

# Riqualificazione energetica e antisismica, il futuro è Enea

«La piattaforma valuta gli edifici come esseri umani». La Moretti è capofila del progetto

**Edilizia**

Angela Dessi

BRESCIA. Con Enea parte da Brescia la sfida «laparoscopica» per la riqualificazione energetica e antisismica del patrimonio edilizio. A mettere in campo il progetto è infatti un gruppo di lavoro rigorosamente made in Brescia, che ieri ha presentato la nuova piattaforma integrata nella sede cittadina di Ance, a testimonianza di quanto i costruttori vedano nel comparto delle riqualificazioni dell'esistente

non solo un asset strategico ma, come dice il vice presidente dei costruttori lombardi (e già past president di quelli bresciani) Tiziano Pavoni, «l'unico percorso possibile per il futuro del comparto».

**Il progetto.** Enea, acronimo di Efficienza nuova per l'energia e l'antisismica, nasce in seno alla Moretti, storica impresa edile bresciana («costruttori con il dna da costruttori», ripete spesso il presidente Vittorio Moretti) da sempre votata all'innovazione. Accanto a lei, che svolge il ruolo di capofila, ci sono altre due bresciane doc: la Effegi System, azienda meccanica di Isorella che si è occupata di sviluppare dispo-



Made in Brescia. I primi attori del progetto Enea



Tecnologia. Enea consente una mappatura completa, ma non invasiva

sitivi di protezione sismica, test e validazione, e la Carraro Lab, impresa informatica di Palazzolo che invece ha curato lo sviluppo del modello di rappresentazione digitale e comunicazione. Al loro fianco anche Saef, società di consulenza che ha garantito alla filiera bresciana di essere uno dei 50 progetti finanziati con i 50 milioni di euro messi a disposizione dal bando «Smart Living» di Regione Lombardia: il bando ha finanziato il 40% del costo di Enea, circa 230mila euro sui complessivi 580mila.

**Laparoscopia.** Ma cosa fa la piattaforma Enea? Il paragone con la tecnica laparoscopica in chirurgia ben rende l'idea dell'approccio applicato da Enea alla riqualificazione energetica e antisismica.

Un approccio che, precisa il vicepresidente Valentina Moretti, «valuta gli edifici come esseri umani ed interviene sugli stessi con il minor disturbo possibile, senza buttare fuori le persone». Grazie a tecnologie d'avanguardia come il laser-scan 3D, infatti, Enea consente una mappatura completa ma non invasiva di tutte le caratteristiche degli edifici (dalla geometria alle proprietà dei materiali e dall'identificazione dinamica sino alla te-

nuta dell'involucro), informazioni che poi «traduce» in modelli digitali (Cad) dell'edificio sui quali viene simulato il comportamento strutturale e dinamico ed impostata la progettazione dell'intervento.

La piattaforma è già stata testata con il progetto pilota realizzato presso le fonderie Ariotti di Adro, ed ora è pronta per guardare avanti. «L'idea è di creare una divisione dedicata ed un marchio ad hoc», aggiunge Moretti che sottolinea l'importanza del «fare cultura» su questo fronte.

**L'approccio duale.** Assolutamente strategico, come evidenziano l'assessore regionale Alessandro Mattinzoli ed il leader Ance Massimo Angelo Deldossi, l'approccio «duale» che la piattaforma mette in pratica. «Perché», spiega Deldossi, «corregge la disrup-

tion normalmente esistente tra riqualificazione energetica e sismica, quella che fa sì che normalmente si proceda alla prima perché consente un risparmio visibile in bolletta e ci si dimentichi della seconda, che non è certo meno importante». «Il progetto Enea», conclude Mattinzoli, «rappresenta perfettamente il lavoro di squadra che con il bando Smart Living volevamo incentivare». //

## Welfare aziendale: accordo Ubi Banca e Commercialisti



I protagonisti. Da sinistra De Tavonatti, Albertotti e Nava

**L'iniziativa**

L'intesa è rivolta alle società che vogliono migliorare il benessere dei propri dipendenti

BRESCIA. È il primo protocollo che, a livello nazionale, Ubi Banca firma con i Dottori commercialisti sul welfare aziendale per le imprese del territorio. Siglato ieri, nella sede di corso Martiri della Libertà, l'accordo vede impegnarsi da una parte l'istituto di credito, che dal 2017 ha attivato una piattaforma dedicata, e dall'altra l'Ordine dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili di Brescia. L'obiettivo è supportare le imprese che vogliono adotta-

re una soluzione di welfare aziendale per incrementare la produttività e il benessere dei lavoratori.

«Vogliamo promuovere un percorso formativo e culturale con l'Ordine», spiega Marco Franco Nava, direttore Macro area territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca, «nel comune intento di sostenere l'economia del territorio, la competitività delle aziende e migliorare la qualità di vita dei dipendenti e delle loro famiglie». La partnership si concretizzerà in corsi di formazione per i commercialisti che necessitano di approfondire questo nuovo asset della loro pratica professionale e che potranno così farsi lato-ri verso le aziende per l'introduzione di una modalità più rispondente ai tempi nell'impostazione dei rinnovi contrat-

tuali e delle attività accessorie. Per sgomberare subito il campo da equivoci, non è rimarcata il presidente dell'Ordine dei Commercialisti, Michele De Tavonatti - un modo per fare business: il punto è riuscire a dare maggiore visibilità a un servizio di welfare rilevante per tutta la provincia bresciana. Insieme con Ubi abbiamo focalizzato la questione sui fattori di studio e formazione».

**Lo scenario.** Tanto più che lo stesso quadro normativo prevede specifiche opportunità in tema di contrattazione decennale dei premi di risultato e di ricadute sulle politiche retributive aziendali e che si tratta di consentirne una corretta applicazione per le imprese e i commercialisti che le assistono (si pensi solo agli aspetti legati a decontribuzione e detassazione delle premialità).

L'esigenza di favorire la conoscenza e la diffusione dei piani di welfare aziendali riguarda non solo le grosse realtà produttive, in un bacino che è caratterizzato dalla prevalenza medio-piccole imprese. Ubi Banca, con la divisione specializzata Ubi Welfare, ha già siglato oltre 20 accordi con numerose associazioni datoriali e territoriali del Paese. Il progetto ha coinvolto «oltre 450 clienti in ambito nazionale e circa 40mila dipendenti» riferisce Maria Angela Albertotti, responsabile Area Welfare e Protezione.

Il servizio consiste nell'erogazione di un voucher utilizzabile per il lavoratore e i propri familiari in svariate prestazioni: assistenza sanitaria, previdenza integrativa, istruzione, viaggi e tempo libero, cultura, cura della famiglia. Ubi Banca guarda sempre più al tema della «prossimità», nell'ottica di una strategia di sviluppo territoriale nella fornitura dei servizi. //

ANITA LORIANA RONCHI

## Fiducia nel futuro? Per il terziario la risposta è «nì»

**Aib**

BRESCIA. Fiducia nel futuro? Le imprese bresciane del terziario rispondono «Nì». Sì, perché se tra ottobre e dicembre 2019 l'indice di fiducia delle aziende intervistate nell'ambito dell'Indagine congiunturale dell'ufficio Studi e Ricerche di Aib si è attestato a quota 110,7, poco al di sotto della rilevazione luglio-settembre (113,3), risulta in deciso miglioramento rispetto all'ultimo trimestre del 2018 (105,0).

La sensazione tra gli operatori intervistati è dunque che il minimo del ciclo economico possa essere alle spalle, anche se all'orizzonte non si intravede ancora una decisa accelerazione dell'attività. Un «sentiment» che appare nel complesso coerente con il quadro nazionale, dove l'Indi-

ce pmi riferito al settore si è mantenuto nel periodo ottobre-dicembre sistematicamente al di sopra della soglia che delimita l'espansione dalla contrazione, su valori complessivamente in linea con quelli sperimentati nel trimestre precedente, ma significativamente più bassi di quanto evidenziato fra la fine del 2017 e la prima metà del 2018.

«La Legge di Bilancio impatterà su buona parte del settore Terziario e sul tema di Industria 4.0», commenta Paolo Chiari, presidente del Terziario di Aib -: cambierà un'importante serie di aspetti, ed è inevitabile che gli operatori siano in attesa di capire quali potranno essere gli esiti della stessa legge su tutta l'area dell'innovazione tecnologica».

Nel dettaglio, guardando al trimestre da poco conclusosi, si nota che il fatturato è cre-

sciuto per il 46% delle imprese, con un saldo positivo del 35% fra coloro che hanno dichiarato variazioni in aumento e in diminuzione.

In crescita anche ordini e occupazione (i saldi netti sono pari rispettivamente a +23% e +31%) mentre i prezzi dei servizi offerti continuano a caratterizzarsi per un'evoluzione piatta (saldo netto di poco positivo, +6%), ulteriore testimonianza dell'assenza di rilevanti pressioni inflattive. Bene o male stabili le prospettive per i mesi a venire. Se da un lato infatti il fatturato è atteso in crescita dal 29% degli intervistati, con un saldo positivo del 12% a favore degli ottimisti sui pessimisti, i saldi riferiti al portafoglio ordini (+20%) e all'occupazione (+20%) evidenziano risultati positivi ed i prezzi dei servizi hanno invece un saldo nullo, spia della limitata possibilità da parte degli operatori contattati di incrementare le tariffe proposte alla clientela.

Complessivamente le opinioni sulle prospettive sulla tendenza generale dell'economia italiana propendono per la stabilità (89% degli intervistati) mentre il rimanente 11% ha un orientamento ancora negativo. //

## Lugana, 22 milioni di bottiglie vendute: +15% negli States

**Doc**

BRESCIA. Cresce il Lugana nei mercati mondiali e chiude l'ultima campagna di commercializzazione con un +27% sull'anno precedente, raggiungendo le 22 milioni di bottiglie vendute. La Doc conferma ancora una volta il proprio primato

dell'export, con oltre il 70% di imbottigliato che oltrepassa il confine e quote maggioritarie da attribuire ancora una volta alla capalista Germania e agli Stati Uniti.

Ma sono soprattutto gli Usa a mostrare per la Doc performance senza precedenti, con un +15% di bottiglie importate rispetto al 2018, e a confermarci quindi come mercato di mag-

gior potenziale e interesse per le esportazioni vinicole del Lugana, che continua a guardare a ovest senza timore e anzi con fiducia e ottimismo. Il Consorzio di tutela ha infatti deciso di aumentare gli investimenti e intensificare le iniziative promozionali che interesseranno le principali piazze del vino degli States. Certamente preoccupa il tema dazi, che rischia di diventare un conto molto salato anche per i produttori gardesani, in una situazione che a tutti gli effetti mina l'intero comparto vinicolo Ue. //