZIONE

In visita al BOT, il virtual store di Seac

Lunedì 14 ottobre la Giunta dell'Associazione Ristoratori del Trentino ha potuto visitare il BOT Virtual Store di Seac nato in primis per le attività del commercio proponendo non solo uno spazio fisico dove acquistare il supporto delle ultime tecnologie ma anche e soprattutto un portale per l'attivazione della vendita online e del rapporto diretto con il cliente a distanza. Numerose sono però anche le opportunità tecnologiche a disposizione dei ristoratori: dai nuovi registratori di cassa a software per gestire i collaboratori e le ordinazioni. Alla visita era presente anche **Nicola Clauser** , responsabile marketing e commerciale: «Grazie all'utilizzo delle tecnologie più moderne e di software di ultima generazione, Seac propone soluzioni nuove da applicare alla vostra attività ed offrire così delle esperienze di acquisto che creino maggior coinvolgimento». Il Presidente **Fontanari** ha sottolineato come contemporaneamente i prodotti BOT permettono di gestire in modo pratico e veloce i nuovi adempimenti normativi nell'ambito degli acquisti (Fatturazione Elettronica e Corrispettivi Telematici).

GRUPPO SANTINI

360°

SERVIZI AMBIENTALI
UMWELTDIENSTE

Rottamazione veicoli
Smaltimento rifiuti
Valorizzazione e recupero rifiuti
Consulenza ambientale
Corsi Sicurezza e Ambiente

Fahrzeugverschrottung
Müllentsorgung
Wertstoffsammlung
und Wertstofftrennung
Umweltberatung
Kurse für Sicherheit und Umwelt

Gruppo Santini Spa, Giottostr. 4/a 39100 Bozen
Tel. +39 0471 195195 • Fax. +39 0471 201792
www.grupposantini.com • info@grupposantini.com

LA PROPOSTA DELL'ASSESSORE FAILONI DISCUSSA CON LE CATEGORIE INTERESSATE

Riforma del turismo, si aprono i tavoli di confronto

Se ne parla da qualche anno. Qualche esternazione, qualche chiacchiera più o meno fondata, ma di rivedere il sistema turistico trentino è nell'aria da tempo. L'assessore Roberto Failoni ne ha fatto argomento del suo programma elettorale e, a un anno dal suo insediamento, ha aperto formalmente la discussione attorno all'importante tema. Lo ha fatto investendo dapprima il Tavolo Azzurro – l'organismo di consultazione turistica provinciale – e quindi illustrando le linee guida della riforma in vari incontri.

Paladini dell'uno o dell'altro sistema che in questi anni hanno alimentato la discussione più su desiderata che su un progetto, devono ora confrontarsi con una proposta dai contorni chiari. Diversamente che in altre occasioni, quello presentato non è un progetto di riforma "calata dall'alto". Quelle presentate sono delle linee guida, basate su delle analisi dello stato dell'arte, con delle ipotesi di soluzione delle criticità emerse. La discussione che attorno al tema è iniziata, contribuirà a definire quello che, nell'intenzione dell'assessore, sarà il disegno di legge, che prevede di presentare ad inizio primavera per la discussione in aula entro il mese di aprile. Non ci troviamo quindi davanti ad un disegno di legge, ma a delle linee di tendenza che, tramite un processo di coinvolgimento dei tanti soggetti interessati, porterà alla riforma vera e propria.

Il turismo trentino gode sostanzialmente di buona salute. I risultati sono frutto di buone scelte fatte in passato, scelte che hanno saputo anticipare il mercato e costruire un'organizzazione complessa, ma tutto sommato efficace. Rimanere al passo con i tempi, anzi anticiparli, vuol dire anche mettersi in discussione e risolvere le criticità di un sistema che va, per l'appunto, organizzato pensando al domani.

In questi anni più recenti il mercato si è di

molto modificato. La digitalizzazione oggi è diventata strumento quotidiano, il turista ha un'idea diversa della vacanza rispetto a dieci anni fa, il mercato è diventato tanti piccoli diversi mercati, l'ambiente è diventato molto più importante di un tempo e via discorrendo. Tutto cambia davanti ad un sistema che quindi non può rimanere statico.

L'attuale sistema turistico poggia sulla lp 21/86 e sulla lp 8/2002. Queste hanno come cardini la Trentino Marketing, 14 Apt e le Pro Loco o loro consorzi. Tutti soggetti che hanno contribuito ad ottenere i risultati attuali, ma che nel tempo hanno dimostrato diverse carenze, marcate in alcune aree provinciali più che in altre. I risultati quindi non sono omogenei. La dimensione dei vari soggetti ne è un motivo. Non si tratta solo di raggiungere delle soglie ritenute minime di presenze turistiche ma di poter contare su professionalità e dimensioni capaci di efficientare l'organizzazione locale. Ad esempio, il costo medio di una presenza turistica in provincia è di 3 euro, media che si ottiene considerando il costo di 1 euro in alcune zone e di 7 in altre. L'efficientamento non è solo questione di spesa – ci sono Apt che spendono in percentuale il doppio per il personale di altre più grandi – ma anche di capacità di intervento sulla programmazione e politica turistica locale.

La proposta presentata è piuttosto articolata, ma ha nell'obiettivo di rendere maggiormente efficace il sistema mantenendo pur in essere Trentino marketing, Apt e Pro Loco, ma accorpando alcune loro competenze. Le Agenzie del Territorio, il nuovo soggetto proposto, dovrebbero occuparsi dell'innovazione e del prodotto di aree omogenee oggi divise. Le Apt e i consorzi continuerebbero a svolgere la loro attività come oggi, ma per quanto riguarda i temi digitali e l'individuazione del prodotto dovranno delegare l'attività al nuovo soggetto. Possiamo immaginare quindi l'esistenza di 3 – 4 nuove Agenzie che accorperanno ognuna un numero variabile di Apt omogenee per proposta turistica e amministrato dai presidenti delle stesse Apt d'ambito e da un delegato di Trentino Marketing.

A questo punto si pone anche il tema se sciogliere le Apt più piccole, quelle sotto il milione di presenze turistiche. Sono 5 più 4 consorzi di Pro Loco. Non si tratta di fare in questo caso fusioni con Apt limitrofe, piuttosto di valutare anche divisioni dei loro territori, oggi corrispondenti a quelli amministrativi delle Comunità di Valle, accorpandoli in ambiti anche diversi, ma che tengano conto più dell'omogeneità dell'offerta turistica che di confini comunali.

Tutto questo assieme ad altre novità meno rilevanti, forma il tema di discussione che in questi prossimi mesi saremmo chiamati ad approfondire sino ad esprimere un parere sul disegno di legge vero e proprio. Unat ha già cominciato al proprio interno il confronto sul tema. Come si dice: "il dado è tratto".

Enzo Bassetti
Vicepresidente UNAT

UNO STRUMENTO INDISPENSABILE

UNAT: nuova edizione della guida OTA

Come muoversi all'interno del mondo delle Online Travel Agencies ed i vantaggi offerti dal portale di UNAT Trentinobooking.com

Riteniamo che i soci debbano essere dovutamente informati e supportati rispetto alla rivoluzione in corso nel mondo delle prenotazioni on line, soprattutto in un periodo di grandi e rapidi cambiamenti che hanno diretto impatto sulle performance delle strutture ricettive, come per esempio il fatto che lo stesso Google, a più riprese, ha fatto trapelare l'intenzione di entrare nel mondo del turismo (ovviamente sul web) con tutti gli strumenti efficienti e performanti di Google che tutti conoscete.

Sia chiaro che questo non significa che UNAT avvalli la tendenza in atto di cedere parte del nostro patrimonio ricettivo e territoriale a Google e/o a tutte le OTA (Online Travel Agencies) che vi girano intorno (Booking.com, Tripadvisor, Expedia, Edreams, etc.). Per gestire questo momento di trasformazione siamo convinti che sia necessaria la conoscenza dei principali attori in campo, dei rischi e delle opportunità che veicolano, al fine di offrire ad ognuno la possibilità di attuare la migliore strategia possibile.

È infatti importante porsi le seguenti domande: Quanto è rilevante scegliere i giusti canali di vendita? Quanto influisce la mia reputazione (esempio le recensioni di Tripadvisor) sulla mia tariffa? Quanto mi costa in realtà essere online? Qual è la mia forza commerciale per ottenere visibilità online e attuare strategie di vendita trasversali? Quanto conta e cosa posso ottenere dal mio sito?

Intermediare significa affidare parte delle vendite a canali transati (ovvero a pagamento sotto forma di fee o commissioni) come ad esempio le OTA (Online Travel Agencies), i GDS (Global Distribution System) o i più tradizionali canali di agenzie di viaggio e tour operator come la nostra Trentino holidays che offre servizi eccellenti per i nostri soci.

Questo tipo di approccio non è sbagliato e/o da contrastare, anzi dà la possibilità alla struttura ricettiva di commercializzarsi a 360° e di ottenere ottima visibilità multicanale e multi-target.

L'altro lato della medaglia però è legato a vari fattori, tra cui la perdita di controllo per

quanto riguarda il costo di tali operazioni, la necessità di mettere in campo strategie di vendita che sono più legate all'operatore che non alla stessa struttura e la reale produttività delle proprie risorse, che a volte si traduce in un mancato guadagno.

Una corretta strategia di disintermediazione tiene conto di più azioni.

1. Innanzitutto occorre investire sul proprio sito, che deve mantenere un ruolo centrale nelle strategie di comunicazione e commercializzazione, inserendo necessariamente la possibilità di effettuare la prenotazione on line con un proporio booking engine utilizzando un channel manager. Ricordiamo che Trentinobooking di UNAT offre a tutti i soci un supporto in tale direzione offrendo un proprio programma denominato Tbmanager. Tbmanager è la soluzione cloud all-in-one che integra gestionale PMS, booking engine e channel manager in una suite completa e di facile utilizzo, per permettere di gestire tutte le offerte e prenotazioni da un'unica semplice applicazione. Grazie alla tecnologia cloud, si può accedere a Tbmanager sia dal computer (Windows, Mac, Linux) sia da tablet e smartphone (Android e Apple) per poter controllare l'hotel in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo.

2. Per evitare di trovarsi con le vendite monopolizzate da un unico partner è necessario differenziare cercando di capire quali canali mantenere, quali risolvere e quali rinegoziare in funzione delle vendite consolidate e dei costi sostenuti. Più canali si usano, più visibilità si ottiene con l'importante avvertimento che è necessario "settare" in modo performante le politiche commerciali.

3. Calibrare un'adeguata politica tariffaria, tenendo presente anche strategie di revenue management. Su questo punto sappiamo che sono ancora poche le strutture albeghiere che in Trentino attuano adeguate politiche tariffarie e per questo motivo abbiamo spinto il progetto Hbenchmark. Si tratta di uno strumento che permette alle strutture ricettive aderenti di conoscere in tempo reale come sta andando la performance del proprio hotel (prezzo medio e occupazione) comparata con gli hotel della propria valle, nella totale riservatezza del dato aziendale. Vedi questo link internet www.unat.it/IT/HB/ sul nostro sito.

Ciò significa abbandonare l'approccio consolidato dei "listini prezzi" ed adottare un profilo di "prezzo dinamico" in funzione delle stagionalità, dell'andamento del mercato, delle specificità locali e del contesto di riferimento. Posizionare il prodotto su più canali allo stesso prezzo può solo giovare le vendite in quanto il cliente percepisce una certa trasparenza e tende dunque a fidarsi e conseguentemente a prenotare. Aumentare i prezzi in caso di eventi ad alta

affluenza non è sbagliato, così come offrire scontistiche a fronte di periodi di bassa stagione può essere una buona occasione per aumentare il tasso di riempimento.

4. L'offerta deve essere poliedrica. Tariffe asettiche non possono che impoverire il prodotto. Creare invece un ventaglio di offerte rende la vendita sempre più dinamica e preparatoria alla pura disintermediazione. Da una serie di approfondimenti emerge chiaramente come l'esperienza di ricerca sia sempre più frammentata. Ogni utente si connette da una molteplicità di dispositivi (telefono, computer, tablet, etc.) con tempi decisionali sempre più allungati. Sta cambiando in maniera significativa il modo di "prenotare": quando il turista ricerca qualcosa che possa rispecchiare i suoi desideri e aspettative, risulta particolarmente influenzabile dalle recensioni online.

Per questo motivo risultano particolarmente importanti quei siti in grado di dare risposte in questa fase in cui il turista è alla ricerca di consiglio e/o conforto sulla propria scelta, quali i siti di recensioni online (tipo Trip Advisor) che raccolgono le esperienze di altri turisti, i comparatori di prezzi (tipo Trivago) che permettono di mettere a confronto la stessa offerta e trovare il prezzo più competitivo e, ovviamente, le OTA, che raccolgono tantissime recensioni e permettono anche di prenotare. In questa direzione UNAT ha editato tempo fa una guida esaustiva sul mondo del booking on line e che in questo periodo ha aggiornato dando vita alla seconda edizione. La possibilità di visionare i prezzi e prenotare direttamente va di pari passo con la visualizzazione di un numero crescente di informazioni per il miglioramento dell'esperienza di ricerca avanzata con vantaggi sia per il turista (che perde meno tempo) sia per l'albergatore che vedrà ridursi il numero di richieste via mail.

Il primo passo dunque è essere online. Sembra evidente, ma non lo è, e la supremazia delle OTA (Online Travel Agencies), spesso, nasce proprio dal loro essere l'unico player su piazza. Essere online significa sia costruire il proprio sito dove adottare il proprio metro di comunicazione, sia alimentare con il proprio prodotto (camere, prezzi, disponibilità) i siti molto visitati dai turisti, come per esempio le OTA.

Le cosiddette OTA, o OLTA, sono una delle più importanti realtà del turismo online dei nostri giorni. Si tratta in verità di un acronimo per l'inglese Online Travel Agencies, cioè le agenzie di viaggio online in cui è possibile prenotare la propria vacanza online, dalle strutture ai servizi di contorno.

Nel giro di pochi anni alcune agenzie online sono riuscite a ritagliarsi importanti fette

del mercato turistico, diventando per i viaggiatori dei veri e propri punti di riferimento. Una delle loro caratteristiche peculiari è quello di essere raggiungibili solo attraverso Internet, o al massimo attraverso una linea di customer service telefonico (gratuito o a pagamento) ma questo può anche significare per i clienti un grande risparmio di tempo e di denaro.

In questo contesto complesso e in continuo movimento UNAT, partendo da un sistema booking proprietario offre alle aziende del

ricettivo la possibilità di avere un nuovo canale di vendita, gestito tramite Trentino Holidays, società di UNAT e unica in Italia a vendere la montagna da più di 30 anni.

Agli aderenti viene offerto un servizio che va dal tutoraggio in un percorso di crescita della propria presenza nel web, a servizi specifici di marketing, quali ad esempio utilizzo dei social, sito web aziendale, gestione della web reputation, pagamenti elettronici, ecc.

Le aziende del ricettivo trovano nell'iniziativa un servizio indipendente e oggettivo rispetto alle logiche dei portali turistici internazionali già presenti sul mercato, di qualità e capace di accompagnare passo per passo l'aderente in ogni suo momento di crescita e sviluppo.

L'obiettivo è quello di aiutare gli operatori che lo vorranno, nel più breve tempo possibile, ad essere efficienti nel web e a migliorare le loro attività gestionali ed organizzative e, di conseguenza, anche i propri risultati aziendali.

Il sito Trentino Booking.com è un servizio indipendente e oggettivo rispetto alle logiche dei portali turistici internazionali al servizio dell'ospite e delle strutture ricettive, è facile da usare, si tratta di uno strumento semplice intuitivo ed immediato per promuovere on line le strutture ricettive.

Si tratta di un canale di vendita nuovo e tecnologicamente avanzato che ha costantemente un occhio al futuro e che vorrebbe diventare il sistema di booking delle Alpi, un portale dedicato al booking della montagna con servizi ad ottime condizioni di mercato con un centro prenotazioni di professionisti a disposizione delle strutture e degli ospiti.

Una iniziativa di UNAT - Unione Albergatori, che rappresenta un servizio da "garante" sia per le strutture ricettive che per gli ospiti.

Per informazioni non esitare a contattarci telefonicamente al numero 0461-880442 o scrivici all'email support@trentinobooking.com La scheda di adesione è disponibile a questo link www.unat.it/it/TB

LE CONSIDERAZIONI DI FINE ANNO DELLA CATEGORIA DEI GESTORI DI CAMPEGGIO

FAITA Trentino impegnata **su più fronti nel corso del 2019**

Nel corso del 2019 il Direttivo di Faita Trentino presieduto dal presidente **Livio Valentini** si è trovato con regolare cadenza per discutere numerose problematiche. Di seguito una sintesi delle principali questioni affrontate.

Azioni marketing e promozione

L'anno è iniziato con il grande successo per la postazione Faita Trentino "Campingplätze im Trentino" all'interno dello stand istituzionale del Trentino, predisposto in collaborazione con Trentino Marketing in occasione della edizione 2019 della CMT di Stoccarda (Caravanning, Motor und Tourismus). Anche quest'anno è stata realizzata la brochure "Campingplätze im Trentino" in sinergia con Trentino Marketing e che è stata distribuita sia presso la Cmt che in altre fiere in Germania (Reisen Amburgo 6-10 febbraio 2019, Free Monaco 20-24 febbraio 2019, Freizeit Norimberga 27 febbraio-3 marzo 2019, IBO Friedrichshafen 20-24 marzo 2019), in cui Faita Trentino avrà un desk riservato all'interno dello stand del Trentino. Un altro materiale che viene distribuito in tutte le fiere all'estero in cui è garantita la presenza della nostra associazione, è la cartina Campings in Trentino, che proprio quest'anno è stata aggiornata e riedita in collaborazione con Trentino Marketing, pensata per dare grande visibilità a tutte le strutture open air associate. Da ultimo, si ricorda la pubblicazione su due uscite della nota rivista Vita in Camper, dedicata al turismo open air, di una pagina Faita Trentino per promuovere il sito www.trentinocamping.it. Il sito in questione, in multilingua e su cui sono presenti tutte le strutture associate, è stato rinnovato totalmente nel corso dell'anno, grazie anche al supporto del consulente **Francesco Monticelli**. Sul portale è possibile per i navigatori sia prenotare che inviare una richiesta direttamente alla struttura. A tal proposito è stato integrato sul sito il sistema di prenotazione Feratel grazie ad una importante collaborazione con Trentino Marketing, proprio per dare una ulteriore possibilità agli associati che volessero usare questo sistema di rendersi prenotabili. È stata organizzata per i soci interessati una giornata formativa con il supporto di Trentino Marketing. Per le finalità delle azioni di promozione e marketing, si è evidenziata la necessità di dotarsi di un archivio di foto ad alta definizione e di impatto, legate al "camping lifestyle", per cui è stato predisposto un photoshooting. L'archivio di foto si intende ad uso sia di Trentino Marketing, per iniziative concordate, sia di Faita Trentino, per eventuale materiale di propria produzione.

Il presidente di FAITA Trentino **Livio Valentini**

Nel 2019 l'Associazione ha avviato una serie di iniziative di Web Marketing (SEO, Google Adwords, Banner ecc.), suddivise in «istituzionali» e «premium», con l'obiettivo di migliorare il posizionamento del portale sui motori di ricerca. Le iniziative «istituzionali» sono state sostenute

dall'Associazione Faita Trentino e servono a promuovere le pagine istituzionali (Home Page, ambiti turistici ecc.). Ogni socio ha a disposizione una scheda base all'interno del portale, la quale è compresa nella quota associativa Faita. Le iniziative «Premium» sono destinate a coloro i quali, con una quota di partecipazione, sono interessati ad una visibilità extra sul portale www.trentinocamping.it.

Per il 2020 è stata concordata con Trentino Marketing una campagna di promozione dei camping trentini su testate di settore e magazine femminili sui mercati di interesse, principalmente nei mercati emergenti dell'Est Europa, per un totale di circa 60.000 euro. Tutte le azioni di marketing e promozione sono state riportate all'interno di Faita Trentino, a seguito della chiusura del Consorzio Trentino Outdoor come deliberato da entrambi i Consigli Direttivi: di conseguenza anche il marchio Trentino Outdoor Camping è stato ceduto dal Consorzio all'associazione Faita Trentino, che sta gestendo gli adempimenti riguardanti i marchi collettivi e di certificazione in attuazione al D.Lgs. 20/02/2019, n. 15 di recepimento della Direttiva UE 2015/2436 del Parlamento europeo.

Incontri istituzionali con assessori

Grazie agli ottimi rapporti, nel corso dell'anno i componenti del Direttivo di Faita Trentino hanno incontrato i nuovi assessori provinciali **Mario Tonina** (urbanistica), **Achille Spinelli** (economia) e **Giulia Zanotelli** (agricoltura, bacini montani) nonché l'Assessore al Turismo **Roberto Failoni**. A tutti il presidente Livio Valentini ha chiesto che Faita Trentino venga sempre interpellata in occasione di incontri, emanazioni di norme e quant'altro sia di interesse dei campeggi, mettendo quindi in risalto l'importanza del settore open air i cui clienti favoriscono peraltro ottime ricadute su tutto il tessuto economico territoriale della provincia. All'assessore Failoni in particolare sono state portate all'attenzione le principali istanze della categoria sul nostro territorio, come le tempistiche dei lavori e dei cantieri comunali che interessano la viabilità in piena stagione, nonché la connettività/rete internet veloce, la raggiungibilità della destinazione Trentino e le prossime probabili modifiche alle norme europee di circolazione dei caravan.

Di fondamentale importanza la nostra proposta di modifica della deliberazione n.1919 del 12 ottobre 2018, relativamente alle caratteristiche di verande/tende/loggiati accessori delle case mobili, con cui la Giunta provinciale aveva modificato la deliberazione n. 1965 del 20 settembre 2013 che aveva definito le caratteristiche tecniche, strutturali, funzionali e tipologiche nonché i limiti al dimensionamento degli allestimenti mobili da collocarsi nelle strutture ricettive all'aperto, ai sensi di quanto disposto dall'articolo 11, comma 4 della l.p. 19/2012. Si intende ricordare la sensibilità dimostrata dalla nuova Giunta provinciale nell'accogliere con delibera di giunta n.360/2019 la nostra proposta di modifica, nell'interesse della maggioranza dei nostri associati.

Lotta costante all'abusivismo

All'inizio della stagione estiva è stato rinnovato l'appello ai tutti i Sindaci dei Comuni trentini in cui insistono strutture ricettive all'aria aperta per contrastare il fenomeno dell'abusivismo. Nella lettera inviata ai primi cittadini l'associazione ha richiesto che i soggetti preposti effettuino controlli e sopralluoghi per accertare che non venga esercitata attività di campeggio e di sosta camper all'interno del proprio territorio in violazione delle vigenti disposizioni di legge in materia.

TREND POSITIVO DI ISCRIZIONI PER L'ASSOCIAZIONE GUIDATA DAL PRESIDENTE MARIO OSS

Direzione futuro: l'inarrestabile corsa delle Attività di Servizio

L'Associazione delle Attività di Servizio della provincia di Trento – Confcommercio Imprese per l'Italia Trentino, continua nella sua crescita nella rappresentanza del comparto nel territorio anche grazie all'attenzione che da anni il Presidente **Mario Oss** rivolge al settore ed agli associati. Con grande lungimiranza e capacità innovative, dirette ad affiancare la vastità del settore dei servizi, si amplia sempre più il raggio di azione nonché la fiducia e il nuovo interesse che i soci rimettono nell'operato dell'Associazione che, ormai da anni, vede una continua crescita dei propri numeri con un ottimismo sulle proiezioni, componente imprescindibile dell'azione di un'Associazione che, guardando al proprio passato pioneristico ed al percorso finora fatto, e senza non pochi sforzi, si proietta nel futuro con la solita tenacia e perseveranza, ma anche con maggiore e nuova consapevolezza del proprio potenziale. Come rilevato dall'Istat in chiave nazionale, infatti, il fatturato dei servizi, è tornato a crescere dal secondo trimestre del 2019, evidenziando effervescente dinamismo dell'intero comparto. Tale valutazione si rende possibile attraverso indicatori congiunturali utili per misurare l'andamento nel corso dell'anno del valore dei servizi venduti dalle imprese appartenenti ai diversi settori di attività economica considerati. L'obiettivo principale dell'Associazione è sempre quello di crescere come realtà univoca, negli intenti e nella forza rappresentativa, dell'intero settore economico. La richiesta che proviene maggiormente dagli associati, della quale l'Associazione ed il Presidente Oss si fanno costante carico realizzando interessanti motivi di confronto e di potenziali partnership, è quella di accrescere sempre più il senso di appartenenza in modo da incrementare le relazioni interne ed esterne. Il trend positivo del numero di Associati registrato nel 2019, è la concreta dimostrazione del buon lavoro svolto e della realizzazione dell'idea iniziale di creare un gruppo unitario all'interno del quale fornire risposte e tramutare le stesse domande in nuove idee per gli operatori e le imprese del trasversale ed esteso comparto dei Servizi. L'Associazione Attività di Servizio del Trentino mira a valorizzare il ruolo dei propri soci e imprenditori attuando sempre maggiori azioni di sostegno, valorizzazione, qualificazione e supporto alla crescita delle attività e professionalità, il tutto attraverso dedicati e specifici incontri tecnici, workshop e seminari per far nascere, crescere e irrobustire una cultura d'impresa dei settore servizi. Ruolo fondamentale dell'Associazione, infatti, è anche fornire la formazione aziendale della quale necessitano gli operatori al fine di sgravare gli associati da un inutile dispendio di tempo che finisce, immancabilmente, per riflettersi sulle attività lavorative provocandone il rallentamento rispetto alle dinamiche, al ritmo ed agli obiettivi aziendali. Anche nella formazione l'Associazione si impegna a fornire, su richiesta degli associati, tutti quegli strumenti utili necessari all'esercizio delle proprie attività, fornendo un servizio di docenza di elevata e certificata qualità e professionalità, per realizzare un approfondimento non fine a sé stesso ma che tramuti la nozione di formazione in una nuova e rinominata "forma d'azione". Far parte dell'Associazione Attività di Servizio significa principalmente partecipare alla stessa, portando all'interno le proprie istanze che la stessa organizzazione cercherà di tramutare in nuovi progetti e nuove opportunità. Come già sostenuto dal Presidente Oss in vari incontri con i Soci, l'Attività di Sevizio ha come mission quella di creare un'unità di intenti che possa accomunare ed incontrare tutti gli interessi degli Associati in un interscambio di esperienze e relazioni che non possono che trovare nuova linfa in un progetto unitario. Si evidenzia, infatti, che anche laddove i numeri dell'Associazione hanno attestato un'apparente stasi rispetto agli anni precedenti, lo stesso non può dirsi sotto il profilo delle realtà singolarmente

Mario Oss, presidente dell'Associazione Attività di Servizio del Trentino

analizzate. Se si guarda, per esempio, agli informatici gli indici ci riportano ad una realtà sempre più professionalizzata ed organizzata, nella quale il team ha preso il posto del singolo nell'ottica di una sempre maggiore richiesta da parte del mercato. Anche in tal senso, l'Attività di Servizio, ha fornito linee guida in una politica attenta alla crescita, oltre i confini nazionali del settore, impegnandosi sempre a fornire formazione e confronto con massimi esperti del settore, al fine di migliorare l'operatività delle imprese e tenere il passo di un mercato sempre più rapido e mutevolmente in evoluzione. La Segreteria di Presidenza, in tale ottica operativa, è sempre a disposizione dei soci per eventuali richieste di chiarimenti nonché pronta ad accogliere esigenze di formazione specifica o anche semplici suggerimenti utili ad ampliare il proprio operato. L'Associazione Attività di Servizio, inoltre, guarda a nuovi settori che, come da politica già più volte evidenziata, serviranno a migliorare gli stessi ma anche ad interagire con gli altri già esistenti e consolidati, sempre nell'ottica di creazione di una grande famiglia nella quale, ognuno mantenendo forte la propria individualità, potrà dare un contributo alla crescita dell'altro. Nei Prossimi direttivi dell'Associazione verranno illustrati, come sempre fatto dal Presidente Oss, non solo i risultati raggiunti ma soprattutto gli obiettivi e le nuove iniziative che l'Associazione si propone nell'interesse dei propri associati, consci di poter ancora fare un salto in avanti nella già rilevante crescita del nostro comparto. Tra le novità che riguardano anche l'Associazione delle Attività di Servizio vi è l'instaurando rapporto con lo sportello Europa dell'Unione con il quale ci si prefigge di collaborare attivamente per monitoraggio legislativo Europeo e sulle opportunità di co-finanziamento per le imprese Trentine. La Segreteria dell'Associazione Attività di Servizio, su impulso del Presidente, si porrà quale riferimento per i soci al fine di valutare, unitamente ai professionisti del citato Sportello Europa, l'esistenza di bandi d'interesse per le singole realtà aziendali, nonché la fattibilità concreta sulla scorta di una valutazione della compatibilità dell'azienda ai criteri richiesti dal bando. L'Associazione, come necessario, guarda con innovativo entusiasmo alla possibilità di supportare i propri soci nella crescita delle loro singole realtà imprenditoriali con la certezza di poter annoverare, tra le fila dei propri associati, ancora grandi successi professionali in ambito Nazionale ed Internazionale.

LA PUBBLICAZIONE CON I LISTINI DEGLI IMMOBILI IN TRENTINO

Ecco l'edizione 2020 di Guida casa

Presentato il nuovo volume di riferimento per il mercato immobiliare trentino

Lo scorso venerdì 13 dicembre si è tenuta presso Confcommercio Trentino la presentazione della «Guida casa 2020». La pubblicazione, ormai riconosciuta sia dagli operatori di settore sia dalle istituzioni come strumento serio e affidabile per la valutazione ed andamento del mercato immobiliare Trentino, raccoglie il listino dei prezzi immobiliari in tutti i Comuni della Provincia. La presentazione della Guida, ormai un fiore all'occhiello per FIMAA che la realizza anche in collaborazione con l'Ufficio Territorio dell'Agenzia delle entrate, è stata l'occasione per fare il punto sull'andamento del mercato immobiliare trentino e sulle prospettive del settore attraverso una serie di interventi che hanno catalizzato l'attenzione di un pubblico di addetti ai lavori che ha gremito per intero la sala conferenze.

Giovanni Bort, Presidente di Confcommercio Trentino nonché della Camera di Commercio di Trento, ha portato il proprio saluto lodando il lavoro svolto da Fimaa. È seguito quindi l'intervento del presidente di Fimaa Trentino **Severino Rigotti** che ha commentato il rallentamento sul residenziale richiamando l'attenzione sull'incertezza sia politica che economica che non contribuisce, nonostante l'attuale basso costo del denaro, a spingere gli italiani ad investire nel mattone. È stata poi la volta di **Ansano Cecchini**, AD di Euroansa Spa, società di mediazione del credito di scala nazionale che ha sponsorizzato questa edizione 2020 di Guida Casa. Sono poi intervenuti **Santino Taverna**, Presidente Nazionale Fimaa, che ha delineato un quadro generale del ruolo svolto dai mediatori immobiliari e **Carlo Inama** consigliere di Fimaa Trentino e coordinatore operativo della redazione della Guida. Quest'ultimo ha tracciato sinteticamente la fotografia della situazione del mercato immobiliare nei vari ambiti territoriali del Trentino. È poi intervenuto **Paolo Borzaga**, direttore dell'Ufficio Provinciale - Territorio della direzione provinciale di Trento dell'Agenzia delle Entrate che ha evidenziato che il mercato, dopo quasi un anno di timida ma costante crescita, ha mostrato nell'ultimo periodo alcuni segni di rallentamento. Il geom. **Domenico Calabrese**, ex Direttore Edilizia Privata Comune di Trento, ha illustrato con dovizia di particolari gli aggiornamenti in materia di urbanistica e accesso documentale alle pratiche edilizie. Poi è stata la volta dell'avvocato **Daniele Mammani**, legale di Fimaa nazionale, che ha preso in esame i casi di nullità degli atti nei trasferimenti di proprietà.

In chiusura sono intervenuti **Ervin Mosca** che ha tracciato una precisa panoramica del mercato ortofrutticoli e della figura del mediatore merceologico e **Claudia Mammani** che ha ricordato la convenzione firmata da FIMAA a livello nazionale con Universitas Mercatorum per i corsi telematici di laurea in gestione d'impresa ad indirizzo immobiliare. C'è stato tempo anche per **Lorenzo Pedrolli**, di Rievoluzione.it Srl, società di sviluppo software, partner di iConf Sistemi, che ha presentato l'applicazione Real Alert Estate, una suite che oltre alla gestione dell'agenzia, degli immobili e delle vendite, offre anche una piattaforma mobile interattiva dei servizi dedicati a proprietari e richiedenti.

In chiusura dei lavori il Presidente Rigotti ha invitato tutti i presenti ad un brindisi benaugurale ed ha ringraziato per il fattivo supporto i membri del Consiglio Direttivo provinciale della FIMAA.

Assemblea Fnaarc Trentino

Tempo di bilanci e nuove prospettive

Si è tenuta il 26 novembre presso la sala Conferenze di Confcommercio Trentino, l'Assemblea Generale Straordinaria e Ordinaria che ha visto la vivace e interessata partecipazione dei soci. L'Assemblea - era presente anche il presidente Unione Giovanni Bort - è stata aperta dalla relazione del presidente Fnaarc Fabrizio Battisti che ha illustrato il percorso fatto nonché ringraziato tutti i consiglieri con i quali si è ormai consolidato un clima di affiatamento e collaborazione anche grazie al prezioso e puntuale supporto della segreteria sita al primo piano di Confcommercio e, in particolare, del segretario Dott. Giancarlo Baldi. Il Presidente Battisti ha evidenziato i numeri dell'Associazione che nel 2019 ha rivisto colmare, in termini numerici di iscritti, una leggera flessione registrata nel 2018, il tutto a riprova del gran lavoro svolto e di quanto ancora si potrà fare nei mesi che verranno. La diminuzione degli iscritti nel 2018, ha osservato ancora Battisti, deve tuttavia essere rapportata con il dato generale della categoria che ormai vede una diminuzione di circa 4000 unità all'anno. Alla luce di ciò appare evidente come lo stesso calo incida sulle singole associazioni di categoria ma, alla pari, di come la Fnaarc riesca ancora molto bene a tenere coesa la base associativa dimostrandosi sana ed in controtendenza. Le potenzialità di Fnaarc, ha aggiunto ancora Battisti, sono da ravvisarsi nella qualità dei servizi offerti: dall'esame dei mandati sottoposti dalle case dei mandanti agli agenti, passando per le varie controversie che ne possano derivare, fino alle modalità di conseguimento della pensione. Importante è stata "La giornata dell'Agente", appuntamento fisso della nostra Associazione nonché suo fiore all'occhiello che quest'anno ha visto interessanti interventi tra i quali si registra, per energia ed esperienza professionale e umana, quello del Vice Presidente Nazionale Sergio Mercuri. Rilevante, inoltre, è stata la partecipazione di alcune Associazioni Fnaarc del Nord Est, a dimostrazione dello spirito di collaborazione in ambito sindacale.

Grande importanza, inoltre, è stata riservata alle prossime Elezioni del Consiglio direttivo di ENASARCO in programma dal 16 al 30 aprile 2020, appuntamento elettorale al quale Fnaarc parteciperà con il candidato **Filippo Muraglia** all'interno della lista "Enasarco del futuro - Agenti". Fondamentale, hanno sottolineato lo stesso Presidente Battisti e il vice presidente Filippo Muraglia, intervenuto durante l'Assemblea, è coinvolgere gli associati ed esortare gli stessi a votare per la lista e per i rappresentanti Fnaarc, al fine di migliorare sempre più lo status della nostra categoria consentendo riferimenti certi all'interno dell'Ente per una gestione condivisa e partecipata, che possa rilanciare il ruolo sociale della Fondazione Enasarco. A tal proposito è stata anticipata la predisposizione di un'informativa specifica sulle elezioni che possa essere di ausilio per gli associati che si appresteranno a votare.

All'ordine del giorno dell'Assemblea Straordinaria, inoltre, l'approvazione all'unanimità delle modifiche statutarieper armonizzare lo stesso a quello di Confcommercio Trentino. A seguire, l'assemblea ordinaria ha approvato il rendiconto e la puntuale relazione del tesoriere dell'Associazione **Ugo Paternoster**. Fnaarc può dichiararsi soddisfatta per la vivace partecipazione e guardare al futuro con entusiasmo.

ANACI

Programmato il primo evento dell'anno 2020

In questi ultimi mesi dell'anno il Direttivo Provinciale, oltre ad organizzare l'ultimo incontro del 22 novembre scorso in cui venivano illustrati tutti servizi/convenzioni messi a disposizione dei soci Anaci e la Polizza RC Professionale/Tutela Legale dell'Amministratore ANACI, ha cominciato a programmare gli eventi del 2020 che inizieranno con il primo corso ai sensi del D.M. 140/2014. Sono state infatti fissate le due giornate della durata ciascuna di 8 ore per un totale di 16 alla fine delle quali sarà rilasciato l'attestato ai partecipanti che supereranno la verifica finale. È bene ricordare che i crediti maturati con la frequenza all'intero corso saranno 16. Un aspetto da non sottovalutare, per gli associati della nostra provincia, riguarda il numero dei partecipanti che sarà contingentato e quindi gli interessati dovranno inviare la loro adesione in tempo per non rimanere esclusi.

Già si registrano infatti diverse richieste d'iscrizione di associati provenienti da fuori regione che desiderano rivivere la positiva esperienza avuta partecipando alla giornata del precedente DM organizzata presso l'Università degli studi di Trento nel 2019.

Venendo alle date, la prima giornata si svolgerà di venerdì, precisamente **il 17 gennaio** presso l'Università degli Studi di Trento, e sarà organizzata dall'ANACI regionale. La seconda, invece, è stata programmata per sabato **14 marzo**. Gli associati saranno informati con email sull'apertura delle iscrizioni.

Alla prima giornata - per la quale è previsto il pranzo presso Cà dei Gobj in centro a Trento - tra gli altri, parteciperanno come docenti il Presidente Nazionale ing. **Francesco Burrelli**, il Segretario Nazionale dott. **Andrea Finizio**, il tesoriere nazionale ANACI **Giuseppe Merello** ed il Magistrato alla 2ª sezione Suprema della Corte di Cassazione, dott. **Antonio Scarpa**. Un parterre di relatori che testimonia l'attenzione ricevuta a livello nazionale dall'ANACI del Trentino - Alto Adige grazie all'attività del presidente regionale **Stefano Lapiana** e dei presidenti provinciali, **Gilberto Magnani** per Trento e **Marco Lombardozzi** per Bolzano, impegnati a creare i presupposti per l'istituzione del primo corso universitario in materia di gestione immobiliare.

IL 2019 HA VISTO L'ASSOCIAZIONE IMPEGNATA SU ALCUNI FRONTI DI NOTEVOLE IMPORTANZA PER LA CATEGORIA.

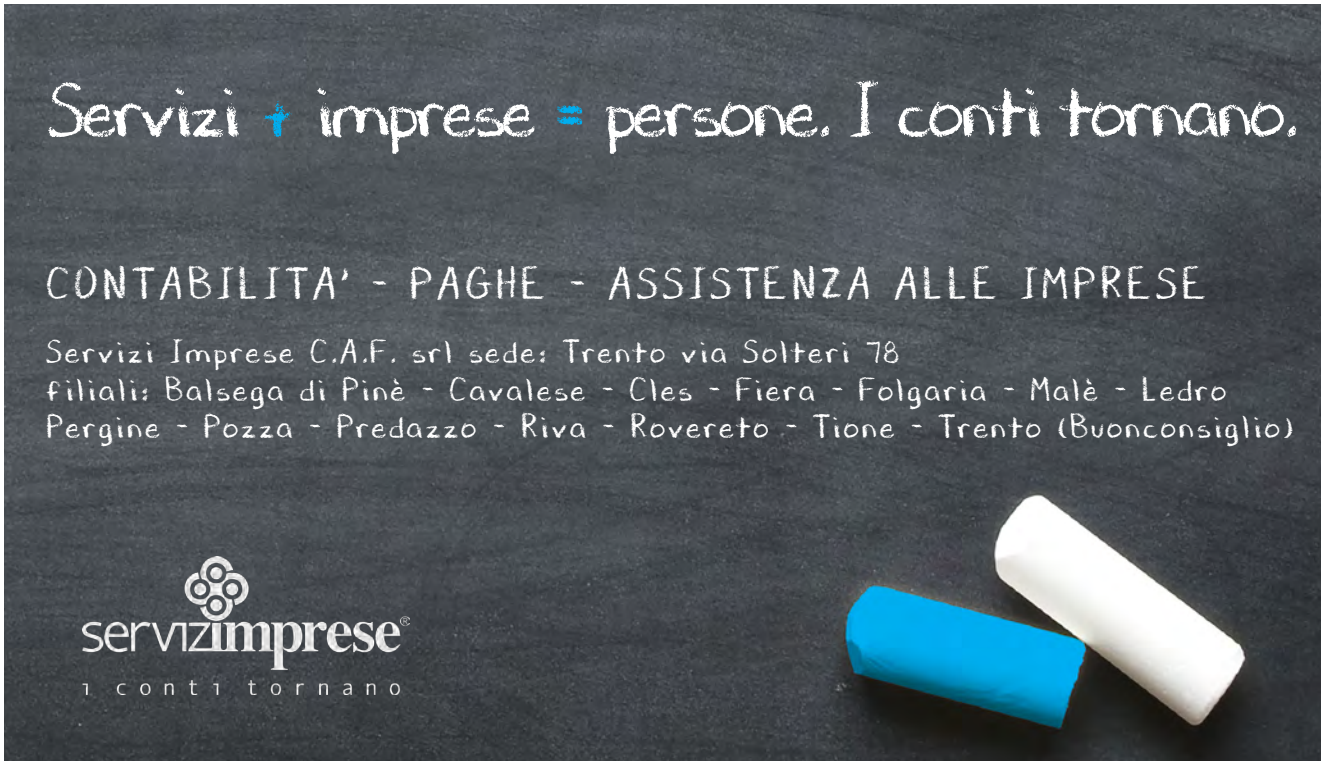
Fiavet Trentino Alto Adige, le principali istanze del 2019

La Fiavet Trentino Alto Adige, guidata dal presidente **Sebastiano Sontacchi**, si fa portavoce delle principali istanze della categoria sul nostro territorio, portandole all'attenzione degli organi competenti, in particolare, per quanto ci riguarda, l'Assessorato al Turismo della provincia di Trento.

A tali enti abbiamo sempre ricordato che i nostri associati operano nel rispetto delle norme legali e fiscali, generando reddito e quindi ricchezza sul territorio, garantendo la qualità dei servizi erogati e la tutela dei clienti-viaggiatori, in primis grazie alla loro professionalità. Vista l'obbligatorietà per legge dal

2016 dell'iscrizione a un fondo per insolvenza e fallimento, abbiamo richiesto che il Servizio Turismo si faccia inviare contestualmente alle polizze di Responsabilità Civile e Professionale, come previsto da normativa, la copia delle quietanze di avvenuto pagamento delle polizze di adesione a fondi di garanzia.

Inoltre abbiamo richiesto che il Servizio Turismo torni ad inviare una nota informativa, sull'esempio di quanto già fatto nel 2016, alla pluralità di soggetti che possono trovarsi ad organizzare e realizzare viaggi, con l'obiettivo di limitare i fenomeni di abusivismo e gli inconsapevoli rischi connessi, a seguito delle recen-



ti precisazioni introdotte dal D.Lgs n.62 del 21 maggio 2018.

Ci è stata manifestata ampia disponibilità, in primis dal nuovo assessore al turismo **Roberto Failoni** che ha ascoltato le nostre richieste e garantito di poter dare delle risposte concrete con la finanziaria prevista per l'inizio del nuovo anno.

Un'altra questione su cui abbiamo cercato di trovare delle soluzioni nell'interesse dei soci è stata quella relativa al Mepat, la piattaforma di e-procurement provinciale, per cui diversi operatori hanno lamentato una farraginosità e complessità tale delle procedure di aggiudicazione dei bandi, da rendere molto difficoltosa l'erogazione stessa dei servizi richiesti, ovvero organizzazione viaggi per enti pubblici, tra cui principalmente scuole. Dopo una serie di confronti con l'Ufficio Appalti della Provincia l'Ufficio Programmazione e Organizzazione dell'Istruzione in cui abbiamo portato all'attenzione le criticità legate ai bandi per le gite scolastiche sul Mepat, abbiamo ottenuto che il Nucleo di controllo per la gestione finanziaria, amministrativa e patrimoniale delle istituzioni scolastiche e formative, predisponesse un percorso formativo sulle questioni amministrative e burocratiche riguardanti gli Istituti Scolastici, nel quale è stato riservato adeguato spazio anche alla predisposizione dei bandi di gara per i viaggi di istruzione sul Mepat, sulla base di quanto da noi fatto presente.

Cari colleghi,
giungano a voi, alle vostre famiglie e a tutti i vostri collaboratori i nostri più calorosi AUGURI di buone festività e un rinnovato augurio di pace nel mondo, e prosperità nelle nostre agenzie!
Il presidente Sebastiano Sontacchi e tutto il Consiglio Direttivo

Sebastiano Sontacchi

Sempre grande importanza viene riservata alla formazione: a tal proposito in collaborazione con Seac Cefor sono state organizzate due giornate formative per i dipendenti delle agenzie di viaggio che si erano iscritte ai piani formativi del fondo For.te, su argomenti di interesse segnalati dalle stesse.

Circa 20 partecipanti, suddivisi nelle due giornate di lunedì 25 e giovedì 28 novembre, hanno quindi seguito con interesse i moduli formativi sul tema Privacy con l'avvocato **Federica Ziglio** e sulla Direttiva Pacchetti con il segretario di categoria dott. **Jacopo Virgili**.

Nell'interesse dei soci ricordiamo, inoltre, che sono stati organizzati un intervento sulla fatturazione elettronica del dott. **Franco Chesani** in occasione dell'Assemblea dei soci del 15 marzo 2019 e l'aggiornamento ad un anno dall'entrata in vigore della Direttiva Pacchetti organizzato il 19 luglio 2019, a cura dell'avvocato **Federico Lucarelli** consulente legale di Fiavet Nazionale.

Si ricorda che il Consiglio Nazionale Fiavet sta lavorando per organizzare la 1ª Conferenza Programmatica Fiavet, posticipata al 26-28 febbraio 2020. L'obiettivo che Fiavet vuole raggiungere è quello di definire le future linee politiche strategiche sui principali temi del settore, attraverso un metodo innovativo fatto di approfondimento e confronto. Con la Conferenza Programmatica, si vuole provare a fornire una nuova prospettiva all'associazione e di conseguenza alle nostre imprese, attraverso una nuova metodologia che consenta di comprendere i fenomeni e di produrre risposte efficaci per migliorare l'offerta ed il rapporto con i clienti-viaggiatori.

Operativamente l'ipotesi di lavoro della Conferenza si articola nella realizzazione di 7 tavoli tematici, sui principali argomenti della nostra categoria. I partecipanti, tra cui anche una delegazione della nostra federazione regionale, approfondiranno le tematiche attribuite, proponendo eventuali soluzioni.

Le indicazioni che emergeranno saranno poi condivise da tutti e rappresenteranno il programma politico operativo di Fiavet.

Per la Vostra **PUBBLICITÀ** sulle 9.000 copie dell'**UNIONE**

SETA
Società Editrice Tipografica Atesina S.p.A.

PER TUTTE LE INFORMAZIONI SUI COSTI E MODALITÀ DI ACQUISTO SPAZI PUBBLICITARI
TRENTO - VIA SANSEVERINO, 29 - TEL. 0461.934494 - studiotn@bazar.it
BOLZANO - VIA VOLTA, 10 - TEL. 0471.914776 - bazarbz@bazar.it

A VILLA BORTOLAZZI I LAVORI ASSEMBLEARI A CONCLUSIONE DEL QUINQUENNIO DI ATTIVITÀ 2015-2019 DEL GIT

L'Assemblea annuale del Gruppo Giovani Confcommercio Trentino

Il 21 ottobre si è svolta presso la prestigiosa location di Villa Bortolazzi l'assemblea del Gruppo Giovani imprenditori del terziario Confcommercio Trentino. Conclusiva del quinquennio di attività 2015-2019, l'assemblea è stata l'occasione ripercorrere una carrellata dei numerosi eventi a cui il GIT ha preso parte o ha dato vita. Gli eventi sono davvero numerosi e per tale motivo sono stati divisi per argomenti.

Il presidente del Gruppo **Paolo Zanolli** vuole ricordare in particolare la Riattivazione del Gruppo: il gruppo odierno, ricomposto a termine di un percorso che aveva visto l'uscita della precedente dirigenza per scadenza dei termini d'età. La comunicazione è stato uno degli aspetti maggiormente curati dal Gruppo che costantemente ha voluto rendere pubblici e diffusi gli obiettivi del Gruppo e le attività svolte con l'ausilio e/o il patrocinio di Confcommercio Trentino. La Formazione, emersa fina dall'inizio dell'attività come una delle richieste provenienti dalla base associativa quale perno di sviluppo degli imprenditori e delle imprese è stata una delle attività maggiormente curate con l'ideazione e l'offerta di appositi programmi. L'attività del gruppo è stata inoltre impostata con il fine di creare rete e sviluppare la cultura d'impresa ed unire la base associativa. Il Gruppo ha presentato ai soci e spesso in sinergia con le altre associazioni di categoria giovanili una serie di eventi di networking. Ulteriore apporto al Gruppo è stato inoltre dato dalla sinergia con le società del sistema Confcommercio (in primis Servizimprese e Seac). Infine il gruppo ha dato un resoconto dell'attività istituzionale, tra cui si annovera la partecipazione alla vita del Gruppo Giovani Nazionale (dove si deve senza dubbio ricordare la vincita del 1° premio del concorso Innovazione di Sistema) ed inoltre l'assunzione per il biennio 2019-2020 della presidenza del PAE- Tavolo d'imprenditoria giovanile. La presentazione si conclude con un particolare ringraziamento alla dirigenza Confcommercio, allo staff di segreteria ed ufficio stampa ed a tutto il Consiglio Direttivo che con continuità e dedizione ha creduto nel progetto del Gruppo Giovani Confcommercio Trentino.

La serata l'ha conclusa con l'intervento di **Nicola Clauser** e **Gregorio Bortolotti** di Seac che hanno presentano al pubblico dei Giovani imprenditori il progetto del BOT Virtual Store Seac. Tale strumento è stato ideato e configurato come un pacchetto offerta completo di consulenza, software e terminali informatici idonei a permettere all'attività commerciale di incrementare la capacità gestionale di vendita della propria attività. Dalla presentazione emerge come il futuro del commercio e del terziario in generale progrediscano anche grazie all'alfabetizzazione verso strumenti integrati che permettano e facilitino la vendita, la gestione a distanza del magazzino, la gestione del personale e l'implementazione verso la customer satisfaction. Sotto questi aspetti Confcommercio Trentino con la collaborazione di SEAC da sempre non solo propone, ma si impone come vero leader del settore tecnico-informatico con assistenza dedicata ed innovazioni su misura delle imprese trentine ed italiane.

Paolo Zanolli
Presidente GIT Trentino

Presentazione del progetto GIT LAB alla Giunta Unione

Lunedì 14 ottobre il presidente Zanolli, su invito del presidente di Confcommercio Giovanni Bort, ha avuto l'onore ed il piacere di presentare il progetto GIT LAB (vincitore 1° classificato del premio nazionale Innovazione di Sistema Confcommercio) ai consiglieri della Giunta Confcommercio Trentino. Zanolli ha avuto la possibilità di illustrare il progetto fondato su coinvolgimento ed ascolto della base sociale che ha suscitato interesse ed apprezzamento da parte dei consiglieri presenti. Il progetto è stato ulteriormente evoluto ad una forma condivisa con le associazioni di categoria giovanili aderenti e partecipanti al Tavolo PAE (Piano d'ambito economico – Tavolo dell'imprenditoria giovanile) di cui Confcommercio regge la presidenza per il biennio 2019-2020.
L'assidua a costante presenza di associati agli eventi mostra l'evidenza della necessità, per i soci, di occasioni di confronto con la struttura e di reciproco scambio di esperienze.

L'EVENTO

XII Forum nazionale Giovani Confcommercio

A Firenze il 7 e 8 novembre scorsi presente anche una delegazione di giovani imprenditori trentini

Il Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio Trentino ha preso parte al dodicesimo Forum nazionale dei Giovani Imprenditori di Confcommercio svoltosi a Firenze lo scorso 8 novembre. La delegazione trentina era guidata dal presidente **Paolo Zanolli** e composta anche dal Vice Presidente **Matteo Bortolameotti ed** i consiglieri **Matteo Molinari**, **Davide Perri**, **Alessandro Menegaldo** e **Eleonora Angelini**. Tra le varie tematiche presentate oltre al focus sulla formazione sono stati illustrati i risultati dell'indagine "Giovani imprenditori: competenze e formazione" realizzata da Confcommercio–Unioncamere sui fabbisogni formativi e i tratti distintivi dei giovani imprenditori del terziario.

Sono 576 mila su circa 6 milioni e 100mila, 122mila in meno rispetto al 2011 (-17,6%); di quelle nate nel 2011, dopo tre anni ne è sopravvissuto il 77% e a 5 anni il 68%; ma se superano la fase di start up dei cinque anni, hanno più possibilità di sopravvivenza rispetto alle altre: sono le imprese giovanili italiane di cui una bella fetta, più della metà, opera nel settore dei servizi di area Confcommercio. Dallo studio emerge anche che, contemporaneamente alle imprese, si è ridotto il numero di giovani tra 18 e 34 anni nel nostro Paese (-6,1% rispetto al 2011), un calo che comunque non spiega la diminuzione della propensione all'imprenditorialità giovanile: il rapporto tra imprese giovanili e giovani è passato infatti da 57,2 per mille nel 2011 a 50,3 per mille nel 2018. L'età media dei giovani imprenditori è di 28,7 anni, e fra questi le donne rappresentano il 33% (nelle attività di alloggio si arriva al 45%), il 15% è rappresentato da stranieri. Tra i giovani imprenditori meridionali che operano al di fuori del Sud, quasi la metà è attiva in Lombardia o Lazio (26% in Lombardia, 22% nel Lazio). Quattro su dieci fanno impresa per voglia di valorizzare il proprio know-how e per inseguire il successo personale ed economico. Riduzione della pressione fiscale e alleggerimento della burocrazia sono le richieste degli imprenditori, comuni sia agli under 42 che agli over, mentre i più giovani in particolare chiedono anche incentivi agli investimenti e servizi per sviluppare le capacità manageriali. La potenzialità imprenditoriale rischia tuttavia di essere soffocata dalla carenza di know-how: se è alta nel nostro Paese la quota di popolazione che intende avviare un'impresa entro tre anni (seconda solo alla Francia tra i grandi Paesi europei), l'Italia scende all'ultimo posto, dopo Spagna, Regno Unito, Germania e Francia per possesso di conoscenze e competenze.

«I giovani hanno una grande voglia di contribuire all'imprenditorialità, alla crescita e all'innovazione collettiva, e nel mondo rappresentato da Confcommercio questo è ancora più eclatante: turismo, servizi, commercio sono settori ricchi di opportunità» ha detto **Andrea Colzani**, presidente dei Giovani Imprenditori di Confcommercio . «La potenzialità dell'imprenditore rischia però di essere soffocata da un sistema Paese che non va alla giusta velocità ma anche dalla carenza di know-how individuale. La percentuale di chi pensa di avere competenze e conoscenze per avviare un'impresa – ha concluso Colzani – è più bassa degli altri grandi Paesi europei (30%) e i giovani imprenditori più formati sono anche quelli che hanno più fiducia nel futuro. Non a caso il nostro Gruppo Giovani ha tre parole d'ordine: education, education ed education».

Secondo il ministro dei Beni Culturali e del Turismo, **Dario Franceschini**: «Le botteghe storiche tipiche o in generale le attività commerciali nei comuni sotto i mille abitanti debbano essere sostenute dallo Stato, modello tax credit librerie, attraverso una serie di incentivi e sgravi fiscali che consenta di tenere aperto". "In quel modo – ha sottolineato Franceschini – non aiuti soltanto il commerciante, aiuti la comunità in cui quel commerciante lavora, perché lasci un luogo di aggregazione e di incontro». Franceschini ha poi parlato del mondo dei giovani imprenditori: «Bisogna aiutare i giovani che hanno il coraggio di aprire un'attività commerciale, soprattutto se la aprono in zone magari più difficili. C'è una politica generale a favore delle startup: io credo a maggior ragione che le startup nel settore del piccolo commercio siano una cosa che ha un tale valore sociale e culturale che vanno sostenute convintamente con risorse, mezzi e regole da parte dello Stato».

Con oltre 200 presenze si è chiusa l'edizione 2019 dando appuntamento al prossimo anno sempre nella splendida cornice di Piazza della Signoria.

LEGO SERIOUS PLAY

Formazione strategica per il Tavolo PAE

Una metodologia individuata dallo staff di Impact Hub

Venerdì 25 ottobre presidenti e funzionari tecnici delle associazioni di categoria aderenti al PAE Tavolo d'imprenditoria giovanile hanno partecipato presso Impact Hub in Viale Sanseverino, ad un momento formativo proposto e richiesto dal dipartimento delle politiche giovanili. Sotto la guida di due formatori certificati la giornata formativa proposta ha avuto come obiettivo quello di dare la possibilità ai partecipanti al PAE e ad altri rappresentanti delle associazioni componenti tavolo dell'imprenditoria giovanile di analizzare tramite una modalità facilitata, lo stato dell'arte del tavolo e individuare traiettorie di sviluppo del tavolo stesso. La metodologia individuata dallo staff di Impact Hub per favorire questo processo è quella di LEGO serious play che permette tramite l'uso guidato dei famosi mattoncini da costruzione di sviluppare attività di team building e di riflessione metodologica. La sintesi dell'attività ha confermato l'esito atteso ovvero la necessità del tavolo di sviluppare la sua natura di corpo intermedio fra utenti finali ed interlocutori istituzionali locali.

UNO STRUMENTO ESSENZIALE PER CAPIRE (E PIANIFICARE) L'EVOLUZIONE DEL SETTORE RICETTIVO

I dati statistici... **questi sconosciuti**

Qualche settimana fa abbiamo organizzato un incontro pubblico con il presidente della nostra Apt **Marco Benedetti** allo scopo di discutere sull'andamento turistico, soprattutto alla luce dei dati statistici maturati in questa stagione. Ragionare sui dati a nostra disposizione è un'opportunità che si avvicina molto alla necessità anche per la singola azienda. Una pratica però che si fa poco, impedendo così di programmare l'attività come converrebbe. Come categoria stiamo insistendo per mettere a disposizione delle analisi i diversi tipi di dati che varie fonti propongono, ma che rimangono nell'area di competenza di ognuno, senza condivisione e comuni ragionamenti.

In attesa che ciò avvenga, diamo un'occhiata ai dati statistici che il sistema di rilevamento provinciale propone tramite le Apt. Sgombriamo subito il campo, lo ribadiamo ancora una volta, che questi dati siano indicativi della redditività aziendale. Da questo punto di vista sono poco significativi, soprattutto perché riguardano la misurazione della presenza turistica, quindi del ricettivo e non dell'universo turistico fatto da centinaia di aziende e servizi. Anche per i soli alberghi, i dati ai fini della redditività sono solamente e vagamente indicativi.

Chiuderemo anche quest'anno superando i tre milioni e 500 mila pernottamenti, una proiezione rispetto ai dati conosciuti a fine settembre. Siamo il primo ambito turistico della Provincia per pernottamenti e il primo per presenza di stranieri. Siamo cresciuti negli ultimi sei anni di un 14%, con un aumento maggiore (20%) degli italiani rispetto a quello degli stranieri (13%). Questi ultimi rimangono, tuttavia, i nostri maggiori clienti e rappresentano circa l'80% delle presenze. Solo Riva del Garda supera i 190 giorni di piena occupazione nell'arco dell'anno, cioè teoricamente e rispetto ai giorni di apertura di un anno, per 190 giorni gli alberghi e l'extralberghiero risultano pieni. Un buon dato che cala a 147 giorni nell'intero ambito. Rispetto a sei anni fa gli alberghi lavorano sei giorni in più a pieno regime.

Ragionare sui dati a nostra disposizione è un'opportunità che si avvicina molto alla necessità anche per la singola azienda. Una pratica però che si fa poco, impedendo così di programmare l'attività come converrebbe. Come categoria stiamo insistendo per mettere a disposizione delle analisi i diversi tipi di dati che varie fonti propongono, ma che rimangono nell'area di competenza di ognuno, senza condivisione e comuni ragionamenti.

Gli aumenti delle presenze, però, sono soprattutto segno dell'aumentato numero di letti. In sei anni nell'ambito ci sono quasi 3.000 letti in più. Nell'alberghiero solo 47, tutti gli altri nell'extralberghiero e nelle seconde case. È un dato significativo di come stia cambiando l'offerta della località, con le relative conseguenze, approfondimento che faremo in altra occasione. Costruire nuovi alberghi è comunque programma di alcune società, le quali però oltre agli ingenti investimenti necessari si devono confrontare con una realtà, a volte partendo dall'opinione pubblica, piuttosto ostile. Non è la nostra categoria che spinge per la costruzione di nuovi alberghi. Non lo ha mai fatto, consapevole dell'importanza del territorio e del tipo di offerta turistica che ci contraddistingue.

Siamo però dell'idea che se si vuole investire nel settore alberghiero, si deve puntare alla qualità, alle alte categorie, a un'offerta che sappia innalzare quella media del nostro territorio. Peraltro, oggi non potrebbe essere altrimenti; anche in una zona di forte presenza turistica come la nostra, dove sembrerebbe più facile lavorare che altrove, è opportuno muoversi verso

obiettivi di qualità che vanno oltre la classica peculiarità dell'offerta locale. Perché di questo si tratta: aumentare la qualità dell'offerta e, quindi, la capacità di spesa del turista, non tanto della ricettività tout court che porta con sé una serie di problemi che possono anche mettere in crisi la nostra offerta turistica. Inoltre, differenziare e cercare anche turisti che possano essere attratti da nuove offerte.

Quindi deve essere messa molta attenzione su iniziative di costruzione di nuovi alberghi, ma non escluderne la possibilità. Peraltro, in questo ultimi anni negli alberghi si è fatta qualche riqualificazione, investendo per un passaggio di categoria e, lo sottolineiamo, lasciando praticamente invariato il numero dei letti (+ 47 come detto). Contemporaneamente, altri soggetti dell'offerta ricettiva hanno prodotto invece un'intensa attività realizzando più di 3.000 letti nell'ambito. Circa la metà di questi sono stati fatti nell'extralberghiero: agritur, campeggi, b&b, affittacamere, rifugi. Attività pur sempre imprenditoriale, ovvero realizzata da un'azienda del sistema turistico, che contribuisce a creare un'economia diffusa.

L'altra metà, ovvero altri 1.500 letti, sono stati però realizzati in appartamenti per vacanze e in seconde case. Attività quasi sempre personale, al di fuori del sistema, né verificabile nell'offerta e nel risultato. Ipotizzando che quest'ultimi facciano la stessa percentuale di occupazione degli alberghi, si dovrebbero conteggiare almeno 600 mila presenze in più da aggiungere alla statistica. Le presenze negli appartamenti turistici e seconde case sfuggono alla statistica ufficiale, anche quelle delle attività conosciute, possiamo immaginare poi quante non lo siano. Quella di appartamenti turistici è pur sempre una domanda del mercato, e soddisfarla senza provocarla è dovere di una località turistica. Va fatto, però, nel sistema, regolamentando e ufficializzando ogni proposta.

Quello che sembra evidente è che non ha senso intervenire con piani urbanistici, regolamenti edilizi, prese di posizione su iniziative imprenditoriali che con investimenti importanti mirano a fare alberghi di alta offerta, mentre non intervenire minimamente su un settore nato per soddisfare la domanda dei residenti prima di tutto, lasciato libero ad ogni piacimento è dove puntare il dito. Se il principio è di guidare lo sviluppo del territorio e l'attività che vi si svolge, deve essere sviluppato in ogni direzione. Molte discussioni per gli alberghi, nessuna per realizzare 3.000 nuovi posti letto.

Una questione che il legislatore e gli amministratori locali sono stati invitati anche da noi a prendere in mano. Non possiamo pensare di continuare ad aumentare la disponibilità di letti, soprattutto sottraendoli al mercato del residenziale messo in crisi da questa attività e certamente più remunerativa di quella degli affitti. Impedire che nascano nuovi alberghi per permettere poi la costruzione di nuove residenze che non vedranno mai l'occupazione di un cittadino, bensì di un turista, è una politica sbagliata. La statistica ci dice che nel Garda Trentino ci sono 11.391 letti alberghieri, 12.522 extralberghieri e 8.825 in seconde case e alloggi turistici. Cosa significa questo rapporto? Una domanda su cui riflettere.

Enzo Bassetti

DOPO LA PRIMA FASE DI ANALISI A ROVERETO PARTE LA FASE PROGETTUALE CON ISCOM GROUP

La Rigenerazione urbana **entra nel vivo**

Conclusa la prima fase di analisi, la società Iscom Group, aggiudicataria del bando per redigere azioni di supporto al Progetto di Rigenerazione urbana nato dalla sottoscrizione del Protocollo d'intesa proposto dall'Unione Commercio e Turismo di Rovereto e Vallagarina al Comune di Rovereto, entra nel vivo del suo lavoro. Nella prima fase di analisi sono emerse alcune linee strategiche, illustrate l'altra sera a cittadini ed operatori economici all'Urban Center:

1. Potenziamento del sistema di relazioni tra gli attori del territorio in un'ottica collaborativa e condivisa; 2. Valorizzazione e promozione dell'aggregazione di soggetti attivi (e attivabili) sul territorio al fine di liberare energie e accrescere il senso di comunità e orgoglio di appartenenza; 3. Miglioramento del livello della qualità urbana e del sistema dell'offerta commerciale favorendone la riqualificazione; 4. Attuazione di una politica di «ricucitura» integrata di percorsi e luoghi al fine di accompagnare i percorsi di riqualificazione dei vari ambiti in maniera diffusa; 5. Potenziamento dell'attrattività e della vitalità del centro urbano puntando sulle diverse vocazioni consolidate dalle città (pace, cultura, sport, attività produttive) e quelle da sviluppare/valorizzare (turistica, legata all'Innovazione, ricerca ed università).

Individuate anche alcune linee di azione da approfondire con il Laboratorio sulla rigenerazione urbana nei prossimi mesi: 1. Implementazione di un modello di governance e coordinamento per

lo sviluppo e la valorizzazione del centro urbano in un ottica di collaborazione pubblico privato; 2. Valorizzazione delle funzione commerciale del centro storico per aree con vocazioni specifiche, attivando un sistema dei distretti del centro urbano; 3. Qualificazione dell'offerta commerciale, formazione e innovazione; 4. Adeguamento dei punti vendita, formazione sui temi di innovazion, riuso dei locali vuoti e relative politiche di sostegno; 5. Incremento della qualità urbana con la ricucitura dei percorsi e degli spazi e la sperimentazione di nuove forme d'uso dello spazio pubblico (ad esempio: realizzazione di microaree di aggregazione); 6. Miglioramento sistema delle mobilità, accessibilità e attestamento, una diffusa comunicazione ed indirizzamento ai parcheggi pubblici di pertinenza dell'area, integrazione della segnaletica, riqualificazione dei percorsi, regolamentazione della Ztl; 7. Valorizzazione, racconto e condivisione del «chilometro delle meraviglie»: dal Mart a Santa Maria, da valorizzare e rivitalizzare.

DOMENICA 26 GENNAIO A MILANO CON L'UNIONE

Nuovo viaggio ad HOMI, il Salone degli stili di vita

Si terrà dal 24 al 27 gennaio 2020 a Fieramilano HOMI, Il Salone degli stili di vita che racconta le tendenze e gli stili dell'abitare: un appuntamento che rafforza la sua identità di piattaforma europea per il design di qualità e di ricerca, proponendo una selezione ampia e allo stesso tempo mirata nella qualità: dalla decorazione alla tavola, dalla cucina al tessile, dalle fragranze al gifting e al festivity. Anticipatore delle tendenze e attento osservatore del mercato, il salone ospita brand storici e consolidati accanto ai nuovi designer. In linea con le esigenze di un settore sempre più specifico, convivono infatti all'interno di HOMI molteplici proposte - dall'artigianato all'innovazione, dal made in Italy all'internazionalità - che rendono il salone un punto di riferimento privilegiato in un mondo in continua evoluzione.

Come di consueto, l'Unione di Rovereto e Vallagarina organizza un viaggio ad Homi nella giornata di domenica 26 gennaio 2020, con partenza alle ore 6.00 dal parcheggio ex Zuffo di Trento (con fermata al casello "Rovereto sud"), aperto a tutti gli associati Confcommercio Trentino. Per informazioni e prenotazioni telefonare al n. 0464/481011 o scrivere a: ucts@ucts.net

SUCCESSO PER L'EVENTO MOLTO ATTESO DA BAMBINI E FAMIGLIE

"Shopping aspettando Halloween" ha riempito Rovereto

Tanta gente in città per partecipare alle molte proposte messe in campo dall'Unione Commercio e Turismo

Si ripete puntualmente ogni anno dal 2004 ed ogni volta è in grado di regalare emozioni, momenti di svago e di divertimento, visite e scoperte a migliaia di persone di ogni età, in particolare bambini e famiglie. "Shopping aspettando Halloween" ieri ha saputo attirare a Rovereto migliaia di persone, anche da fuori città, complice la bella giornata: affollati fin dal mattino i laboratori di intaglio zucche ed i gonfiabili, ideale preludio verso il clou della festa, quando nel primo pomeriggio tutta la città si è animata di maghi e streghette e sono cominciate le esibizioni circensi, le danze stregate delle ballerine, i laboratori di intaglio, l'affollata Monster House ed il circuito di mini moto elettriche allestito nel cortile urbano dal Moto club Pippo Zanini con la Federazione motociclistica. Poi, ancora, le decorazioni e la pittura viso con operatrici specializzate, le tante leccornie e dolcetti per tutti, il "treno fantasma" e tanto altro.

"Una formula che si rinnova anno dopo anno e si conferma sempre molto gradita da parte del pubblico e della città - commentano soddisfatti gli organizzatori dell'Unione Commercio e Turismo di Rovereto e Vallagarina, che si sono avvalsi della collaborazione di Comune di Rovereto, Apt Rovereto e Vallagarina, Associazione Dettaglianti del Trentino, Consorzio "Rovereto In Centro" e Scuola delle professioni del terziario Cfp-Upt di Rovereto e Trento -. Quest'anno la novità erano gli artisti professionisti del "Dylan Circus", che si sono esibiti in vari punti della città chiudendo con un grande spettacolo la giornata di festa in piazza delle Erbe. Questo evento è stato pensato fin dall'inizio per coinvolgere gli operatori economici e valorizzarne l'attività e le proposte. Anche quest'anno in molti hanno proposto proprie iniziative, organizzato esposizioni, allestito vetrine, partecipato alla "caccia al tesoro", che ha coinvolto decine di bambini, nonni e genitori".

Obiettivo centrato, quindi, anche nella seconda parte della festa, giovedì 31 ottobre, per la lunga notte di Halloween, cominciata nel pomeriggio con "dolcetto o scherzetto" in moltissimi negozi del centro per i bambini a caccia di sorprese mentre la serata è stata animata dall'"Halloween Party" nei locali del centro, accompagnati dalla diretta radiofonica di Radio 80.

SCUOLA DELLE PROFESSIONI PER IL TERZIARIO

Studenti Cfp-Upt protagonisti ad Halloween

Preziosi nel coadiuvare l'organizzazione della festa di Halloween, con le decorazioni dei negozi, l'allestimento di vetrine a tema e la presenza in qualità di apprezzati ciceroni durante l'evento, a fornire informazioni e dare indicazioni, mappa alla mano, ai tanti turisti e visitatori che hanno affollato il centro di Rovereto. Gli studenti della Scuola delle professioni per il terziario Cfp-Upt di Rovereto e Trento, coordinati dal direttore **Paolo Zanlucchi** e seguiti dalle docenti **Maria Cristina Settin** e **Ketti Tomio**. Proprio la sede di Rovereto del Cfp-Upt ha ospitato anche la presentazione ufficiale dell'evento, alla presenza del presidente dell'Università Popolare Trentina on. Ivo Tarolli, che ha voluto sottolineare il prezioso rapporto di collaborazione instaurato con l'Unione Commercio e Turismo di Rovereto e Vallagarina, il cui presidente **Marco Fontanari** ha fortemente voluto l'apertura del centro di Rovereto, che ormai è arrivato al quarto anno di attività con un numero sempre crescente di iscritti ed un grande interesse tra giovani e famiglie lagarine.

COMMERCIO E FORMAZIONE

Via agli stages nei negozi per gli studenti del Cfp-Upt

Preziosa collaborazione con l'Unione lagarina

Per gli studenti della classe 3A, che frequentano il corso di "Operatore ai Servizi di Vendita", questo mese di dicembre rappresenta un importante banco di prova in quanto sono impegnati per tre settimane nel primo stage nelle aziende commerciali di Rovereto e Vallagarina, in collaborazione con l'Unione Commercio e Turismo lagarina: un tirocinio molto importante per il loro percorso di crescita, preceduto da un incontro tra I tutor aziendali e gli stessi studenti per concordare al meglio l'inserimento dei ragazzi nelle attività commerciali che li stanno ospitando, per aiutarli ad affinare competenze e tecniche di vendita apprese sui banchi di scuola. Dalla Scuola delle professioni per il terziario Cfp-Upt e dall'Unione Commercio e Turismo un grazie alle aziende che hanno dato agli studenti della classe 3A l'opportunità di mettersi alla prova e di collaborare in maniera concreta alla crescita professionale degli allievi. Il tirocinio si concluderà prima di Natale e vivrà un secondo momento in primavera.

IL NUOVO ESECUTIVO INTENDE AMPLIARE LA PLATEA DI COLORO CHE NE HANNO DIRITTO

Indennizzo commercianti: conferme dal Governo

L'indennizzo per cessazione dell'attività commerciale sta per essere concesso anche ai commercianti che hanno chiuso l'attività tra il 2017 e 2018. È questo il recente chiarimento del Ministero del Lavoro in sede di risposta ad un'apposita interrogazione parlamentare in commissione alla Camera. Va evidenziato che con la Legge di Bilancio 2019 (L. n. 145 del 30 dicembre 2018, commi 283 e 284) è stato reso strutturale l'indennizzo per cessione attività commerciali in crisi, con decorrenza 1° gennaio 2019. Ma la circolare dell'Inps n. 77 del maggio 2019 con le istruzioni operative ha incluso, tra i requisiti per accedere, la cessazione dell'attività dopo il 1° gennaio 2019. In questo modo, dato che la precedente proroga si era interrotta a fine 2016, sono rimasti esclusi tutti coloro che hanno chiuso la propria attività commerciale tra il 2017 ed il 2018. Si tratta di una prestazione economica, fortemente voluta dalla Confcommercio, vista la persistente crisi del settore, pari alla pensione minima (poco più di 500 euro al mese) che accompagna fino alla pensione di vecchiaia coloro che lasciano definitivamente l'attività.

Fra le misure della manovra 2020, dunque, si attende l'indennizzo per i cosiddetti "esodati del commercio". In realtà è possibile che basti un provvedimento ministeriale che dia un'interpretazione autentica della norma. Quale che sia lo strumento che verrà attivato, il nuovo esecutivo ha assicurato la volontà di risolvere il problema estendendo il diritto ai commercianti che hanno cessato l'attività nel 2017 e 2018. È importante, poi, ricordare quali siano gli altri aspetti di questa prestazione.

Destinatari

Sono tutti coloro che esercitano, titolari o collaboratori, l'attività commerciale al minuto, in sede fissa o ambulante, i gestori di bar e ristoranti, gli agenti e rappresentanti di commercio.

Requisiti e condizioni

È necessario che gli interessati che hanno cessato o cesseranno l'attività entro il 31 dicembre 2019, abbiano più di 62 anni di età, se uomini, o più di 57 anni, se donne, e vantino un'iscrizione al momento della cessazione dell'attività per almeno 5 anni, in qualità di titolari o collaboratori, nella gestione degli esercenti attività commerciali istituita presso l'Inps.

Sono necessari altresì:

- la cessazione definitiva dell'attività;
- la riconsegna dell'autorizzazione per l'attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande (nel caso in cui quest'ultima sia esercitata con l'attività di commercio al minuto);
- la cancellazione del titolare dell'attività dal Registro delle Imprese;
- la cancellazione del titolare dal Registro degli Esercenti il Commercio per l'attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande;
- la cancellazione dal ruolo provinciale degli Agenti e Rappresentanti di Commercio.

Incompatibilità del beneficio

L'indennizzo è incompatibile con attività di lavoro autonomo o subordinato e la corresponsione del beneficio termina dal primo giorno del mese successivo a quello in cui sia stata ripresa l'attività lavorativa, dipendente o autonoma. Il beneficiario deve comunicare all'Inps la ripresa dell'attività entro 30 giorni dal suo verificarsi. A sua volta l'Inps deve effettuare i controlli sul rispetto della norma.

Fino a quando spetta l'indennizzo

Periodo	Età per la pensione di vecchiaia
Lavoratrici iscritte alla gestione commercianti dell'Inps	
Dal 1° gennaio 2016 al 31 dicembre 2018	66 anni e 1 mese
Dal 1° gennaio 2019 al 31 dicembre 2020	67 anni *
Dal 1° gennaio 2021 al 31 dicembre 2022	67 anni e 3 mesi **
Dal 1° gennaio 2023 al 31 dicembre 2024	67 anni e 5 mesi **
Lavoratori iscritti alla gestione commercianti dell'Inps	
Dal 1° gennaio 2016 al 31 dicembre 2018	66 anni e 7 mesi
Dal 1° gennaio 2019 al 31 dicembre 2020	67 anni *
Dal 1° gennaio 2021 al 31 dicembre 2022	67 anni e 3 mesi **
Dal 1° gennaio 2023 al 31 dicembre 2024	67 anni e 5 mesi **

* Requisito adeguato alla speranza di vita | ** Requisito da adeguare alla speranza di vita

Misura, durata e modalità di erogazione

L'indennizzo compete dal primo giorno del mese successivo a quello di presentazione della domanda e fino al momento in cui si potrà percepire la pensione di vecchiaia. Ciò significa che, rispetto al passato, l'indennizzo avrà una durata superiore ai tre anni, visto che l'assegno viene erogato fino al momento di compimento della nuova età pensionabile, adeguata agli incrementi della speranza di vita (vedi riquadro). L'importo - pari quest'anno a 513 euro mensili - è identico al trattamento minimo di pensione concesso dall'Inps ai commercianti iscritti alla gestione.

L'Istituto ritiene che la titolarità di un trattamento pensionistico non impedisca la concessione dell'indennizzo. In una situazione del genere potrebbero trovarsi i titolari di assegno di invalidità, di pensione di anzianità, nonché le vedove e i vedovi che hanno una rendita di reversibilità. Per ottenere la prestazione occorre inoltrare all'Inps un'apposita domanda. I periodi in cui viene riscosso l'assegno si considerano come lavorati ai fini della pensione.

Ma attenzione: la contribuzione figurativa si somma a quella di lavoro solo per raggiungere il diritto, in quanto lo scopo della prestazione è di evitare che il commerciante con pochi versamenti possa restare senza reddito e pensione.

Le domande per i "nuovi" e "vecchi" commercianti

La Legge di Bilancio di quest'anno non ha solo riattivato l'incentivo per chi matura i requisiti e le condizioni dal 1° gennaio 2019; ma come si è già chiarito sopra stanno per riaprirsi i termini per le "vecchie" chiusure, ossia quelle avvenute da parte di coloro che hanno maturato i requisiti dal 1° gennaio 2017 al dicembre 2018.

Attenzione: va precisato che, in ogni caso (ai "nuovi" e/o ai "vecchi"), la decorrenza dell'indennizzo non può essere antecedente al 1° gennaio 2019, primo giorno del mese successivo all'entrata in vigore della Legge e, comunque, tale prestazione viene concessa dal primo giorno successivo alla presentazione della domanda.

Si consiglia, data la non semplice procedura, di rivolgersi agli uffici del Patronato 50&PiùEnasco i quali, dopo un'attenta verifica dei requisiti, possono provvedere alla predisposizione dell'apposita domanda online e all'inoltro presso l'Inps.

GRAZIE ALLA CONVENZIONE CON 50&PIÙ TARIFFE PIÙ VANTAGGIOSE PER ACCEDERE ALLA GAMMA DI PROPOSTE

Trentino Cura
una rete di servizi per famiglie e singoli

Trentino Cura è una rete di imprese cooperative che offre soluzioni sostenibili alle persone e alle famiglie che necessitano di servizi di cura e di conciliazione. È presente capillarmente in tutta la Provincia di Trento, grazie alla collaborazione e all'esperienza trentennale nell'ambito dei servizi socioassistenziali e sociosanitari di quattro Cooperative Sociali trentine: Vales (con uffici a Rovereto, Pergine e Borgo Valsugana, operante in Vallagarina, Valsugana, Alto Garda e Ledro), Fai (con uffici a Trento, operante in Valle dell'Adige), Assistenza (con uffici a Tione e Cavalese, operante in Val Rendena, Giudicarie, Val di Fiemme e Val di Fassa), Antropos-L&O (con uffici a Mezzocorona, operante in Piana Rotaliana e Val di Non).

TRENTINOCURA
soluzioni per le persone

I servizi

I servizi di Trentino Cura sono svolti dal personale dipendente e da collaboratori e/o fornitori delle cooperative e riguardano una vasta gamma di proposte che interessano la famiglia e sono proposti secondo una suddivisione in due distinti pacchetti:

"Daily Help" – tutti i servizi destinati ai casi di non autosufficienza e critical illness: l'assistenza domiciliare o in strutture di cura anche semi residenziali, la selezione degli assistenti familiari (badanti), l'intervento infermieristico, la fisioterapia, il telesoccorso, il trasporto, i pasti a domicilio, eventuali servizi extra personalizzati.

"Daily Life" – i servizi volti a supportare la famiglia e il singolo nelle normali attività ed organizzazione della vita quotidiana: le pulizie, la spesa, la gestione delle chiavi di casa, i servizi di lavanderia, la manutenzione del verde, i servizi per l'infanzia, eventuali servizi extra personalizzati.

Come accedere ai servizi

Trentino Cura **opera in forma privatistica come integrazione ai servizi offerti dalla Pubblica amministrazione** e mette a disposizione il numero unico **0461 1734190,** attivo dal lunedì al venerdì dalle 08.00 alle 18:00 ed il sabato dalle 08:00 alle 13.00, tramite il quale ricevere le prime informazioni e prenotare un appuntamento con un professionista presso la sede di riferimento del cliente, **per un primo servizio gratuito di orientamento e consulenza**.

Dopo aver analizzato i bisogni del cliente, il consulente potrà indicare le soluzioni più indicate al caso specifico ed attivare i servizi, mediante un abbonamento tramite le tessere annuali "Daily Life" e "Daily Help".

Trentino Cura per l'associazione 50&Più

Trentino Cura riserva all'associazione 50&Più del Trentino ed ai suoi associati sconti particolari. La convenzione prevede la possibilità di acquistare una tessera annuale che comprenda entrambi i pacchetti di servizi "Daily Life" + "Daily Help" ad **euro 30,00** (anziché euro 60,00). Inoltre la convenzione prevede uno sconto pari al **5%** sui servizi erogati, come da listino dei servizi.

Con l'Unione alla fiera Hospitality di Riva

Dal 2 al 5 febbraio 2020. Richiedi i biglietti per l'ingresso gratuito ad Expo Riva Hotel

Confcommercio Trentino sarà presente con un proprio stand per gli associati. I nostri soci saranno i benvenuti trovando accoglienza, informazione, piacevoli incontri di degustazione promossi dalle categorie dei vitivinicoli, ristoratori, macellai e panificatori da sempre orientati alla cultura del vino e del cibo del territorio. Sono inoltre previsti momenti di formazione spot su marketing, comunicazione e management.

Eventi

Lunedì 3 febbraio 2019 | 10.30 Degustazione prodotti riservati ai consiglieri dei Direttivi delle associazioni Ristoratori e Pubblici Esercizi - a cura dell'Associazione macellerie di montagna e dei vitivinicoli del Trentino -

alla presenza del "Miglior sommelier d'Italia" Roberto Anesi. | 14.30 – 17.30 incontri spot personalizzati riservati agli associati con Margherita Pisoni su digital marketing.

Martedì 4 febbraio 2019 | 10.30 Degustazione prodotti riservati ai consiglieri dei Direttivi delle Associazioni Unione Albergatori (UNAT), Commercianti, Grossisti e Panificatori (Aspan) - a cura dell'Associazione macellerie di montagna e dei vitivinicoli del Trentino - alla presenza del "Miglior sommelier d'Italia" Roberto Anesi. | 14.30 - 17.30 incontri spot personalizzati riservati agli associati con Enzo Passaro su coaching e gestione aziendale.

Biglietti

Sei nostro socio? Confcommercio Trentino ti omaggia il biglietto di ingresso. Lo puoi prenotare compilando l'apposito modulo su unione.tn.it o unat.it. I biglietti saranno recapitati direttamente via e-mail. Info e contatti: 0461/880413 – hospitality@unione.tn.it. Ti aspettiamo al Quartiere Fieristico, Riva del Garda, PADIGLIONE D6 Stand B2.

LE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ASSOCIATE

Formazione aziendale gratuita con il Fondo Forte

Finanziamento ottenuto per due progetti settoriali e cinque aziendali

*Negli ultimi 4 anni hai potuto effettuare corsi di formazione, in azienda, senza incorrere nei costi dei docenti. Questo grazie all'operato dell'Ufficio Formazione, condotto dal dott. **Sergio Rocca**, che presenta progetti al Fondo For.te. Questi superano nei punteggi quelli della concorrenza, in Trentino estremamente agguerrita. Negli anni questo è successo ripetutamente, e la tua azienda se ne è potuta avvantaggiare, assieme alle altre associate a Confcommercio Trentino.*

Nella scorsa primavera si è tenuto l'ultimo bando Forte, a cui, ancora una volta, l'Ufficio Formazione ha partecipato. Nonostante l'esperienza, ogni volta la sfida è nuova, difficile e per nulla scontata. Si coinvolgono le aziende, si redige il progetto raccordandolo con i diversi partner, ci si confronta con l'ente bilaterale e si giunge ad una condivisione con le tre sigle sindacali. Il tutto viene infine inserito in un'articolata piattaforma informativa. A questo punto il progetto va in fase di verifica tecnica, controllo dei contenuti, indagine di merito da parte di For.te, per un periodo che può arrivare fino a 8 mesi. A fine ottobre si è tenuto il CdA di For.te, al quale - tipicamente - seguono le relative comunicazioni, la sera stessa. Questa volta non è successo e la tensione è salita. Da Roma non sono arrivate spiegazioni, e ciò ha fatto crescere le preoccupazioni. Dopo diversi giorni è giunta un'indiscrezione, che anticipava gli esiti negativi di tutti i progetti di Confcommercio Trentino. Sono immediatamente iniziate le pianificazioni di nuove strategie, di collaborazioni maggiormente allargate, di ristrutturazione dell'organizzazione. Certamente attendendo comunque gli esiti ufficiali, giunti poi, dopo altri 7 giorni. Il risultato: due progetti settoriali finanziati ed altri cinque progetti aziendali finanziati! Successo completo di tutto quanto progettato da Confcommercio Trentino.

*Oggi **Marco Fontanari**, vicepresidente con delega alla Formazione, è con orgoglio che annuncia come le nostre aziende associate possono, con questi piani, fruire di formazione di alta qualità, volta ad affrontare le sfide del mercato ed a quelle legate all'evoluzione tecnologica. Inoltre è un'opportunità per soddisfare le mutate aspettative dei nostri collaboratori e della nostra società.*

Ricorda anche la possibilità delle aziende di poter richiedere nominativi di specifici relatori, oltre che il vantaggio di poter svolgere la formazione in azienda, anche durante l'orario di lavoro, mentre l'attività è aperta al pubblico. La gratuità della formazione, offerta da questi bandi vinti, riguarda anche la cosiddetta "formazione obbligatoria" destinata ai lavoratori.

Per utilizzare questo strumento, con l'ausilio dell'Ufficio Formazione di Confcommercio Trentino, è possibile contattare il dott. Sergio Rocca al numero 0461 880405 o per email sergio.rocca@unione.tn.it Viene fornito il servizio fino ad esaurimento del monte ore disponibile. Chiama subito!

LA MANOVRA PERFETTA

TANTI AUGURI DA FIAT

SOLO A DICEMBRE,
SCONTO PARI AL VALORE DELL'IVA.
E IN PIÙ 1.500€ DI EXTRABONUS
CON FINANZIAMENTO MANOVRA PERFETTA.

FINO AL 31 DICEMBRE. SOLO SULLA PRONTA CONSEGNA, OPTIONAL ESCLUSI. TAN 6,45% TAEG 9,77%

Iniziativa valida fino al 31/12/2019 solo un numero limitato di vetture in pronta consegna da immatricolare entro il 31/12/2019. Es. Panda Pop 1.2 69 cv Euro 6d-TEMP Benzina - prezzo (IPT e contributo PFU esclusi) listino €11.550, sconto pari a €1.920,49, corrispondente al valore dell'I.V.A., ossia 18,03% sul prezzo di listino al netto della messa in strada (€900); optional e altri accessori sono esclusi. Prezzo promo 9.629,51 e su un numero limitato di vetture in pronta consegna pari a €9.300 oppure, grazie all'extrabonus, €7.800 solo con finanziamento FCA Bank. Es. Finanziamento di FCA Bank: Anticipo €0 - 61 mesi, 60 rate mensili di €125,5, (spese incasso SEPA €3,5/rata). Valore Garantito Futuro pari alla Rata Finale Residua €2.875,33. Importo Totale del Credito €8.316 (inclusi servizio marchiatura €200, spese istruttoria €300, bolli €16). Interessi €1.879,33. Spese invio rendiconto cartaceo €3/anno. Importo Totale Dovuto €10.423,33. TAN fisso 6,45% (salvo arrotondamento rata) - TAEG 9,77%. Km totali 75.000, costo supero 0,05€/km. Offerta FCA BANK soggetta ad approvazione. Documenti precontrattuali/assicurativi in Concessionaria e sul sito FCA Bank (Sez. Trasparenza). Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Immagini illustrative. Caratteristiche/colori possono differire da quanto rappresentato. Il Dealer opera, non in esclusiva per FCA Bank, quale segnalatore di clienti interessati all'acquisto dei suoi prodotti con strumenti finanziari. Messaggio Pubblicitario con finalità Promozionale. Immagini illustrative; caratteristiche/colori possono differire da quanto rappresentato. **Consumo di carburante ciclo misto gamma Fiat Euro 6d-TEMP (l/100 km): 9,0 – 4.0; emissioni CO_2 (g/km): 205 – 104. Versione a metano: Consumo di carburante ciclo misto (kg/100 km): 5.9 – 4.9; emissioni CO_2 (g/km): 161 - 97. Valori omologati in base al metodo di misurazione/correlazione nel ciclo NEDC, aggiornati alla data del 30/11/2019 e indicati a fini comparativi.**

FIAT

fiat.it

Ceccato Automobili

www.gruppoceccato-fcagroup.it

TRENTO (TN) - via di Spini, 14/16

Tel. 0461955500