

*L'economia, le iniziative,  
i personaggi, le imprese  
della terra bresciana*



BRESCIA

ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

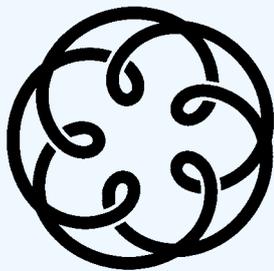
# BRESCIA & FUTURO

PERIODICO DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI BRESCIA



**Tutto cambia, tranne  
ciò che conta davvero.**  
Banca Valsabbina,  
dal 1898.

**Banca  
Valsabbina**



# BRESCIA & FUTURO

RIVISTA SEMESTRALE  
DELL'ORDINE DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI DI BRESCIA

**02/2021 • anno XXXII**

Autoriz. del Tribunale di Brescia  
n° 33 del 1° luglio 1989

In copertina:

© Università degli Studi di Brescia

Direttore editoriale

*Michele de Taronatti*

Direttore responsabile

*Angelo Cisotto*

Coordinatore di redazione

*Francesco Alberti*

Comitato di redazione

*Giovanni Brondi*

*Renato Camodeca*

*Pier Federico Carozzo*

*Giovanni De Pandis*

*Michele De Toni*

*Oliviero di Giorgio*

*Francesco Forbek*

*Ferdinando Magnino*

*Pierluigi Riva*

*Eugenia Salvadori*

*Pier Franco Savoldi*

*Federico Venturi*

Segreteria di redazione e Pubblicità

*Donatella Gabusi*

Progetto grafico e stampa

*Color Art spa*

– Rodengo Saiano (BS)

Le fotografie ed eventuali trademark, sono coperte da copyright, appartengono ai rispettivi proprietari e autori nei crediti. Le immagini sono presentate a corredo dell'articolo in fase redazionale oppure sotto licenza stock.adobe.com da bankimage



## Sommario

Storia di Copertina

### L'Editoriale

Non solo buoni propositi ..... 3

### Storia di Copertina

Quarant'anni di UniBS ..... 5

Storia dal 1982 ..... 10

Progetti per continuare a crescere ..... 13

**EULO**. Ente Universitario Lombardia Orientale ..... 15

Io, laureato in economia ..... 17

### Green

Transazione ecologica digitale ..... 20

La sensibilità Green e l'introduzione del bilancio di sostenibilità ..... 24

### Le RUBRICHE. Intervista

**Olimpia Splendid** Sostenibilità ambientale. E non solo ..... 28

**C.O.B.O.** Approvvigionamento materie prime e aumento prezzi ..... 34

Le eccellenze bresciane:

**Camuna prefabbricati e Woodbeton, WTS spa** rubinetteria ..... 39

**CEO** La luce di Flos ..... 45

**Promotica** e l'impegno per best practice Green ..... 48

**Siliconiton** La gomma. Le turbolenze del settore della gomma

per gli approvvigionamenti delle materie prime ..... 52

**NetZero** Il ruolo dell'ESG Advisor ..... 57

**C.D.** Il caso "C.D. srl – Gerard's" ..... 62

**Gruppo CSB** Un'importante realtà bresciana del commercio

e della trasformazione nel settore siderurgico ..... 67

**Forrelli** "Un buon metodo". Una famiglia e la sua storia ..... 72

### Enti Locali

**Associazione G.B. Vighenzi**

Comuni al passo con l'Europa. Iniziamo dal capitale umano ..... 76

### Speciale Associazioni

**CSV** Centro di Servizio per il Volontariato ..... 81

**Croceverde** Motore della solidarietà di Botticino ..... 82

**I Fuori Onda** Associazione promozione Sociale ..... 84

### Convegni

Per riflettere sulla prassi fallimentare e sulla fiscalità internazionale ..... 86

### Le RUBRICHE. Il Personaggio

**Pierpaolo Sanna** Saper leggere i cambiamenti ..... 90

**Charlotte Carlucci** La personal trainer che ci fa volare ..... 92

**Luca Savani** Sul palco dove i sogni diventano realtà ..... 95

**Camillo Carlucci** La resilienza non ha età ..... 100

**Paola Plona** Peace and Love. Tanto love ..... 102

**Luca Stanga** L'arte con un soffio di vento, l'aerografia ..... 104

### Gli iscritti

Elenco iscritti ed esercenti al 16 novembre 2021 ..... 108

### Il mondo di Beppe Battaglia

Gli amici libri ..... 144



# AON PROFESSIONAL SERVICES

## Specialisti nella Responsabilità Civile Professionale

L'ufficio di Aon si trova a **Brescia** in Borgo Wuhrer e dispone di un team di oltre 40 professionisti che si occupano anche di programmi assicurativi rivolti alla RC Professionale, sia per conto di Ordini che di Associazioni nazionali e di categoria

Aon, in qualità di Broker, vanta una decennale esperienza nelle coperture di Responsabilità Civile Professionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e dispone di apposito Claims Department composto da 12 Professionisti dedicati alla gestione dei sinistri di Responsabilità Civile Professionale con migliaia di pratiche gestite e concluse con successo.

Ad oggi, oltre 37.000 Dottori Commercialisti ed esperti contabili hanno deciso di affidarsi ad Aon per la propria polizza di Responsabilità Civile Professionale.

Per una  
consulenza  
personalizzata:

Aon S.p.A.  
Ufficio di Brescia,  
Borgo Wuhrer  
137

Project Manager:  
**Marcella Bani**  
Contatti:  
Tel. 030.3847014  
marcella.bani@aon.it

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

**AON**  
Empower Results®

# NON SOLO BUONI PROPOSITI

## L'editoriale



Angelo Cisotto  
Dottore Commercialista

Nelle pagine di questo numero sono state raccolte molte testimonianze dal mondo delle imprese.

Il contenuto delle interviste e dei contributi è stato volutamente concentrato su due temi di grande drammatica attualità.

Dopo un anno di *shock* causato da una condizione mai vissuta prima, che ha generato uno stato di ansia collettiva diffusa sull'intero Pianeta e una reazione relativamente uniforme da parte di tutti i governi del mondo, reazione che ha determinato una improvvisa e grave recessione contemporanea in tutte le economie nazionali e una revisione delle abitudini e dei modi di pensare di moltissimi fra noi, la ripresa che ne è seguita in questi ultimi mesi viene im-

mediatamente posta di fronte a nuove sfide epocali. Succedeva anche prima, ma le epoche erano più lunghe. Non c'era un'epoca all'anno, in somma.

Io non ho mai sentito dire dai miei Vecchi che ciò che stava accadendo era qualcosa che non avevano mai visto e che non sapevano da che parte prendere e io stesso - pur se preda dell'entusiasmo giovanile della mia età di allora - non pensavo di trovarmi di fronte a qualcosa di sconosciuto.

Il "nuovo" mandava in disuso il "vecchio", ma le regole si formavano durante il processo di rinnovamento e non prima, erano frutto del percorso comune che le diverse generazioni effettuavano assieme e non il risultato

già confezionato altrove e non più modificabile.

Adesso in pochi mesi si è passati dalla incertezza assoluta anche solo di poter tornare a lavorare, alla incapacità di stare al passo con la domanda e, poi, alla impossibilità di produrre per carenza di materiali e alla crescita impetuosa - ma sto usando un eufemismo - dei prezzi. Tutto fuori dal controllo di tutti noi.

**La Cop26 di Glasgow si è conclusa con un accordo unanime che fissa l'obiettivo di limitare il riscaldamento globale di 1,5 gradi centigradi rispetto ai livelli preindustriali entro il 2100 attraverso la riduzione progressiva delle emissioni da combustibili fossili.**





© rangizz - stock.adobe.com

Molti pensano che sia un insuccesso e che questo accordo non sia bastevole a **salvare il Pianeta**, ma oltre a questo si rappresenta anche che il contenuto dell'Accordo sarebbe del tutto manchevole di quelle parti sostanziali che servono per finanziare azioni concrete. **"Chiacchiere"**, in somma, dicono i più critici.

Dalle nostre pagine, però, non emergono **"chiacchiere"**, ma impegni e risultati concreti e progetti realizzabili. Emerge anche una visione piuttosto matura dell'importanza di una svolta possibile anche a breve termine. Si legge di esperienze e di esperimenti, si parla di una coscienza diversa, più consapevole del danno ambientale. Viene fuori una imprenditoria per nulla indifferente o superficiale.

Quella stessa imprenditoria che affronta con piglio meritevole la sfida dei prezzi cercando **"in casa"** le **"leve"** da azionare per evitare le conseguenze della tensione dei continui rincari. Certo, gli imprenditori da soli non possono risolvere problemi così complessi e così diffusi, serve anche un approccio politico migliore e, purtroppo, non bastano gli italiani o gli europei, ma bisogna riuscire a mettere tutti d'accordo. Non ostante la posta in gioco sia tanto elevata, si tratta di un obiettivo molto difficile da raggiungere. Bisogna provarci, però. Le cose che ho letto mi confortano, perché mostrano che la visione di impresa sociale intesa come uno degli elementi che devono contribuire al progresso della Società Civile è diffusa e oramai radicata.

Per noi Professionisti di impresa questo scenario, solo relativamente inedito, è molto stimolante perché apre prospettive di lavoro altrettanto necessarie a promuovere la crescita della responsabilità di impresa. **La reportistica ambientale realizzata attraverso strumenti anche assai precisi, quali il Bilancio di Sostenibilità** evocato in alcuni dei contributi ricevuti dagli intervistati, costituisce una opportunità per lavorare e per lavorare all'interno di un processo virtuoso che ci coinvolga - come è nostra tradizione - nella attività di sostegno e stimolo agli imprenditori, nostri interlocutori naturali e privilegiati. ■



# QUARANTA ANNI DI UNIBS

A colloquio con il Rettore Tira,  
tra passato, presente e futuro  
dell'Università di Brescia



# AUTOREVOLEZZA

## che guarda avanti

Quarant'anni portati con stile e autorevolezza, una storia solida alle spalle e una ancora tutta da scrivere grazie ad una profonda visione del domani. Potrebbe essere riassunto così il passato, il presente e il futuro dell'Università degli Studi di Brescia, che proprio nel 2021 - anno del suo anniversario - traccia non solo un bilancio della propria esistenza ma mette le radici per il suo sviluppo nel tempo a venire. E lo fa attraverso le parole del Rettore Maurizio Tira, colui che sta dirigendo l'Ateneo nell'epoca del cambiamento e di sfide sempre più ambiziose. Magnifico della Statale per il sessennio 2016-2022, Tira è professore ordinario di tecnica urbanistica presso il Dipartimento di Ingegneria Civile, dell'Ambiente e Territorio, Architettura e Matematica e ingegnere civile per la difesa del suolo e la pianificazione

territoriale. È autore di circa 250 pubblicazioni, riguardanti soprattutto il rapporto tra mobilità ed urbanistica, la sicurezza del traffico, le metodologie di pianificazione in aree a rischio fisico e le tecniche di redazione di piani comunali e di area vasta.

«Quarant'anni - esordisce il Rettore Tira - segnano innanzitutto una storia eccellente di collaborazione tra Università e territorio. A me piace sempre ricordare che le origini di questo Ateneo nascono nel sistema imprenditoriale e sanitario bresciano, che hanno creduto nel progetto e voluto avere un'Università. Il percorso era nato negli anni Sessanta con la richiesta di istituzione di un Ateneo, poi negli anni Ottanta si è arrivati alla nascita vera e propria ma possiamo dire che la nostra storia è un po' più lunga di 40 anni. E per

arrivare a questo punto è stata fondamentale la volontà di un classe politica illuminata, che è così riuscita a sfruttare l'importanza che Brescia aveva e ha tuttora nei settori dell'economia, dell'ingegneria e della medicina».

Tira segna frequenti parallelismi tra realtà economica e accademica del Bresciano, come a ribadire che l'eccellenza di questo territorio debba essere misurata su diverse bilance. Anche perché nel corso degli anni la Statale è cresciuta sempre di più, sia in termini qualitativi che quantitativi:

«La nostra Università sta assistendo ad un'importante evoluzione e oggi è in una seconda fase di crescita. Basti pensare che ci siamo collocati in ottime posizioni nei ranking nazionali e internazionali e che oggi abbiamo cinque macro aree (oltre alle «storiche» economia, giurisprudenze e medicina, ora anche agraria e farmacia). Stiamo diversificando l'offerta didattica perché siamo convinti che il territorio in cui ci troviamo, la Lombardia Orientale, ha bisogno di un aumento delle possibilità formative».

E i dati sono tutti dalla parte della Statale: negli ultimi tre anni nell'Ateneo si è registrato un incremento del 30% del numero di corsi, una crescita di 1.500 studenti e gli studenti stranieri rappresentano ben il 7% del totale

(una percentuale oltre la media nazionale) - a testimoniare quanto l'internazionalizzazione sia linfa vita per l'Università. Non solo: nell'edizione 2022 di «THE World University Rankings», la prestigiosa classifica internazionale curata dalla rivista indipendente britannica Times Higher Education sui migliori atenei del mondo, l'Università degli Studi di Brescia sale, per la prima volta, alla posizione 351-400 su un totale di 1662 atenei, lasciandosi alle spalle i piazzamenti 501-600 del 2020 e 401-500 del 2021. UniBs ha fatto così il suo ingresso anche nella top ten delle università italiane, su un totale di 51 istituzioni prese in esame. Un nuovo importante traguardo internazionale per l'Ateneo bresciano.

«Per la prima volta - commenta Tira - l'Università degli Studi di Brescia conquista la posizione 351-400 nella classifica delle migliori università al mondo, migliorando nettamente il risultato ottenuto lo scorso anno. Si tratta di un traguardo ancora più rilevante a livello mondiale se si considera che il numero delle università valutate è aumentato in maniera significativa rispetto alle scorse edizioni della classifica.

Questo risultato ci riempie di soddisfazione e premia l'impegno di tutta la comunità accademica».





Non a caso, nella classifica vengono premiati in particolare l'impatto citazionale della produzione scientifica (+48% rispetto al punteggio medio nel mondo) e l'internazionalizzazione (+2%). E tutti gli indicatori, compresa la didattica, la ricerca e la capacità di attrarre finanziamenti, si attestano al di sopra dei valori mediani mondiali. Ma quali sono le sfide del futuro per l'Università Statale di Brescia? «Credo che in un territorio di capitale umano e in un centro economico-finanziario come questo - prosegue il Rettore - il percorso universitario a Brescia dovrà interessare almeno 20mila studenti e dovremo aprire altri corsi di laurea. È fondamentale che aumentino i giovani che si incamminano nel percorso superiore, ad oggi il tasso è ancora troppo basso e così non si riescono a raggiungere alti livelli di innovazione». La crescita di studenti alla Statale a cosa è dovuta? «Negli ultimi anni al Nord si è registrato un incremento generalizzato nelle Università, principalmente per due fattori: da una parte ci sono dei corsi di laurea robusti che garantiscono sbocchi professionali promettenti e vi sono molti spostamenti dal Sud Italia per motivi legati alle opportunità di lavoro. Il nostro trend si inserisce principalmente in questo fenomeno. L'altro fattore

che determina l'incremento degli studenti a Brescia è la diversificazione dell'offerta didattica - capace di attrarre anche fuori provincia». D'altronde Tira ribadisce più volte che «la Lombardia Orientale è il nostro riferimento» e che quello è il bacino dal quale UniBs proverà ad attingere nei prossimi decenni:

«Abbiamo i piedi ben piantati per terra nel territorio bresciano ma la testa aperta al mondo. Ascoltiamo con grande attenzione le esigenze del territorio ma puntiamo molto sull'internazionalizzazione, anche perché il mercato chiede alle aziende una preparazione sempre più globale».

Ma oggi Brescia può essere definita una «città universitaria»? Il Rettore non ha dubbi: «Brescia è una città universitaria nei fatti. Noi abbiamo 16.500 studenti, a cui vanno aggiunti gli oltre 4mila dell'Università Cattolica. Dobbiamo invece migliorare e fare ancora strada sui servizi. Come Statale ci stiamo lavorando: a partire dal cantiere della mensa in centro storico aperto da Brescia Infrastrutture. Ma dobbiamo continuare ad aumentare i servizi per gli studenti: per questo abbiamo davanti a noi due bandi a dicembre che potremo sfruttare in questa direzione».

E poi c'è il tema delle residenze universitarie e dell'edilizia universitaria.

«A Brescia oggi abbiamo 450 posti letto, ma ce ne servono almeno altri 200: parteciperemo con un progetto nel campus a Nord e stiamo trattando alcuni immobili presenti in città per trasformarli in residenze. Soltanto così Brescia - che è una città piccola e accogliente, a misura d'uomo - potrà attrarre molti più studenti stranieri». D'altronde l'Università degli Studi di Brescia ha da tempo intrapreso un percorso di rigenerazione urbana attraverso lavori che vadano nella direzione di accogliere più studenti e di creare laboratori.

«Il progetto più grande in assoluto è l'ampliamento del campus a Nord tra via Branze e viale Europa, con un piano attuativo di sviluppo che riguarda i cantieri da aprire nei prossimi 20 anni. Sorgeranno aule studenti e laboratori innovativi finanziati da Regione Lombardia, in cui potranno coesistere ingegneria e medicina, oltre a laboratori di agraria. E poi abbiamo l'Università diffusa nel centro della città. In via Porta Pile sorgeranno uffici per il dipartimento di Economia e di Giurisprudenza, proprio per razionalizzare

gli spazi delle vicine strutture accademiche. E il progetto - che vedrà la luce in autunno - servirà a dare anche un altro tassello alla riqualificazione del quartiere San Faustino, oggi punto di riferimento dei giovani sia per lo svago che per la cultura e lo studio».

Di carne al fuoco ce n'è parecchia e il professor Maurizio Tira potrebbe vantarsi di molti dei progetti in corso o realizzati, ma di una cosa va particolarmente fiero:

«Mi piace sottolineare che non solo abbiamo puntato sulla ricerca scalando le classifiche internazionali in area medica, non solo abbiamo puntato sulla didattica ampliando l'offerta formativa ma abbiamo insistito anche sulla cosiddetta "terza missione", che equivale alla responsabilità sociale d'impresa per gli imprenditori, ovvero l'impegno sociale per il territorio. In questi anni ho lavorato molto per creare alleanze, l'abbiamo fatto con Brescia Musei, con la Casa della Memoria, col Musil, col Museo di Scienze Naturali e con tanti altri. Oggi l'Università degli Studi di Brescia si trova all'interno di tutte queste realtà. Per coronare questo impegno nel 2021 rilanciamo la nuova fondazione Eulo, quel consorzio che negli anni Sessanta ha creato le condizioni per la creazione dell'Ateneo a Brescia. E la sua ricostituzione insieme a Loggia e Broletto segna un passaggio storico perché recupera le nostre origini proprio nel quarantennale della nostra Università».

Eulo servirà anche ad intercettare fondi, pubblici e privati:

«Abbiamo l'ambizione di portare a Brescia almeno 3 progetti nazionali per l'Università. La Fondazione sarà uno strumento per questo, anche perché per fortuna questo Governo ha fatto ripartire i bandi per l'edilizia universitaria».

Tra PNRR, ambizioni e progetti avviati, sarà il prossimo decennio quello decisivo per far decollare l'Università degli Studi di Brescia nel mondo e, allo stesso tempo, per far crescere la città e la provincia dal punto di vista sociale, economico, culturale. E le sfide per il cinquantesimo anniversario sono più affascinanti che mai. ■





© Ekaterina - stock.adobe.com

# STORIA dal 1982

L'Università degli studi di Brescia nasce ufficialmente nel 1982, articolata nelle tre Facoltà di Medicina e Chirurgia, Ingegneria ed Economia e Commercio. La fase di gestazione era però durata quasi due decenni, risalendo all'inizio degli anni Sessanta i primi tentativi di portare a Brescia dei corsi universitari. Una prima iniziativa si ebbe da parte della Camera di Commercio e dell'Amministrazione provinciale, che avviarono le trattative per l'istituzione di un biennio in Ingegneria come sezione staccata del Politecnico di Milano. L'eccessivo onere finanziario previsto dal preventivo redatto dal Politecnico fece però desistere dal progetto.

Dopo questo primo timido tentativo, la formazione dei nuclei embrionali delle future Facoltà bresciane seguì due strade diverse, l'una riguardante la

Facoltà di Economia e Commercio, l'altra quelle di Ingegneria e Medicina. Nel campo degli studi economici, era stata creata nel 1964 una Scuola di Amministrazione industriale, della durata di due anni, con sede a Brescia ma dipendente, sul piano sia amministrativo sia didattico, dall'Università degli studi di Parma.

Enti promotori della Scuola erano stati l'Associazione Industriale Bresciana, che già nei due anni precedenti aveva fatto partire in via sperimentale un corso decentrato del primo anno della Facoltà di Economia e Commercio di Parma, e la Fondazione Milziade Tirandi, istituita nel 1915 e fin dagli anni Venti impegnata nella gestione di corsi post diploma di specializzazione nel commercio estero. L'intervento della Fondazione Tirandi - che possedeva, in quanto fondazione universitaria, "i presupposti di legittimità per gestire una Facoltà" - permise di avviare la Scuola di Amministrazione Industriale. Su richiesta degli stessi studenti, sul finire degli anni Sessanta venne estesa l'attività didattica della sede bresciana anche ai corsi del terzo e del quarto anno.

Il problema della sede didattica venne risolto grazie alla Camera di commercio, che mise a disposizione il suo edificio storico, la Casa dei Mercanti di Corso Mameli 27. All'inizio degli anni Settanta le autorità



© unibs

accademiche parmensi permisero alla sede bresciana di tenere anche gli esami di Laurea, oltre a quelli di profitto. L'istituzione delle Facoltà di Ingegneria e Medicina seguì invece un percorso diverso.

“ L'idea di creare un polo universitario bresciano, dopo il primo tentativo fallito all'inizio degli anni Sessanta, riprese vigore nella seconda metà del decennio con la nascita del Consorzio Universitario Bresciano (Cub), promosso dall'Amministrazione provinciale, dal Comune di Brescia e dalla Camera di commercio. ”

Al Cub succedette nel 1969 l'Ente Universitario della Lombardia Orientale (Eulo), consorzio fortemente voluto dal sindaco Bruno Boni e formato da Comu-

ne e Provincia. Grazie all'Eulo, cominciarono a partire dall'anno accademico 1969-1970 le lezioni del corso di Laurea in Ingegneria meccanica, “mediante lo strumento della ripetizione a Brescia dei corsi tenuti” al Politecnico di Milano. Come sede provvisoria venne inizialmente utilizzato il convitto Gerolamo Emiliani - collocato a nord della città, presso Mompiano - inizialmente destinato a ospitare un orfanotrofio maschile e di seguito ampliato con un “modulo didattico” appositamente costruito dall'Eulo. Sempre per iniziativa dell'Eulo, cominciarono nel 1971 anche i corsi di Medicina, gestiti questi da un Comitato tecnico scientifico e con la collaborazione delle Università di Milano e di Parma. La sede della Facoltà di Medicina veniva naturalmente ubicata nei pressi degli Spedali civili.

Gli studenti risultavano iscritti e conseguivano la Laurea presso una delle due Università convenzionate. Le strade parallele che avevano portato alla formazione della Facoltà di Economia, da una parte, e del polo medico e ingegneristico, dall'altra, confluirono nel 1982 quando l'Eulo subentrò alla Fondazione Tirrandi nella gestione della Scuola di Amministrazione industriale. Il progetto dell'Ateneo bresciano si attuò così finalmente il 14 agosto dello stesso anno con la legge 590/82, che istituiva l'Università degli Studi di Brescia, con le Facoltà di Medicina e chirurgia (con due corsi di Laurea in Medicina e Chirurgia e in Odontoiatria e protesi dentaria), di Ingegneria (con il corso di Laurea in Ingegneria meccanica) e di Economia e Commercio (con il corrispondente corso di Laurea).

Nel gennaio del 1983 il Presidente dell'Eulo Bruno Boni sottoscriveva l'atto formale di intesa con la nuova Università degli studi di Brescia, impegnandosi ad anticipare le spese di gestione e di investimento necessarie. L'Ateneo era nell'occasione rappresentato da Attilio Gastaldi, presidente del Comitato tecnico amministrativo che avrebbe retto l'Ateneo fino al dicembre 1983, prima di essere sostituito dal Consiglio di Amministrazione (la cui prima seduta si tenne nel febbraio 1984).

Il 7 novembre 1983 era stato nel frattempo nominato il primo Rettore, nella persona del prof. Augusto Preti. Da subito si ebbe l'avvio autonomo delle Facoltà di Medicina e Ingegneria. La Facoltà di Economia venne retta invece per circa due anni da un Comitato ordinatore presieduto dal Prof. Innocenzo Gasparini.



Nel 1984 vennero istituite le prime Scuole di Specializzazione della **Facoltà di Medicina** e chirurgia, progressivamente aumentate fino alle attuali trentacinque.

“ Nell'anno accademico 1986-87 venne istituito il Corso di Laurea in Ingegneria civile, mentre quello in Odontoiatria e protesi dentaria, previsto dalla legge istitutiva, venne attivato nell'Anno Accademico 1988-89, una volta disponibile la struttura necessaria presso gli Spedali Civili. ”

Con l'anno accademico 1990-91 veniva istituito il Corso di laurea in Ingegneria Elettronica, mentre l'anno seguente quello di Ingegneria Gestionale. Un primo, e per il momento unico, ampliamento delle Facoltà si ebbe nel 1996 con l'istituzione della Facoltà di Giurisprudenza, fortemente stimolata dall'essere Brescia sede di Corte d'Appello e di Tri-

bunale amministrativo regionale e risultante dalla trasformazione in Facoltà del corrispondente Corso di Laurea, attivato presso la Facoltà di Economia dall'Anno Accademico 1990-91.

Nel frattempo si andava delineando la politica di acquisizione di nuove sedi da parte dell'Ateneo bresciano e di dislocazione sul territorio delle diverse Facoltà. Come sedi di queste ultime [Economia e Giurisprudenza], sono state così condotte nel corso degli anni novanta importanti acquisizioni di prestigiosi edifici storici, tra cui: l'ex Convento di San Faustino, dal 1997 sede di alcuni dipartimenti della Facoltà di Economia e delle segreterie didattiche dell'Ateneo; il complesso di S. Chiara, inaugurato nel 2001, sede delle aule didattiche e di altri dipartimenti della stessa Facoltà di Economia; palazzo Calini ai Fiumi, dal 1999 sede della neonata Facoltà di Giurisprudenza. Per quanto riguarda il polo scientifico collocato a nord della città, vi si trovano la struttura della Facoltà di Medicina, appositamente costruita fin dal 1971 dall'Eulo nell'area adiacente l'ospedale e recentemente più che raddoppiata, e la nuova sede della Facoltà di Ingegneria, inaugurata nel 1992 e recentemente ampliata. ■

# PROGETTI per continuare a crescere



© Robert Kneschke - stock.adobe.com

“Un programma di crescita - quello dell'Università degli Studi di Brescia - tangibile già dai suoi cantieri, aperti per ristrutturare il patrimonio immobiliare e per realizzare nuovi spazi a servizio della comunità universitaria. ”

A partire dal progetto di recupero dell'immobile posto all'incrocio tra via Porta Pile e via delle Battaglie, che da anni versa in uno stato estremamente precario sia per vecchiaia che per il lungo periodo di inutilizzo. L'edificio è vicinissimo alle sedi delle macroaree di Giurisprudenza e di Economica e perpetua la funzione rigenerativa che l'Università di Brescia ha svolto nel centro storico cittadino, nei suoi quasi quarant'anni di esistenza.

Con il Fondo per l'edilizia universitaria e le grandi attrezzature scientifiche, il MUR ha infatti cofinanziato i lavori per la ristrutturazione dell'edificio con 2.800.000 euro. Con l'allestimento del cantiere inizia un percorso che si completerà nell'agosto 2022. L'aggiudicatario dei lavori è Operazione Srl,

con sede legale a Napoli. La progettazione definitiva ed esecutiva è stata affidata a RTP Studio associato degli architetti Montini e Pellegrini. «Dopo la restituzione alla città del complesso di “Madonna del Lino” - spiega il Rettore Maurizio Tira - l'Università degli Studi di Brescia continua l'opera di riqualificazione del proprio patrimonio edilizio con la ristrutturazione dell'edificio “Porta Pile”. Si realizza così l'impegno di crescita, contenuto nel Piano strategico 2020-2022, per aumentare gli spazi per uffici a servizio del campus diffuso nel centro storico. La nostra Università si conferma dunque uno dei player più importanti e uno dei motori della rigenerazione urbanistica della nostra città».

«Questo cantiere - sottolinea invece la professoressa Ivana Passamani, Delegata del Rettore all'edilizia universitaria - costituisce un importante intervento di rigenerazione urbana nel centro storico. Nella consapevolezza che tale processo modificherà sia in modo temporaneo (durante la fase di cantiere), che in modo permanente (a edificio concluso) il volto urbano, il corso dei lavori sarà documentato puntualmente dal punto di vista fotografico e audiovisivo. Questo prezioso materiale narrativo e documentaristico, richiesto anche dalla Soprintendenza Belle Arti e Paesaggio

di Brescia, permetterà di valorizzare l'intervento e documentare compiutamente la realizzazione di un nuovo edificio in un luogo storico, caratterizzato - tra l'altro - dalla presenza sotterranea dell'antico vaso Dragone e di tracce di muri basso-medievali». Il progetto approvato prevede un intervento di ristrutturazione, con completa demolizione dell'attuale edificio e ricostruzione nel rispetto della sagoma originaria. Al posto del rudere sorgerà un polo con nuovi spazi universitari destinati ad uffici, spazi comuni e sale studio per gli studenti. L'ampio spazio aperto al quinto piano sarà adibito a terrazza attrezzata con pergotenda, tavoli e sedie così da favorire sia la frequentazione per studio sia momenti di socializzazione all'aria aperta, con un'ampia vista sul Castello e sul centro storico di Brescia. Da qui, infatti, la vista può spaziare a 360 gradi per connettere visivamente questo ulteriore importante tassello dell'Università di Brescia con la città storica. I lavori avviati dureranno circa 20 mesi (623 giorni consecutivi). La prima fase, fino allo scorso aprile, ha consistito nel disallestimento dell'edificio esistente e nella sua successiva demolizione. Ora sono in corso di realizzazione le opere di fondazione, la struttura portante, i tamponamenti interni, le finiture e gli arredi per giungere, ad agosto 2022, allo smobilizzo del cantiere.

È stato inoltre ideato il progetto scientifico «Porta Pile - Un racconto spazio-temporale» in cui confluiranno i materiali documentari relativi all'iter completo. La collaborazione con lo studio BAMSphoto Rodella ha lo scopo di predisporre materiali atti a documentare sia lo stato attuale (esterno e interno) dell'edificio, sia la graduale trasformazione del lotto e dell'immagine urbana, sia infine l'immagine urbana e architettonica definitiva. Sono state schedate a questo scopo diverse campagne fotografiche, anche con l'uso di un Drone: per acquisire fotografie dello stato attuale dell'immobile, per documentare le varie fasi dei lavori, per documentare l'edificio rinnovato ed anche per realizzare un time-lapse per tutta la durata dei lavori all'immobile. Ma sono aperti anche altri cantieri e in attesa ci sono nuovi progetti: già in corso sono i lavori alla mensa universitaria in centro storico. Un cantiere aperto da Brescia Infrastrutture per sopperire all'assenza di un servizio simile in centro (la mensa è oggi attiva solo a Mompiano). Inoltre, come sottolineato dallo stesso Rettore Tira nell'intervista in apertura in questa rivista, a dicembre sono attesi due nuovi bandi dedicati all'edilizia universitaria. Saranno nuove occasioni per sfruttare le possibilità di ampliamento e cogliere l'attimo. ■





# EULO

## Ente Universitario Lombardia Orientale

All'inizio degli anni Sessanta servì come trampolino di lancio per far nascere un'Università con radici in una provincia che ne è era ancora priva ma con lo sguardo a tutta la Lombardia Orientale, nel 2021 rivive come fondazione capace di attrarre fondi e investimenti e di sviluppare ancora l'Ateneo. Torna così Eulo - acronimo Ente universitario Lombardia Orientale - proprio nell'anniversario dei 40 anni di UniBs.

“ Un passo storico, ”

l'hanno definito in sede di presentazione lo scorso novembre il sindaco di Brescia Emilio Del Bono, il presidente della Provincia Samuele Alghisi e il Rettore Maurizio Tira. **E in effetti la scelta è ambiziosa e lungimirante:** attraverso un protocollo

d'intesa e un apposito statuto, Comune, Provincia e Ateneo sono infatti diventati soci fondatori della nuova Fondazione Eulo, che raccoglie l'eredità del Consorzio di novecentesca memoria (a cui si deve, insieme alla Fondazione Milziade Tirandi, la nascita dell'Università degli Studi di Brescia).

La rinata Fondazione diventerà uno strumento operativo della Statale e, muovendosi nell'interesse pubblico, raccoglierà finanziamenti da parte di soggetti pubblici e privati, per favorire la migliore gestione del patrimonio edilizio, la promozione del diritto allo studio, lo sviluppo dell'istruzione, della ricerca scientifica, della cultura, dell'innovazione, dell'alta formazione, il potenziamento dei rapporti tra Università e mondo del lavoro per la formazione continua e manageriale e lo svolgimento delle attività di terza missione.

**Obiettivo della Fondazione è inoltre il supporto a Università, Comune e Provincia** nel favorire la diffusione della formazione di livello universitario nelle giovani generazioni, con particolare attenzione ai residenti nel territorio provinciale, nella convinzione che una formazione universitaria più diffusa possa essere di stimolo allo sviluppo economico del territorio, in una chiave di sostenibilità, attenzione per l'ambiente e responsabilità intergenerazionale. Tra le iniziative che la Fondazione intende intraprendere rientra la gestione e la valorizzazione degli immobili di edilizia universitaria del campus nord (conferiti nel patrimonio della Fondazione dalla vecchia Fondazione Eulo e dalla Provincia), il supporto all'eventuale apertura di altre sedi dell'Università o di nuovi corsi di laurea, la promozione della collaborazione con le Istituzioni Universitarie del territorio; la promozione di borse di studio destinate agli studenti meritevoli, lo sviluppo, in collaborazione con l'Ufficio Scolastico Territoriale e gli Istituti di Istruzione Superiore della Provincia, di un adeguato progetto di orientamento rivolto agli studenti frequentanti il quarto e il quinto anno, per contenere e contrastare l'abbandono e il cambiamento del percorso universitario.

Anche le risorse del PNRR vedranno nella Fondazione uno strumento operativo di grande importanza per la partecipazione ai bandi ministeriali e la collaborazione con gli altri soggetti beneficiari. Le massicce convergenze e sinergie istituzionali confluite in Eulo sono ben evidenti anche nel percorso amministrativo che ha portato alla rinascita della Fondazione: sia in Consiglio comunale che in quello provinciale, infatti, l'ingresso dei rispettivi enti come soci fondatori è stata approvata all'unanimità. E la disponibilità del Broletto si è manifestata anche nella cessione dei propri immobili alla Fondazione per un valore di quasi 19 milioni di euro - che oggi rappresenta il patrimonio stesso di Eulo.

“ La maggior parte di quegli immobili - spiega il Presidente della Provincia Samuele Alghisi - era già utilizzato a scopo didattico, ma con questa cessione vogliamo rappresentare ancora di più la necessità di un cambio di passo nella crescita sociale della comunità. ”

E anche il sindaco Emilio Del Bono valuta la nascita di Eulo come uno strumento capace di creare nuovi rapporti, stimoli e legami in una società che ha tanto bisogno di crescita culturale e sociale:

“ Per noi l'Università degli Studi di Brescia è molto importante. Oggi a Brescia ci sono 25mila studenti tra Statale, Cattolica, accademie e conservatori. Investire sull'università significa sviluppare il nostro tessuto sociale, proiettarlo nel mondo e ringiovanirlo. ”

Le prossime sfide di Eulo sono intanto alle porte: le risorse del PNRR sono infatti specificatamente rivolte alle fondazioni, per questo l'invito dei ministeri è stato quello di provvedere quanto prima ad organizzare strutture del genere per recepire quei fondi. A Brescia la risposta è stata immediata. Ma la speranza dei soci fondatori è anche quella di intercettare molti finanziamenti privati - unendo quel filo che qui da sempre lega Università e mondo produttivo e imprenditoriale. ■





©Michele Lancellotti

# IO, LAUREATO in economia

di Michele Lancellotti

**Dal 2 luglio 2021 sono Presidente dell'Associazione Alumni dell'Università di Brescia** che, fondata circa 8 anni fa, stentava ad affermarsi ed è per questo stata ricostituita per volontà del Magnifico Rettore, prof. Maurizio Tira. Con me la vicepresidente Monica Bonfardini e 6 appassionati e valorosi componenti il consiglio direttivo, espressione dei 4 macro dipartimenti: **Economia, Medicina, Ingegneria e Giurisprudenza.**

Laureatomi nel 1990 in Economia Aziendale, nella gloriosa sede di Corso Mameli, se ho fatto qualcosa di buono nella mia vita professionale lo devo ai miei anni universitari, nel corso dei quali sono diventato uomo, ho conosciuto i miei migliori amici, ed ho percepito quale potesse essere il mio potenziale. Per questo ho accolto con entusiasmo, e desiderio di restituzione di parte di ciò che avevo ricevuto, la chiamata del Magnifico Rettore, Maurizio Tira a presiedere la ricostituita Alumni. Abbiamo già aperto un conto corrente e presto avremo un sito web complementare a quello dell'Università.

“ Ad Maiora, svoltosi il 10 ottobre scorso, è stato il nostro trampolino di lancio, un momento iconico per la nostra comunità di laureati a Brescia. ”



L'Associazione ha **3 macro obiettivi**, nel solco delle Associazioni Alumni più affermate del mondo, che sono quelle di Cambridge, Oxford, Harvard e Yale, oltre alle italiane Bocconi ed Università di Padova. Prima di elencarli, mi preme dirvi che stiamo creando una rete di alleanze con alcune di loro, oltre a Stoccarda in Germania.

## “ 1. Reputation: ”

creare una community viva e vibrante di professionisti del mondo della scienza e della ricerca, dell'industria e dell'impresa, della consulenza e della cultura, che desiderano rimanere in contatto facendo networking e contribuendo a far crescere la nostra Università. Anche per favorire l'ottenimento di un miglior ranking della stessa;

## “ 2. Placement and mentoring: ”

per aiutare i neolaureati ad orientarsi nei percorsi di carriera, prevedendo di affiancare loro un mentor (**alumna o alumnus**) e di coinvolgerli in programmi di career counseling, anche creando eventi che portino a testimoniare alumni di successo, ai quali assegnare premi annuali specifici. Desideriamo ispirare anche nuove idee, percorsi ed amicizie, per migliorare e rinnovare la nostra esperienza universitaria per tutta la vita;



## “ 3. Fundraising: ”

avvicinare aziende ed imprenditori amici dell'Università che possano associare il loro brand ai nostri eventi, anche all'estero, grazie alla creazione di chapters in ogni nazione del mondo dove i nostri colleghi stiano percorrendo la loro carriera.

**I 52.000 alumni laureatisi** dal 1982 ad oggi hanno permeato tutti i livelli della vita professionale della nostra provincia e non solo. Aziende private e pubbliche, professioni, Amministrazioni pubbliche, centri di ricerca, studi consulenziali e, ovviamente, insegnamento accademico. Siamo convinti che, anche grazie all'attività dell'Associazione, il sentimento di appartenenza alla stessa comunità si rafforzi sempre più. Ci si iscrive entrando nel sito web dell'Università, nel menù **“Opportunità e Servizi”**, poi **“Vita Universitaria”** e quindi **“Associazione Alumni”**, versando 5 € una tantum. Si possono iscrivere tutti coloro che hanno ottenuto una laurea (magistrale, triennale o col vecchio ordinamento) o un dottorato presso l'Università degli Studi di Brescia. Ogni 3 anni, chi si iscrive anche la possibilità di entrare nel Consiglio Direttivo e di dare il vostro contributo alla causa.

Il nostro prossimo evento, il 3 dicembre 2021, sarà la premiazione dell'Alumna dell'anno 2021: Marzia Bolpagni, brillante ingegnere che opera nel Regno Unito, già insignita del premio come giovane ingegnere dell'anno dalla Royal Academy of Engineering.

Finisco con una citazione di George Bernard Shaw, che ben rappresenta i miei sentimenti.

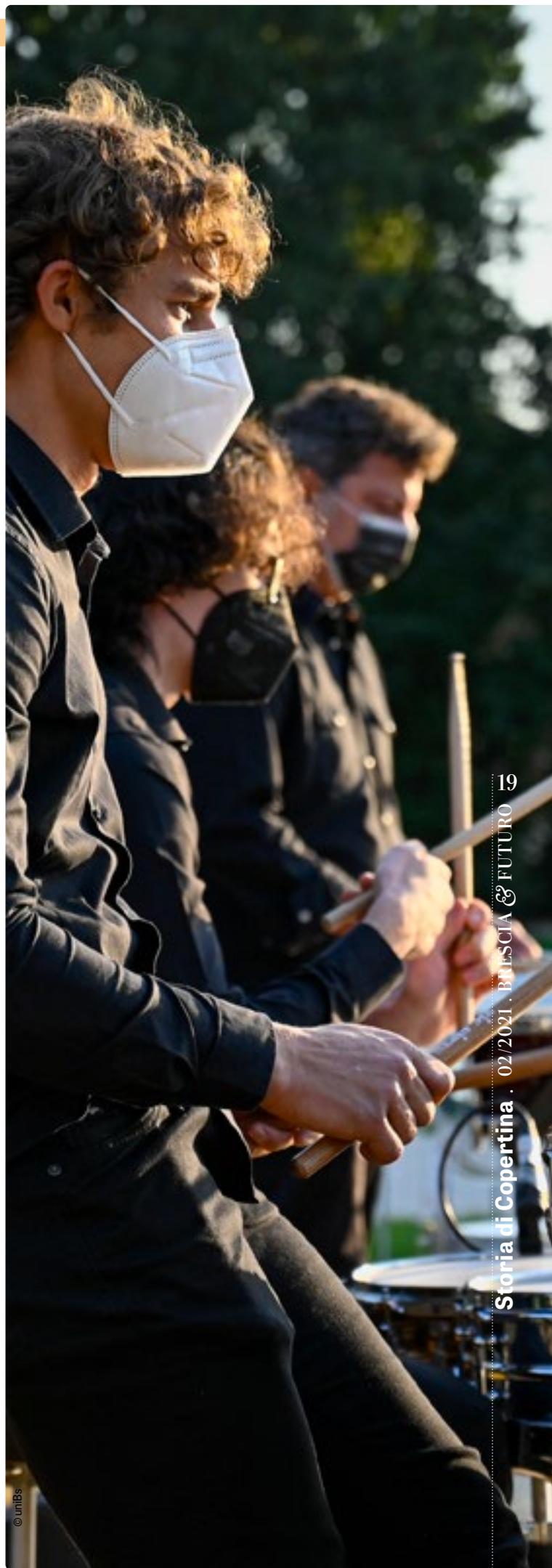
“ Io sono dell'opinione che la mia vita appartenga alla comunità, e fintanto che vivo è un mio privilegio fare per essa tutto quello che mi è possibile. ”

### Ad Maiora! ■

*Michele Lancellotti*

Laureato in Economia il 02.05.1990

Tesi con prof. Fronzoni e prof.ssa Dabrassi  
sull'Attività di Venture Capital in Italia ed Europa





# TRANSIZIONE

## ecologica digitale

*Se ne parla sempre più spesso,  
è una delle scommesse degli Stati nel futuro e  
un'esigenza per la nostra stessa sopravvivenza.  
Ormai uno dei punti fondamentali  
delle agende politiche, tanto in Italia  
quanto in Europa.*





D'altronde la transizione ecologica è un processo strutturale indispensabile per il cambiamento del modello socio-economico, con il passaggio dai combustibili fossili all'utilizzo delle fonti energetiche green.

Un'operazione che richiede una strategia globale, attraverso il rinnovamento delle infrastrutture per supportare lo sviluppo delle energie rinnovabili.

Nel corso del tempo, infatti, il rapporto fra esseri umani e natura ha vissuto innumerevoli mutamenti, un continuo oscillare tra armonia e conflitto, senso di appartenenza e contrapposizione, scelta di assecondarne i ritmi e invece spinta a modificarne l'aspetto, fino a piegare l'ambiente circostante alle esigenze dell'uomo.

Il cambiamento climatico e l'impatto antropico sull'ambiente ci costringono a compiere un passo ulteriore e ripensare ai modelli di consumo e a quelli di produzione, in modo che siano orientati alla sostenibilità e alla tutela dell'ambiente.

I primi riguardano soprattutto le persone: quanta parte del loro reddito dedicare alla spesa, quali bisogni soddisfare in via prioritaria. Quelli di produzione, invece, chiamano in causa il mondo industriale a cui si chiede di coniugare la crescita con la salvaguardia dell'ambiente, investendo in favore di processi produttivi più efficienti e circolari, così da tutelare sia il benessere dei cittadini (e il loro reddito) che il rispetto ambientale. In questo senso, quindi, i rifiuti (e la loro gestione) diventano il risultato più tangibile e ingombrante dei nostri modelli di consumo e produzione.

Sviluppo economico, miglioramento della qualità della vita e tutela dell'ambiente: oggi si guarda alla transizione ecologica quale soluzione che sappia far convivere in maniera armonica tre elementi fino a ora poco equilibrati. Una sfida che, per essere vinta, necessita di strumenti in grado di misurarne la relazione. Tra di essi vi sono: la curva di Kuznets e il decoupling (disaccoppiamento). Se il primo strumento indaga i modelli

di consumo, il secondo si occupa dei modelli di produzione.

Secondo il primo sistema, all'aumentare del reddito si osserva anche l'aumento della produzione di rifiuto, ma una volta arrivata al suo picco reddituale la crescita registra un'inversione di tendenza che la porta a essere decrescente. Sono circa 7.350 i comuni italiani che si trovano nella fase "crescente" della curva: in questi territori, al cre-



scere del reddito di 1.000 euro il rifiuto prodotto aumenta di circa 18 kg. Viceversa, nei circa 370 comuni che si trovano nel tratto discendente della curva, ad ogni 1.000 euro di reddito pro capite aggiuntivo si associa una riduzione della produzione di rifiuto di 2 kg. Non si tratta di un eclatante virtuosismo, ma evidenzia un chiaro distacco in termini di comportamento.

Il disaccoppiamento (o decoupling) tra impatti ambientali e crescita economica ha invece un'accezione più ampia, che può essere tradotta in un modello di produzione nel quale il benessere e la qualità della vita delle persone possono crescere senza generare ulteriore pressione sull'ambiente.

I 209 miliardi in arrivo dal **Next Generation EU** hanno smosso il quadro politico e soprattutto economico, principalmente laddove i due elementi sono legati. Sembra essere così arrivato il tempo di ricercare la sostenibilità come motore per la crescita economica. Da un modello lineare, ancora oggi mainstream, a un modello circolare, fatto di riprogettazione.

È questo il significato più intimo della transizione ecologica.

Per coordinare i piani di sviluppo sostenibile in Italia è stato creato nel 2021 un Ministero *ad hoc*, denominato appunto «della Transizione Ecologica», dando nuove competenze al vecchio Ministero dell'Ambiente e della tutela del territorio e del mare.

Sono cinque i punti chiave della transizione energetica: fonti energetiche rinnovabili, agricoltura sostenibile ed economia circolare, mobilità green a zero emissioni, stop alle trivelle per l'esplorazione dei combustibili fossili, tutela dell'ambiente e della biodiversità.

Per quanto riguarda le fonti rinnovabili, secondo il ministro del MiTE, il fisico Roberto Cingolani, ancora oggi l'85% dell'energia usata nel mondo proviene da fonti di origine fossile come petrolio e derivati. Per il nuovo PNIEC (Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima), entro il 2030 l'Italia dovrà arrivare al 55% di fonti rinnovabili, infatti una buona parte dei fondi previsti con il PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) saranno destinati allo sviluppo delle energie sostenibili. Per quanto

riguarda i temi dell'agricoltura sostenibile e dell'economia circolare, per supportare il settore sono necessarie diverse azioni, tra cui la riduzione dell'uso di pesticidi nelle coltivazioni, la diminuzione degli allevamenti intensivi di animali e l'innovazione tecnologica per la creazione di soluzioni agroecologiche più efficienti e a basso impatto ambientale.

Per l'economia circolare è essenziale tagliare la produzione di rifiuti, adottando soluzioni plastic-free e processi che incentivino il riutilizzo e il riciclo. Il trasporto pubblico e privato rappresenta inoltre una delle principali fonti di gas ad effetto serra, per questo motivo è indispensabile convertire questo settore alla sostenibilità.

Gli interventi da realizzare sono numerosi, come l'uso di veicoli elettrici, soluzioni integrate per la micromobilità urbana a zero emissioni, aumento dell'infrastruttura di ricarica e il potenziamento del servizio di trasporto pubblico.

E poi il macro-tema della decarbonizzazione, che si ottiene interrompendo l'utilizzo dei combustibili fossili, tramite lo stop alle





© azur13 - stock.adobe.com

trivelle per evitare l'esplorazione di nuovi giacimenti petroliferi.

Si tratta di azioni simboliche, che servono a rafforzare l'importanza e la volontà di puntare sulle energie rinnovabili, bloccando qualsiasi iniziativa che consenta il prolungamento dell'utilizzo di risorse fossili inquinanti, favorendo invece la diffusione delle fonti green. Ma la transizione ecologica passa anche per la tutela dell'ambiente e della biodiversità, mettendo in atto interventi specifici per la protezione degli ecosistemi marini e terrestri.

L'Italia partecipa al programma internazionale 30x30, un'iniziativa ambiziosa per la salvaguardia del 30% dei mari entro il 2030.

La campagna ha l'obiettivo di preservare la biodiversità del Mar Mediterraneo, attraverso dei sistemi di pesca sostenibile, l'aumento delle Aree Marine Protette (AMP) e la riduzione dell'inquinamento dell'ambiente marino.

Per accelerare la transizione ecologica in Italia, oltre all'istituzione di un apposito ministero (seguen- do quanto fatto negli scorsi anni da Francia, Spagna e Svizzera) è stato creato il Comitato Intermi- nisteriale per la Transizione Eco- logica (CITE) presso la Presiden-

za del Consiglio dei Ministri, per coordinare le politiche nazionali e locali tra tutti i ministeri e i dipar- timenti coinvolti. In questo modo è possibile agire con maggiore efficienza, per uno sviluppo dell'e- conomia verde più omogeneo in tutto il Paese. Un'iniziativa simbo- lica del neonato ministero è stata l'installazione del *climate clock*, un display digitale che mostra il tem- po rimanente per evitare un au- mento della temperatura globale superiore alla soglia limite di 1,5°C. Il tempo residuo è variabile, in quanto dipende dagli interventi in- trodotti per diminuire le emissioni di CO<sub>2</sub>, un evento simbolico per ricordare il poco tempo a dispo- sizione per salvare il pianeta rag- giungendo la carbon neutrality. D'altronde la conversione ener- getica sta avvenendo in tutti i Pa- esi dell'Unione ed è coordinata a livello continentale dall'Unione Europea.

L'istituzione comunitaria ha sta- bilito gli obiettivi comuni tramite il Green Deal europeo, un pro- gramma per lo sviluppo sosteni- bile e l'azzeramento delle emis- sioni di gas serra entro il 2050, con target intermedi per la ridu- zione dell'impronta di carbone previsti per il 2030.

Così il governo Macron prova a mettere «l'ecologia al centro del modello francese», con una legge che punta ad avvicinarsi a quel 40% in meno di emissioni di gas a effetto serra entro il 2030, tra gli obiettivi previsti nel Qua- dro 2030 per il clima e l'energia della Commissione Europea.

In Spagna invece sono state prese decisioni importanti per procedere alla decarbonizza- zione, anche grazie all'abolizione della tassa solare nel 2018, che non permetteva ai possessori di impianti fotovoltaici fino a 100 kw di poter rivendere l'energia avanzata dalla propria autopro- duzione, costringendoli a cedere l'eccesso gratuitamente. Inoltre era proibita la condivisione di impianti rinnovabili tra più per- sone.

E poi c'è l'impulso dagli Stati Uni- ti. Una delle proprietà di Biden è quella di rimettere a nuovo le infrastrutture puntando ad una migliore qualità dell'aria e allo stesso tempo incrementare la mobilità elettrica nelle città sta- tunitensi, riqualificare in modo sostenibile un milione di abita- zioni e migliorare gli edifici sco- lastici.

L'amministrazione Usa vuole in- fatti arrivare entro 15 anni con una generazione elettrica total- mente carbon free e per farlo ha stanziato ben 2000 miliardi di dollari. Tutti progetti e investi- menti che saranno fondamentali per contrastare l'emergenza cli- matica.

Le istituzioni sono dunque chia- mate a indicare la via e a coor- dinare l'impegno collettivo di cittadini e imprese nel futuro del pianeta e dei singoli Paesi. ■

# OBIETTIVI PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE



## LA SENSIBILITÀ GREEN e l'introduzione del bilancio di sostenibilità

di Angelica Potieri

**Lo sviluppo delle aziende italiane** si è storicamente articolato sulla base di due filoni metodologici: il sistema patrimoniale fondato da Fabio Besta (1845-1922) e il sistema del reddito fondato da Gino Zappa (1879-1960). Ne è risultato un modello di crescita che già nella seconda metà del secolo scorso appariva non più sostenibile: è del 1972 il Rapporto al Club di Roma Limits to Growth che prevedeva, alla metà del ventunesimo secolo, il collasso delle condizioni economiche, sociali e ambientali. Oggi assistiamo ad un andamento dei tassi di crescita della popolazione, della produzione, dell'inquinamento e dello sfruttamento delle risorse pericolosamente simile a quelli indicati nel Rapporto del 1972 e da più parti emergono segnali di allarme sempre più incisivi. Basti



pensare al recentissimo monito del Segretario Generale delle Nazioni Unite, Antonio Guterres, che - nell'ottobre 2021 - commentando l'Emission Gap Report 2021 dell'Unep, l'Agenzia per l'ambiente dell'Onu, ha dichiarato che «siamo sulla buona strada per la catastrofe climatica».

“La crescente sensibilità sui temi di sostenibilità”

**Negli anni 2013/2014** le associazioni globali delle imprese hanno contribuito al disegno dell'Agenda ONU 2030 per lo sviluppo sostenibile sottoscritta

il 25 settembre 2015 dai governi dei 193 Paesi membri delle Nazioni Unite tra cui anche l'Italia, e approvata dall'Assemblea Generale dell'ONU.

L'Agenda è costituita da 17 Obiettivi (Goals) per lo Sviluppo Sostenibile - Sustainable Development Goals (SDGs) da raggiungere in ambito ambientale, economico, sociale e istituzionale entro il 2030.

**Nel 2015 Papa Francesco** nella Lettera Enciclica “**Laudato si**” - che rappresenta un importante riferimento a livello mondiale sul clima e sull'ambiente andando ben oltre l'ambito ecclesiastico - denuncia la responsabilità della politica locale e internazionale che non agisce verso l'eliminazione della cultura dello scarto e la promozione di un nuovo stile di vita in grado di coniugare

economia, progresso e sviluppo umano.

**Larry Fink**, presidente del colosso finanziario BlackRock che gestisce settemila miliardi di dollari di investimenti, nel 2020 ha scritto nella lettera annuale indirizzata agli amministratori delegati delle imprese partecipate: «Siamo convinti che la transizione climatica rappresenti un'opportunità di investimento storica .... Chiediamo alle aziende di divulgare un piano relativo alla compatibilità del proprio modello di business con un'economia a zero emissioni».

**Il mondo della finanza** ha progressivamente orientato gli investimenti verso imprese che mettono in pratica i criteri ESG (environment, social and governance): nel 2020, gli investitori



in fondi comuni ed ETF hanno investito globalmente quasi 300 miliardi di dollari in asset sostenibili con un incremento pari a circa il 100% rispetto all'anno precedente.

**Le associazioni imprenditoriali** di importanti settori produttivi hanno sottoscritto protocolli per evitare la violazione dei diritti umani e ridurre l'impatto ambientale delle proprie attività: si pensi, su tutti, ai settori minerario e della moda.

In questo contesto con riferimento al nostro Paese, il raggiungimento dei 17 obiettivi dell'Agenda 2030 (monitorato in Italia dall'Istat), tra il 2018 e il 2019, è risultato ben indirizzato solo per quattro obiettivi e in peggioramento per due.

**Nel 2020**, anche a fronte dello shock da Covid-19 che ha impattato negativamente sull'economia, i dati disponibili mostrano un arretramento per nove obiettivi, un miglioramento per tre, mentre per i cinque rimanenti non è ancora possibile valutare l'effetto della crisi.

“L'evoluzione normativa e la performance dell'impresa sostenibile”

A dicembre 2016, il D.Lgs. 254 ha recepito in Italia la direttiva 2014/95/UE che ha imposto agli enti di interesse pubblico di rilevanti dimensioni di rendere disponibile, oltre al Bilancio di esercizio, un'informativa in materia non finanziaria: la c.d. Dichiarazione di carattere non finanziario (DNF o bilancio di sostenibilità).

La principale innovazione introdotta dal Decreto è rappresentata dall'aver identificato come punti focali la definizione di strategie, politiche e obiettivi in campo ESG. Conseguentemente si è resa necessaria la predisposizione di un opportuno sistema di controllo interno che consenta l'efficace monitoraggio dei processi identificati.

**Negli ultimi anni** le agenzie di rating della sostenibilità hanno intensificato gli sforzi in tutti i settori per valutare le performance ESG delle imprese definendo specifiche norme e parametri (non ancora definitivi ed unanimi) per misurare la prestazione di sostenibilità, contribuendo, tra l'altro, a un'allocazione più sostenibile del capitale degli investitori.

A ulteriore prova dell'importanza rivestita dalle tematiche di sostenibilità, dell'espansione delle stesse e dei maggiori controlli via via implementati a livello globale, fa riflettere quanto posto in essere in UK a contrasto del fenomeno del greenwashing, ovvero della strategia di comunicazione perseguita dalle società che presentano come ecosostenibili le proprie attività ed occultano l'impatto ambientale negativo.

**L'Autorità per la concorrenza e i mercati** del Regno Unito (CMA - Competition and Markets Authority) ha pubblicato nel settembre 2021 il "Green Claims Code" che mira ad "aiutare le



© Yingyapumi - stock.adobe.com

aziende a comprendere e rispettare i loro obblighi, ai sensi della legge sulla protezione dei consumatori, quando fanno dichiarazioni ambientali". Il nuovo codice fornisce le linee guida per la definizione delle dichiarazioni in ambito sostenibilità e si applicherà a tutte le imprese e in tutti i settori di mercato. Inoltre, si estenderà alle dichiarazioni rese in pubblicità, etichettatura dei prodotti e imballaggi o altre informazioni di accompagnamento, compresi i nomi dei prodotti, i loghi o la grafica utilizzati in relazione ai beni/servizi delle aziende.

**La CMA** effettuerà una revisione completa delle affermazioni green ingannevoli sia online che offline a partire da gennaio 2022, imponendo quindi un rapido adeguamento.

**È assai probabile che la nuova regolamentazione UK** abbia preso spunto dalle indagini effettuate dalla Commissione europea che hanno fatto emergere che oltre il 40% dei casi di dichiarazioni a sfondo ESG era-

no "esagerate, false o ingannevoli". In più della metà dei casi, la Commissione ha riscontrato che le società non fornivano "informazioni sufficienti affinché i consumatori potessero giudicare l'accuratezza dell'indicazione".

## “ Il ruolo dei commercialisti, ”

**L'evoluzione normativa** è inarrestabile e coinvolgerà progressivamente aziende di dimensioni inferiori.

Gli imprenditori saranno chiamati a introdurre nella gestione aziendale, oltre alla dimensione economico-finanziaria, aspetti ESG. Altrettanto sarà di vitale importanza il monitoraggio delle attività poste in essere e la rendicontazione dell'ampio spettro di informazioni connesse.

In questo contesto, le imprese più innovative e sensibili alle tematiche ESG potranno intercettare numerosi finanziamenti in campi quali l'economia circolare, le partnership per l'innova-

zione, la ricerca e lo sviluppo. Tale orientamento si rifletterà anche sul merito creditizio e quindi sulla concessione di affidamenti bancari che saranno sempre più orientati verso imprese economicamente sostenibili.

**Il patrimonio culturale dell'Ordine dei commercialisti** e la spinta innovativa connessa alla professione saranno sempre più cruciali a sostegno di un'evoluzione della "cultura d'impresa" che preveda - oltre agli obiettivi di profitto - la valenza strategica di modelli che integrano aspetti ambientali, sociali e di governance (ESG).

**È quindi auspicabile** che i temi trattati nel bilancio di sostenibilità ed eventualmente compendati nei bilanci integrati con le informazioni economico-finanziarie, rientrino a pieno titolo nel percorso di sviluppo professionale dei commercialisti che saranno chiamati ad accompagnare il cambiamento in atto. ■

“ Vista l'attualità del tema, alla luce anche delle allarmanti considerazioni e della presa di coscienza con la COP26, ho deciso di portare l'esperienza concreta di una azienda bresciana particolarmente sensibile e volta a sensibilizzare sul tema della sostenibilità ambientale. Olimpia Splendid, realtà aziendale con un importante dimensione internazionale, si occupa di progettare, produrre e commercializzare prodotti per la climatizzazione, il riscaldamento ed il trattamento dell'aria. Ho intervistato il dott. Marco Saccone, Consigliere Delegato della Società. ”

”



*Federico Venturi*  
Dottore Commercialista

# SOSTENIBILITÀ ambientale. E non solo

La scelta di intervistare il dott. Saccone è stata voluta proprio per i valori condivisi e promossi dalla Società: innovazione, design, sostenibilità e la cura delle persone.

**• Oggi ormai è consolidata l'opinione comune che la "sostenibilità" è l'unica via per poter potenziare e rendere coerente nel tempo la creazione di valore economico. È d'accordo con questa affermazione? Che valore ha, nel concreto, per Voi come Azienda, il tema della sostenibilità aziendale?**

Come si sente ormai dai dibattiti attuali sul tema, è diventato improrogabile e di fondamentale importanza riuscire a rimodellare il concetto di "sviluppo". Una conditio sine qua non per progredire è farlo in modo sostenibile. Senza sostenibilità non ci sarà alcun tipo di sviluppo. Sono queste le parole forti con cui inizia a risponderci il dott. Saccone. Con riferimento ai modelli economici sui quali verte la nostra società, non crede che il capitalismo sia il problema - pur rimanendo critico verso alcune derive ultra consumistiche - bensì il modello centrale per il progresso umano. Tuttavia, questo modello deve evolvere verso una forma sostenibile, dal punto di vista ambientale e sociale, spingendo sull'accelera-

tore dell'innovazione. Olimpia Splendid è una realtà medio-grande a conduzione familiare che lavora in un'ottica di medio-lungo periodo e sta gradualmente integrando nella propria strategia di sviluppo la sostenibilità. Per Olimpia Splendid la sostenibilità passa attraverso tre direttrici principali: la progettazione e produzione di soluzioni efficienti e a basso impatto ambientale, la riduzione dell'impatto ambientale delle proprie attività industriali e lo sviluppo del proprio capitale umano.

L'opinione del dott. Saccone sul tema è forte e mi viene ribadita più volte: la sostenibilità ambientale (e sociale) è una strada necessaria da percorrere se si vuole creare valore nel tempo.

**• A livello comunicativo (sui più diversi strumenti e supporti: sito internet, documenti di bilancio, pubblicità e media, fiere...) e di immagine, che azioni concrete intraprendete per far conoscere e rappresentare ai Vostri clienti, ed in generale agli stakeholder, la Vostra vocazione "sostenibile"?**

Olimpia Splendid opera in un settore nel quale i prodotti della stessa sono "sotto i riflettori" per quanto concerne la sostenibilità ambientale. E pro-



© Olympia Splendid



© Olympia Splendid

prio per questo motivo, il compito, come azienda, è duplice: da un lato, farsi avanguardia di una cultura sostenibile, dall'altro, scardinare falsi miti e preconcetti su alcune tecnologie. Il dott. Saccone ci spiega con parole semplici ma efficaci che i climatizzatori sono basati sulla tecnologia a pompa di calore che è in grado di estrarre calore da una fonte rinnovabile (l'aria). La pompa di calore è considerata una delle tecnologie rinnovabili più efficienti sul mercato e, giustamente, il legislatore italiano ed europeo sta favorendo l'introduzione di tale soluzione con politiche energetiche e d'incentivo. "La *ricerca&sviluppo* nel mondo della climatizzazione", afferma il Consigliere Delegato, "ha fatto enormi passi in avanti in termini di efficienza energetica e sostenibilità, ed è nostro compito come produttori di veicolare questo valore al consumatore finale". "Ciò sui cui bisogna lavorare" - afferma - "non è come far sì che i consumatori utilizzino meno la climatizzazione, ma come sostenere la ricerca e sviluppo con l'obiettivo d'incrementare l'efficienza e azzerare l'impatto ambientale di tali prodotti. La sostenibilità e gli obiettivi "zero emission" si raggiungono con investimenti nella scienza, sostegni alla ricerca, incentivi all'innovazione e incentivi ai consumatori finali per spingere la diffusione dell'innovazione".

• **Abbiamo ragione di immaginare che il settore del riscaldamento e della climatizzazione stia vivendo (da tempo e nel prossimo futuro ancor di più) un momento importante di transizione "ecologica",**

**dovuto in prevalenza alla necessità di dover sostituire gli ormai obsoleti e non più efficienti (e talora non a norma) impianti di trattamento dell'aria. Avete riscontrato anche Voi, come azienda operante in questo business, questo trend?**

Il dott. Saccone mi spiega come con il lavoro della sua Azienda stia rilevando due differenti trend: uno di sostituzione ed uno tecnologico. Olympia Splendid lavora con la tecnologia della pompa di calore, uno dei sistemi rinnovabili più efficienti: un motore elettrico che è in grado di moltiplicare il calore naturale presente nell'aria fino a 3 4 volte e trasferirlo agli edifici sotto forma di caldo o freddo. Il dott. Saccone conferma che hanno rivelato un importante trend, risultato da una crescente sensibilità dell'opinione pubblica verso il risparmio energetico e dal sistema di incentivazione molto importante volto alla rigenerazione dell'ormai vetusto parco edilizio italiano.

• **Per affrontare questo processo di transizione verso un business sempre più green, avete effettuato (o avete in progetto per il prossimo futuro) investimenti specifici o si può dire che già operate, rispetto all'attuale stato della tecnica, in maniera completamente green?**

Per rispondere a questa domanda, il dott. Saccone ci ribadisce ancora una volta l'importanza per Olympia Splendid dell'innovazione: "senza innovazione non c'è transizione *green*". Come già riba-

dito in precedenza il Dott. Saccone ribadisce che l'approccio strategico di Olimpia Splendid prevede un lavoro su più fronti, che coinvolge tutti gli ambiti aziendali: lo sviluppo di nuovi prodotti, lo smaltimento degli stessi a fine vita, l'abbattimento dell'impatto delle operations e la sostenibilità sociale. Dice Saccone: "per Olimpia Splendid non esiste una sostenibilità "a pezzetti" esiste un percorso etico, fatto di innovazione, sostenibilità e di creazione di valore di lungo periodo". Chiedo spiegazioni maggiori. Olimpia è fondatrice e sostenitrice dei Consorzi Eco Ped e Ridomus, consorzi che si occupano rispettivamente del riciclo dei prodotti. Il loro ideale di azienda *green* e sostenibile pone le proprie basi a partire da piccole azioni quotidiane del *day-by-day* lavorativo, passando poi per l'adozione di politiche di re-manufacturing, di gestione oculata del pricing e della qualità dei pezzi di ricambio, di gestione efficiente degli spazi e delle superfici aziendali, di ottimizzazione dei flussi logistici per "ridurre i chilometri". "Il vero sviluppo sostenibile", continua il Consigliere Delegato, "parte dalla mappatura del proprio processo produttivo e distributivo e dalla volontà di fissare obiettivi di miglioramento graduale verso la neutralità climatica che il Gruppo ha stabilito come obiettivo al 2040, con dieci anni di anticipo rispetto agli obiettivi dell'UE.

**• Adottate specifiche politiche, con riguardo al tema della sostenibilità, nella selezione dei Vostri fornitori?**

Il dott. Saccone ci spiega che questo è proprio uno degli aspetti a livello di politiche Aziendali sui quali stanno lavorando. Come Società, stanno predisponendo (e ci arriveranno presto) il Bilancio di Sostenibilità Aziendale, nel quale hanno intenzione di inserire dei parametri (oltre ai soliti) di tutela e rispetto ambientale per la scelta dei fornitori. Questo percorso è fondamentale perché si crei una mappatura estesa della propria attività, delle proprie esternalità e soprattutto per costruire una serie di indicatori di monitoraggio di performance oltre che economiche anche di tipo ambientale, sociale e di governance.

**• Ritenete che i Vostri concorrenti possano credibilmente vantare (e spendere sul mercato) un livello di sostenibilità superiore (o inferiore) al vostro?**

Il dott. Saccone riscontra che in generale, nel settore e tra gli operatori con cui opera Olimpia Splendid, c'è molta attenzione al tema della sostenibilità ambientale. Le Aziende hanno già fatto e stanno continuando a fare molto in questo senso. E poi, quando si inizia a pensare di diventare un'a-



zienda sostenibile, si lavora al massimo per esserlo a tutto tondo: a partire dal ciclo produttivo, alla sensibilizzazione del personale, all'efficientamento dei luoghi di lavoro, e per finire alla produzione e alla logistica in entrata e in uscita dei prodotti. Ha poi rilevato che alcune imprese possono definirsi precursori, altre hanno fatto di questo tema una mission più di altre, ma l'importante è rilevare una coscienza diffusa e qualche avanguardia, il resto del settore si muoverà.

• **Considerando il paniere dei Vostri clienti localizzati in svariati Paesi europei e no, riscontrate significative differenze da Stato a Stato circa la sensibilità, e propensione alla spesa, verso prodotti green a discapito di quelli meno efficienti?**

Mi viene chiarito sin da subito che quelle che il dott. Saccone sta per illustrarmi sono le sue percezioni, grazie alla possibilità concessagli di viaggiare in tanti Paesi per lavoro. Va fatta una prima distinzione: tra attenzione ai suddetti temi da parte dell'opinione pubblica e da parte delle Aziende. La sua impressione è che questa sensibilità e attenzione a prodotti *green* sia maggiormente diffusa e condivisa dall'opinione pubblica in Europa piuttosto che in America o in Asia. Sicuramente, la sensibilizzazione da parte della politica europea (e nazionale) e del giornalismo ha aiutato molto. Cosa che, a suo avviso, è molto meno omogenea in US dove l'opinione pubblica è molto più evoluta nella East Coast ed in California, meno negli Stati centrali. Dal punto di vista di attenzione delle imprese invece, c'è una significativa presa di coscienza a livello globale: a partire dagli Stati Uniti, per passare all'Europa, e addirittura in molti stati Orientali. Sono in primis le grandi multinazionali a muoversi in questo senso, probabilmente perché hanno capito che è un tema che avrà un enorme impatto anche a livello economico.

Ad avviso del dott. Saccone, la cosa più importante è che ci sia una politica comune adottata da un numero sempre crescente di Paesi nel mondo. Le misure di incentivo ad un'economia sostenibile e di disincentivo all'emissione di CO<sub>2</sub> (ad esempio) sono fondamentali, ma vanno adottate a livello globale, non a "discapito" solamente di alcune nazioni o di alcuni paesi rispetto ad altri. Non si può combattere un problema globale, sostiene, con soluzioni locali.



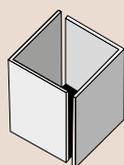
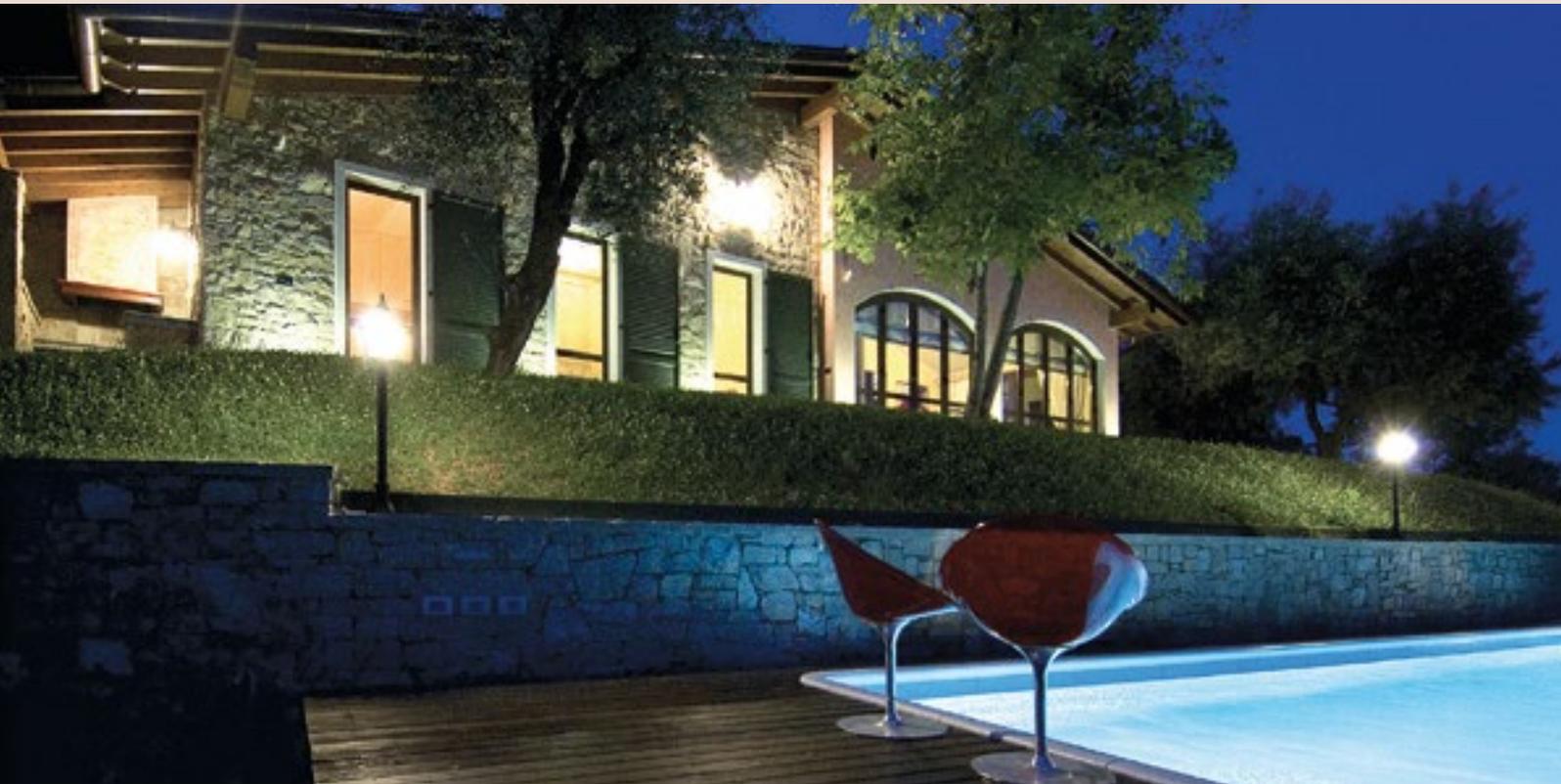
© Olimpia Splendid



© Olimpia Splendid

Il dott. Saccone conclude la sua appassionante intervista dicendo che è un tema complesso, ma importantissimo e va affrontato con coraggio ed ambizione. Sente la necessità di una grande cooperazione a livello internazionale. Obiettivi, istituzioni, incentivi, regole, obblighi e monitoring devono essere implementati come furono implementati nel corso dello sviluppo del commercio internazionale nella fase che dagli anni 90 abbiamo chiamato globalizzazione e che ha permesso di combattere la povertà e creare fortissimo sviluppo e innovazione. Lui e chi fa parte di Olimpia Splendid è positivo e propositivo a riguardo: "crediamo nel progresso, nell'innovazione e nelle capacità umane. Non bisogna tornare indietro, ma andare avanti, più consapevoli grazie alla scienza, all'innovazione e alla ricerca. ■"

**PER LA VOSTRA CASA  
PER IL VOSTRO NEGOZIO  
PER IL VOSTRO UFFICIO**



**FELICE ZAMBELLI**  
ARCHITETTURA D'INTERNI

Prevalle (BS) - via S. Carlo 23/a • Tel. 030 603519 • [www.felicezambelli.it](http://www.felicezambelli.it)

“ Sul tema della difficoltà di reperimento e del significativo aumento dei prezzi delle materie prime, ho deciso di portare l'esperienza di una azienda leader nei settori della progettazione, sviluppo e fornitura di soluzioni globali e sistemi integrati per il mercato dei veicoli off-highway, intervistando il dott. Enrico Linetti, Amministratore Delegato e il Sig. Alberto Berna, Direttore Acquisti. ”

# APPROVVIGIONAMENTO materie prime e aumento prezzi

di Federico Venturi

**• In qualità di Società operante nel settore dei veicoli off-highway avete riscontrato, nel periodo post Covid, problematiche e difficoltà di approvvigionamento? Di che tipologia di materie prime e componentistica si tratta in prevalenza?**

Il Direttore Acquisti, Alberto Berna, ci risponde sin da subito senza esitazione in senso affermativo. A partire dalla metà del 2021 hanno riscontrato, come ufficio acquisti, la duplice problematica della difficoltà di reperire le materie prime e della componentistica di cui hanno necessità per non interrompere la loro attività produttiva e di un significativo aumento delle medesime.

La C.O.B.O. S.p.A. si occupa di progettazione, sviluppo e fornitura di soluzioni globali e sistemi integrati per il mercato dei veicoli *off-highway*. Producono ad esempio dispositivi luminosi, di potenza ed elettrici; sedili, e poi anche centraline elettriche e sensori.

In questo campo, il Direttore Acquisti ci ha riferito che stanno riscontrando problematiche a livello di reperimento e gestione delle tempistiche con riferimento *in primis* alla componentistica elettronica. Più precisamente, le prime difficoltà di reperimento le hanno riscontrate con riferimen-

to alla componentistica elettronica cd. "attiva" (come ad esempio i *microchip*). I loro principali fornitori, con i quali cercano di avere un dialogo ed uno scambio di informazioni continuo sul tema, li hanno attenzionati che è previsto nel medio-breve periodo lo stesso problema anche per la componentistica cd. "passiva" (da intendersi ad esempio le resistenze).

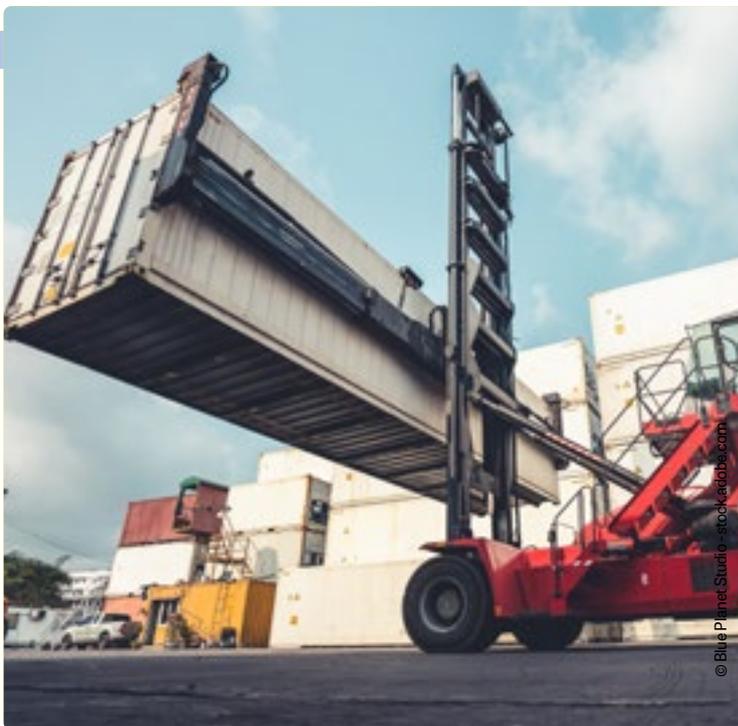
Altri materiali sui quali hanno dovuto affrontare difficoltà di reperimento sono le materie plastiche (di vario tipo) e l'acciaio (nel loro specifico caso lamiera e nastri). Per darci un'idea delle difficoltà nelle quali si sono ritrovati come Azienda a livello di approvvigionamento e gestione delle tempistiche, con riferimento all'acciaio hanno dovuto fare un ordine a luglio 2021 per gennaio 2022.

Chiedo informazioni circa il rame, ma il Sig. Berna mi chiarifica che ad oggi sul rame hanno "solo" una problematica legata all'aumento dei prezzi, e non di difficoltà di reperimento. Per le altre materie prime e la componentistica invece, quelle appena citate, le tempistiche per averle dal fornitore sono raddoppiate.

Un altro tema strettamente connesso a quello della difficoltà di approvvigionamento è quello dei trasporti. Uno dei loro principali mercati di

dott. Enrico Linetti  
Amministratore Delegato  
C.O.B.O.





approvvigionamento è la Cina. La Cina ha dovuto chiudere alcuni porti navali, e questo ha portato a dover dirottare le merci a trasporti via aerea o treno. Tutto questo ha creato forti rallentamenti e colli di bottiglia.

**• Oltre alle difficoltà di approvvigionamento, avete riscontrato anche un significativo aumento dei prezzi? Di che materia prima in particolare?**

Dopo lo scenario sulla dilazione delle tempistiche e sulle difficoltà di reperimento di componentistica elettronica, materie plastiche ed acciaio, Berna ci spiega che sul loro bilancio sta pensando molto l'incremento dei prezzi delle materie prime. Questi aumenti di prezzi, così ci attenziona, stanno avendo un loro impatto a partire già dalla seconda metà del 2021, e non sono di modico valore: l'impatto è a doppia cifra sul prezzo del prodotto finito. Le categorie di beni sui quali hanno ravvisato un significativo aumento dei prezzi sono verosimilmente quelle sopra citate in riferimento alla difficoltà di reperibilità: componenti elettroniche, materie plastiche, rame, ed acciaio. Mi viene fatta però una parentesi importante sull'acciaio: è un bene sul quale c'è una certa tensione, sia in termini di prezzi sia in termini di reperibilità e tempistiche di approvvigionamento. Ma questo non è dovuto esclusivamente alla crisi dell'offerta (insufficienza di materie prime e componentistica), un ruolo importante lo sta giocando la clausola di salvaguardia dell'Unione Europea sull'import

dell'acciaio, che è stata rinnovata per altri tre anni e che non facilita il ritorno ad una situazione di stabile "normalità" pre-Covid. Anche i semplici pallet di legno, ci segnala Berna, che sono idealmente identificabili come materiale a perdere, hanno subito un rincaro del 30%. Sempre per rimanere in tema di aumento di prezzi e di maggiori costi da affrontare, sposto la conversazione sul tema del rincaro dell'energia elettrica e del gas, in quanto anche questo oggi è un tema sensibile ed estremamente attuale. Berna ci conferma che nel 2021 hanno registrato un aumento dei prezzi sull'energia elettrica, e che grazie ad un accordo di prezzi con il loro fornitore (partecipano in quanto Società ad un Consorzio che fissa i prezzi di questi servizi da un anno all'altro), non risentiranno in via diretta nel 2022 del rincaro del prezzo del gas. Si tratta però di costi che se oggi non hanno un impatto diretto sul costo dei loro prodotti finiti, ne hanno uno indiretto ed inevitabile: di tali aumenti ne risentono ovviamente anche i loro fornitori ed i loro trasformatori. Altro aumento "indiretto" dei costi è rinvenibile nei trasporti, specialmente per quanto concerne i loro beni provenienti dalla Cina.

**• Come state gestendo questa situazione (difficoltà di approvvigionamento e aumento prezzi di materie prime) con i fornitori? (ad esempio: avete sottoscritto particolari contratti o adottato politiche di mitigazione, oppure ancora avete cercato**



© Lukas Goida - stock.adobe.com

### **di approvvigionarvi altrove?)**

Il Sig. Berna spiega che non è una situazione facile da gestire oggi quella della difficoltà di reperimento delle materie prime. Uno degli obiettivi inamovibili per C.O.B.O. è riuscire a garantire la continuità produttiva, riuscire a garantire un flusso, ancorché flebile, ma continuo e senza interruzioni. Per C.O.B.O., fermare la produzione a causa della mancanza di materie prime e di beni sarebbe realmente deleterio. Il rapporto con il fornitore, una buona pianificazione, la loro flessibilità e gli stock di merci (sebbene a caro prezzo) che hanno fatto quest'anno hanno permesso alla società di garantire al cliente, anche se in quantità inferiori a quelle preventivate, i prodotti ordinati.

**• Quali impatti si sono verificati in concreto nel rapporto con i clienti finali? Avete avuto difficoltà ad assolvere con puntualità gli ordini? Avete dovuto aumentare i vostri listini prezzi in corso d'anno più volte? Che altre misure/politiche avete adottato?**

Il dott. Linetti ci riferisce che, nonostante la Società si è fatta carico di gran parte dei costi diretti ed indiretti che vanno ad incrementare il prezzo del prodotto finito, il ribaltamento di questo cliente finale è, purtroppo, inevitabile. I maggiori costi delle materie prime, dell'energia, del gas, dei trasporti hanno un impatto tanto diretto quanto indiretto sul prezzo del loro prodotto finito, e ben a doppia cifra.

Per cercare di ovviare quanto più possibile a questi impatti negativi, C.O.B.O. sta stanno cercando di lavorare su più fronti in simultanea: da una parte cercando un dialogo continuo con i fornitori in modo tale da capire quando e con quanto anticipo è conveniente fare "scorte" di determinati beni, questo in prospettiva dell'andamento dei prezzi e delle tempistiche di approvvigionamento. Ci fa un esempio: nell'ambito delle materie plastiche non per tutte si prevede un continuo rialzo dei prezzi, e per altre addirittura nel medio periodo non è più prevista difficoltà di approvvigionamento. Il loro scopo è di efficientare al massimo il loro portafoglio ordini con i fornitori in termini di quantità, prezzi e tempistiche. Al contrario invece, non ravvisandosi miglioramenti a livello prospettico nel settore dell'elettronica, stanno provvedendo a fare scorta di magazzino di quanto loro necessario. Oggi, quindi, il ruolo dei "buyer" riveste una posizione di primordine per efficientare al meglio gli ordini e le esigenze della produzione e dei clienti finali. Altro fronte sul quale stanno lavorando è di cercare di fare attività, per quanto possibile, di scelta di fornitori diversi, in grado di garantire loro prezzi migliori a tempistiche e condizioni più celeri. Come già accennato, Berna ci ribadisce che il mercato cinese, a causa dei blocchi portuali, si sta rilevando dispendioso in termini prezzi e di tempistiche. La vera sfida, in qualità di responsabile dell'Ufficio Acquisti, è di lavorare insieme al suo team per riuscire a trovare un punto di equilibrio tra il riuscire a gestire prezzi e approvvigionamento senza interrompere l'attività produttiva. Anche acquistare "oggi per un domani lontano" e quindi fare grandi scorte, non sempre può rilevarsi una scelta efficiente in termini di prezzi.

**• Ritenete si tratti di un fenomeno temporaneo? Oppure che si tratti di un fenomeno di lungo periodo? In caso di risposta affermativa, ritenete siano necessari interventi governativi a supporto del Vostro settore?**

La risposta a questa domanda è difficile, e come ci ha più volte ribadito il Sig. Berna, un dialogo continuo e costruttivo con i fornitori è fondamentale per capire gli andamenti nel breve e nel medio lungo di quantità e prezzi delle materie prime. Ad oggi in ogni caso, per lo meno per il 2022, non vede miglioramenti. ■



Tante marche,  
un solo Marchio.

E' il marchio della Luzzago 1975 srl.

Da oltre quarantacinque anni azienda leader  
nel settore delle auto d'epoca e da collezione.

Un marchio  
che rappresenta ed è garanzia  
di una esperienza inarrivabile  
nel panorama internazionale  
delle auto di tutte le marche più prestigiose.

[www.luzzago.com](http://www.luzzago.com)



+39. 335 535 0022



DAL 1975 IL PIU' GRANDE SHOWROOM IN ITALIA DEDICATO AI COLLEZIONISTI

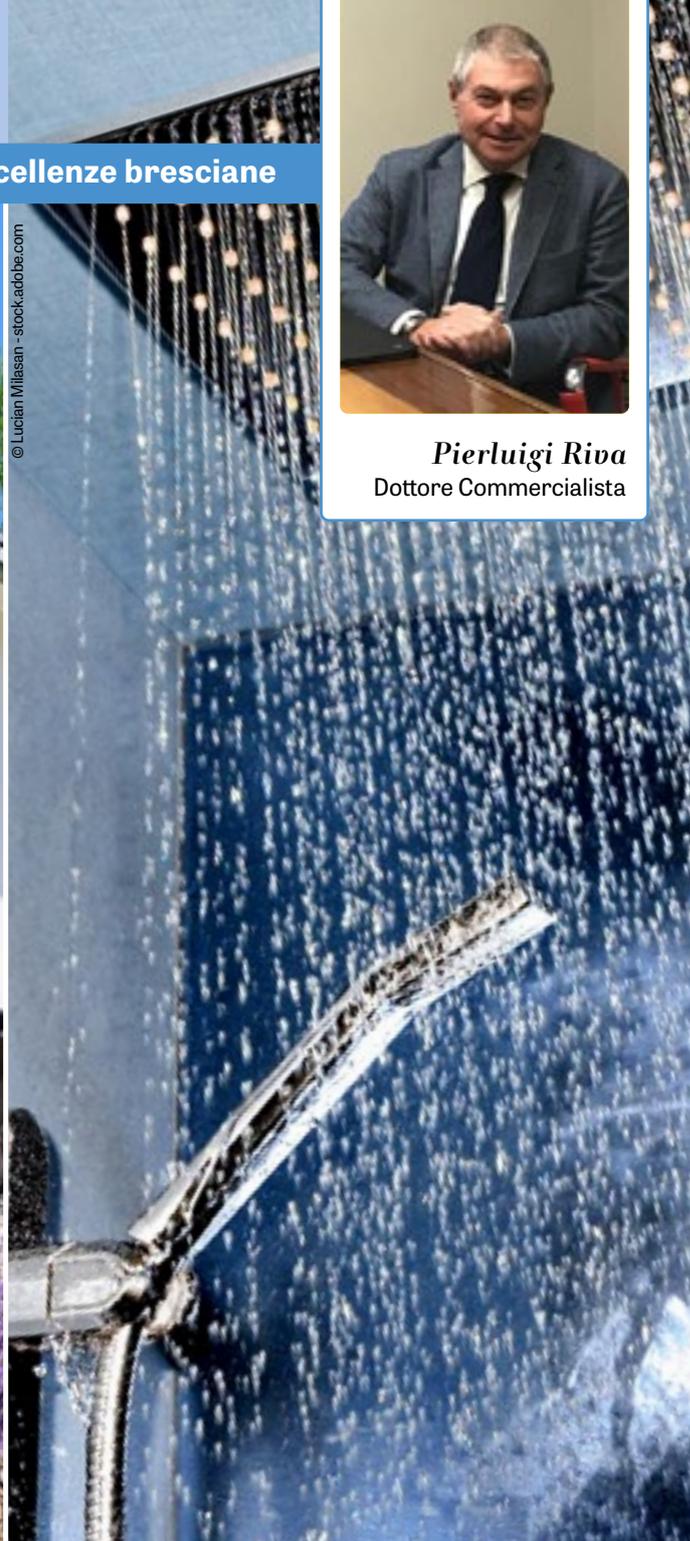
Luzzago 1975 Srl / via Mandolossa 65 / 25030 Roncadelle, Brescia (ITA)  
Tel. +39.030.2411 531 / info@luzzago.com

A colloquio con le eccellenze bresciane



© js-photo - stock.adobe.com

© Lucian Milasan - stock.adobe.com



*Pierluigi Riva*  
Dottore Commercialista

# LE ECCELLENZE BRESCIANE

Camuna prefabbricati e Woodbeton,  
WTS spa rubinetteria



© Danisz Jazabek - stock.adobe.com

“Aderendo alla proposta formulata per la predisposizione del numero odierno della rivista, ho preferito, rispetto alla consueta rubrica dedicata alla giurisprudenza commerciale e/o tributaria, sottoporre a due affermati imprenditori, che svolgono la propria attività anche al di fuori dei confini della nostra provincia, i quesiti che rappresentano il filo conduttore dell'edizione di fine anno di

“BRESCIA & FUTURO”.

Le tematiche sottoposte all'attenzione dei due imprenditori sono:

- **la sostenibilità sociale ed ambientale, il ruolo delle imprese e la correlata informativa non finanziaria: uno sguardo sul panorama bresciano;**
- **gli impatti a lungo termine della pandemia da Covid-19, le difficoltà di approvvigionamento ed il rincaro delle materie prime.**

Più che svolgere un'intervista nel senso tradizionale della parola, ho proposto gli argomenti ai miei interlocutori, lasciando che fossero essi stessi a sviluppare le tematiche che, per altro, risultano schematicamente ma chiaramente affrontate senza necessità di ulteriori proposte da parte mia.

Mi sono rivolto a due personalità ben note nel panorama economico bresciano che operano nel comparto sicuramente più vivace di questi ultimi mesi - quello edile costruttivo - ma che per la forte vocazione all'export delle loro aziende, sono in grado di percepire segnali provenienti non solo dal panorama nazionale ma anche da quello estero.

Gli imprenditori in questione sono l'ingegner Giovanni Spatti, socio e consigliere di amministrazione dei gruppi

**Camuna prefabbricati e Woodbeton,**

**specializzati nel campo della prefabbricazione, della costruzione di strutture speciali in lamellare e di componenti dell'edilizia in genere,** nonché promotore di altre svariate iniziative imprenditoriali, alcune delle quali riportate all'attenzione del pubblico dalla stampa non solo locale in queste ultime settimane;

il dottor Aldo Verri, azionista e consigliere di amministrazione di

**WTS Spa,**

**produttore di rubinetteria ad uso civile** con dislocazione operativa in vari paesi europei e profondissima vocazione all'export.

Ognuno dei due imprenditori ha affrontato le problematiche proposte, ovviamente, seguendo il taglio della propria esperienza ed attività industriale.

Dopo questa breve e doverosa presentazione, come si direbbe in un programma televisivo, cedo la parola ai due imprenditori riportando la sintesi dei colloqui avuti. ”



© Francesco Scatena - stock.adobe.com



**•Camuna prefabbricati e Woodbeton**  
 Intervista all'Ingegnere  
 Giovanni Spatti

“La sostenibilità sociale ed ambientale ed il ruolo delle imprese e la correlata informativa non finanziaria: uno sguardo sul panorama bresciano. ”

Il tema della sostenibilità ambientale e sociale, nel mondo dell'impresa, è molto importante.

Se fino al 2016 in Italia esistevano solo due tipi di società, ovvero le Profit e le No Profit, oggi sono state introdotte anche le Società Benefit, la cui filosofia è basata non più solo sul profitto, ma anche, e soprattutto, sulla sostenibilità, sia essa ambientale che sociale.

Il corretto recepimento dei principi ridetti viene attestato da una certificazione rilasciata ad ogni singola società, che per l'effetto, diviene una cosiddetta "B-Corp", di cui oggi in Italia se ne conta un numero

molto limitato - circa 130 - fra le quali alcune in provincia di Brescia ed in specifico anche in Vallecarnonica, zona nella quale opero. Con le Società Benefit si sviluppa, quindi, un nuovo modo di fare impresa: se fino ad oggi l'importante era fare l'interesse degli azionisti, d'ora in avanti, sarà necessario occuparsi della correttezza nei confronti degli stakeholder, dei fornitori e dei dipendenti, ponendo particolare attenzione alla sostenibilità ambientale e a quella sociale.

Personalmente, nella mia esperienza imprenditoriale ho dato vita a due Società Benefit.

La prima è nata con lo scopo della rigenerazione urbana: in questo caso la società si è impegnata, attraverso un'iniziativa immobiliare, a rigenerare un sito industriale ormai dismesso, edificandovi residenze da cedere a prezzi calmierati, grazie anche agli incentivi del Superbonus 110%. Un intervento che ha posto grande attenzione alla riqualificazione, sia dal punto di vista dell'inquinamento del sito, risolvendo così un problema di carattere ambientale, sia dal punto di vista sociale, poiché è stata prestata la massima sensibilità alle esigenze abitative della popolazione.

La seconda società alla quale partecipo si è resa aggiudicataria di un'area di circa 200.000 mq, ex Ols, area sulla quale, in ossequio ai principi sociali ed ecologici delle benefit, procederà alla bonifica ed al tempo stesso ad una reindustrializzazione dell'intero sito, al fine di offrire tanto agli imprenditori, quanto ai lavoratori della Valle Camonica, una opportunità all'interno della propria zona d'origine.

“Gli impatti a lungo termine della pandemia da Covid-19: le difficoltà di approvvigionamento ed il rincaro delle materie prime. ”

L'aumento dei costi delle materie prime è, a mio avviso, legato sostanzialmente a tre principali fattori:

- 1) Ripresa improvvisa e simultanea, in tutto il mondo, della richiesta di materie prime.

Durante il blocco pandemico, l'approvvigionamento di scorte

non è stato omogeneo quindi la ripartenza ha obbligato gli imprenditori a consumare le materie immagazzinate: ovviamente la ripartenza simultanea, e per alcuni versi tempestosa, ha costretto ad un forte riapprovvigionamento di materie prime per la ricostituzione delle scorte minime.

## 2) Speculazione.

La richiesta mondiale di materie prime è ripartita in un momento in cui l'euro era sopravvalutato rispetto al dollaro: dunque alla necessità di riapprovvigionamento si è affiancata l'attività speculativa. Un esempio di speculazione è quanto avvenuto con il legno, per il quale l'incremento del costo è stato inimmaginabile: + 260% da settembre 2020 ad agosto 2021. Tale incremento, tuttavia, non è giustificabile con il solo aumento della materia prima alla base, ovvero il tronco, il cui costo è cresciuto da €80 a €120: è di tutta evidenza che il salto degli aumenti dall'50% medio al 260% è per buona parte frutto di attività speculativa.

## 3) Incremento dei trasporti via mare.

Il forte incremento dei trasporti via nave è legato alla combinazione di due fattori principali:

- le navi sono uno dei principali mezzi su cui si spostano le merci nel commercio nazionale e internazionale;
- l'entrata in vigore di una normativa, tesa a salvaguardare l'ambiente, che ha ridotto drasticamente la quantità di zolfo da immettere all'interno dei combustibili per le navi: la conseguenza è stata una grandissima difficoltà di adattamento dei motori e la rottamazione di gran parte di questi



mezzi. Tutto ciò ha portato quindi a una notevole carenza di vettori e a una successiva impennata dei prezzi dei container (aumentati addirittura del 500-600%).

In questo momento, risulta difficile definire quali saranno gli impatti che si avranno nel lungo termine, anche se è comunque certo che ai livelli precedenti non si tornerà più.

Nonostante ciò, per quanto riguarda uno dei comparti nei quali opero, quello di trasformazione del legname, devo segnalare che da settembre è iniziata un'inversione di tendenza: infatti il prezzo di tale materia prima, raggiunto valori inaccettabili, ha stimolato l'uso di tecniche costruttive alternative e, di conseguenza, una diminuzione della richiesta della materia stessa, provocandone un calo del costo. ■

• **WTS spa rubinetteria**  
Intervista al dottor Aldo Verri

“ La sostenibilità sociale ed ambientale ed il ruolo delle imprese e la correlata informativa non finanziaria: uno sguardo sul panorama bresciano. ”

La problematica presentatami, a parer mio, va analizzata distinguendo i due temi: ambientale e sociale. Relativamente al primo, e limitatamente al campo nel quale operano le mie aziende - rubinetteria civile cui è direttamente legato il rischio di spreco di risorse



© wifesun - stock.adobe.com

idriche - preme evidenziare che l'Italia, a differenza di altri paesi sia europei che extraeuropei non abbia ancora stabilito delle significative regole restrittive circa la portata dei circuiti idrici. Al di là del silenzio legislativo le aziende italiane si sono già attivate, proponendo sul mercato della rubinetteria "intelligente" che, in autonomia progettuale e costruttiva, ovvero senza direttive di vertice, garantiscono già basse emissioni con consistente risparmio delle preziosissime fonti idriche. L'unica voce proveniente dall'Amministrazione Centrale che parrebbe cominciare ad affrontare il problema dello spreco idrico è il cosiddetto "bonus rubinetti", per altro passato abbastanza inosservato tra le altre decine di bonus proposti ai contribuenti in questi ultimi mesi, che

però è poco efficace nell'affrontare il problema sotto più profili: in primis per le scarse coperture finanziarie stanziato complessivamente - 20 milioni di Euro -; in secondo luogo per le modalità attuative della richiesta del bonus medesimo ovvero il cosiddetto "ClickDay" e non da ultimo il fatto che comunque il rifacimento degli impianti idrici ed idraulici possono far parte a pieno titolo dei bonus più complessi e complessivi che stanno favorendo il recupero ed il risanamento edilizio. Un ulteriore elemento di riflessione in tema di sostenibilità ambientale che tocca le strutture industriali del mio settore è il significativo consumo tanto elettrico che di gas, al cui spreco le aziende del gruppo stanno cercando di dare una risposta positiva, dotandosi di apparati foto-

voltaici e razionalizzando l'utilizzo dei reparti fonderia con evidente impatto favorevole in termini di risparmio energetico e di gas.

L'aspetto della sostenibilità sociale va affrontato anche alla luce delle agevolazioni concesse dal legislatore in tema di innovazione tecnologica 4.0. È evidente, infatti, che la necessità di mantenimento, anzi ampliamento della base occupazionale, stride fortemente con la concessione di significativi crediti d'imposta a chi investe in macchinari iperautomatizzati che sono destinati ad elidere figure operative specie di bassa professionalità. È compito della politica trovare un giusto equilibrio tra necessità di innovazione e tutela dei livelli occupazionali, come già con i "contratti di inserimento", alla luce della ovvia considerazione che l'innovazione tecnologica permette un'ottimizzazione dei processi e quindi una riduzione dei costi, elemento fondamentale per chi, come le aziende bresciane, opera sul mercato internazionale.

“ Gli impatti a lungo termine della pandemia da Covid-19: le difficoltà di approvvigionamento ed il rincaro delle materie prime. ”

Gli impatti a lungo termine sono, a parer mio, difficilmente valutabili pur immaginando che un ritorno alle situazioni pre-covid è faticosamente realizzabile. Di certo questa continua alternan-



© nitimongkolchai - stock.adobe.com



© myboys.me - stock.adobe.com

za di accelerazioni e frenate, dovute al riaccutizzarsi della pandemia in alcuni continenti, non agevola una lettura ed una programmazione omogenea del futuro aziendale.

Dal lato approvvigionamenti di materie prime si è verificato un doppio effetto, di cui uno causa dell'altro, ovvero: la rarefazione dei rifornimenti e l'aumento del costo medio.

Nel nostro settore, la materia prima più importante è l'ottone, che nel corrente anno ha avuto un incremento medio di costo supe-

riore al 50%. Tale aumento, i cui effetti sui conti economici delle aziende dovrebbero essere evidenziati nel secondo semestre del 2021, ha costretto i grandi produttori anche a rivedere la composizione dei propri magazzini al fine di identificare i prodotti a più lunga giacenza che, riutilizzati e riciclati a dovere, hanno supplito alla mancanza di materia prima.

Come anzidetto l'effetto ciclico delle revisioni prezzo porterà a scontare tanto gli incrementi negativi sulla materia che gli

incrementi positivi sui listini di vendita nella seconda parte del 2021 e soprattutto nei primi mesi dell'anno a venire, ove i produttori consegneranno ordini acquisiti in questi mesi.

Da ultimo, quale contorno non secondario, anche il nostro comparto sta soffrendo in maniera significativa l'aumento esponenziale dei costi "container" ed il rallentamento dei trasporti via mare, che per un'azienda esportatrice sono ovviamente un fattore indispensabile. ■



© leowolfert - stock.adobe.com

A colloquio con Roberta Silva, CEO di Flos

# LA LUCE DI FLOS

per un mondo Green



*Ferdinando Magnino*  
Direttore Commerciale



“ CEO di Flos, Roberta Silva ha vissuto il periodo Covid ovviamente come tutti noi ma... con un incremento delle vendite del Lighting Decorativo qui a Bovezzo del 40% ...non verso lo scorso anno, ma addirittura verso il periodo pre-Covid!

”

*Roberta Silva*  
imprenditrice



© ICEO di FLOS

• **Ok, bravi, come sempre, la gente da casa ha pensato... alla propria casa acquistando icone del design, il Vostro pane. Ma Voi cosa state facendo per la sostenibilità sociale ed ambientale?**

Dal 2020 siamo carbon neutral, lo hanno voluto fortemente i due fondi che controllano il Gruppo, per compensare l'inquinamento che inevitabilmente la produzione comporta.

“ È solo il primo passo verso zero emissioni, per arrivare ad *emissioni negative*. Puntiamo sulla **circular economy**, al **social employment**, alle **energie alternative** del fotovoltaico, **studiamo le nano-tecnologie** anche per rendere indipendenti i vari plant dell'azienda. ”

Stiamo stravolgendo tutto il ciclo del prodotto: lo disegniamo perché sia longevo (nel nostro caso lo sono già, pensa alla Arco come esempio), perché le sorgenti luminose siano facilmente sostituibili, a led, i vari materiali che compongono una lampada devono essere disassemblabili a fine vita per poter riciclare i materiali usati.

**A settembre abbiamo inaugurato un nuovo canale di comunicazione, FLOS FOR PLANET (flos.com/flos-for-planet)**, per raccontare le azioni che la società sta svolgendo per la sostenibilità aziendale, gli impegni, gli obiettivi e i risultati raggiunti.

Dal numero di settembre di FLOS stories racconteremo i nostri nuovi prodotti anche sotto il punto di vista della sostenibilità. Come sono fatti, i materiali, il packaging (abbiamo abbandonato l'espanso e utilizziamo plastica riciclata e cartone, sempre con attenzione alla safety del prodotto), raccontato in una pagina di colore verde, ovviamente. Collaboriamo anche con alcune Università sui materiali e per una visione complessiva del prodotto in chiave sostenibile.

• **Un impegno vero, e verso il sociale?**

**Attenzione al territorio, al network territoriale dei fornitori, non solo durante il Covid. Anche per spingerli verso la sostenibilità**, i clienti più grossi iniziano a chiederci cosa stanno facendo i nostri fornitori per la sostenibilità. Può essere un punto di forza notevole, per loro e per noi. Misuriamo il trasporto, sia a monte che a valle, insomma, una visione olistica.

• **Vi siete dati anche un vestito formale...**

**Si, abbiamo costituito un sustainability committee, di cui sono chairman, con obiettivi precisi.** Facciamo il bilancio di sostenibilità, per rappresentare i nostri risultati economici anche dal punto di vista ESG. La mancanza di una regolamentazione precisa, in questo momento, consente ad ognuno di raccontare il proprio **green working** come vuo-



le, noi cerchiamo di farlo nella maniera più seria, come facciamo per tutto il resto.

**Be brave, un cambio di paradigma molto importante, partendo dalle materie prime. Ogni azienda deve calarlo nella propria struttura, in Flos io ho iniziato ad eliminare la colla...**

• **Roberta, mi racconti invece come state vivendo l'impatto a lungo termine del Covid e quali difficoltà state affrontando per l'incremento dei costi delle materie prime e dei trasporti?**

**In Cina alcune imprese lavorano 3 giorni su 5 per mancanza di energia elettrica.** Il costo dei trasporti si è incrementato di 6/7 volte, anche perché i container (di produzione cinese per la maggior parte) sono attualmente in destinazioni disallineate alle necessità attuali. L'aumento della domanda ha ovviamente peggiorato la situazione.

Per ora i trend produttivi sono molto forti ma i materiali, come per esempio i semiconduttori, sono scarsi rispetto alla domanda. Anche per il 2022 prevediamo costi ancora in aumento. Alluminio, rame, vetro (per cui necessita l'utilizzo di molta energia) hanno avuto incrementi di prezzo mostruosi.

Durante il covid la Cina ha fatto scorte di materie prime mentre il resto del mondo le ha abbassate. Il governo cinese ha messo a disposizione delle

aziende locali le proprie scorte di alluminio. Come si vede, la mancanza di pianificazione, per tante parti del resto del mondo ha creato ulteriore disequilibrio. Quanto sopra, sommato all'incremento del costo di trasporto, ha portato alla situazione attuale.

A livello macroeconomico si sta pensando allo spostamento della produzione, il cosiddetto re-shoring, in una visione di lungo periodo, per ridurre i costi di trasporto, anche riattivando fabbriche in paesi più vicini, con una logica anche di sostenibilità, con minor impatto di inquinamento. Stiamo ridisegnando le priorità. Anche in Europa è possibile ridisegnare le logiche industriali, pensiamo alla Spagna, per esempio, con un costo della manodopera ormai competitivo verso la Cina.

• **Ma allora ti chiedo, siamo forse di fronte alla fine della globalizzazione a favore della sostenibilità, anche economica?**

Forse è presto per dirlo, ma sicuramente qualcosa sta cambiando. ■

“Grazie mille per l'intervista, una battuta scontata, sei stata *“illuminante”*.”

*Diego Toscani*  
Presidente e  
Consigliere delegato





*Pier Federico Carrozzo*  
Dottore Commercialista

# PROMOTICA

## e l'impegno per best practice Green



“ La bresciana Promotica S.p.A. è **una delle società leader in Italia nel settore loyalty**, quotata dal 27 novembre 2020 sul mercato **Euronext Growth Milan (EGM)** di Borsa Italiana. La Società ha maturato una consolidata esperienza nei settori **Retail, Food, farmaceutico e servizi**. Fondata nel 2003 da Diego Toscani, che attualmente riveste la carica di Presidente e Consigliere Delegato, Promotica si propone di attrarre nuovi clienti e incrementare le vendite **offrendo un servizio completo e integrato di consulenza per la pianificazione e lo sviluppo promozionale, gestendone ogni fase: progettazione delle operazioni promozionali (creazione di cataloghi premi, concorsi a premio, piattaforme di coinvolgimento), realizzazione della campagna di comunicazione, approvvigionamento dei premi, servizi di logistica, monitoraggio dei dati e, infine, misurazione dei risultati**. Promotica ha chiuso l'esercizio 2020 con ricavi di 56,7 milioni di euro, in crescita del 53,2% rispetto al 2019. ”



• **Dott. Toscani, il 27 novembre PROMOTICA ha compiuto il primo anno dalla ammissione alla quotazione sul segmento EGM di Borsa Italiana. Può fare un primo bilancio del percorso intrapreso?**

A novembre 2021 festeggiamo il primo anno della quotazione di Promotica sul mercato EGM di Borsa Italiana: sono stati dei mesi intensi e ricchi di soddisfazioni, costellati dalla realizzazione di **numerose operazioni loyalty** per importanti clienti nazionali ed internazionali. La quotazione è stata una scelta strategica per lo sviluppo del business, un mezzo privilegiato al fine di acquisire le risorse finanziarie e la visibilità necessarie per consolidarci nel settore loyalty in Italia ed accelerare nel percorso di espansione al di fuori dei confini nazionali.

• **Cosa ne pensa del tema della “sostenibilità” declinato nei confronti dell’impresa?**

**Credo che per operare con successo nell’economia di oggi, altamente competitiva, sia essenziale declinare la propria proposta di business in chiave green e prestare la massima attenzione alle tematiche ambientali e sociali.** Operare in maniera sostenibile è ormai un imperativo e può fare da traino alla crescita. Noi siamo orgogliosi di essere un’azienda sostenibile e socialmente responsabile, un esempio positivo per il nostro territorio, il bresciano. Negli anni, il nostro impegno si è concretizzato, tra le tante attività, nel sostegno continuativo a diverse associazioni del terzo settore, tra le quali emergono **Chefs for Life**, cordata solidale per raccogliere fondi a sostegno di Enti o

Associazioni benefiche, attraverso serate-evento con la partecipazione dei più importanti chef del panorama culinario internazionale, e7Milamiglia-lontano, che attua progetti di documentazione con fini di beneficenza.

• **Calandoci nella specifica realtà di PROMOTICA, considerato che la mission aziendale è progettare e realizzare campagne fedeltà su misura al fine di indirizzare positivamente il comportamento del consumatore, con l’obiettivo di realizzare aumenti concreti e misurabili del fatturato e delle quote di mercato, Lei avverte la responsabilità di orientare il consumatore verso “consumi sostenibili”?**

**Assolutamente sì:** una delle mission principali della nostra attività è quella di svolgere un ruolo attivo nella **conversione green dell’intero settore loyalty**. Per innescare un vero e proprio cambiamento, proponiamo infatti ai nostri clienti campagne che promuovono best practices verdi e realizziamo attività di edutainment sulla sostenibilità indirizzate ai clienti finali. Numerosi sono gli esempi di campagne da noi realizzate mirate a **sensibilizzare sui temi dell’ecologia e del no-waste**, ad esempio inserendo premi in materiale riciclato ed ecologici oppure prevedendo cataloghi interamente digitali al posto dei tradizionali cartacei.

• **Le chiedo alcuni esempi concreti che aiutino il lettore a capire come PROMOTICA persegue la sostenibilità nello svolgimento**

## delle campagne promozionali della propria clientela.....

Vorrei qui citare due esempi recenti di campagne che mettono al centro la sostenibilità ambientale, “BeAppy” per Coop Centro Italia e “**Collezione buone abitudini**” per Conad. Il primo è un catalogo premi esclusivamente online, **senza stampa di materiali, quindi con un risparmio totale in termini di carta stampata**. La seconda operazione, in collaborazione con Tupperware e Legambiente, porta con sé un messaggio educativo, per informare i destinatari finali sull'uso corretto della plastica e sull'ecosostenibilità. Queste campagne sono solo un piccolo esempio delle numerose iniziative a sfondo green per le quali ci siamo distinti lo scorso anno, premiate anche in occasione dei **Promotion Awards 2020**, evento che ogni anno premia le migliori campagne di engagement e fidelizzazione a livello nazionale.

• **Abbiamo letto che PROMOTICA ha partecipato all'evento “KI-Life. Brand e Retail per un presente sostenibile”, organizzato dalla controllata Kiki Lab, società di consulenza specializzata in Retail Innovation e retail del futuro. Può spiegarci come si è svolto l'evento e quali sono state le finalità perseguite?**

L'evento è stata un'occasione privilegiata per presentare ad un'ampia platea il nostro impegno in materia di sostenibilità. **Highlight della giornata è stata la presentazione della nuova ricerca mondiale sulla sostenibilità realizzata da Kiki Lab in partnership con il consorzio internazionale Ebeltoft Group**, che comprende i best-case di aziende che si sono distinte per la loro attenzione alle tematiche ambientali e sociali nel portare avanti il proprio business, tra cui Promotica. La finalità dell'evento è stata quella di offrire spunti di riflessione sulle tematiche green ai partecipanti, presentando alcune aziende virtuose del settore Retail, modelli di riferimento per il loro approccio ESG.

• **Esageriamo affermando che la sostenibilità ambientale e sociale è, dunque, un driver fondamentale nella strategia di sviluppo di PROMOTICA?**

**È uno dei driver fondamentali**, nonché presupposto essenziale per l'accelerazione di tutti gli altri elementi su cui si baserà il nostro sviluppo futuro: la crescita

per linee interne ed esterne e l'internazionalizzazione, tra i macro-obiettivi che ci siamo posti, saranno sempre legati a considerazioni in materia di sostenibilità e responsabilità. Questa priorità ci ha recentemente portato ad intraprendere un percorso di **Corporate Social Responsibility (CSR)**, che ci faciliterà nell'adozione di buone pratiche ESG. Tassello fondamentale di questo percorso sarà la realizzazione della nuova sede aziendale, prevista per fine 2022, che sarà un edificio a impatto energetico zero ed un centro di attrazione per nuovi talenti e risorse. Infine, la società è convinta che per avere un impatto positivo sull'ambiente esterno e dunque crescere in maniera virtuosa, sia innanzitutto **essenziale coinvolgere in prima persona i propri dipendenti**, veri autori del cambiamento, ed ha dunque avviato un programma di formazione in materia ESG rivolto a tutti loro.

• **Dott.Toscani, riesce a dirci tre motivi per i quali un'impresa dovrebbe approcciarsi seriamente al tema della sostenibilità?**

Il primo motivo, che li riassume tutti, è innanzitutto legato al contesto di riferimento in cui operano le aziende: **vi è un'attenzione generalizzata sempre maggiore da parte degli stakeholders verso le tematiche legate alla sostenibilità, fare business senza tenerne conto è anacronistico**. Una volta assimilato questo concetto e messo in pratica le prime azioni sostenibili, ci si renderà conto dell'effetto positivo in termini di reputazione e credibilità per l'azienda. Numerose sono le statistiche e le ricerche che correlano la sostenibilità con le buone performance aziendali, a testimonianza del fatto che, contrariamente a quanto spesso si ritiene, essere sostenibile è una scelta vincente anche dal punto di vista economico. Ciò considerato, approcciarsi al tema della sostenibilità dovrebbe essere visto solamente come un'opportunità per le aziende, non come una forzatura imposta dall'ambiente esterno. ■



# LA GOMMA

Le turbolenze del settore della gomma per gli approvvigionamenti delle materie prime

di Pier Federico Carrozzo



“C'era una volta l'ingegner Colombo, che nei primi anni del '900 fondò a Sarnico, sulla sponda bergamasca del lago d'Iseo, la **“Manifattura Italiana Colombo & C. Guarnizioni per Macchine”**.”

L'intuizione dell'Ingegnere fu quella di abbinare alla costruzione di sistemi meccanici la produzione di guarnizioni; senza sapere che questa iniziativa avrebbe dato origine, per gemmazione, alla nascita e allo sviluppo di uno dei distretti industriali maggiormente dinamici e performanti nel contesto dell'economia nazionale.

**Il Distretto della gomma e della plastica del Sebino (anche detto Rubber Valley) comprende circa una decina di**



© Siliconiton

**Comuni della Provincia di Bergamo** (Adrara San Martino, Villongo, Viadanica, Sarnico, Castelli Calepio ecc.) **e alcuni della provincia di Brescia** (Paratico) che ne fanno il maggior produttore e fornitore nazionale ed europeo delle guarnizioni industriali in gomma. Altre imprese del settore sono operanti anche nei Comuni di Adro, Palazzolo Sull'Oglio, Capriolo e Rovato. Secondo un rapporto di Intesa Sanpaolo del 2017 su economia e finanza dei distretti industriali, quello della gomma e della plastica è il distretto che fa registrare le migliori performance e la maggiore crescita nel nostro Paese. **Giusto per dare qualche numero, già all'epoca si parlava di in aggregato di circa 2,5 miliardi di euro, con un export che vale più di 430 milioni, articolato su circa 300 imprese e oltre 4.500 addetti che coprono tutta la filiera, dalle materie prime (gomma, teflon ecc.) ai prodotti finiti destinati ai più svariati settori applicativi come rubinetteria e idraulica, automotive, energia, aerodinamica, aerospace, medicale, ecc.** In un mercato sempre più globale e costantemente esposto ad eventi imprevedibili ed emergenti il numero delle variabili da considerare è cresciuto in modo esponenziale: le nuove tecnologie di produzione in ottica Industria 4.0, il crescente livello di delocalizzazione e terziarizzazione della produzione, la comparsa di nuovi competitors soprattutto in Cina e nei Paesi dell'Est Europa, hanno fatto sì che riconoscere l'esistenza di un potenziale rischio ed analizzarlo sia un passo ineludibile verso l'avvio di un processo di crescita dell'azienda e/o di salvaguardia del suo valore. A partire dalla primavera del 2021, il settore, pur in ulteriore fase di crescita in termini di fatturato e commesse, sta fronteggiando una situazione per molti versi straordinaria ed eccezionalmente anomala, in termini di difficoltà di approvvigionamento e di impennate non controllabili dei costi di acquisto delle materie prime. **Analizziamo lo scenario con l'aiuto del sig. Andrea Addabbo, Presidente di SILICONITON SRL, una azienda di 50 dipendenti con insediamento produttivo in Adrara San Martino (Bg) e del sig. Sabino Natola, Consigliere Delegato della società.** ”

• **Sig. Addabbo, può fornirci una breve descrizione del profilo di SILICONITON, la società che Lei presiede ?**

Si tratta di una azienda che è stata costituita nel 1979 da mio padre, deceduto a giugno del 2011, e che è specializzata nella produzione su commessa di guarnizioni in gomma (sia O-rings che particolari tecnici realizzati su disegno del cliente). Il nostro core business è lo stampaggio, sia a compressione che ad iniezione (a seconda della tipologia e della dimensione dell'articolo), delle mescole che appartengono alla famiglia degli FKM. La mescola FKM, dal punto di vista tecnico, è una gomma fluorurata che presenta una eccezionale resistenza al calore, agli oli, ai carburanti e all'ozono e, allo stesso tempo, buone caratteristiche meccaniche (oltre che ottimo comportamento alla deformazione permanente). Si tratta di un fluoroelastomero che era stato inizialmente concepito per le

critiche esigenze dell'industria aerospaziale e che poi ha trovato largo impiego in altri settori applicativi quali, ad esempio, l'industria automobilistica, chimica, idraulica e alimentare.

• **Quale è la tipologia di clientela che si rivolge a SILICONITON e quali sono le fonti di approvvigionamento delle mescole che stampate ?**

La nostra è un'azienda *export oriented* le cui vendite sono rivolte a mercati esteri per circa il 93% con una netta predominanza della Germania e dei Paesi del Nord-Europa dove abbiamo relazioni tecnico-commerciali con importanti Gruppi multinazionali del comparto *automotive, idraulico e navale*. Quanto ai mercati di approvvigionamento delle materie prime, quelle che noi definiamo con il termine "**mescole**", i nostri fornitori strategici (con i quali abbiamo una stretta collaborazione per soddisfare al

meglio le specifiche tecniche del cliente) sono *compounders* ubicati nella nostra zona geografica che sono leaders nel loro settore merceologico.

• **Vorremmo sapere quale è stato l'impatto della pandemia da Covid-19 sulla attività aziendale e quale è l'andamento attuale.**

Fortunatamente, a differenza di altri settori di attività economica che sono stati pesantemente penalizzati, il comparto della gomma non ha dovuto subire forti contrazioni dei fatturati e della redditività. Nello specifico, la nostra azienda nel corso dell'anno 2020 ha avuto una contenuta riduzione delle vendite (ovviamente indotta da un rallentamento della produzione nei mesi più critici di marzo, aprile e maggio) che è già stata ampiamente assorbita nel corrente anno. Il forecast 2021 indica, infatti, non soltanto un netto e cospicuo miglioramento rispetto all'anno 2020 ma, so-



Pressa



prattutto, un aumento delle vendite e del valore della produzione rispetto all'anno 2019 ovvero ai livelli pre-Covid.

• **Insomma, tutto procede a "gonfie vele".....**

**Magari fosse così!** Nonostante quanto ho sopra riferito, a partire dal mese di marzo stiamo fronteggiando una situazione assolutamente inedita e molto critica per quanto riguarda gli approvvigionamenti delle mescole: carenza di alcune materie prime, ritardi nelle consegne da parte dei fornitori, ripetuti aumenti dei costi di acquisto anche a doppia cifra. Ma su questo scenario invito ad esprimersi il sig. Natola che è la memoria storica dell'azienda e che è preposto alla gestione delle relazioni con la catena dei fornitori.

• **Sig. Natola, la situazione è così precaria e critica ?**

Lo scenario, purtroppo, in questi ultimi mesi è ulteriormente peggiorato poichè i fattori negativi che si erano manifestati a partire dal primo trimestre 2021 continuano a perdurare e sussistere sia per quanto riguarda la carenza delle mescole, soprattutto quelle per applicazioni speciali (quali i materiali perossidici) che per quanto concerne la significativa e straordinaria impennata dei costi di approvvigionamento. È un insieme di cause e fattori che hanno determinato una sorta di **"tempesta perfetta"** che in oltre 20 anni di attività non ho mai dovuto affrontare. Stiamo analizzando una commessa importante per un nuovo cliente extraeuropeo che ci richiede la formulazione

dell'offerta e la pianificazione dei tempi di realizzo delle campionature e della eventuale produzione di serie ma non siamo in grado di dare risposte precise: il *compounder* non può dirci quanta mescola può consegnare, quando la stessa sarà disponibile per lo stampaggio e si riserva di quotarla in funzione di un andamento ormai fuori controllo del mercato. A partire dal 1° novembre sono annunciati aumenti vicini al 20%-25% con validità fino al 31 dicembre e dal 1° gennaio 2022 è attesa una ulteriore revisione dei listini di acquisto, il tutto con la previsione che l'eventuale e auspicata stabilizzazione del mercato potrebbe verificarsi non prima di giugno 2022 o, secondo alcuni operatori, non prima di settembre 2022.

• **Ma quali sono le cause che hanno provocato questa situazione ?**

Si tratta di un complesso di fattori esogeni e di carattere internazionale che non sono affatto controllabili da una singola azienda:

- **il costo di alcune materie prime** chiave che sono alla base dei fluoropolimeri e dei siliconi (come ad esempio, R142b e PVDF) è fuori controllo tantè che per alcuni ingredienti chimici il costo in pochi mesi è raddoppiato o addirittura triplicato. Ciò dipende dal fatto che alcuni di questi elementi chimici sono stati dirottati in modo massiccio verso altri ambiti applicativi a maggior valore aggiunto quali, ad esempio, la produzione di batterie per le autovetture elettriche piuttosto che di impianti di refrigerazione;



**Andrea Addabbo**  
**Sabino Natola**

rispettivamente Presidente  
e Consigliere Delegato di Siliconiton srl

- **i costi dei containers** sono schizzati alle stelle e, comunque, vi sono enormi difficoltà logistiche e di trasporto per il loro reperimento (senza parlare dei contraccolpi provocati dal blocco del canale di Suez che, pur risolto, sta ancora provocando strascichi negativi);

- **i costi energetici** hanno, a loro volta, subito incrementi vertiginosi;

- **in Cina molti produttori hanno dovuto forzatamente ridurre l'attività**, per scelta delle Autorità di Governo, sia per il contenimento dei consumi energetici che per l'adeguamento degli impianti alle normative ambientali e di sicurezza;

-l'**inadeguatezza** della capacità degli impianti produttivi di materie prime rispetto alla domanda che, in questi mesi, è aumentata in modo inaspettato e vertiginoso sia sui mercati asiatici che su quelli europei (inadeguatezza indotta anche dal fatto che durante il *lockdown* connesso alla pandemia alcuni impianti erano stati disattivati e, ora, la loro piena riattivazione richiede tempi lunghi).

In questo contesto, le multinazionali chimiche hanno imposto forti aumenti dei prezzi e, a loro volta, i ns. *compounders* che li stanno subendo si trovano nella necessità di rivedere al rialzo i loro listini con l'obiettivo non facile di cercare di garantire continuità di fornitura alle aziende di trasformazione come la nostra nonostante le cancellazioni e gli spostamenti delle consegne da parte delle multinazionali siano all'ordine del giorno.

• **Sig. Addabbo immagino che in questo contesto anche la gestione delle relazioni con i vostri clienti sia tutt'altro che semplice.....**

Questo è effettivamente un problema che si sovrappone ad altri problemi.... Noi abbiamo cercato di mantenere costantemente informati i nostri clienti fin dal mese di marzo invitandoli a comunicare preventivamente i loro fabbisogni e, soprattutto, eventuali aumenti significativi dei volumi per tipologie di mescola in modo che sia possibile trasferire con la massima tempestività l'informazione ai *compounders* per

consentire loro di verificare la disponibilità del prodotto. Ma l'aspetto più critico, specie con i grandi Gruppi, è addivenire ad una periodica revisione dei listini di vendita soprattutto in presenza di accordi quadro e di forniture pluriennali cercando di fare capire ai *buyers* che oggi il problema non è il prezzo al quale acquistare ma cercare di avere la regolarità dei flussi di fornitura per non interrompere le catene di produzione !! Sotto questo profilo sia noi come Direzione che il ns. personale commerciale sono "sotto pressione" tutti i giorni con comunicazioni, telefonate, scambi di email e conference call a distanza.

• **Sig. Natola, un'ulteriore curiosità: uno dei vostri settori di riferimento è l'automotive. Può aiutare il lettore a capire come si concilia la forte domanda di guarnizioni con il fatto che i saloni dei concessionari di vendita delle autovetture sono pressochè vuoti e che i tempi di consegna dei veicoli sono "biblici" ovvero con il fatto che alcune Case automobilistiche hanno sospeso le produzioni per alcune settimane ?**

Quella dell'industria automobilistica è effettivamente una situazione emblematica delle incertezze e difficoltà che stanno caratterizzando i mercati. L'intero comparto automobilistico è, infatti, alle prese con un peggioramento della crisi dei semiconduttori e dei *cheaps*. Fino a qualche mese fa, in molti ritenevano che la situazione delle forniture sarebbe progressi-

vamente migliorata nel terzo trimestre e che, dopo l'estate, si sarebbe imboccato un percorso di graduale scioglimento dei nodi finora affrontati. In realtà, nelle ultime settimane sono emersi nuovi blocchi nelle consegne a causa del prolungato *lockdown* varato dalle autorità della Malesia per frenare una nuova ondata di contagi da coronavirus: le misure restrittive hanno costretto uno dei principali produttori di semiconduttori a chiudere diversi impianti e, conseguentemente, a determinare nuovi e pesanti colli di bottiglia. La situazione non è migliore anche in altri grandi Paesi produttori di semiconduttori come Cina, Corea e Giappone. Il dubbio è che la domanda di guarnizioni sia alimentata non tanto dalla produzione di nuovi veicoli quanto soprattutto dall'*after-sale* e dalla ricambistica.

• **Sig. Addabbo, cosa si dovrebbe fare per prevenire in futuro il ripetersi di scenari simili a quello che sta caratterizzando il vostro comparto ?**

Io penso che i grandi Gruppi industriali e le autorità di governo dell'economia dei Paesi Europei dovrebbero rivedere la catena del valore e delle fonti di approvvigionamento di materie prime strategiche. Si impone, a mio avviso, una ricalizzazione nel Continente Europeo di produzioni che sono state abbandonate in modo miope giungendo ad una totale dipendenza dai Paesi asiatici di cui ora stiamo pagando le conseguenze. ■



# IL RUOLO DELL'ESG ADVISOR

di Pier Federico Carrozzo



“ La sostenibilità è sicuramente uno dei temi caldi e più dibattuti dell'attuale agenda politico-sociale poiché coinvolge la vita di ognuno di noi oltre che delle future generazioni ed il destino del pianeta. ”

©Netzero

Le Nazioni Unite hanno approvato la "Agenda 2030" per uno sviluppo sostenibile i cui elementi essenziali sono i 17 obiettivi (SDGs - Sustainable Development Goals) che si propongono di realizzare concreti miglioramenti rispetto a tre direttive di sviluppo - ambientale, sociale ed economico - appunto entro l'anno 2030.

Anche l'Europa punta sulla sostenibilità e rinnova i suoi obiettivi per il raggiungimento delle "zero emissioni nette" attraverso il pacchetto "Fit for 55" presentato lo scorso 14 luglio dalla Commissione Europea. L'ambizione è quella di centrare l'obiettivo di riduzione delle emissioni di gas serra di almeno il 55% rispetto ai livelli dell'anno 1990 entro il 2030, perseguendo lo "zero netto" previsto per il 2050.

Il pacchetto, che contiene 13 diverse iniziative atte a ridurre le emissioni di CO2, prima di essere adottato dovrà essere discusso e votato dal Parlamento Europeo e dagli Stati membri, ma si tratta di un percorso ormai tracciato. Nel novero delle misure è previsto il c.d. "carbon border adjustment mechanism" ovvero un sistema di regolazione delle emissioni di carbonio che verrà inizialmente applicato a cemento, ferro, fertilizzanti, acciaio e alluminio in forza del quale gli importatori verranno tassati alla frontiera sulla base delle quantità di carbonio incorporate nei beni acquistati in base al prezzo del carbonio dell'UE. Tale meccanismo si applicherà dal 2023 e potrà essere esteso ad altri settori merceologici.

Proprio come la trasformazione digitale, strategia trasversale che sta trasformando le aziende indipendentemente dal settore economico di attività, anche la sostenibilità, soprattutto nel contesto Europeo, rappresenta un megatrend nel corso del quale tutte le imprese dovranno confrontarsi con la sfida di trasformare gli investimenti correlati all'adeguamento alle normative ESG in maggiori vantaggi competitivi. Tutto ciò tenendo presente che il mondo della Finanza è già influenzato dal tema della sostenibilità, atteso che gli investitori intendono già ora contribuire attivamente al processo di transizione verso un business model sostenibile. Un recente report di Morningstar mostra come dal 2009 al 2019 circa il 59% dei fondi di investimento sostenibili



## COME APPROCCIAMO LA SOSTENIBILITA'



abbia battuto la media dei corrispettivi fondi tradizionali in termini di performance. Secondo Bloomberg Intelligence gli asset ESG compliant potrebbero superare i 50 mila miliardi di dollari entro il 2025 arrivando a rappresentare più di un terzo degli asset under management a livello globale.

Insomma, pensare in ottica ESG aiuta non solo il pianeta ma anche il portafoglio degli investitori e la valorizzazione dell'azienda.

Con il contributo del dott. Filippo Rivetti, rappresentante di NetZero S.r.l. SB, società bresciana che si propone di accompagnare l'impresa nella transizione verso i nuovi obiettivi di sostenibilità ed innovazione imposti dalla competizione nazionale ed internazionale, cerchiamo di meglio comprendere cosa vuol dire per un'impresa ragionare in ottica ESG, quali sono i passi da compiere per assurgere allo status di "impresa sostenibile" e come tale percorso possa costituire grande opportunità per generare valore.

**• Dott. Rivetti, può aiutarci a capire quale è il significato dell'acronimo ESG quando si parla di impresa sostenibile?**

ESG sta per Environmental, Social e Governance: l'acronimo si riferisce ad una serie di criteri volti alla misurazione e al monitoraggio delle performance delle imprese relativamente al loro impatto ambientale, sociale e di gestione e governo della società. I criteri in parola sono sempre più utilizzati, unitamente ai parametri economici tradizionali, al fine di individuare e valutare le performance di sostenibilità dell'impresa target.

Come è facilmente intuibile il concetto di sostenibilità si è evoluto: un'azienda per essere sostenibile non deve intervenire solamente in ambito ambientale ed energetico, ma anche, e questo è l'aspetto più sfidante, nei confronti dei propri stakeholders, ovvero in ambito sociale e sulla governance aziendale.

**• Il concetto di "sostenibilità" con riferimento alle tematiche ambientali è di più agevole e immediata comprensione mentre, all'opposto, qualche difficoltà può sorgere nel comprendere cosa vuol dire per l'impresa essere "sostenibile" sotto il profilo sociale e quello della governance. Qualche esempio di iniziative concrete sarebbe sicuramente utile al riguardo.**

Quando si parla di sostenibilità, soprattutto nel mondo industriale, sicuramente temi di natura ambientale hanno storicamente ricevuto più attenzioni rispetto ad altri aspetti come quello sociale e di governance. Un'azienda che vuole, dunque, fare della sostenibilità un fattore di successo non può trascurare iniziative sociali quali: gestione del turnover dei dipendenti, riduzione del divario salariale uomo-donna, politiche di retribuzione basate sulle performance e feedback costanti, corsi di formazione e di aggiornamento, politiche di welfare aziendale e di promozione del benessere dei dipendenti, promozione dell'inclusività in azienda. Alcune iniziative di governance, invece, potrebbero essere, a titolo esemplificativo, lo sviluppo

di un piano industriale integrato, l'implementazione di un codice etico, l'adozione di un modello 231 volto alla prevenzione della commissione di reati da parte delle diverse figure aziendali piuttosto che lo sviluppo di sistemi di controllo operativo e di direzione o le attività di finanza sostenibile.

**• Acclarato che il concetto di "sostenibilità" non è limitato al rispetto dell'ambiente, quale è il ruolo di un ESG advisor come NetZero?**

L'ESG Advisor ha le competenze per accompagnare l'impresa in un percorso di transizione verso i nuovi obiettivi di sostenibilità ed innovazione imposti dalla competizione nazionale ed internazionale. Il ruolo di NetZero dunque, è quello di affiancare le imprese fornendo loro gli strumenti adatti per creare la sostenibilità nel proprio piano di sviluppo aziendale in maniera organica ed attenta ad implementare simultaneamente temi di natura ambientale, sociale e di governance. Il nostro obiettivo è quello di elaborare assieme all'imprenditore, tenendo conto delle esigenze e delle risorse finanziarie dello stesso, una strategia di intervento ad hoc per creare "valore condiviso", beneficiando della competitività di lungo termine.

**• Come giudica il grado di conoscenza e di sensibilità del mondo imprenditoriale e professionale bresciano in termini di approccio ESG?**

Dal nostro punto di vista il tessuto industriale bresciano ha due diverse anime: una prima che da anni persegue strategie

orientate alla Corporate Sustainability, attraverso l'integrazione di pratiche sostenibili nella strategia aziendale complessiva con l'obiettivo di creare valore sia economico che sociale (esempi virtuosi, a tale proposito, possono essere le aziende bresciane Raffmetal ed Errecom che hanno ottenuto un significativo riconoscimento nel contesto del "Sustainability Award" organizzato dalla rivista Forbes figurando tra le prime 100 aziende italiane che si sono distinte in ottica ESG). La seconda, ad oggi ancora abbastanza avulsa da tale nuova modalità di concepire il business, sta iniziando a mostrare segni di interesse riguardo al tema dello sviluppo sostenibile grazie anche a nuove tendenze di mercato che puntano in tal senso. In termini di approccio ai temi ESG abbiamo tuttavia notato come, in generale, le imprese attribuiscono ancora maggior importanza ad aspetti di sostenibilità ambientale rispetto a quelli sociali e di governance. Per rendere la sostenibilità un fattore di successo è imperativo lavorare in maniera integrata.

**• Le imprese sono già gravate da un fardello di adempimenti e di costi improduttivi legati al rispetto di un complesso di normative. Perché mai un imprenditore dovrebbe decidere spontaneamente di intraprendere un percorso di sostenibilità?**

Termini come ESG, Sviluppo Sostenibile e Responsabilità d'impresa stanno acquisendo ogni giorno sempre più importanza. Oggi, già per molte realtà la sostenibilità è un metro di valutazione sia per clienti, fornitori, consumatori ma soprattutto istituti di credito nazionali ed internazionali i quali pongono sempre più attenzione al rating di sostenibilità di un'azienda per qualificare il "merito creditizio". L'istituzione di un Ministero per la transizione ecologica dimostra che anche nel nostro Paese sensibilizzarsi verso tali tematiche non è più una prerogativa del domani ma una necessità odierna per rimanere competitivi. Inoltre, credo sia nello spirito imprenditoriale (particolarmente in quello bresciano) la capacità di innovarsi e adattarsi per trasformare in opportunità le sfide poste dal mercato.

**• Insomma, abbiamo capito che l'impresa sostenibile migliora il proprio valore economico, anche in termini di competitività e la propria immagine sociale. Vorremmo ora capire come, nel concreto, viene strutturato e articolato il processo di adeguamento ai parametri di sostenibilità.**

Per rendere più acquisibile alle imprese il processo di adeguamento ai parametri di sostenibilità, NetZero ha sviluppato un modello a 5 fasi:

**- Materiality Assessment:**

l'obiettivo è misurare, utilizzando standard internazionali, il punto di partenza dell'impresa in ambito di sostenibilità aziendale, mappando ed identificando quali temi abbiano il maggiore impatto strategico (sia positivo che negativo);

**- Definire una strategia:**

basandoci sui risultati del Materiality Assessment supportiamo l'impresa nell'identificare i corretti target per orientare le performance verso uno sviluppo maggiormente sostenibile;



© Andrey Popov - stock.adobe.com



**- Misurare i risultati:**

una volta che la strategia è in esecuzione, la chiave per gestire i progressi conseguiti è un sistema di controllo, di procedure trasparenti e di misurazione delle performance;

**- Comunicare i risultati:**

incoraggiamo le imprese a comunicare la strategia di sviluppo sostenibile intrapresa in modo corretto ed incisivo per migliorare la sensibilità verso il brand ed il commitment degli Stakeholder;

**- Monitorare nei successivi esercizi le performance:**

questa fase assicura il buon risultato del processo e la tenuta della strategia intrapresa. I sistemi di misurazione e gli standard assunti devono essere di livello significativo ed armonici per parametrare correttamente i progressi raggiunti e fornire garanzie ai terzi su quanto comunicato.

**• Quindi, ogni azienda con l'aiuto di un ESG advisor come NetZero, può definire una strategia personalizzata, in termini di obiettivi da perseguire,**

**tempi di realizzo e costi del processo. Aspetti, questi, che sono molto importanti soprattutto per le PMI che, notoriamente, non hanno né importanti risorse finanziarie né risorse umane da distogliere dalle attività operative.**

Esattamente!

Personalmente credo che non esista una "pillola magica" per la sostenibilità e sconsiglio vivamente di definirsi sostenibili o green senza avere reali performance di supporto in modo da evitare di essere definite come un'azienda "che si dipinge di verde pur non essendolo nei fatti" (C.D. "greenwashing"). Sono convinto, infatti, che ciò che conta realmente per un'azienda, in particolare se PMI, non sia definirsi virtuosi ma dimostrare in maniera trasparente che è in atto un processo concreto, cosciente delle proprie risorse e capacità, volto a ridurre l'impatto dell'impresa verso l'ambiente e la società che la circonda.

**• Si parla anche di bilancio di sostenibilità (Sustainability Report) e di documentazione non finanziaria (DNF).**

**Cosa dovrebbe sapere a tale riguardo un professionista che assiste l'impresa nella redazione del bilancio d'esercizio?**

La Direttiva EU 95/2014 è stata recepita nell'ordinamento italiano attraverso il Decreto legislativo L.254/2016 in materia di comunicazione di informazioni di carattere non finanziario e di informazioni sulla diversità da parte di talune imprese e di taluni gruppi di grandi imprese. Oggi è obbligatorio per società, banche ed imprese che abbiano superato almeno due limiti dimensionali alla data di chiusura del bilancio: più di 500 dipendenti ed un totale di bilancio di 20 mln di Euro o, in alternativa, un totale di ricavi delle vendite e delle prestazioni di 40 mln Euro. Il Gruppo Bilancio Sociale (GBS 13), l'International Integrated Reporting Framework (IR), il Global Report Initiative (GRI), sono alcuni tra gli standard a cui fare riferimento per la rendicontazione del bilancio di sostenibilità. Nella documentazione non finanziaria (DNF) devono essere inserite informazioni quali la visione, la missione ed i valori dell'impresa unitamente ad informazioni di carattere informativo su planning e forecast dei successivi anni di attività. Anche se su base volontaria, la DNF è un potente strumento di comunicazione e storytelling da integrare al normale bilancio d'esercizio che permette alle aziende d'informare tutti gli Stakeholders fornendo loro dati a supporto delle attività svolte per un miglioramento delle performance in ambito ambientale, sociale e di governance. ■



**Renata Pelati**

già Consigliera nel Gruppo  
Piccola Industria di Confindustria  
Brescia, dal 2004 al 2008

“ Le aziende italiane stanno subendo repentini incrementi di costo delle materie prime: metalli, plastica, componenti elettroniche, vetro. Il trend è coinciso con il ciclo economico pandemico e ad oggi non dimostra di volersi arrestare, con effetti che potrebbero impattare negativamente sull'intero sistema, generando una progressiva fase inflazionistica in grado di colpire imprese e famiglie. ”



Pier Franco Savoldi  
Dottore Commercialista

## IL CASO “C.D. Srl – Gerard’s”

Per discutere dell'argomento, ci siamo recati presso la società **C.D. S.r.l. di Provaglio d'Iseo**, che produce e distribuisce prodotti per lo *skin care* a marchio **Gerard's** nel canale dell'estetica, delle SPA Hotel. Nata nel 1990 dall'acquisizione dell'allora Gerard's cosmetica Naturale S.r.l. costituitasi nel 1970, C.D. S.r.l. raggiunge un fatturato medio degli ultimi 3 anni tra i 4/5 mln euro. Il mercato di riferimento vede una prevalenza del contesto nazionale con il 70% dei ricavi consolidati in Italia, mentre il restante 30% si proietta sul mercato estero, del quale per il 40% sul mercato della comunità europea e per il restante 60% nel resto del mondo.

A guidare la società, Renata Pelati, già Consigliera nel Gruppo Piccola Industria di Confindustria Brescia, dal 2004 al 2008; nel 2007 costituisce con altre imprenditrici il Gruppo AIB Femminile Plurale per monitorare le tematiche imprenditoriali e sociali con uno sguardo di “genere”. Nel 2007 è tra le socie fondatrici di EWMD Brescia (European Women's management development) Network internazionale di cui dal 2021 riveste il ruolo di Presidente Nazionale.

• **Buongiorno, si parla tanto di crescita dei costi di approvvigionamento e dei connessi rischi inflattivi. L'andamento dei prezzi nel mercato globale pare mettere a rischio i positivi effetti della fase espansiva che si stava prospettando in tutto il mondo ed in particolare in Italia. Anche nella sua realtà aziendale sono sorte le stesse difficoltà che si stanno proponendo in altri settori?**

**Certamente.** La nostra realtà sviluppa canali di approvvigionamento di materie quali plastica, vetro, polietilene, utili per il confezionamento dei prodotti. Gli acquisti vengono organizzati per il tramite di distributori e fornitori prevalentemente italiani. Nel corso dell'ultimo anno i costi di acquisto di tali materie è cresciuto molto.

• **È in grado di quantificare la dimensione di questi incrementi e soprattutto, è riuscita a comprendere quali siano i principali fattori che hanno scatenato tale fenomeno?**

**La diagnosi del fenomeno** è stata ovviamente condotta, anche attraverso la collaborazione con i nostri principali fornitori. Tenga presente che i nostri fornitori italiani sviluppano una rete di acquisti da tutto il mondo: alcuni di essi acquistano



da distributori europei (Polonia, Germania), altri dall'America Latina (Brasile in primis) e ovviamente i maggiori quantitativi provengono direttamente dal sud est asiatico. Alcune forniture hanno subito incrementi nel corso dell'anno che vanno dal 4 al 10%, per arrivare addirittura a raddoppiare i costi di acquisto in alcuni casi. Ovviamente gli aumenti risultano fortemente diversificati a seconda del tipo di prodotto.

L'analisi complessiva ci ha portato a concludere che le forniture che intervengono soprattutto dall'America latina, registrano un incremento che deriva direttamente dall'aumento del costo della materia prima. Diverso invece è il caso dei flussi di approvvigionamento che provengono dal sud est asiatico, laddove le ragioni degli incrementi si concentrano soprattutto per la forte incidenza dei costi di imballo e di trasporto. Gli aumenti di costo dei container provenienti dal mercato cinese, sono veramente spropositati e costituiscono la maggior variabile che in questo momento sta condizionando la catena del valore nel nostro settore.

#### • Ma a suo giudizio quali sono le reali ragioni di tali incrementi di costo?

**Gli incrementi di costo** vengono ovviamente determinati da situazioni complesse e da logiche macroeconomiche e di contesto prodotte dalla fase pandemica. Dunque non vi è una sola e specifica ragione ad attrarre verso l'alto i costi di acquisto delle materie prime. Ciò detto, è convinzione diffusa tra i fornitori della nostra azienda che la prin-

cipale ragione dell'aumento dei prezzi sia determinata da un forte contesto speculativo che parte in particolare dal sud est asiatico.

#### • Le prospettive di breve medio periodo cosa suggeriscono?

**Difficile fare previsioni**, tuttavia non ci sono segnali positivi al momento. Per quanto concerne i costi del vetro, già sono stati confermati incrementi di un'ulteriore percentuale del 10/15% entro fine anno ed un incremento ulteriore sui materiali di origine plastica che interverrà quasi certamente all'inizio dell'anno 2022. Tutti auspichiamo che la tendenza si stabilizzi nel corso del prossimo anno, tuttavia, credo che la situazione registri un forte tasso di criticità che trascinerà i mercati al ribasso. Inoltre, da un punto di vista sistemico, non va dimenticato quel che sta accadendo ai costi di approvvigionamento energetico.

L'approssimarsi del periodo invernale determinerà certamente un preoccupante innalzamento dei costi per imprese e famiglie. A livello internazionale, Gazprom, causa l'incremento di domanda e l'espansione dei mercati di riferimento, ha ridotto la capacità di fornitura di gas con un conseguente innalzamento dei costi. Una situazione simile si misura in Cina, laddove, per ragioni anche connesse al contesto ambientale, la produzione di gas è stata ridotta, con un conseguente eccesso della domanda rispetto all'offerta. D'altro canto anche il prezzo del petrolio sta subendo incrementi di costo sconsiderati.

Tutto ciò si riversa poi sui costi dei metalli e delle materie prime in generale. Si stima che l'alluminio vedrà una riduzione di produzione in Cina con una perdita di 4,5 miliardi di dollari. Questi fenomeni coincidono con politiche restrittive imposte direttamente dal governo cinese.

Nel medio lungo periodo i future prevedono aumenti trasversali sia su energia che sulle materie prime con effetti dannosi su inflazione, prezzi e consumi. Se il quadro generale è questo, l'effetto potrebbe essere quello di un repentino passaggio da una potenziale fase di ripresa ad una fase recessiva e di crisi.

**• Di fronte ad un quadro simile, vien da pensare che potrebbero scattare incrementi di prezzo dei listini per effetto dell'aumento dei costi di produzione, ma il mercato è in grado di assorbire tali incrementi?**

**Il tema è proprio questo.** Non c'è dubbio che il mercato reagirà almeno in parte incrementando il prezzo dei beni offerti, trascinando con sé una potenziale spinta inflazionistica. Tuttavia non

credo, almeno nel nostro settore, che il mercato sia in grado di assorbire incrementi di prezzi dei listini sufficienti a colmare anche solo in parte gli aumenti di costo delle produzioni: una tale ipotesi, in questa fase post pandemica, potrebbe generare di fatto la perdita di importanti fette di mercato. Dunque, sarà molto più probabile che le imprese del settore e del cosiddetto distretto della cosmesi, realizzeranno una diretta riduzione dei margini, piuttosto che un incremento del fatturato unitario per prodotto e servizio.

**• Difficile operare con un quadro così instabile sul fronte dei costi di acquisto. Come si stanno muovendo le istituzioni?**

**L'incertezza e la volatilità** sono ormai all'ordine del giorno. A livello Confindustriale si sta lavorando sia a livello nazionale sia con la delegazione di Bruxelles, per evidenziare la gravità della situazione agli organi decisionali del Governo e della Commissione UE, affinché adottino misure efficaci per superare con successo l'emergenza e pervenire a soluzioni di lungo periodo che in futuro escludano il ripetersi di situazioni analoghe. ■





## NOLEGGIO LUNGO TERMINE

**AUTO IBRIDE ed ELETTRICHE**



**FURGONI per ogni ATTIVITA'**



# IL NOLEGGIO A 360°

**I SETTORI A CUI CI RIVOLGIAMO**



**AGENTI DI COMMERCIO**



**ARTIGIANI**



**INDUSTRIA**



**LOGISTICA E SPEDIZIONI**



**MUNICIPALIZZATE**



**AZIENDE DI SERVIZI**

Via Brozzoni, 9 - Brescia  
info@car4lease.net  
www.car4lease.net

**335 52.44.225**

A colloquio con Stefano D'Aprile - Consigliere delegato  
Commerciale Siderurgica Bresciana spa



*Giovanni Brondi*  
Dottore Commercialista



© CSB

*Stefano D'Aprile*

# GRUPPO CSB

## Un'importante realtà bresciana del commercio e della trasformazione nel settore siderurgico

Il comitato di redazione di BRESCIA & FUTURO ha individuato come tema da approfondire per questa edizione gli **impatti a lungo termine della pandemia da covid-19: le difficoltà di approvvigionamento e il rincaro delle materie prime**. L'argomento, da esaminare coinvolgendo diverse realtà bresciane, ha portato alla luce la proposta di nomi di realtà prevalentemente industriali.

In tale contesto ho subito pensato che il **GRUPPO CSB** potesse essere particolarmente idoneo ad analizzare detti impatti in considerazione della sua operatività nel settore commerciale e di trasformazione di prodotti siderurgici, ambito particolarmente significativo nel bresciano e sensibilmente colpito dal rincaro delle materie prime.

## “ BREVE STORIA ”

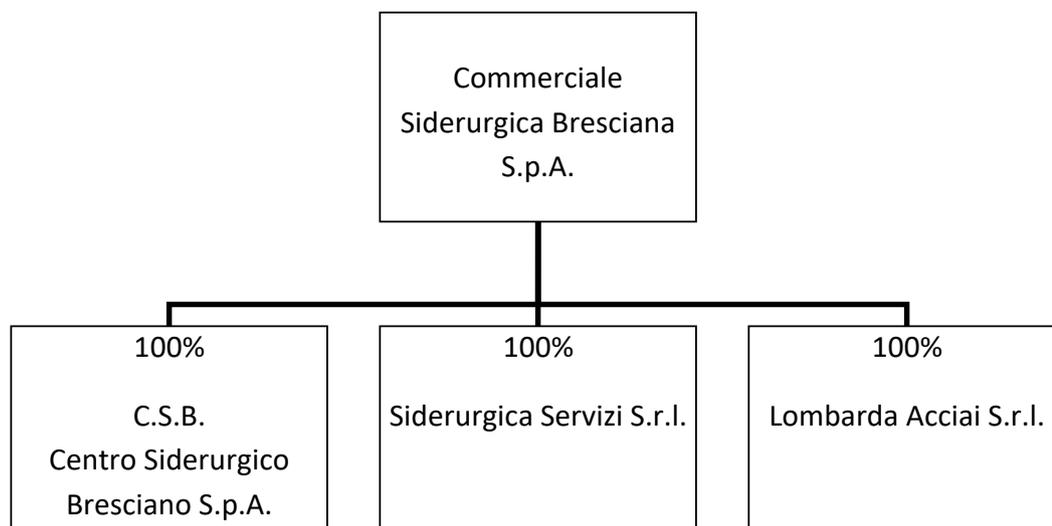
**Commerciale Siderurgica Bresciana nasce negli anni '50:** un magazzino di ferro a disposizione di una crescente realtà industriale bresciana. Fino agli anni '90 un lento e costante sviluppo, frutto di dedizione ed entusiasmo da parte dei soci D'Aprile, Piccinelli e Palazzani, porta la CSB ad essere un punto di riferimento fondamentale per tutti i commercianti di ferro italiani ed esteri.

**Vengono poi inseriti nuovi prodotti:** laminati mercantili, travi, lamiere, tubi e profilati vari.

Il processo di crescita è affrontato in ottica futura investendo fortemente sulle risorse umane, fondamentali per lo sviluppo del core business aziendale. Negli ultimi anni l'azienda ha ampliato la gamma di articoli e le strutture raddoppiando le sedi operative con la creazione di settori dedicati per migliorare il servizio, in linea con la Mission del Gruppo:

“ La nostra dedizione, la professionalità ed il nostro entusiasmo sono volti ad un unico fine: la soddisfazione degli amici clienti. ”

### STRUTTURA DEL GRUPPO AD OGGI



L'azienda CSB

La capogruppo Commerciale Siderurgica Bresciana S.p.A. commercializza in Italia ed in Europa prodotti siderurgici lunghi; la controllata C.S.B. Centro Siderurgico Bresciano S.p.A. svolge l'attività di spianatura coils prevalentemente in Italia; la controllata Siderurgica Servizi S.r.l. gestisce i servizi contabili e amministrativi di gruppo e la collegata AGV Trade S.r.l. (di cui la capogruppo detiene il 40% dal 2020), non inserita nel perimetro di consolidamento, è attiva nella commercializzazione di prodotti siderurgici in acciaio inossidabile.

In data 5 agosto 2021 è stato perfezionato l'atto di acquisto del 100% delle quote della società Lombarda Acciai S.r.l., realtà operante nel settore degli acciai speciali.

## “ L'intervista ”

Stefano D'Aprile è il Direttore Generale delle società del gruppo CSB, consigliere delegato della Commerciale Siderurgica Bresciana S.p.A. e del Centro Siderurgico Bresciano S.p.A. e Presidente della Lombarda Acciai S.r.l.

Stefano D'Aprile è anche consigliere della Fondazione Promozione Acciaio - ente culturale fondato nel 2005 che promuove lo sviluppo delle costruzioni e delle infrastrutture in acciaio in Italia al fine di contribuire attivamente all'innovazione e alla competitività del comparto delle costruzioni diffondendo e valorizzando gli aspetti progettuali e tecnologico-costruttivi che differenziano la carpenteria metallica dagli altri sistemi costruttivi per un progressivo innalzamento della qualità del prodotto edilizio con evidenti benefici sulla sicurezza e nella razionalizzazione dei costi.

### I NUMERI

Diamo uno sguardo ai valori consolidati del Gruppo CSB\*:

	Anno 2020	Anno 2019
Valore della produzione	<b>124.369 mila €</b>	<b>142.362 mila €</b>
EBITDA	<b>4.417 mila €</b>	<b>4.679 mila €</b>
Utile netto	<b>1.456 mila €</b>	<b>1.539 mila €</b>
Patrimonio netto	<b>24.768 mila €</b>	<b>23.512 mila €</b>

\*n.b. non comprende i valori della Lombarda Acciai S.r.l. acquisita nel corso del 2021

### SCENARIO PANDEMICO E MATERIE PRIME

Acciaio, rame, alluminio, microchip, componenti elettronici, energia, gas, ma anche plastica, legname, etc. Il trend rialzista delle materie prime, iniziato sul finire del 2020, fatto di enormi rincari di prezzo (per l'acciaio fino al 140%) e carenze di offerta, difficoltà di approvvigionamento e stop produttivi, non accenna ad attenuarsi in quella che sembra essere la tempesta perfetta: i dazi doganali - l'aumento dei costi di trasporto - le speculazioni avvenute nei primi mesi di pandemia in occasione del calo della domanda e dei prezzi - la forte crescita a livello mondiale del mercato delle costruzioni (per l'Italia basti pensare al superbonus 110%). Si tratta del più rilevante fattore di ostacolo per l'attività delle imprese e di rischio per la ripresa, in quanto contrae i margini di guadagno, il valore aggiunto e quindi la propensione ad investire.

#### • Sig. D'Aprile, quanto è aumentato il costo delle materie prime da inizio pandemia?

Il minerale di ferro ed il carbone, elementi principali per il processo di formazione dell'acciaio, sono aumentati fino al 150%. Al momento permane alta la quotazione del carbon coke, mentre il prezzo del minerale ha ritracciato fino a stabilire un aumento del 25% rispetto a gennaio 2020.



• **Cosa prevede per il futuro, a partire dal 2022?**

Nutro buone speranze per il futuro. Nonostante la crisi pandemica non sia ancora stata risolta, ora sappiamo come fronteggiarla. Ne è la prova la crescita del PIL 2021; crescita che non toccavamo da oltre vent'anni. I prossimi anni l'economia europea, ed in particolar modo quella italiana, avranno a disposizione enormi risorse per la crescita in funzione delle nuove generazioni e la transizione ecologica.

• **Quali sono state a suo avviso le cause della carenza delle materie prime?**

A mio parere sono tre i fattori principali: fattore speculativo, difficoltà di reperimento di materie prime nel breve periodo e sistema logistico inadeguato. Anche se non nelle proporzioni viste nel 2021, da anni assistiamo a fenomeni speculativi sulle materie prime dovuti ad un eccesso di liquidità. La diffusione mondiale della pandemia ha fatto in modo che gran parte dei mercati rallentassero tutti allo stesso modo nei primi sei mesi del 2020. L'immediata, quanto inattesa ripartenza del secondo semestre del 2020 ha causato un aumento globale della domanda di materie prime; seguita dalla crisi dei servizi logistici.

• **Nel caso del Gruppo CSB, quali sono le principali materie prime di cui dovete approvvigionarvi dall'Italia e dall'estero?**

In qualità di distributori i nostri prodotti principali sono i semi-lavorati nelle varie tipologie di accia-

io, principalmente destinati alle costruzioni e carpenteria. Si tratta di travi, tubi, laminati mercantili e coils. Gran parte del materiale è di provenienza europea.

• **Nello specifico, che impatto ha avuto il rincaro delle materie prime sul Gruppo CSB? Il gruppo è riuscito a trasferire l'aumento del costo dell'acciaio sui propri clienti? Avete assistito a problemi di crescita dei Vostri clienti?**

Dopo un iniziale preoccupazione dovuta al calo del fatturato e contemporaneo aumento delle quotazioni nel primo semestre 2020, i nostri clienti sono sempre stati in grado di assolvere ai loro impegni. Tutta la filiera dell'acciaio è stata in grado di capire la gravità della situazione ed in un certo senso capace di fare sistema: gli aumenti sono stati trasferiti a valle senza particolari problemi, così come si sono ridotti i termini di esposizione finanziaria. Si calcola che l'aumento massimo delle materie prime porti ad un'incidenza dal 10 al 25% su un prodotto finito, che sia un macchinario oppure una costruzione in carpenteria metallica. Aumenti questi che sono assorbibili dal consumatore finale ed in linea con i prezzi dei principali competitori europei.

Grazie Stefano per la disponibilità e la competenza. ■



Tutte le soluzioni  
per la tua  
professione,  
sempre al  
passo con te.



Le informazioni che cerchi ti aspettano su [www.visura.it](http://www.visura.it)



DATI CAMERALI DEL  
REGISTRO IMPRESE



INFORMAZIONI CATASTALI  
E DI CONSERVATORIA



INVIO TELEMATICO  
BILANCI E PRATICHE



DISPOSITIVI DI FIRMA  
DIGITALE PER TE E I CLIENTI



CASELLE PEC PER TE  
E I TUOI CLIENTI



SPID PER TE E I  
TUOI CLIENTI



PROCESSO CIVILE  
TELEMATICO PER CTU



REPORT E VALUTAZIONI  
SU AZIENDE E PERSONE



SPORTELLI PRATICHE  
ONLINE

SERVICE DESK 06 6841781  
[ODCECBRESCIA.VISURA.IT](http://ODCECBRESCIA.VISURA.IT)

 **Visura**  
TINEXTA GROUP



A colloquio con Loretta Forelli

# “UN BUON METODO” Una famiglia e la sua storia

di Angelo Cisotto

**Loretta Forelli**  
Presidentessa fondazione  
AIB

• **Dottoressa Forelli, riscriviamo assieme e per l'ennesima volta una storia di successo, quella della Sua Famiglia e la Sua in particolare.**

**Grazie, lo faccio con piacere, perché siamo arrivati alla quarta generazione e quello che si può osservare oggi potrebbe lasciare nell'oblio i grandi sacrifici, i dubbi, i timori, le difficoltà che in questi quasi cento anni la mia Famiglia ha dovuto affrontare e risolvere. La fondazione della Forelli Pietro S.r.l., infatti, risale al 1925, ma da allora molte cose sono successe. Oggi siamo un Gruppo abbastanza articolato. La Società storica vanta una produzione di 200 differenti leghe di ottoni classici e ad alta resistenza, di bronzi all'alluminio e allo stagno e, addirittura, di leghe specificamente richieste dalla Clientela. Produciamo 140 tons al giorno**

in sette impianti fusori. Le tecniche di colata sono complete (a terra, in conchiglia, in bassa pressione e in pressofusione) e ci rivolgiamo a molti settori, dal sanitario all'alimentare, dall'artistico al nautico passando per il meccanico. Tecnofor, Metallurgica San Marco e Metallurgica Cidneo operano nel settore delle lavorazioni meccaniche la prima, nella produzione di semilavorati in ottone (si va dai profili estrusi ai trafilati e alle barre di ogni forma) la seconda e nella produzione di estrusi speciali di ottone la terza.

• **Nel Suo caso particolare, però, al successo imprenditoriale si è accoppiato anche quello personale all'interno dell'AIB e non solo.**

Sì, ho fatto qualche esperienza anche al di fuori della Azienda di Famiglia. Di rilevante, sono stata

Presidente del settore merceologico Metallurgia, Siderurgia e Mineraria della Associazione Industriali Bresciani e Presidente della Associazione provinciale bresciana della Croce Rossa Italiana. Incarichi impegnativi, ma anche di grande soddisfazione.

• **È stata anche insignita del titolo di Accademica della Accademia della Diplomacia del Regno di Spagna e ora è la Nuova Presidente della Fondazione AIB. Dopo tutto “il molto” che ha già fatto, ha ancora la voglia di lanciare il guanto e ricominciare. Cosa l'ha spinto ad accettare un'altra scommessa.**

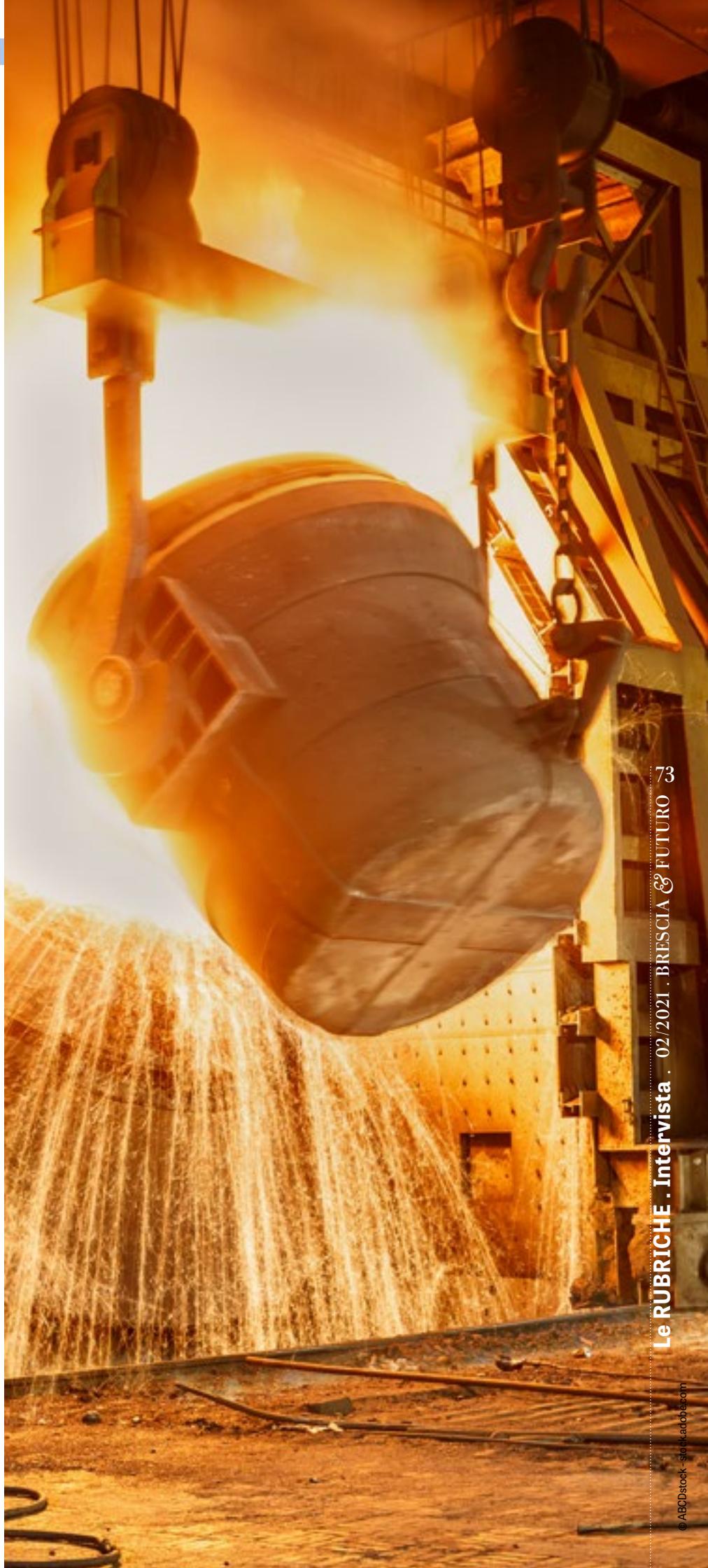
Anche se la mia vita è stata segnata e indirizzata da una tragedia familiare, ritengo di essere una persona molto fortunata. Ho ricevuto una buona educazione, ho potuto studiare e ho avuto tempo a sufficienza per “capire”

il mondo del lavoro. A questo si aggiunga la buona salute, una bella famiglia e - credo - un carattere costruttivo. Chi ha ricevuto, però, deve anche dare. Io la penso così e, perciò, ho voluto dedicare una parte del mio tempo e delle mie energie ai problemi più scottanti del nostro tempo. Mi riferisco alla formazione dei nostri giovani e all'ambiente, entrambi temi cruciali per uno sviluppo armonico ed equilibrato del nostro futuro.

• **È una risposta convincente, ma in concreto di cosa si tratta?**

La nostra Fondazione, grazie al lavoro di 70 dipendenti, gestisce e controlla il Liceo Guido Carli a Brescia, i Centri di Formazione di Ome e di Castelmella, la ISFOR e Ambiente Parco. In necessaria sintesi:

- **Il Liceo Guido Carli** è un liceo paritario e una delle prime esperienze sul territorio nazionale di scuola quadriennale. Vanta 150 alunni, 30 insegnanti e metodologie didattiche innovative quali il project based learning (apprendimento basato sui progetti), la didattica per competenze e laboratoriale, la flipped classroom o didattica capovolta, la tecnica della rielaborazione di materiali testuali. Si tratta di uno schema molto innovativo che vuole offrire agli allievi una conoscenza pertinente, organizzata, non nozionistica. Prediligiamo l'insegnamento di logica e metodo con l'obiettivo di **"insegnare a imparare"**;

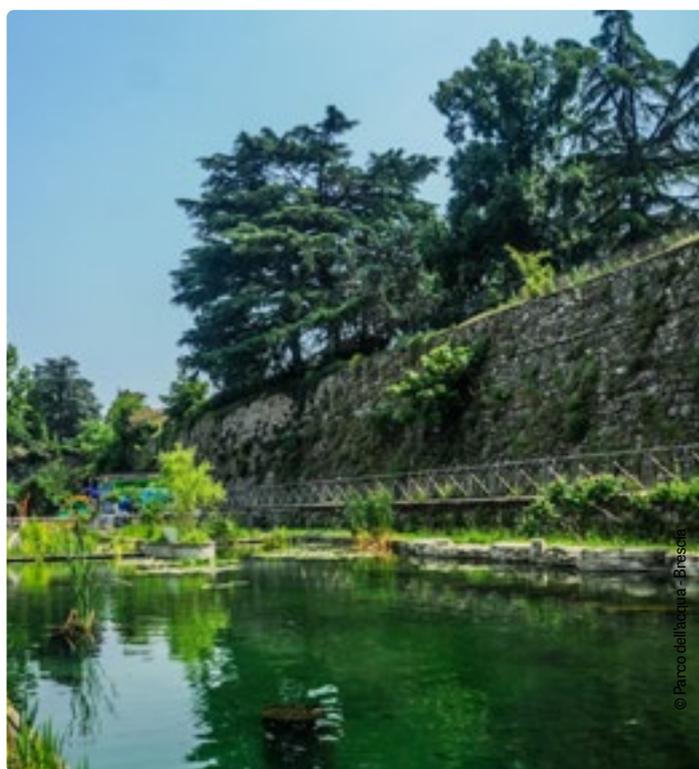




-I **Centri di Formazione** accolgono gli adolescenti che hanno terminato le scuole medie. Ne abbiamo 400 e 30 insegnanti offrono loro corsi di qualifica di diploma professionale e percorsi di apprendistato **"in alternanza scuola-lavoro"**. Lavoriamo, dunque, nell'ambito del secondo ciclo di istruzione e in accreditamento con la Regione Lombardia, con lo scopo di offrire una risposta alle necessità di professionalità che provengono dal mondo del lavoro;



-**ISFOR** realizza percorsi formativi rivolti a imprenditori, managers e personale tecnico e operativo di enti e imprese. Per fare questo organizza Master in collaborazione con l'Università degli Studi di Brescia, il CSMT, *The European House Ambrosetti*, *Innex Hub*, *Riconversider* e molti altri. In questo modo assicuriamo competenza sempre aggiornata sul nostro territorio. Oltre



a questo, abbiamo sostenuto il potenziamento dell'offerta formativa degli ITS con percorsi di studio che mettono in rete non solo l'Università e gli altri Istituti Scolastici Superiori, ma anche Centri di Ricerca, Enti Locali e soggetti privati e aziende, con l'obiettivo di accrescere la competitività delle imprese e dei giovani studenti. Tutto ciò favorisce la formazione di profili professionali altamente specializzati e immediatamente spendibili nel mercato del lavoro, come è dimostrato da recente statistica laddove circa l'80% dei diplomati ITS - in Lombardia - trova rapidamente occupazione;

- **Ambiente Parco** è un'impresa sociale dedicata alla sostenibilità ambientale che ha realizzato e gestisce uno *Science Center* (Ambiente Parco - fra l'altro - è membro di *Ecsite*, organizzazione europea di Musei scientifici e *Scienze Centers*) all'interno del Parco dell'Acqua, un parco pubblico che si

estende su una superficie di 12,000 mq. nel centro storico di Brescia. All'interno, padiglioni espositivi e un'area verde ad accesso gratuito attrezzata con giochi e un bio-lago con *tunnel* didattico sotterraneo. Tutti gli spazi sono stati progettati e realizzati per informare, incuriosire e generare consapevolezza sulle tematiche scientifiche e ambientali e tutti i contenuti sono caratterizzati da rigore scientifico e alto valore culturale ed educativo. In questo modo la scoperta e la sperimentazione diretta - grazie ai *touch exhibits*, alla metodologia *hands-on* e alla presenza degli animatori - divengono esperienza collettiva. È una realizzazione moderna e divertente, oltre che efficace, perché gli allestimenti informativi e didattici sono un *mix* di gioco e apprendimento adatto a ogni età, dalla prima infanzia ai bambini e ai ragazzi, ma anche agli studenti universitari e agli adulti. A tutta la Famiglia, insomma. Prima della diffusione del Covid-19, gli ingressi alle aree espositive raggiungevano quasi i 100.000 per anno, ma ai visitatori si devono aggiungere i partecipanti ai Laboratori scolastici, ai *Summer Camp*, alle attività organizzate dai Dopo Scuola e da Punto Comunità. Si tratta di una iniziativa importantissima per la nostra Città, alla quale Fondazione AIB partecipa con una quota del 40% (gli altri soci sono privati cittadini per il 20% e l'Università degli Studi di Brescia, che acquisirà il restante 40%). **Il nostro obiettivo è realizzare presso Ambiente Parco un'attività di**

**sensibilizzazione**, educazione e formazione relativamente al concetto di sostenibilità che per troppi di noi è ancora qualcosa di astratto.

• **Tutto condivisibile, ma dov'è il serbatoio di tutta questa energia?**

**L'energia si nutre di positivism.** Io sono razionale, ma resto ottimista e continuo a mettere passione in tutto ciò che faccio. Ci vuole una buona dose di entusiasmo, di capacità di meravigliarsi, di non dare nulla per scontato, tanta fiducia nel prossimo e coraggio e forza per resistere perché - in fondo - tutto ciò che dai, Ti viene restituito; anche di più! Ci vuole pure uno scopo, però, e io ritengo che sia assolutamente strategico fare sistema per dare un futuro a giovani e meno giovani, per superare la crisi generata da questa devastante pandemia. Si può fare efficientando il mercato del lavoro e i sistemi di divulgazione dell'istruzione, ma anche migliorando l'impatto delle politiche a sostegno dell'occupazione giovanile.

• **Il Suo "Segreto"?**

**Nessun "Segreto"**, ma una ricetta sì: creare - attraverso la diffusione del rispetto reciproco come regolatore dei rapporti - un gruppo coeso e motivato di collaboratori, a tutti i livelli gerarchici. Avere al proprio fianco persone di fiducia, che condividano gli obiettivi, le strategie e le attività.

“Un “Buon Metodo”, non c'è dubbio. ■ ”



© Parco dell'Acqua - Brescia



**Associazione  
G.B. Vighenzi**

Ostiano, 14/2/1909

† Saiano, notte 26-27/4/1945



© fotomek © ravku5 - stockadobe.com

# COMUNI AL PASSO CON L'EUROPA

## Iniziamo dal capitale umano

di Pier Franco Savoldi

**Uno degli strumenti di programmazione e pianificazione strategica di cui il Comune si deve dotare è il Piano triennale dei fabbisogni di personale (PTFP), atto programmatico con il quale l'ente pianifica le assunzioni, individuando le risorse umane da acquisire e le professionalità necessarie per garantire ai cittadini l'erogazione dei servizi in modo efficace ed efficiente.**

### La programmazione triennale

del fabbisogno di personale è stata introdotta nell'ordinamento a decorrere dal 1° gennaio 1998, quale strumento pianificatorio e di prospettiva strategica per individuare le esigenze di personale delle Pubbliche Amministrazioni e pianificare le assunzioni, in relazione alle funzioni istituzionali da svolgere ed agli obiettivi da raggiungere di efficienza, economicità e qualità dei servizi ai cittadini.

### La base di partenza

per l'elaborazione del piano assunzionale è la dotazione organica, che, nella disciplina precedente, rappresentava un "contenitore" rigido, storicizzato, con l'individuazione numerica di posti da coprire.

### Nell'ambito

della loro autonomia regolamentare e organizzativa, gli Enti Locali provvedono a determinare le proprie dotazioni organiche, con riguardo alle esigenze di servizio, alle funzioni e ai compiti loro attribuiti.

“Giovanni Battista Vighenzi

Nato il 14 febbraio 1909 a Rovato. Nel 1933 vince il concorso per segretario comunale nella provincia di Brescia. Laureatosi in giurisprudenza presso l'università di Bologna nel 1940, nel '42 trova impiego al comune di Rodengo Saiano. Dopo l'armistizio, proprio in virtù della sua posizione lavorativa riesce a guadagnarsi la fiducia dei nazifascisti e ad aiutare segretamente i partigiani. Membro del CLN di Brescia e del comando del 5° settore dal dicembre del 1943, è tra gli organizzatori delle formazioni Fiamme Verdi, alle quali si unisce durante i giorni dell'insurrezione.

La sera del 26 aprile 1945, al termine di un'azione contro le SS, viene catturato dai tedeschi mentre si sta recando a Rovato per chiedere rinforzi. Interrogato e torturato per tutta la notte, il mattino seguente è condotto a Saiano e fucilato assieme ai compagni di lotta Giuseppe Caravello, Giovanni Ceretti e Pino Malvezzi. Alla sua memoria è stata assegnata la croce di guerra al valor militare. ”

### Con il D.Lgs 75/2017

si assiste ad un cambio di prospettiva, alla dotazione organica in senso stretto si sostituisce la “dotazione finanziaria”, trova così spazio uno strumento flessibile e finalizzato a rilevare realmente le effettive esigenze, in materia di personale.

### Il D.Lgs 75/2017,

modificando l'art. 6 del D.Lgs 165/01, che disciplina l'organizzazione degli uffici e i fabbisogni di personale, supera il tradizionale concetto di dotazione organica, intesa come il complesso delle risorse umane, suddivise per categoria e profilo professionale, introducendo uno strumento modulabile e flessibile per le esigenze di reclutamento e di gestione delle risorse umane necessarie all'organizzazione, e dunque finalizzato a rilevare le effettive esigenze che emergono dal piano triennale dei fabbisogni professionali.

### Recita l'art. 6 sopra citato, al comma 2:

“Allo scopo di ottimizzare l'impiego delle risorse pubbliche disponibili e perseguire obiettivi di performance organizzativa, efficienza, economicità e qualità

dei servizi ai cittadini, le amministrazioni pubbliche adottano il piano triennale dei fabbisogni di personale, in coerenza con la pianificazione pluriennale delle attività e della performance, nonché con le linee di indirizzo emanate ai sensi dell'articolo 6-ter. [...] Il piano triennale indica le risorse finanziarie destinate all'attuazione del piano, nei limiti delle risorse quantificate sulla base della spesa per il personale in servizio e di quelle connesse alle facoltà assunzionali previste a legislazione vigente.

3. In sede di definizione del piano di cui al comma 2, ciascuna amministrazione indica la consistenza della dotazione organica e la sua eventuale rimodulazione in base ai fabbisogni programmati e secondo le linee di indirizzo di cui all'articolo 6-ter, nell'ambito del potenziale limite finanziario massimo della medesima [...], garantendo la neutralità finanziaria della rimodulazione. Resta fermo che la copertura dei posti vacanti avviene nei limiti delle assunzioni consentite a legislazione vigente. ...omissis...

6. Le amministrazioni pubbliche che non provvedono agli adempimenti di cui al presente articolo non possono assumere nuovo personale.”

### Gli articoli 6 e seguenti del D.LGS. 165/01 impongono

il superamento della dotazione organica come elenco numerico di posti coperti o vacanti da coprire, sostituendola con il concetto di dotazione organica finanziaria, che per gli enti locali è data dalla spesa per il personale in servizio sommata alla spesa connessa alle facoltà assunzionali previste dalle norme vigenti; pertanto la dotazione organica deve essere tradotta in termini finanziari.

### La dotazione organica

diventa un aggregato finanziario e le categorie e i profili da assumere sono indicati nel Piano dei fabbisogni di Personale, determinato annualmente per tenere conto delle eventuali mutate esigenze, ma con uno sviluppo temporale triennale.

In questa visione, la dotazione organica teorica, espressa in termini finanziari, assume il significato di “dotazione di spesa potenziale massima”, per consentire il reclutamento delle nuove professioni e relative competenze professionali da mettere al servizio della P.A.

Una volta approvato il PTFP, ogni amministrazione comunica al Dipartimento della Funzione Pubblica le informazioni riguardanti le necessità emergenti di nuove figure e competenze professionali, entro trenta giorni dalla adozione; in assenza di tale comunicazione, è fatto divieto alle amministrazioni di procedere alle assunzioni.

Il cambio di paradigma porta le Pubbliche Amministrazioni ad avvicinarsi al tema del reclutamento del personale in modo più flessibile, con la finalità di programmare, sia in senso qualitativo che quantitativo, la dotazione delle risorse umane necessarie e la sua articolazione, cercando nuove professionalità e nuove competenze in relazione ai mutati processi, funzioni o attività da presidiare.

### Completa il quadro evolutivo

la modifica introdotta dall'art. 33 del c.d. Decreto Crescita, il quale disciplinando le assunzioni negli enti locali con decorrenza dal 20/04/2020, prevede il superamento delle regole fondate sul turn-over (una cessazione = una

assunzione) e l'introduzione di un sistema maggiormente flessibile, basato sulla sostenibilità finanziaria della spesa di personale: *“i comuni possono procedere ad assunzioni di personale a tempo indeterminato in coerenza con i piani triennali dei fabbisogni di personale e fermo restando il rispetto pluriennale dell'equilibrio di bilancio asseverato dall'organo di revisione, sino ad una spesa complessiva per tutto il personale dipendente, al lordo degli oneri riflessi a carico dell'amministrazione, non superiore al valore soglia definito come percentuale, differenziata per fascia demografica, della media delle entrate correnti relative agli ultimi tre rendiconti approvati, considerate al netto del fondo crediti dubbia esigibilità stanziato in bilancio di previsione.”*[...]. Si tratta di una misura finalizzata a rendere graduale la dinamica di crescita della spesa di personale, comunque nei limiti massimi consentiti dal valore-soglia di riferimento.

**La nuova impostazione** della programmazione delle acquisizioni

delle risorse umane delle Pubbliche Amministrazioni prevede dunque che, dopo aver definito l'organizzazione degli uffici, l'Ente adotti il piano triennale dei fabbisogni del personale, in coerenza con la pianificazione pluriennale delle attività da compiere e della performance attesa. Tale piano deve essere accompagnato dall'indicazione delle risorse finanziarie destinate alla sua attuazione, tenendo conto della spesa per il personale in servizio e della spesa connessa alle facoltà assunzionali previste, nei limiti imposti dalla legge.

#### Le Linee di indirizzo

per la predisposizione dei piani dei fabbisogni di personale, approvate con Decreto del Ministro per la Semplificazione e la Pubblica Amministrazione, in data 08/05/2018, prevedono che il PTFP:

- **deve essere** definito in coerenza e a valle dell'attività di programmazione;
- **in armonia** con gli obiettivi definiti nel ciclo delle performance (Documento Unico di Programmazione/Piano Esecutivo di Gestione);
- **nel rispetto** dei

vincoli finanziari di legge. Il PTFP deve quindi partire dalla visione strategica della mission evolutiva dell'Ente: è importante avere la massima consapevolezza dei processi da governare e delle professionalità, competenze e capacità richieste per farlo. È dunque necessario procedere ad una analisi e ad una rappresentazione delle esigenze:

- **di tipo quantitativo**, individuando la consistenza numerica necessaria per garantire lo svolgimento delle attività istituzionali, tenendo presente il rispetto dei limiti e dei vincoli di finanza pubblica;
- **di tipo qualitativo**, sottolineando le professionalità e le competenze necessarie, anche sulla base delle nuove professionalità emergenti che devono essere in possesso di nuove conoscenze (ad es. in materie informatiche / nuova contabilità / di appalti e contratti / di controllo e anticorruzione).

#### I Responsabili di Area

vengono coinvolti, chiedendo loro di presentare le proprie proposte di fabbisogno

di personale, necessario per l'assolvimento dei compiti istituzionali di competenza, in coerenza con la pianificazione triennale delle attività e della performance dell'Ente, essendo previsto che, tra le funzioni dirigenziali, vi sia quella di proporre *“le risorse e i profili professionali necessari allo svolgimento dei compiti dell'ufficio cui sono preposti anche al fine dell'elaborazione del documento di programmazione triennale del fabbisogno di personale di cui all'articolo 6, comma 4”*, in modo da avere il reale quadro delle necessità di ogni ufficio/settore, coerentemente con i limiti vigenti.

#### Dal punto di vista

procedurale, la proposta del PTFP, predisposta con il coordinamento del Segretario Generale e su proposta dei Responsabili di Area, viene sottoposta all'approvazione della Giunta Comunale e deve essere preceduta da due passaggi imprescindibili:

1. La preventiva informazione alle OO.SS;
2. Il parere del Collegio dei Revisori ( o del Revisore).

In seguito all'approvazione si dovrà provvedere a:

3. Inviare il Piano al Dipartimento della Funzione Pubblica tramite il sistema SICO entro 30 giorni dall'adozione;

4. Inserire / recepire nel DUP o nella nota di aggiornamento al DUP 2022-2024 le previsioni del PTFP.

### I limiti alle assunzioni

sono legati alla sostenibilità finanziaria della spesa del personale, misurata attraverso i valori soglia indicati dal D.M. 17 marzo 2020. Non è esclusa la possibilità di procedere a sostituzioni di personale nel medesimo esercizio di cessazione, ma, a tal fine, occorre attestare il rispetto delle condizioni relative alla sostenibilità finanziaria previste dalla richiamata normativa in materia di assunzioni.

### Le politiche in tema di personale

suggeriscono di seguire le seguenti direttrici:

- **ricostituire** il personale cessato negli anni passati e non sostituito, a causa delle disastrose limitazioni alla spesa del personale e alla fallimentare disciplina del turn – over, per sanare la situazione di cronico sottorganico del personale, soprattutto degli enti locali;

- **assumere** personale giovane e qualificato, che possiede le necessarie competenze per le nuove sfide degli anni futuri;

- **garantire** la sostituzione del personale che cesserà, anche nei casi non previsti o prevedibili.

Significativa la disciplina contenuta nel D.L. 80/2021, convertito con modificazioni con la Legge 113/2021, che detta misure urgenti per il rafforzamento della capacità amministrativa delle pubbliche amministrazioni, anche attraverso la previsione di modalità speciali per il reclutamento di personale funzionale all'attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR), per permettere alle Amministrazioni pubbliche di potersi avvalere di un contingente di esperti di comprovata qualificazione professionale nelle materie oggetto degli interventi di propria competenza, al fine di assicurare la più efficace e tempestiva attuazione del PNRR.

**L'obiettivo** è migliorare le competenze del Personale della P.A. e reclutarlo attraverso procedure più snelle e più efficaci, favorendo la scelta delle eccellenze e il ricambio generazionale, stante la critica condizione causata da decenni di leggi che bloccavano le assunzioni, e determinando così anche un cambiamento nel modello operativo attuale.

**Ci si limita ad osservare** che non sempre snello e veloce equivale ad efficace e meritocratico.

**Se l'obiettivo** da raggiungere è lodevole, gli strumenti messi in campo lasciano qualche dubbio:

- **le modalità di reclutamento**

**dall'esterno** richiedono ai giovani neolaureati, oltre alla laurea, anche altri ulteriori requisiti, che difficilmente un "giovane" può avere (dottorato di ricerca, pregressa attività lavorativa);

- **le modalità di reclutamento dall'interno**, cioè

la mobilità e le progressioni verticali, sono rivolte a chi già è dipendente pubblico;

- **le assunzioni connesse** al PNRR sono a tempo determinato.

**È stata introdotta** anche una nuova modalità di assunzione dall'esterno: **le selezioni volte al reclutamento di "idonei"** (non si parla di concorso, perché il concorso serve ad assumere i vincitori e per tale motivo si prescinde dall'inserimento nella programmazione del fabbisogno).

**Questa nuova modalità** di assunzioni dall'esterno porta alla formazione di elenchi di soli idonei, dai quali reperire, al bisogno, previo interpellato, soggetti interessati all'assunzione e, tra quelli che hanno manifestato interesse, attuare prove molto semplificate per la scelta finale del soggetto da assumere tanto a tempo indeterminato che a tempo determinato.

**La riflessione da fare** è forse in merito all'attrattiva che l'assunzione presso una P.A. può avere per le reali "alte professionalità": la remunerazione agganciata al CCNL e i limiti alla spesa di personale fissati dalla vigente normativa, non lasciano grandi spazi di manovra.



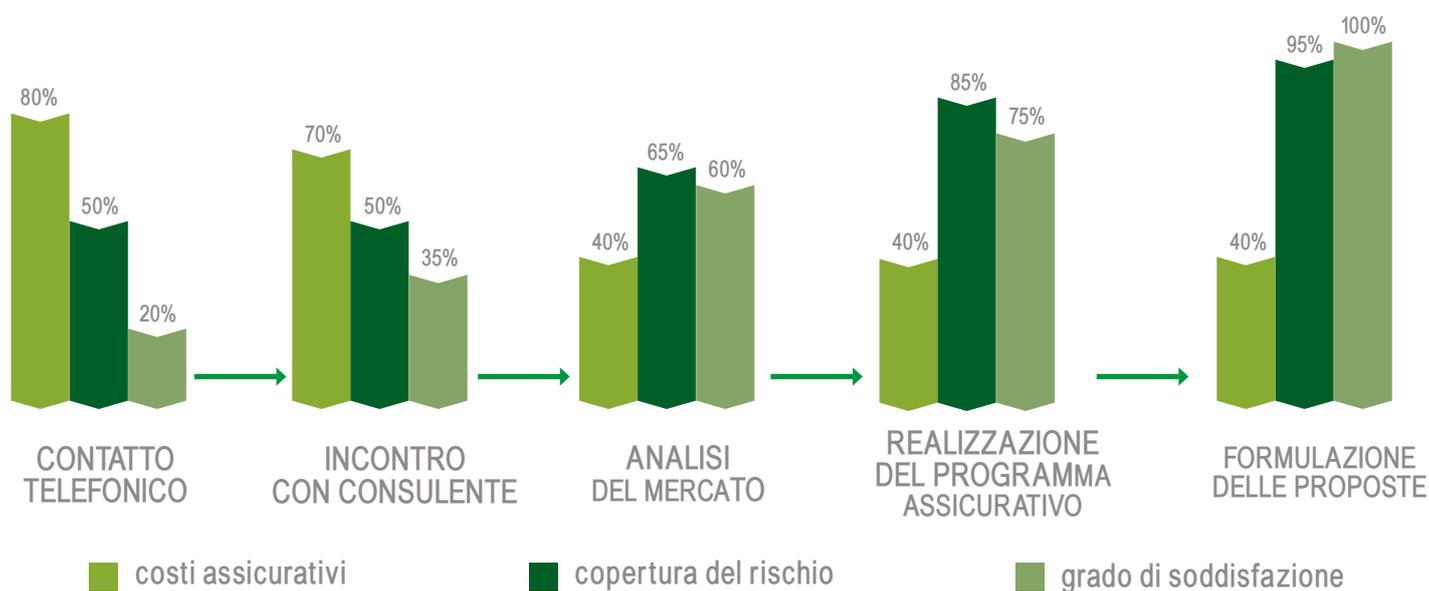
SIAMO ESPERTI nell'individuare, analizzare, ridurre e gestire i tuoi rischi assicurativi

Le coperture più richieste dai nuovi assicurati:

• **POLIZZE PROFESSIONALI**  
del commercialista  
convenzione Ordine di Brescia  
e INRL

• **IMPRESE**  
Danni da interruzione attività,  
Cyber Risk e Terremoto  
al 100%

• **ENTI PUBBLICI**  
Copertura Ente  
e dipendenti pubblica  
amministrazione



# ECOBONUS E SISMABONUS

## COPERTURE ASSICURATIVE AFFERENTI ALL'AREA RISCHI

### ENGINEERING

- Polizze per i DANNI materiali e diretti durante esecuzione lavori e Postume
- Polizze car / ear
- Polizza postuma rimpiazzo opere
- Polizza garanzia di fornitura
- Polizza decennale postuma indennitaria
- Controllo tecnico in corso d'opera

### CAUZIONI

- Polizze fideiussorie
- Polizza fideiussoria definitiva
- Polizza fideiussoria di manutenzione
- Polizza fideiussoria di performance

## Associazioni pubblicate sul numero 01/2021

1 • **Federico Balestrieri. Anziani in linea ODV di Brescia**

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

2 • **Bimbo chiama bimbo di Brescia**

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

## in questo numero 02/2021

3 • **Croce Valverde ODV di Botticino**

388/1139900

[crocevalverde.bot@libero.it](mailto:crocevalverde.bot@libero.it)

4 • **I Fuori Onda di Brescia**

[www.ifuorionda.org](http://www.ifuorionda.org)

## CSV Brescia Centro di servizio per il volontariato

via Emilio Salgari, 43/b - Brescia  
[brescia@csvlombardia.it](mailto:brescia@csvlombardia.it)  
[www.csvlombardia.it/brescia](http://www.csvlombardia.it/brescia)



# Centro di Servizio per il Volontariato

di Pier Franco Savoldi

## L'Associazione Centro di Servizio per il Volontariato Brescia (CSV)

Una presenza di livello provinciale per tutte le realtà associative e del terzo settore.

Con il secondo numero dell'anno 2021, **BRESCIA & FUTURO** arricchisce la rubrica dedicata al Terzo Settore attraverso un nuovo e importante contributo, la collaborazione con l'Associazione Centro di Servizio per il Volontariato Brescia (CSV Brescia).

L'Associazione è accreditata quale Centro Servizi per il Volontariato dell'ambito territoriale afferente alla provincia di Brescia dalla Regione Lombardia ed opera ormai dall'anno 1997. La base sociale del CSV Brescia è costituita da **179 Soci di cui 128 Organizzazioni di Volontariato, 41 altri ETS e 10 Enti non profit.**

In base alla Legge delega per la riforma del Terzo settore n. 106/2016, i CSV sono enti nati per organizzare, gestire ed erogare servizi di supporto tecnico, formativo ed informativo al mondo del volontariato. I CSV sono finanziati per legge dalle fondazioni di origine bancaria e, dal 2017, in parte anche dal Governo attraverso un credito di imposta riconosciuto alle fondazioni stesse. Per tale ragione e per il particolare ruolo istituzionale conferito alle organizzazioni dei CSV, suniscono funzioni di indirizzo e di controllo da parte dell'**Organismo Nazionale di Controllo** (ONC) che opera tramite uffici territoriali

(Organismi Territoriali di Controllo - OTC).

L'Associazione collabora con gli altri CSV anche tramite CSVnet Lombardia e CVSnet, le reti regionale e nazionale dei CSV alla quale appartengono. In particolare, attraverso la rete regionale vengono garantiti i rapporti con gli stakeholder lombardi e vengono favoriti il confronto e la definizione di strategie per tutto il territorio regionale, determinando lo sviluppo di reti tra diversi soggetti pubblici e privati operanti sul territorio.

Il CSV ha costruito e intrattiene proficue relazioni con numerosi enti e realtà del territorio, utili per favorire lo scambio e la conoscenza sempre attuale dei bisogni e delle esigenze della comunità. Proprio per questa particolare qualificazione, CSV Brescia riuscirà certamente a favorire la presentazione di interessanti esperienze di volontariato ai lettori di **BRESCIA & FUTURO**. ■



@csvbs

csv\_brescia

[twitter.com/csvbrescia](https://twitter.com/csvbrescia)

# CROCEVERDE

## Motore della solidarietà di Botticino

di Pier Franco Savoldi

Nata nel 1989, l'Associazione Croce Valverde - ODV di Botticino, da 32 anni si occupa del trasporto e l'aiuto di persone diversamente abili e bisognose di aiuto del paese. I servizi vengono svolti giornalmente con destinazione centri diurni, strutture ospedaliere, assistenziali o di riabilitazione di Botticino, Brescia e provincia.

**L'associazione presta la propria attività di volontariato prevalentemente a favore di persone che si trovano in condizione di svantaggio fisico, psichico, economico o sociale al fine di favorire l'integrazione sociale dei cittadini. In particolare garantisce la possibilità di raggiungere le diverse sedi riabilitative, sanitarie, assistenziali alle persone impossibilitate a farlo autonomamente.**

Nel tempo l'Associazione si è ampliata e consolidata in termini organizzativi e strutturali: nel 1989 il servizio contava sul mezzo privato del suo fondatore Ugo Bimmi che con grande coraggio e intuizione iniziò il cammino. Successivamente con un automezzo fornito dall'Amministrazione comunale il servizio acquistò una sua struttura. Con il trascorrere degli anni gli automezzi sono diventati dieci, di cui quattro attrezzati per il trasporto di carrozzelle. Nel 2017 l'Associazione ha beneficiato di un contributo importante donato dalla Fondazione Lonati di Brescia che è stato destinato all'acquisto di un automezzo che consente il trasporto in contemporanea di 4 persone diversamente abili oltre a tre carrozzelle.

In media, annualmente, i mezzi percorrono circa 80.000 chilometri. Oggi a Botticino la Croce Valverde è

sinonimo di presenza costante, di appoggio sicuro per quanti, siano essi anziani o disabili, necessitano di trasporto da e per i centri analisi o le strutture sanitarie. Ma l'Associazione, oltre ad utilizzare i mezzi, si avvale dei soci volontari che mettono a disposizione parte del loro tempo libero per offrire solidarietà a chi ne ha più bisogno. Purtroppo, a causa della pandemia da Covid 19, parecchi volontari hanno cessato il loro servizio.

# 3



### Croce Valverde ODV di Botticino

via Carini 17/19 - Botticino Sera  
I contatti dell'associazione sono:  
388/1139900  
crocevalverde.bot@libero.it



**f** Croce Valverde Botticino  
Codice fiscale per il 5x1000:  
98038390179

Attualmente i volontari operativi sono 45, mentre i soci sono 84. Nel corso del tempo si sono avvicinati 280 soci e volontari. Le ore di volontariato svolte, nel corso dell'anno trascorso, sono 15.000 circa. L'Associazione opera in collaborazione con l'Amministrazione comunale di Botticino attraverso una convenzione che stabilisce i rapporti tra i due enti e prevede un contributo a sostegno dei costi di gestione.

Il Presidente è Mario Benetti, e, insieme ai membri del Consiglio Direttivo è stato eletto nell'ottobre 2020. Purtroppo, a seguito della pandemia l'Associazione non ha ancora potuto riprendere a pieno ritmo l'attività di trasporto a favore dei cittadini, anziani che a causa di diverse difficoltà non sono in grado di raggiungere autonomamente gli ambulatori o gli ospedali, ma si limita, al momento al trasporto di 18 persone diversamente abili.

Per continuare ad essere punto di riferimento della Comunità e garantire preziosi servizi a chi ha necessità, servono dunque nuove forze: i bisogni da soddisfare sono in costante aumento e l'obiettivo è consolidare ed ampliare il sostegno offerto dall'Associazione. La Croce Valverde è alla ricerca di nuovi volontari interessati a dedicare parte del proprio tempo - anche un'ora a settimana - per i servizi di trasporto di persone disabili e bisognose, con i

mezzi in dotazione all'associazione. Per chi fosse interessato a dare una mano è necessario essere in possesso della patente di guida e dedicare del tempo da mettere a disposizione di chi ha bisogno. I membri dell'associazione sono a disposizione per accogliere ed accompagnare i nuovi volontari. È possibile sostenere l'associazione scegliendo di destinare il 5 per mille in sede di dichiarazione dei redditi. ■



# I FUORI ONDA

## Associazione promozione Sociale

di Pier Franco Savoldi

# 4

### I FUORI ONDA PROSEGUONO I PROGETTI DI INCLUSIONE L'ORLO DEL BOSCO E LA FEBBRE DEL SABATO SERA

**“A volte mi assale un’angoscia profonda quando penso che ai nostri figli verrà negata l’adolescenza, che rimarranno alla finestra ad osservare il mondo senza esserne protagonisti”**

Questo fu il pensiero che, nel 2008, portò alcuni genitori a immaginare di trasformare in idee concrete il loro sogno di vedere i propri figli attori della loro vita. Per i ragazzi con disabilità l’adolescenza può diventare un periodo difficile ad alto rischio di emarginazione per la scarsità se non l’assenza di relazioni sociali. Dopo mille difficoltà nacque il progetto di inclusione sociale **“La Febbre del Sabato Sera”** allo scopo di offrire ai ragazzi con disabilità intellettiva l’occasione di sperimentare, attraverso tre uscite serali mensili

nel fine settimana, relazioni paritarie tra coetanei, con l’ausilio di figure educative, ma soprattutto di volontari di pari età che condividessero con loro momenti di complicità ed amicizia.

Dopo cinque anni dall’avvio della **“Febbre del Sabato Sera”** il 9 gennaio 2013 nasce l’Associazione di Promozione Sociale **“I Fuori Onda”** con l’intento proseguire e ampliare i progetti di inclusione sociale per ragazzi con disabilità intellettiva.

Nel 2014 poi prende l’avvio il progetto della fattoria sociale **“L’Orlo del Bosco”** sulla scia dei crescenti bisogni dei ragazzi che, ultimato il ciclo scolastico, vedono la loro vita subire un radicale cambiamento. Si fa urgente rispondere alle loro esigenze di poter svolgere delle attività occupazionali in un ambiente accogliente. Il progetto ha visto la sua luce grazie alla concessione in comodato d’uso gratuito di un terreno sito in Botticino Mattina.

La fattoria sociale, con la messa a dimora di 700 piante di frutti di bosco e di 150 querce da tartufo, intende offrire ai ragazzi con disabilità intellettiva l’opportunità di partecipare ad un processo produttivo completo attraverso la coltivazione della terra e la trasformazione dei suoi frutti, creando le condizioni affinché possano sentirsi parte attiva e integrata della società a cui appartengono.



### I Fuori Onda

Quartiere G.C. Abba,  
via Quinta 30, 25127 Brescia  
Presidente Giuseppe Monzitta  
[www.ifuorionda.org](http://www.ifuorionda.org)  
[ifuorionda2020@gmail.com](mailto:ifuorionda2020@gmail.com)



foto lavori all'orlo

I Fuori Onda - aps

i\_fuorionda

Codice fiscale per il 5x1000:  
94013080174

Nel 2015 con i frutti raccolti dai ragazzi, *L'Orlo del Bosco* ha prodotto le sue prime confetture denominate **"CENTOPERCENTO"** per sottolineare le caratteristiche del prodotto:

- **CENTOPERCENTO SOCIAL**
- **CENTOPERCENTO FRUTTA**
- **CENTOPERCENTO KILOMETRI ZERO**

Oggi i ragazzi non sono più adolescenti, ma l'Associazione **"I Fuori Onda"**, guidata dal Presidente Giuseppe Monzitta, prosegue con i due progetti fondativi, coinvolgendo 16 ragazzi, 23 volontari e 8 educatori. I volontari, di età compresa tra i 19 e i 30 anni, sono per l'associazione una risorsa importante che consente

anche ai ragazzi disabili di vivere relazioni sociali gratificanti e significative. Ogni uscita, ogni incontro è atteso per tutta la settimana. Il progetto **"La Febbre del Sabato Sera"** prevede tuttora tre uscite mensili nel fine settimana, durante le quali i ragazzi insieme ai coetanei volontari e guidati da due educatori passano alcune ore insieme divertendosi, al cinema, in pizzeria, nei locali frequentati comunemente dai giovani.

Nel mese di agosto poi, i ragazzi, possono sperimentare una settimana di vacanza in autonomia insieme agli amici e agli educatori. Il progetto **"L'Orlo del Bosco"** impegna i ragazzi disabili nella raccolta di more e lamponi e

nella cura dell'orto di erbe aromatiche, in primavera ed estate. I frutti della raccolta diventano marmellate e da quest'anno sale aromatiche alle erbe. Il ricavato della vendita contribuisce al sostegno dei nostri progetti. Al finanziamento dei progetti, che avviene principalmente per mezzo del contributo delle famiglie, contribuisce anche l'organizzazione annuale del mercatino natalizio che da circa 10 anni l'associazione si impegna ad allestire a Brescia. Nel 2016 l'associazione **"I Fuori Onda"** ha ricevuto il premio **"Città di Brescia - Albino De Tavnotti"** per l'impegno e l'originalità con cui opera per l'integrazione sociale delle persone disabili. ■



foto festa Tommaso



foto uscita gruppo



© shoddy - stock.adobe.com

# PER RIFLETTERE

## sulla prassi fallimentare e sulla fiscalità internazionale

a cura della redazione

Sono stati proiettati al post pandemia i convegni che anche quest'anno l'Ordine di Brescia ha dedicato alla prassi fallimentare (trentunesima edizione) e alla fiscalità internazionale (ventinovesima).

“Al Villa Fenaroli Palace Hotel, il 24 e 25 settembre, si è parlato di “La gestione della crisi d’impresa nel post pandemia tra esigenze del Paese, Legge Fallimentare, e Codice della Crisi”. ”

Argomento più che mai attuale, considerato che su un campione di 500.000 aziende considerate solide ante COVID, circa 182.000 sono diventate vulnerabili (dati CERVED) mentre il 2021 ha visto finora circa 6.500 fallimenti in più rispetto al 2019 (dati Banca d’Italia). I settori più colpiti sono quelli dei servizi, del commercio, e del turismo, che - pur mostrando una piccola ripresa - soffrono ancora delle misure restrittive imposte nell’ultimo anno e mezzo. Il sistema bancario e statale ha finora cercato di “**anestetizzare**” questa sofferenza con numerosi meccanismi di “**congelamento**”: moratorie, dilazioni fiscali, finanziamenti COVID, divieto di licenziamenti, solo per citare i più importanti. Bisogna però anche porsi il problema che queste misure non sono eterne.

Per tale motivo, ad agosto, il Governo emanò il Decreto Legge 118 “**Misure urgenti in materia di crisi d’impresa e risanamento aziendale**”, norma con lo scopo di affiancare alle aziende una figura professionale qualificata di nomina pubblica, ovvero ad opera delle Camere di Commercio territorialmente competenti. Tale carica potrà essere ricoperta da un commercialista, un avvocato, o un consulente del lavoro specializzati in crisi d’impresa, e avrà il compito di favorire – in un arco di tempo di 6 mesi - la cosiddetta “**composizione negoziata della crisi**”, ovvero accordi con i creditori che evitino il default dell’azienda. Presupposto di tutto ciò è che l’azienda si trovi in una situazione di difficoltà temporanea (e gestibile).

Il “**professionista risanatore**” avrebbe dunque un ruolo cruciale per il buon esito del piano di rilancio aziendale, oltre a una grande responsabilità. Lo spirito comune di queste norme è positivo: gestire le crisi aziendali non ponendosi in ottica liquidatoria, al contrario salvaguardando la continuità, i posti di lavoro, e – più in generale – l’importanza sociale che ogni azienda riveste nel proprio territorio. Nel frattempo non tutte le notizie sono scoraggianti. I dati sull’andamento prospettico delle aziende mostrano tassi di crescita superiori a quelli di Francia e Germania, specialmente nel settore manifatturiero.

Il convegno di Villa Fenaroli non è stato solamente l’occasione per discutere su quanto – nei prossimi mesi – sarà centrale il ruolo del professionista nella gestione della crisi d’impresa. Ma anche per riflettere su altre tematiche di natura pratica, ugualmente rilevanti: ad esempio il fatto che ora le procedure concorsuali che si svolgono con l’intervento del Tribunale siano gestite in maniera quasi completamente telematica. E quali spazi di manovra abbia l’imprenditore nel difficile terreno delle trattative con i creditori pubblici (Fisco ed Enti Previdenziali). È stato inoltre toccato il delicato tema di come l’imprenditore possa utilizzare le risorse finanziarie aziendali in tempo di crisi, senza il rischio di incorrere in future contestazioni, e di come debba dotarsi di un sistema adeguato a rilevare per tempo i sintomi di una crisi (obbligo introdotto dal codice della crisi nel 2019 ma su cui le imprese ancora non sembrano essersi impraticate).

La giornata di sabato è stata invece dedicata al sovraindebitamento e in particolare alle numerose agevolazioni introdotte a dicembre 2020 con lo scopo di proteggere dalla crisi COVID le fasce di popolazione più deboli (privati, famiglie e microimprese).

La ripresa economica ed il Recovery Fund sono stati al centro della ventinovesima edizione del convegno in tema di Diritto e Fiscalità Internazionale, svoltosi al Grand Hotel Vittoria di Brescia





alla presenza dei relatori, e trasmesso via internet mediante la piattaforma Concerto con la partecipazione a distanza di oltre quattrocento professionisti da tutta Italia, a conferma della rilevanza nazionale dell'appuntamento di studio bresciano. Tema evidenziato nell'introduzione del Presidente del nostro Ordine, dott. Michele de Tavonatti, al quale hanno fatto eco i saluti portati dal dott. Salvatore Tramontano, Consigliere ODCEC Napoli con delega alla Fiscalità internazionale, dal prof. Maurizio Tira, Magnifico Rettore dell'Università di Brescia, dal dott. Marco Nava, in rappresentanza di Intesa Sanpaolo, dal dott. Filippo Schittone, direttore generale di Confindustria Brescia, e dal Colonnello Marco Tolla, comandante provinciale della Guardia di Finanza.

Nella relazione d'apertura del prof. Paolo Panteghini, dell'Università di Brescia, si sono introdotte le principali tematiche al centro dei lavori: la "**ri-voluzione verde**" e il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che consentirà al sistema Paese di accedere a ingenti risorse, quantificate in oltre tre miliardi di euro, tra il corrente anno 2021 e l'anno 2027, purché l'Italia realizzi le riforme strutturali previste dal piano europeo. Il prof. Panteghini ha tuttavia evidenziato che l'Italia dovrà presto ritornare sul percorso di riduzione del debito che è stato abbandonato a causa della pandemia.

Alla prima relazione ha fatto seguito la tavola rotonda, coordinata dal dott. Alessandro Galimberti, Presidente dell'Ordine dei Giornalisti della Lombardia, cui hanno partecipato l'ing. Marco Bono-

metti, Presidente del gruppo OMR, la dottoressa Marcella Caradonna, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano, il dott. Giuseppe Pirola, ragioniere commercialista in Milano, e il prof. Franco Roccatagliata, funzionario presso la Direzione Generale Fiscalità e Unione Doganale e Professore presso il College of Europe di Bruges.

Il contributo dei partecipanti ha messo in evidenza la necessità che l'Italia colga l'irripetibile opportunità fornita dalle risorse messe a disposizione dall'Unione Europea e destinate a finanziare le misure contenute nel PNRR. Grazie a queste risorse l'Italia potrà completare il processo di riformare e migliorare la produttività del sistema economico. L'ing. Bonometti ha in particolare evidenziato la necessità di consentire alle imprese di mantenere e migliorare il livello di competitività, ad esempio intervenendo sul cuneo fiscale in modo da aumentare il reddito netto disponibile per i dipendenti senza gravare di maggiori costi le imprese, e di agire affinché sia possibile ridurre la rigidità del mercato del lavoro, che oggi rischia di limitare la capacità delle aziende di cogliere la ripresa economica a causa della difficoltà di reperire il necessario capitale umano. La dott.ssa Caradonna ha evidenziato il rischio che le imprese di minori dimensioni non riescano ad accedere alle risorse garantite dal PNRR perché prive della struttura e delle competenze necessarie. In questo quadro sarà fondamentale il ruolo dei Dottori Commercialisti, intermediari qualificati tra le imprese e la



pubblica amministrazione. A queste imprese di piccole dimensioni sarà necessario fornire risorse finanziarie per impedire che le conseguenze della crisi le costringano ad uscire dal mercato. La dot.ssa Caradonna ha infine evidenziato la necessità che la riflessione sulle tematiche della ripresa e della riconversione all'economia verde non si limiti al mero aspetto economico, ma sia ampliata anche nell'ambito del sociale. L'intervento del rag. Pirola ha affrontato la riforma tributaria, che muove ora i primi passi. È questo un intervento strategico, anche se non inserito tra le riforme richieste nel quadro del PNRR, perché l'impianto normativo è ormai obsoleto e risente delle continue e disorganiche modifiche introdotte, per esigenze di gettito, nel corso degli anni. Il prof. Roccatagliata ha ricordato che l'attuale fase di ricovero e ripresa economica, sostenuta dagli interventi dell'Unione Europea, sarà seguita da una fase in cui una parte dei fondi erogati dovranno essere restituiti, evidenziando il ruolo fondamentale della fiscalità per conseguire questo risultato. Le recenti iniziative dell'OCSE, tra cui il tentativo senza precedenti per garantire un livello minimo di tassazione per le grandi imprese internazionali, costituiscono per l'Italia l'occasione di introdurre riforme per rendere il fisco un sistema più equo ed efficiente. La tavola rotonda si è conclusa affrontando il tema della transizione ecologica. Da parte di tutti i relatori è stata sottolineata l'importanza di questo tema. La riconversione del sistema produttivo verso la sostenibilità ambientale potrà diventare

una grande opportunità, ma oggi rappresenta anche un rischio. Se non governata con la necessaria pianificazione strategica, la transizione potrebbe danneggiare in misura irreparabile la struttura produttiva italiana. La tavola rotonda ha quindi evidenziato che solo con uno sforzo collettivo e unità di intenti da parte di tutti gli attori sarà possibile governare le scelte strategiche necessarie per conseguire la riforma dell'intero sistema Paese.

Il convegno è proseguito per tutta la giornata analizzando con numerosi interventi i vari aspetti della fiscalità internazionale. ■



A full-page portrait of Pierpaolo Sanna, a middle-aged man with short grey hair, wearing a dark blue three-piece suit, a white shirt, and a patterned tie. He is sitting on a modern, light-colored chair, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a warm, dimly lit room with a floor lamp on the left and a patterned rug on the floor.

*Pierpaolo Sanna*  
presidente dell'ordine  
dei commercialisti  
di Cagliari

“ A colloquio con  
i Presidenti ”

- **Massimo Miani**  
CNDCEC  
– 2017 giugno
- **Walter Anedda**  
CNPADC  
– 2017 dicembre
- **Luigi Pagliuca**  
CNPR  
– 2017 dicembre
- **Marcella Caradonna**  
ODCEC Milano  
– 2017 dicembre
- **Mario Civetta**  
ODCEC Roma  
– 2018 giugno
- **Vincenzo Moretta**  
ODCEC Napoli  
– 2018 dicembre
- **Luca Asvisio**  
ODCEC Torino  
– 2019 giugno
- **Giorgio Spagna**  
ODCEC Paola  
– 2019 dicembre
- **Elbano De Nuccio**  
ODCEC Bari  
– 2020 giugno
- **Margherita Monti**  
ODCEC Vicenza  
– 2020 dicembre
- **Carla Saccardi**  
ODCEC Lucca  
– 2021 giugno
- **Pierpaolo Sanna**  
ODCEC Cagliari  
– 2021 dicembre

# SAPER LEGGERE i cambiamenti

di Corrado Consolandi

• **Un'isola splendida, con paesaggi da sogno e una storia millenaria alle spalle. La Sardegna, oltre che di turismo, vive anche di attività medio piccole, e proprio di questo abbiamo parlato con Pierpaolo Sanna, presidente dell'ordine dei commercialisti di Cagliari, che ci ha raccontato la situazione della professione sull'isola.**

Abbiamo un tessuto produttivo medio piccolo ma anche grosse realtà, multinazionali che ci permettono di stringere legami con grandi aziende fuori dall'isola; devo dire che, anche durante il periodo più intenso del Covid, non abbiamo mai avuto particolari cali, così come non abbiamo avuto mai impennate, siamo insomma rimasti stabili.

• **Nell'ordine di Cagliari sono presenti 1300 commercialisti**

La professione è senza dubbio cambiata molto, in particolare dal 2001 con i primi invii telematici delle liquidazioni Iva: lì senza dubbio c'è stata una svolta, soprattutto tecnologica. Poi c'è stato un susseguirsi di norme,

spesso poco chiare e a volte in contraddizione fra loro, che non hanno certamente favorito il nostro lavoro. È cambiato il contesto, così come il mondo del lavoro.

• **E una cosa che sta particolarmente a cuore a Sanna è la formazione**

Facciamo di tutto per organizzare convegni e per tenere aggiornati i nostri iscritti, sia a livello regionale sia invitando ospiti di fama nazionale: è fondamentale essere sempre sul pezzo, la formazione deve essere alta e di qualità, bisogna specializzarsi sempre di più; ritengo sia poi molto importante il confronto con altre realtà, con altre regioni, che hanno un tessuto commerciale e produttivo diverso dal nostro. Un modo per stringere contatti, imparare, prendere ciò che di buono si può trovare in tutta Italia.

• **E quella del commercialista è ancora una professione appetibile per i giovani?**

Aprire uno studio in proprio è sempre più difficile, più comune lavorare per aziende. Abbiamo notato una flessione per quanto

riguarda la presenza di giovani, anche se nell'ultimo periodo i numeri sembrano risalire. Una cosa importante che i ragazzi devono però capire, soprattutto chi esce da università e master che sono comunque fondamentali, che la nostra è una professione fatta di sacrificio, tanto lavoro pratico, abbiamo tante responsabilità e molto importanti.

• **Ovviamente un ruolo significativo come attività lo svolge il comparto turistico, che permette di interagire con grandi multinazionali e stringere rapporti anche al di fuori dell'isola.**

Bisogna essere in grado di leggere il futuro della professione, un messaggio soprattutto per i più giovani: cogliere i cambiamenti, imparare a usare i nuovi mezzi di comunicazione e tecnologici. Servono poi persone di cultura, in grado di scrivere e parlare in maniera chiara e corretta.

• **Secondo Sanna i ragazzi hanno veramente una prateria davanti a loro:**

"Bisogna però essere in grado di cogliere le occasioni e le opportunità, che si possono aprire in molti ambiti". ■



Charlotte Carlucci



© Charlotte Carlucci



© Charlotte Carlucci



© Charlotte Carlucci

# LA PERSONAL TRAINER che ci fa volare

di Corrado Consolandi

• Una ragazza piena di talento, di voglia di fare, intraprendente e con una grande passione per il lavoro che fa. Charlotte Carlucci non è una trainer come tante: prima della pandemia, insegnava una particolare disciplina, tessuti aerei:

"Un modo per letteralmente staccarsi dai propri problemi, per fluttuare nell'aria, e lasciare quello che ci fa star male a terra. Oltre alla grande preparazione fisica, occorre anche una predisposizione mentale per praticare questa attività, che è fatta da varie componenti".

• Charlotte, classe 1988, è sposata ha due figli ed è laureata in scienze motorie, segue bambine e adulti, praticamente tutte donne, è una libera professionista e svolgeva le sue attività in palestra, tra Brescia e Concesio: la sua società, Fly Fit Brescia, lavora in via Spalto San Marco, in via San Martino della battaglia, e in via della Stella a Concesio dal 2017.

"Ho girato tutta Italia per comprendere e studiare questa particolare disciplina, perché a Brescia non ci sono realtà come la mia, ho dovuto viaggiare molto, fare dei corsi, e sono riuscita a fare anche diversi spettacoli, perché con i tessuti aerei si può fare anche arte e intrattenimento. Dopo che sono nati i miei figli e ho acquisito le competenze, ho deciso di insegnare".

• Charlotte ha da sempre la passione per la danza, la ginnastica artistica e lo sport: ha preparato il padre, il dottor Camillo Carlucci, stimato psichiatra, neuropsichiatra e medico, a circumnavigare il lago di Garda, una vera e propria impresa. Poi è arrivato il Covid e per Charlotte le cose sono cambiate radicalmente:

"Tra aperture e riaperture c'è stato tanto caos, praticamente per due anni non abbiamo potuto riprendere la nostra attività".

• Ma questo non l'ha fermata, ha continuato on-line, non è stato possibile tornare a "penzolare" dai soffitti delle palestre, ma Charlotte ha approntato una serie di lezioni che le sue allieve potevano svolgere a casa, per mantenere allenamento e tono muscolare.

"Perché prima di salire sui tessuti occorre grande forza e preparazione: è necessario fare tanto lavoro per poi riuscire a distrarsi e apprezzare fino in fondo questa attività".

• Ora Charlotte ha ripreso in presenza le sue attività, seguendo tutte le normative previste, con l'energia travolgente che la contraddistingue: entri nella sua palestra nervoso e un po' arrabbiato e grazie alla sua solarità, la sua simpatia e alla sua preparazione ne esci allegro e decisamente più leggero.

"Al momento sono cambiate tante cose, a partire dalla completa igienizzazione alla riduzione del numero delle iscritte".

• Charlotte fa anche corsi di ginnastica circense per bambini della scuola dell'infanzia, in cui anche i più piccoli possono sviluppare le prime attività motorie.

"C'è tanta preparazione a terra, poi si sale sui tessuti: può essere una cosa artistica, e aiuta molte persone. Sei in aria, sospesa, lontano dai tuoi problemi, una libertà appagante: sembra di volare". ■

PRODUZIONE DI ESTRUSI  
E TRAFILATI IN LEGHE DI  
ALLUMINIO

PRODUCTION OF  
EXTRUDED PROFILES  
AND DRAWN BARS IN  
ALUMINIUM ALLOYS



**EURAL**  
GNUTTI S.p.A.

BARRE TRAFILATE IN  
LEGHE DI ALLUMINIO  
PER LAVORAZIONI MECCANICHE  
AD ALTA VELOCITA'  
DRAWN BARS IN ALUMINIUM  
ALLOYS FOR MACHINING  
ON HIGH-SPEED  
AUTOMATIC LATHES

6026 & 2033 & 2077  
**LEAD FREE**

LEGHE AD ALTA  
LAVORABILITA'  
SENZA PIOMBO

BARRE ESTRUSE  
PER STAMPAGGIO  
EXTRUDED BARS  
FOR FORGING



PROFILATI SPECIALI  
CALIBRATI PER  
APPLICAZIONI  
PNEUMATICHE  
SPECIAL CALIBRATED  
PRODUCTS FOR  
PNEUMATIC AND  
HYDRAULIC APPLICATIONS

PROFILATI A DISEGNO  
PER APPLICAZIONI  
INDUSTRIALI  
TAILOR-MADE SECTIONS  
FOR INDUSTRIAL  
APPLICATIONS  
TUBI ESTRUSI  
EXTRUDED TUBES

**EURAL GNUTTI S.p.A**  
Via S. Andrea, 3  
25038 Rovato (BS) - Italy  
Ph. +39 030 7725011  
eural@eural.com  
www.eural.com

**Eural USA Inc.**  
212 West Washington St.  
Unit 1108 - Chicago, IL  
60606 - USA  
usa@eural.com  
Ph. +1 (312) 888.05.78

**Eural Deutschland GmbH**  
Friedrichstrasse 15  
D-70174 Stuttgart  
Germany  
germany@eural.com  
Ph. +49 (173) 6155362

# SUL PALCO

dove i sogni diventano realtà

di Corrado Consolandi



• **Il mestiere dell'artista è da sempre un lavoro affascinante: certo ci vuole coraggio, creatività, un'attività che non sempre dà però sicurezze. E soprattutto dopo l'ultimo terribile anno di pandemia, in cui questa categoria ha sofferto particolarmente, sarebbe stato facile scoraggiarsi, buttarsi giù, mollare: e invece Luca Savani, regista teatrale originario di Nave, nonostante le difficoltà, non ha abbandonato la professione che è anche passione.**

**"Siamo tornati alla grande quest'estate con Music in the Dark - spiega Savani, classe 1990, fondatore della compagnia DreaMusical Teatro, laureato in scenografia all'Accademia di belle arti di Verona e in Regia alla Scuola del Teatro Musicale di Novara - una specie di follia musicale: portare la musica in luoghi suggestivi come boschi, rive dei laghi, molto particolari. Senza una vera sceneggiatura, grazie alla bravura della violinista Federica Quaranta".**

• **E ora il progetto approda finalmente in teatro, leggermente modificato, con una drammaturgia che seguirà la musica di Quaranta e dei ballerini. La prima sarà il 27 novembre a Montirone, e per Savani è sicuramente una soddisfazione:**

**"La nostra associazione accetta anche amatori, ma è formata da professionisti del trucco, della musica, della scenografia: i nostri spettacoli vengono acquistati, poi ci sono le stagioni teatrali che stanno riprendendo e ci permettono di tornare a lavorare".**

• **Basti pensare che Federica Quaranta ha alle spalle nove Festival di San Remo come membro dell'orchestra, oltre a collaborazioni con Pooh, Renato Zero, Fiorella Mannoia, Riccardo Cocciante, Ligabue.**

**"Sono sempre guidata da una grande passione: la musica è la mia vita. Con questo nuovo spettacolo, abbiamo voluto dare una maggiore struttura" racconta Federica, un'artista che ha girato alcune delle più importanti del mondo: Diplomata in violino e viola collabora con Orchestre internazionali come la "Philharmonien der Nationen" e la "Malta Philharmonic Orchestra".**



• **Performer di violino per eventi di lusso e vocalist. Ama però follemente anche la musica elettronica e rock.**

"Fin da piccolo ho avuto la **passione per il teatro, per il musical** - racconta Savani - da bambini mettevamo in scena veri e propri spettacoli: ho capito che quella era la mia strada, ma che per diventare dei professionisti serve tanto studio, preparazione, l'entusiasmo è fondamentale ma da solo non può bastare".

• **Savani ha firmato nel 2020 la regia e la scenografia della prima versione italiana del musical "Oklahoma", che ha debuttato al Teatro Coccia di Novara, nel 2021 è stato regista dell'opera di Shakespeare "Le allegre comari di Windsor", per la compagnia Dellozio a Verbania. E ora dopo la prima di Music in the dark a teatro, dovrebbe partire un tour in tutto Italia, sul quale Savani sta lavorando.**

**Il regista insegna poi all'Accademia 08 di Cellatica e al Map di Desenzano.**

"Abbiamo appena sviluppato questo Concert Show, grazie alla bravura di Federica, che rivisiterà con il suo violino elettrico sia pezzi di musica classica, pop, rock, addirittura metal oltre a composizioni originali. E non ci fermiamo: abbiamo aperto le audizioni per "**Le ho mai raccontato del vento del Nord**", per cui abbiamo già ricevuto tantissime candidature".

• **Insomma Savani va avanti, nonostante le difficoltà che il mondo del teatro ha dovuto affrontare e continua a subire, ma passione e preparazione molte volte possono veramente fare la differenza. Per avere maggiori informazioni su Luca e la sua compagnia: su Facebook DreaMusical, Instagram DreaMusical o sul sito [www.dreamusical.it](http://www.dreamusical.it). ■**



# #accettiamolasfida

SOLUZIONI INNOVATIVE PER LA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA.

Jolie Adv

**UNA NUOVA DIMENSIONE PER AFFRONTARE LE SFIDE DEL FUTURO.**

Crescere e migliorare per continuare a garantire a voi commercialisti il ruolo guida nei confronti dei vostri clienti. Guarda il film che racconta le sfide proposte ai commercialisti di oggi e domani su [accettiamolasfida.it](https://accettiamolasfida.it)

**DATEV**  
**KOINOS**



Camillo Carlucci



© Camillo Carlucci

# LA RESILIENZA non ha età

di Corrado Consolandi

Una rinascita, un'impresa incredibile per celebrare la vita, dopo tanta morte e sofferenza causata dal Covid. Quella che chiamano "resilienza" e che non ha età: per il dottor Camillo Carlucci, 76 anni, la malattia è stata una esperienza trasformativa. E così, dal suo amore per il nuoto e per il Garda nasce l'idea: percorrerà nuotando tutto il periplo del Lago di Garda, con tappe per recupero e per promuovere il territorio. Il progetto Rarus Natator, deriva dal latino "rarus" che significa sia "poco frequente" sia "singolare, straordinario" e "nata-

tor", nuotatore. "Rari nantes in gurgite vasto è una locuzione latina traducibile con "rari nuotatori nel vasto gorgo": si tratta del secondo emistichio di un verso dell'Eneide di Publio Virgilio Marone che venne poi citato più volte nel corso del tempo: già presente in opere letterarie medievali, il suo utilizzo continuò nei secoli fino ad assumere, in tempi più recenti, un valore proverbiale. Infatti la squadra di nuoto dove da ragazzo ho iniziato a gareggiare era la "Rari Nantes Trento".

La partenza sarà da Malcesine il 28 luglio alle sette e mezza

l'impresa durerà e durerà circa due settimane, il percorso in senso orario: poi tappe nei paesi costieri e dopo circa ogni 20 km, il "dottore nuotatore" farà una sosta, visitando la località. Gli obiettivi sono: portare una testimonianza delle potenzialità dell'invecchiamento attivo e positivo, secondo l'approccio della Psicologia Positiva, dimostrare concretamente il potere salvifico del nuoto nel suo impatto sul benessere psicofisico a qualsiasi età; far conoscere le bellezze del Lago di Garda, grazie alla collaborazione con le Aziende autonome di soggiorno, i sinda-



© Camilla Carlucci

ci dei paesi lungo il percorso. Ed è lo stesso dottore ha raccontare la sua terribile esperienza: **"Il 23 Marzo 2020, ho tosse e febbre dice il dottor Carlucci - Alle 8 del mattino vado a fare una radiografia al torace. La diagnosi è: Covid 19. Mi ero ammalato andando a visitare e curare tutti i giorni alcuni amici, in quanto non si trovavano mascherine da cambiare né camici"**. Viene quindi ricoverato al Triage del Civile, sotto un tendone, e poi in un capannone con una cinquantina di brande. **"La mia è la numero 34"**. Intorno a lui la gente muore, sta male, Un'angoscia silenziosa e mortifera accomuna tutti. Poi la lunga quarantena: "Il mestiere del medico è quello di curare per tenere in vita i pazienti, è mosso da intenti onnipotenti e l'incontro con il Covid, con la morte, mi ha inizialmente annichilito.

Durante la lunga quarantena il tempo si era fermato. Ero consapevole come medico, che forse poteva non esserci un dopo, un domani". Ma poi ecco lo slancio agonistico: "Pensai soprattutto alle mie amate figlie, che potevano avere ancora bisogno del loro padre. Così, un giorno, decisi di far entrare la pulsione di vita". Il dottor Carlucci, per impegni scolastici e per divieto del padre, non poté unirsi alla squadra nazionale e partecipare alle gare internazionali a Brema, un divieto che si rivelò provvidenziale, poiché l'intera squadra nazionale perì in un incidente aereo. "Successivamente, sempre per gli impegni scolastici, mio padre mi vietò di partecipare alle Olimpiadi, benché io fossi P.O. (**Probabile Olimpico**). Non avendo potuto realizzarmi come sportivo, ho convogliato le mie energie negli obiettivi

accademici e poi professionali come neuropsichiatra e psicoanalista. Ora, arrivato ben oltre il **"mezzo del cammino della nostra vita"**, sento il desiderio di portare sino in fondo un progetto sportivo che mi consenta di esprimermi nel fisico e nella personalità". Una impresa pionieristica, che nei piani del dottor Carlucci sarà replicata nel 2022 con una reinterpretazione collettiva: **"Inviterò a nuotare insieme a me chiunque vorrà per sostenere le motivazioni che sono alla base di questo progetto:** portare una testimonianza delle potenzialità dell'invecchiamento attivo e positivo, dimostrare il potere salvifico del nuoto nel suo impatto sul benessere psicofisico qualsiasi età. Inoltre, perché no, far conoscere le bellezze del lago di Garda, cui sono profondamente ed intimamente legato". ■



Paola Plona



© Paola Plona

# PEACE AND LOVE

## Tanto love

di Corrado Consolandi



**Paola è una ragazza a cui le ingiustizie non sono mai piaciute, che fin da bambina ha sempre cercato di difendere chi non poteva farlo da solo. Poi Paola è cresciuta e ha cominciato a guardare il mondo intorno a se: ha visto che tante cose non andavano nella maniera giusta, e così ha deciso di mettersi in gioco, cercando con il suo lavoro di aiutare il più possibile.**

Paola Plona ha 31 anni, viene da Villa Carcina anche se a Brescia sta davvero poco: lavora per le Nazioni Unite tra Gerusalemme e Betlemme, ormai da più di cinque anni. "Sono nella sezione Unrwa (United Nation Relief and Works Agency for Palestine Refugees in the Near East)". L'obiettivo è fornire assistenza ai rifugiati, fornendo tutti i servizi primari necessari, come educazione, cure sanitarie, distribuzione di cibo; operano principalmente a Gaza, Cisgiordania, Libano, Siria, più di cinque milioni e mezzo le persone aiutate.

**"Si tratta comunque di rifugiati scacciati dalle proprie terre e che non hanno nulla, noi cer-**

**chiamo di fornire loro i bisogni primari, dall'educazione, al cibo, a un posto dove stare. Io ho studiato scienze politiche relazioni internazionali e diritti umani a Padova, poi ho portato a termine la specialistica a Torino, scienze internazionali"**

Ma durante la triennale Paola conosce Operazione Colomba, una Ong che le ha fatto capire cosa voleva realmente fare: "Qualcosa mi si è smosso dentro: allora mi sono sentita di mettermi in gioco in prima persona, per fare qualcosa io stessa". Dopo una prima esperienza in Palestina, Paola decide però che è necessaria maggiore preparazione, e acquisisce un master in Cooperazione internazionale a Milano: "Sentivo di avere bisogno di maggiori competenze. Anche il lavoro delle Ong è fondamentale, perché sono presenti sui territori e conoscono da vicino le situazioni, ma non si può improvvisare, serve tanta preparazione, perché si tratta di lavori delicati che necessitano conoscenze e un certo tipo di requisiti". Paola è poi entrata nelle Nazioni

Unite grazie al programma Jpo (Junior Professional Officer), un progetto finanziato direttamente dal Ministero degli affari esteri italiano, e da due anni lavora in Palestina.

Una ragazza estremamente dinamica, che passa praticamente tutto l'anno in zone bellissime e piene di storia e cultura, ma anche ricche di tensioni: eppure Paola ama quello che fa, coraggiosa ma mai incosciente. "Probabilmente è qualcosa che ho dentro da sempre, fin da quando arrivavano i primi compagni stranieri a scuola e venivano magari presi in giro: non ho mai potuto sopportarlo, non mi piacciono le ingiustizie e crescendo mi sono interessata a vari temi sociali". Paola è serena nonostante il contesto teso in cui opera: una ragazza che ha da sempre le idee chiare e che cerca di dare il suo contributo ogni giorno perché al mondo ci siano meno ingiustizie, coraggiosa e con il desiderio di impegnarsi in prima persona, direttamente in quei luoghi dove le situazioni politiche e sociali sono più complesse. ■

Luca Stanga



# L'ARTE CON UN SOFFIO DI VENTO

## l'aerografia

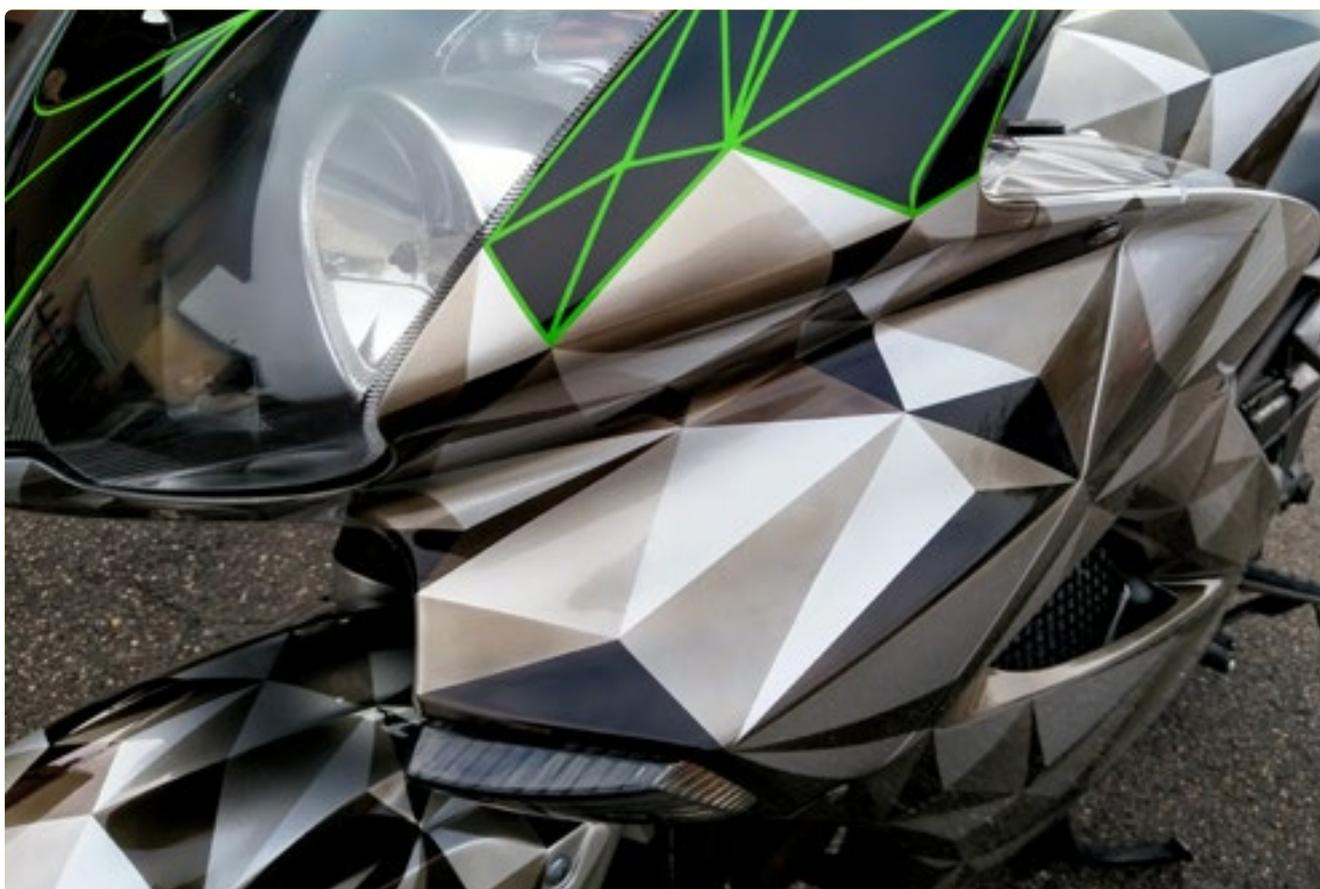
di Corrado Consolandi

“ Emozionare, personalizzare, raccontare una storia, suscitare sensazioni. Il tutto attraverso una particolare tecnica, cioè l'aerografia. Questo è quello che ogni giorno fa Luca Stanga, un po' artigiano un po' artista, che attraverso i suoi lavori ricerca perfezione e cura dei dettagli, per esprimere la personalità unica di ogni cliente. ”

Luca, classe '89, non si definisce (con grande umiltà) un vero e proprio artista: **"Quello che faccio si colloca nel mezzo tra il lavoro d'arte e quello d'artigianato: nel mio laboratorio**

**personalizzo caschi da moto, chitarre e strumenti musicali, decoro e personalizzo praticamente qualsiasi oggetto che i clienti desiderano"**. Luca ha fin da bambino la passione per

il disegno: foglio e matita, poi gli studi al liceo artistico e una serie di workshop e laboratori per imparare il mestiere, fino ad arrivare ad aprire la sua attività nel 2014.



Ma Luca non si limita solo a decorare: si occupa anche di verniciature per biciclette e automobili.

Il suo studio è in via Togni 37, proprio accanto al Lio Bar: una vera e propria bottega, un laboratorio dove il ragazzo può eseguire i suoi lavori, sempre con un'attenzione particolare verso le richieste dei clienti: **"Perché chi viene da me ha richieste precise, vuole qualcosa di personale che non si può trovare da nessun'altra parte e il mio compito è proprio quello di ca-**

**pire le esigenze delle persone, le motivazioni e anche l'identità".** Poi ogni progetto viene sviluppato, per consegnare un manufatto assolutamente originale, che sia un oggetto di design, un complemento d'arredo o altro.

I lavori di Luca si possono trovare sulle sue pagine internet: su Instagram [luca\\_stanga\\_aerografie](#), su Facebook e sul sito [www.ls-aerografie.com](http://www.ls-aerografie.com).

Luca ha poi dovuto affrontare anche un paio di chiusure, causa Covid, come molte attività:

**"A marzo e aprile non ho potuto lavorare, poi in estate sono ripartito bene, anche se a settembre c'è stato un altro calo. Ora le cose sembrano essersi stabilizzate".**

Un'attività portata avanti da un ragazzo che non si è fatto scoraggiare, ha seguito la sua passione e con perseveranza e preparazione è riuscito a farla diventare un lavoro.

**"Una particolarità è che i miei lavori sono fatti tutti a mano, non uso stampe o adesivi. Il mio lavoro si compone praticamente di due punti: capire le esigenze del cliente, e la parte tecnica, quella di realizzazione materiale. Devo dire che ho dedicato tanto tempo in passato per imparare varie tecniche, il che mi è servito tantissimo per poter accontentare chi si rivolge a me e per creare lavori che siano precisi e di qualità".**

E chi esce dal laboratorio di Luca avrà qualcosa di unico e inimitabile, fatto su misura, come potrebbe fare un bravo sarto con un abito: che sia il casco di una moto, una bicicletta o un oggetto qualsiasi, grazie al lavoro di Stanga questo si trasforma in qualcosa di personalizzato, **"customizzato"**, un lavoro originale e inimitabile. ■





Ordine dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili di Brescia

**Un vero commercialista  
fa la differenza.**

---

Controlla se il tuo è iscritto all'Ordine  
sul sito **[www.commercialisti.brescia.it](http://www.commercialisti.brescia.it)**

---



BRESCIA

ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

[www.commercialisti.brescia.it](http://www.commercialisti.brescia.it)

via Marsala, 17 - 25122 Brescia  
Tel **0303752348 - 0303754670**  
Fax 0303752913  
[segreteria@odcec.bs.it](mailto:segreteria@odcec.bs.it)

# ELENCO ISCRITTI ED ESERCENTI al 16 novembre 2021

L'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brescia, nell'intento di offrire un servizio di rapida consultazione fornisce, di seguito, l'elenco completo degli iscritti. L'ordinamento della professione di Dottore Commercialista e di Esperto Contabile è regolato dal D.Lgs n. 139 del 28.6.2005 che prevede la suddivisione dell'Albo in due sezioni: sezione A "**Dottori Commercialisti**" e sezione B "**Esperti Contabili**".

Gli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili sono stati costituiti il primo gennaio 2008 dalla fusione dei preesistenti Ordini dei Dottori Commercialisti e Collegi dei Ragionieri. Tutti i Professionisti provenienti dai rispettivi Albi sono stati iscritti nella sezione A con il titolo di "Dottore Commercialista" per gli Iscritti all'Ordine dei dottori commercialisti e di "Ragioniere Commercialista" per gli iscritti al 31.12.2007 al Collegio Ragionieri.

**Per l'iscrizione all'Albo** è necessario:

- **essere in possesso delle seguenti lauree:**

**Dottori Commercialisti Sezione A**

laurea specialistica (magistrale) in scienza dell'economia (64/S o LM56) o in scienze economico-aziendali (84/S o LM77), ovvero laurea rilasciata da una facoltà di economia secondo l'ordinamento previgente.

**Esperti Contabili Sezione B**

laurea nella classe delle lauree in scienze dell'economia e della gestione aziendale (17 o L18) o nella classe delle lauree in scienze economiche (28 o L33);

- **avere superato l'esame di Stato per l'abilitazione all'esercizio della professione**, dopo il compimento del tirocinio secondo le norme vigenti.

**È vietato esercitare la professione in assenza di iscrizione all'Albo. La vigilanza sull'esercizio della professione spetta al Ministero della Giustizia.** Ogni iscritto è munito di un particolare sigillo personale che deve essere apposto, ai sensi del regolamento, su ogni certificazione o su documenti di particolare importanza.

**Agli iscritti nell'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, è riconosciuta competenza specifica in economia aziendale e diritto d'impresa e, comunque, nelle materie economiche, finanziarie, tributarie, societarie ed amministrative.**

In particolare, formano oggetto della professione le seguenti attività:

- a) l'amministrazione e la liquidazione di aziende, di patrimoni e di singoli beni;
- b) le perizie e le consulenze tecniche;
- c) le ispezioni e le revisioni amministrative;
- d) la verifica ed ogni altra indagine in merito alla attendibilità di bilanci, di conti, di scritture e di ogni altro documento contabile delle imprese ed enti pubblici e privati;
- e) i regolamenti e le liquidazioni di avarie;
- f) le funzioni di sindaco e di revisore nelle società commerciali, enti non commerciali ed enti pubblici.

**Agli iscritti nella Sezione A "Commercialisti" dell'Albo è riconosciuta competenza tecnica per l'espletamento delle seguenti attività:**

- a) la revisione e la formulazione di giudizi o attestazioni in merito ai bilanci di imprese ed enti, pubblici e privati, non soggetti al controllo legale dei conti, ove prevista dalla legge o richiesta dall'autorità giudiziaria, amministrativa o da privati, anche ai fini dell'accesso e del riconoscimento di contributi o finanziamenti pubblici, anche comunitari, nonché l'asseverazione della rendicontazione dell'impiego di risorse finanziarie pubbliche;
- b) le valutazioni di azienda;
- c) l'assistenza e la rappresentanza davanti agli organi della giurisdizione tributaria;
- d) l'incarico di curatore, commissario giudiziale e commissario liquidatore nelle procedure concorsuali, giudiziarie e amministrative e nelle procedure di amministrazione straordinaria nonché l'incarico di ausiliario del giudice, di amministratore e di liquidatore nelle procedure giudiziali;
- e) le funzioni di sindaco e quelle di componente di altri organi di controllo o di sorveglianza, in società o enti, nonché di amministratore, qualora il requisito richiesto sia l'indipendenza o l'iscrizione in albi professionali;
- f) le funzioni di ispettore e di amministratore giudiziario nei casi previsti dall'articolo 2409 del codice civile;
- g) la predisposizione e diffusione di studi e ricerche di analisi finanziaria aventi ad oggetto titoli di emittenti quotate che contengono previsioni sull'andamento futuro e che esplicitamente o implicitamente forniscono un consiglio d'investimento;
- h) la valutazione, in sede di riconoscimento della personalità giuridica delle fondazioni e delle associazioni, dell'adeguatezza del patrimonio alla realizzazione dello scopo;

- i) il compimento delle operazioni di vendita di beni mobili ed immobili, nonché la formazione del progetto di distribuzione, su delega del giudice dell'esecuzione, secondo quanto previsto dall'articolo 2, comma 3, lettera e), del decreto-legge 14 marzo 2005, n. 35, convertito, con modificazioni, dalla legge 14 maggio 2005, n. 80, e con decorrenza dalla data indicata dall'articolo 2, comma 3-quater, del medesimo decreto;
- l) l'attività di consulenza nella programmazione economica negli enti locali;
- m) l'attività di valutazione tecnica dell'iniziativa di impresa e di asseverazione dei business plan per l'accesso a finanziamenti pubblici;
- n) il monitoraggio ed il tutoraggio dell'utilizzo dei finanziamenti pubblici erogati alle imprese;
- o) la redazione e la asseverazione delle informative ambientali, sociali e di sostenibilità delle imprese e degli enti pubblici e privati;
- p) la certificazione degli investimenti ambientali ai fini delle agevolazioni previste dalle normative vigenti;
- q) le attività previste per gli iscritti nella Sezione B.

**Agli iscritti nella Sezione B "Esperti Contabili" dell'Albo è riconosciuta competenza tecnica per l'espletamento delle seguenti attività:**

- a) tenuta e redazione dei libri contabili, fiscali e del lavoro, controllo della documentazione contabile revisione e certificazione contabile di associazioni, persone fisiche o giuridiche diverse dalle società di capitali;
- b) elaborazione e predisposizione delle dichiarazioni tributarie e cura degli ulteriori adempimenti tributari;
- c) rilascio dei visti di conformità, asseverazione ai fini degli studi di settore e certificazione tributaria nonché l'esecuzione di ogni altra attività di attestazione prevista da leggi fiscali;
- d) la funzione di revisione o di componente di altri organi di controllo contabile nonché, sempre che sussistano i requisiti di cui al decreto legislativo 27 gennaio 1992, n. 88, il controllo contabile ai sensi dell'articolo 2409-bis del codice civile;
- e) la revisione dei conti, sempre che sussistano i requisiti di cui al decreto legislativo 27 gennaio 1992, n. 88, nelle imprese ed enti che ricevono contributi dallo Stato, dalle Regioni, da Province, Comuni ed enti da essi controllati o partecipati;
- f) il deposito per l'iscrizione presso enti pubblici o privati di atti e documenti per i quali sia previsto l'utilizzo della firma digitale, ai sensi della legge 15 marzo 1997, n. 59, e del testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia di documentazione amministrativa, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, e loro successive modificazioni.

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>ABBATUCCOLO</b>	Laura	0302420088	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ALGHISI</b>	Riccarda	0303752061	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ABENI</b>	Marco	3287469147	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>ALIPRANDI</b>	Alberto	0302422111	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ABENI</b>	Matteo	0308085128	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ALIPRANDI</b>	Alessandra	0302422111	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ABONDIO</b>	Valentina	3466035688	GIANICO	Dottore Commercialista	<b>ALIPRANDI</b>	Antonio	0302711198	BOVEZZO
Dottore Commercialista	<b>ABRAMI</b>	Eleonora	0303459838	VEROLANUOVA	Dottore Commercialista	<b>ALIPRANDI</b>	Francesco	3348169932	GAMBARA
Dottore Commercialista	<b>ACCAMPI</b>	Cecilia	030221241	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ALIPRANDI</b>	Giovanni	0302711198	BOVEZZO
Dottore Commercialista	<b>ACCESO</b>	Carlo Vittorio	3477394187	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ALLEGRETTI</b>	Margherita	030828747	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>ACERBIS</b>	Irene Anna	0364535803	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>ALLEGRI</b>	Alberto	0309908550	PADENGHE S/G
Dottore Commercialista	<b>ACETI</b>	Massimo	0354261029	SARNICO	Dottore Commercialista	<b>ALLOCCIO</b>	Stefano	0302135242	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ADAMI</b>	Alberto	0305785650	PONTOGLIO	Dottore Commercialista	<b>ALLOISIO</b>	Riccardo Vincenzo	0302808774	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ADAMI</b>	Claudia	0309360962	VEROLANUOVA	Dottore Commercialista	<b>ALMICI</b>	Cristina	3384551781	BAGNOLO MELLA
Ragioniere Commercialista	<b>AGLIARDI</b>	Mauro	0302429432	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ALMICI</b>	Pier Viviano	0365643047	TOSCOLANO MADERNO
Dottore Commercialista	<b>AGNELLI</b>	Stefano	0302428880	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ALQUATI</b>	Antonio	030380437	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>AGNESI</b>	Sara	0306392575	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>AMBROGIO</b>	Irmano	3356073798	MANERBIO
Dottore Commercialista	<b>AGUS</b>	Fabio	3355320399	CALCINATO	Dottore Commercialista	<b>AMBROSETTI</b>	Alessandro	0307406611	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>AIARDI</b>	Pierfranco	030393059	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>AMBROSETTI</b>	Saramaria	0307406611	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>AIELLI</b>	Raffaella	0303755988	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>AMICO</b>	Elena	0302732395	BORGOSATOLLO
Dottore Commercialista	<b>AIMO</b>	Alessio	3334592094	COLLEBEATO	Dottore Commercialista	<b>AMICO</b>	Giulia	3334974581	CASTEGNATO
Dottore Commercialista	<b>ALBA</b>	Alessandro	3287472456	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>AMITRANO</b>	Giovanna	3337970388	FLERO
Dottore Commercialista	<b>ALBANO</b>	Nicola	03022085	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>AMORESANO</b>	Massimo	0365240140	VILLANUOVA S/C
Esperto Contabile	<b>ALBERIO</b>	Francesca	3498844523	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>ANAR</b>	Zeshan	3891609967	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ALBERTI</b>	Andrea	0303701039	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANCELLOTTI</b>	Luca	03046038	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ALBERTI</b>	Claudio	3471306630	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>ANDREASI</b>	Paolo	0302425720	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ALBERTI</b>	Giorgio	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANDREOLETTI</b>	Caterina	0303700535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ALBERTI</b>	Giulio	0307435770	PALAZZOLO S/O	Ragioniere Commercialista	<b>ANDREOLI</b>	Angelo	0307750575	CAZZAGO S.M.
Ragioniere Commercialista	<b>ALBERTI</b>	Guido	0303701039	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANDREOLI</b>	Cinzia	0309127356	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>ALBERTINELLI</b>	Chiara	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANDREOLI</b>	Fabio	0364896023	PISOGNE
Dottore Commercialista	<b>ALBERTINI</b>	Renato	03040141	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANDRIGO</b>	Michela Cecilia	0307403022	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>ALBINI</b>	Ugo	0303758377	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANGELINI</b>	Lara	0309902303	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>ALBORALI GUERRA</b>	Giovanni	0309908826	PADENGHE S/G	Dottore Commercialista	<b>ANSELMINI</b>	Luisa	0303752814	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ALESSI</b>	Giorgio Stefano	0309143535	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>ANSELMINI</b>	Dante	0302943605	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ALESSIO</b>	Daniela	035761017	ALBINO	Ragioniere Commercialista	<b>ANSELMINO</b>	Claudia	3289663859	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>ALGHISI</b>	Angelo	030393957	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ANTONELLI</b>	Luigi	0302540314	PONCARALE

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>ANTONELLI</b>	Ruggero	0302523617	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>ASTRETTO</b>	Gianfranco	0306898819	NUVOLENTO
Dottore Commercialista	<b>ANTONELLI</b>	Silvia	3394019459	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>AUGUGLIARO</b>	Maria Gabriella	0365224019	VOBARNO
Dottore Commercialista	<b>ANTONINI</b>	Donatella	030292005	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>AVANTAGGIATI</b>	Giuseppe	0365521108	ROÈ VOLCIANO
Dottore Commercialista	<b>ANTONINI</b>	Michela	3334473363	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>AVANZI</b>	Giulia	0309120330	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>ANTONINO</b>	Laura	035970757	COSTA VOLPINO	Ragioniere Commercialista	<b>AVANZI</b>	Rita	0306822192	BAGNOLO MELLA
Dottore Commercialista	<b>APARO</b>	Fabio	0303704700	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>AVANZINI</b>	Gianluigi	0365372888	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>APOLLONIO</b>	Simone	3283832771	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>AVIGO</b>	Francesco	3381795561	DESENZANO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>APOSTOLI</b>	Francesco	0302560026	FLERO	Ragioniere Commercialista	<b>AVRELLA</b>	Luciana	030293498	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>APOSTOLI</b>	Monica	3295363113	FLERO	Dottore Commercialista	<b>BACCANELLI</b>	Maria	0364530700	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>APOSTOLI</b>	Patrizia	0302452067	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BACCHETTI</b>	Manuel Nicola	3282913171	PERTICA BASSA
Dottore Commercialista	<b>APPIANI</b>	Daniele	3208716234	BAGNOLO MELLA	Ragioniere Commercialista	<b>BACCHIEGA</b>	Maurizio	0302303480	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>APPOLONIA</b>	Samanta	036422034	BRENO	Dottore Commercialista	<b>BACCHIOCCHI</b>	Dario	0309517585	GOTTOLONGO
Dottore Commercialista	<b>ARCAINI</b>	Gianluca	0307300510	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>BACCHIOCCHI</b>	Stefano	0309517585	GOTTOLONGO
Ragioniere Commercialista	<b>ARCHETTI</b>	Ivan	0307721546	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>BACCINELLI</b>	Marco	0307827835	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ARCHETTI</b>	Marianna	0307721546	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>BACCOLO</b>	Flavia	0365373973	VILLANUOVA S/C
Ragioniere Commercialista	<b>ARCHETTI</b>	Mariano	0307243053	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>BAGNARDI</b>	Bruno	0305788053	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ARCHETTI</b>	Michele	0303366040	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BAIGUERA</b>	Franco	0302425912	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ARCHETTI</b>	Ornella	0309821793	ISEO	Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>BAIGUERA</b>	Giuliano	0302427673	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ARICI</b>	Adele	0307001836	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>BAIGUERA</b>	Giuliano	030223357	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ARICI</b>	Claudio	030980230	ISEO	Dottore Commercialista	<b>BAIGUERA</b>	Maurizio	0302452067	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ARICI</b>	Raffaele	3487361281	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BAIGUERA</b>	Nicolò	0302452067	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ARICI</b>	Stefano	3395688040	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BAIO</b>	Alberto	0302403278	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ARMENIA</b>	Fabrizio	3497609301	BORGOSATOLLO	Dottore Commercialista	<b>BAIOCCHI</b>	Alessandra	3342279546	NAVE
Dottore Commercialista	<b>ARMENTI</b>	Tiziana	030221532	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BALDISSERA</b>	Annalisa	0364339157	NIARDO
Dottore Commercialista	<b>ARPINO</b>	Riccardo	0302911577	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BALDO</b>	Meri	030979358	OFFLAGA
Dottore Commercialista	<b>ARRIGHETTI</b>	Maira	0307001836	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>BALDO</b>	Nerina	030979358	OFFLAGA
Dottore Commercialista	<b>ARRIVABENE</b>	Amelia	0309141202	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>BALDO</b>	Valentina	3467966842	VILLANUOVA S/C
Dottore Commercialista	<b>ASSALVE</b>	Albino	0365521253	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>BALDUSSI</b>	Mario	0302451093	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ASSALVE</b>	Marco	0365521253	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>BALDUZZI</b>	Elena	03049530	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ASSINI</b>	Michele	0309923977	QUINZANO D'OGGIO	Ragioniere Commercialista	<b>BALLARDINI</b>	Cirillo	0364340776	CIVIDATE CAMUNO
Dottore Commercialista	<b>ASTORI</b>	Andrea	0302425912	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BALLASINA</b>	Ovidio	0376780287	CASTEL GOFFREDO
Dottore Commercialista	<b>ASTORI</b>	Marco	3203737017	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BALLERIO</b>	Eugenio	030221389	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ASTORI</b>	Riccardo	03048391	BRESCIA					

Titolo professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	Titolo professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>BALLERIO</b>	Guido	030221389	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BASSINI</b>	Dario Eugenio	0309465718	POMPIANO
Dottore Commercialista	<b>BALLINI</b>	Vladimiro	0308911566	GUSSAGO	Ragioniere Commercialista	<b>BASTIANON</b>	Mario	0302428901	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BALZANO</b>	Paolo	0309144643	DESENZANO D/G	Esperto Contabile	<b>BATTAGLIA</b>	Carmelo	3293585005	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BANALOTTI</b>	Antonio	0365521772	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>BATTAGLIOLA</b>	Bruno	0303758827	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BANDERA</b>	Arrigo	0302426220	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BATTAINI</b>	Stefano	030394238	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BARATTI</b>	Renato	3338043722	MONTICHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>BAZZARDI</b>	Domenico	0307702445	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>BARBI</b>	Goffredo	0302400295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BECCHETTI</b>	Gianluca	0302404016	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARBI</b>	Marcello	3283056723	COLLEBEATO	Dottore Commercialista	<b>BEGLIUTTI</b>	Stefano	0365820932	VESTONE
Dottore Commercialista	<b>BARBIERI</b>	Fabio	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BEGNI</b>	Amedeo	030291553	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARBIERI</b>	Francesco	030223262	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BEGNI</b>	Stefano	030291553	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BARBIERI</b>	Gianbortolo	0364532503	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>BELLADELLI</b>	Alberto	0309904255	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>BARBIERI</b>	Maurizio	0303771690	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLARDI</b>	Ivana	0303732849	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARBIERI</b>	Silvia	0302421456	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLERI</b>	Andrea	0303697601	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARCHI</b>	Andrea	0302896111	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLERI</b>	Paolo	0305030036	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARESANI VARINI</b>	Emilio	03048525	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLERI</b>	Roberto	0365373185	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>BARESI</b>	Albertopaolo	0307701715	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>BELLI</b>	Francesca	030224642	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BARESI</b>	Gianluigi	0365372722	GAVARDO	Ragioniere Commercialista	<b>BELLICINI</b>	Elisabetta	0364466371	ESINE
Ragioniere Commercialista	<b>BARESI</b>	Virgilio	030293068	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLINGERI</b>	Alberto	3336933533	PADENGHE S/G
Dottore Commercialista	<b>BAREZZANI</b>	Enrico	03049607	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLINI</b>	Maria	030943615	ORZINUOVI
Dottore Commercialista	<b>BAREZZANI</b>	Pietro	0303771690	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BELLINI</b>	Paolo	0308911566	GARDONE V.T.
Dottore Commercialista	<b>BARISELLI</b>	Lorenzo	0302421456	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLINI</b>	Pierluigi	030943615	ORZINUOVI
Ragioniere Commercialista	<b>BARONI</b>	Alessandro	0365520726	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>BELLITTI</b>	Ignazio	0305243466	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARONI</b>	Bruno	0302421515	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELLOTTI</b>	Lara	3392429925	OSPITALETTO
Dottore Commercialista	<b>BARONI</b>	Laura	3496146526	CIVIDATE CAMUNO	Dottore Commercialista	<b>BELOTTI</b>	Andrea	0307240632	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>BARTOLINI</b>	Serena	0308901170	SAREZZO	Ragioniere Commercialista	<b>BELOTTI</b>	Enrico	030290215	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BARUFFOLO</b>	Roberto	0309919069	LONATO D/G	Dottore Commercialista	<b>BELOTTI</b>	Roberto	0307301655	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>BASILE</b>	Giovanni Paolo	3334391286	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELTRACCHI</b>	Stefano	3391284089	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BASORINI</b>	Alessandro	0307012128	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>BELTRAMI</b>	Alberto	0307706524	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>BASSAN</b>	Giorgio	030980718	ISEO	Dottore Commercialista	<b>BELTRAMI</b>	Francesco	0307040455	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>BASSI</b>	Anna	035970698	COSTA VOLPINO	Ragioniere Commercialista	<b>BELTRAMI</b>	Renato	0302680142	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BASSI</b>	Daniele	030293233	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELTRAMI</b>	Roberto	3388019758	CHIARI
Ragioniere Commercialista	<b>BASSI</b>	Enrico	3381072101	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BELUSSI</b>	Marino		ERBUSCO
Dottore Commercialista	<b>BASSI</b>	Pier Roberto	0302680914	CASTELMELLA	Ragioniere Commercialista	<b>BELUSSI</b>	Vincenzo	030610887	RODENGO SAIANO

Titolo professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	Titolo professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>BENAGLIO</b>	Roberto	0303542339	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BERTOLAZZI</b>	Mirta	0302004202	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BENAGLIO</b>	Stefania	0303542466	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BERTOLI</b>	Claudia	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BENDINI</b>	Paolo	03022085	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BERTOLI</b>	Fabio	0303771632	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BENEDETTI</b>	Rosaria	0308981554	VILLA CARCINA	Ragioniere Commercialista	<b>BERTOLI</b>	Orlando	0309977937	TRENZANO
Dottore Commercialista	<b>BENEDETTO</b>	Corrado	0302305986	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BERTOLI</b>	Paolo Giuliano	0305785650	PONTOGLIO
Dottore Commercialista	<b>BENEDINI</b>	Fabrizio	0309884265	CORTEFRANCA	Dottore Commercialista	<b>BERTOLINI</b>	Maurizio	030962013	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>BENEDINI</b>	Roberta	0307450654	ADRO	Dottore Commercialista	<b>BERTOLONI</b>	Sara	3931181820	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>BENEDINI</b>	Romano Roberto	0307450654	ADRO	Ragioniere Commercialista	<b>BERTOLOTI</b>	Bruno	0309930053	PONTEVICO
Dottore Commercialista	<b>BENETTI</b>	Fulvio	030221040	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BERTONI</b>	Sergio	0303367159	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BENETTI</b>	Mariacecilia	030221067	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BESCHI</b>	Elviramaria	3348097355	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BENETTI SERRAVESI</b>	Stefano Carlo	3498778108	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BETTERA</b>	Davide	030223893	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BENVENUTI</b>	Elena	0302761130	FLERO	Dottore Commercialista	<b>BETTERA</b>	Pierluigi	030223893	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BENVENUTI</b>	Manuela	0309951468	GOTTOLONGO	Dottore Commercialista	<b>BETTINESCHI</b>	Cristiano	0302219627	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BENZONI</b>	Federico	030221543	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BETTINI</b>	Marco	3389294202	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERARDI</b>	Giada	3405290775	SIRMIONE	Dottore Commercialista	<b>BETTINI</b>	Valentina	3337345282	VILLA CARCINA
Dottore Commercialista	<b>BERARDI</b>	Laura	0309941083	ORZINUOVI	Dottore Commercialista	<b>BETTINSOLI</b>	Anna	0308901170	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>BERGOMI</b>	Giada	3939543753	COMEZZANO - CIZZAGO	Dottore Commercialista	<b>BETTINSOLI</b>	Cristina	3333772745	MARCHENO
Dottore Commercialista	<b>BERGOMI</b>	Marco	0307870350	MONTICHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>BETTONCELLI</b>	Luigi	0309361389	VEROLANUOVA
Ragioniere Commercialista	<b>BERNARDI</b>	Paolo	030661849	TRAVAGLIATO	Dottore Commercialista	<b>BETTONCELLI</b>	Nicola	3385947924	MANERBIO
Dottore Commercialista	<b>BERNUZZI</b>	Francesca	0302428901	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BETTONI</b>	Francesco	0306863349	TRAVAGLIATO
Ragioniere Commercialista	<b>BERSAGLIO</b>	Ruggiero	0302426211	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BETTONI</b>	Laura	035910511	SARNICO
Dottore Commercialista	<b>BERTANZA</b>	Marco	0303389542	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BETTONI</b>	Susanna	0309196073	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>BERTANZA</b>	Pier Andrea	0303701322	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BEZZI</b>	Enrico	0303771690	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTAZZI</b>	Maurizio	030222201	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BEZZI</b>	Franco	0304192434	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTAZZI</b>	Nicola Gianantonio	03651896240	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>BEZZI</b>	Noemi	3409798955	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTAZZOLI</b>	Serafino	0307461523	CAPRIOLO	Dottore Commercialista	<b>BIANCHETTI</b>	Angelo	0303842911	MANERBIO
Dottore Commercialista	<b>BERTAZZONI</b>	Itala	0309908550	PADENGHE S/G	Dottore Commercialista	<b>BIANCHETTI</b>	Emanuele	030221493	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BERTELLI</b>	Francesca	030289123	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BIANCHETTI</b>	Pierangelo	030223311	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTINI</b>	Alessandro	3293684438	SOIANO DEL LAGO	Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Carolina	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTOCCHI</b>	Valter	0302427246	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Cesare	0303751104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTOGLIO</b>	Veronica	3478275950	CONCESIO	Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Giuseppe	0303752678	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BERTOLAZZI</b>	Adelio	0302004202	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Giuseppe	0308922110	LUMEZZANE S.A.
Dottore Commercialista	<b>BERTOLAZZI</b>	Gaia	0306854034	MONTICELLI BRUSATI	Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Luciano	0365520591	SALÒ

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Luigi	0309920950	VEROLANUOVA	Dottore Commercialista	<b>BOCCHIO</b>	Barbara	0303752061	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Marco	030221241	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BOCCHIO</b>	Orietta	0309918826	POZZOLENGO
Dottore Commercialista	<b>BIANCHI</b>	Sonia	0303531032	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BODEI</b>	Demis	0302120639	SERLE
Dottore Commercialista	<b>BIASCA</b>	Piero	030292000	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BODINI</b>	Bruno	03046038	PAVONE DEL MELLA
Dottore Commercialista	<b>BIATTA</b>	Vittorina Mariella	030221677	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BODINI</b>	Valentina	3381603293	BASSANO BRESCIANO
Ragioniere Commercialista	<b>BIAZZI</b>	Luciano	0309382861	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>BOGARELLI</b>	Paolo	0302943605	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BICELLI</b>	Nicoletta	030961314	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>BOGLIONI</b>	Luca	030715114	COLOGNE
Ragioniere Commercialista	<b>BICELLI</b>	Patrizia	030961314	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>BOGLIONI</b>	Marcello	0303774201	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BIOCCHI</b>	Andrea	3332692359	LOGRATO	Ragioniere Commercialista	<b>BOIZZA</b>	Adalgisa	0302522055	GUSSAGO
Ragioniere Commercialista	<b>BIEMMI</b>	Vittorio	0309067633	LENO	Dottore Commercialista	<b>BOLDINI</b>	Aldina	030964298	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>BIENA</b>	Armando	0303842911	BOTTICINO SERA	Dottore Commercialista	<b>BOLLANI</b>	Giorgio	0302911511	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BIGATTI</b>	Donatella	0364531188	ESINE	Ragioniere Commercialista	<b>BOLLANI</b>	Giovanna	0365825035	SABBIO CHIESE
Dottore Commercialista	<b>BIGGI</b>	Alessandra	030223262	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BOLPAGNI</b>	Roberto	0303532547	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BIGLIETTI</b>	Annarosa	0302680119	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BOLZOLI</b>	Gianpiero	03040408	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BIGLIETTI</b>	Giacomo	0309380091	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>BOMBANA</b>	Elisabetta	030916164	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>BIGNOTTI</b>	Fabio	3277841361	CASTEL MELLA	Dottore Commercialista	<b>BOMBARDIERI</b>	Marco	0283322570	ROVATO
Ragioniere Commercialista	<b>BIGNOTTI</b>	Giovanni	030642970	OSPITALETTO	Ragioniere Commercialista	<b>BONA</b>	Carlo	030224244	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BIGNOTTI</b>	Matteo	3498573195	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BONA</b>	Gianluigi	0307157240	COLOGNE
Dottore Commercialista	<b>BILLONE</b>	Luigi Vittorio	030222424	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BONA</b>	Marco	030224244	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BILLONE</b>	Rosa	030222424	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BONAFEDE</b>	Gianpietro	0303731546	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>BINI</b>	Claudio	0303367378	CASTELMELLA	Dottore Commercialista	<b>BONALDI</b>	Roberto	036562537	SAN FELICE DEL BENACO
Ragioniere Commercialista	<b>BINO</b>	Ernesto	0309822122	ISEO	Ragioniere Commercialista	<b>BONALI</b>	Nicola	3292142963	MAIRANO
Ragioniere Commercialista	<b>BIONDI</b>	Luigi Claudio	0364634336	CEVO	Ragioniere Commercialista	<b>BONALUMI</b>	Matteo	0303366807	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BISESTI</b>	Mariagrazia	0302403107	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BONANDRINI</b>	Marco	0307040285	PALAZZOLO S/O
Ragioniere Commercialista	<b>BISESTI</b>	Umberto	0309382763	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BONARDI</b>	Giancarlo	0305236061	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BISESTI</b>	Umberto	0302403107	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BONARDI</b>	Roberto	030657114	PADERNO F.C.
Dottore Commercialista	<b>BISSARO</b>	Nicola	0309905856	SIRMIONE	Ragioniere Commercialista	<b>BONARDI</b>	Valter	030222705	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BISSOLI</b>	Francesca	0309120967	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>BONARDI</b>	Walter	03046065	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BISSOLOTTI</b>	Antonella	0309144643	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>BONASSI</b>	Nicola Alberto	030981122	ISEO
Dottore Commercialista	<b>BIZIOLI</b>	Aurelio	036563365	ROÈ VOLCIANO	Dottore Commercialista	<b>BONATTI</b>	Vittorio	0309140192	DESENZANO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>BIZIOLI</b>	Giovanna	036563365	ROÈ VOLCIANO	Dottore Commercialista	<b>BONAZZA</b>	Giulia	03045324	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BOCCALI</b>	Giuseppe	0302429508	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BONAZZA</b>	Pierluigi	030293150	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BOCCHI</b>	Carlo	030978279	LOGRATO	Dottore Commercialista	<b>BONAZZOLI</b>	Alessandro	3246961006	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>BONAZZOLI</b>	Monica	0305032310	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BONTEMPI</b>	Giorgio	0365826343	PRESEGLIE
Ragioniere Commercialista	<b>BONELLI</b>	Maria Teresa	030220464	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BONTEMPI</b>	Nicoletta	0365373185	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>BONERA</b>	Mauro	030295678	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BONTEMPI</b>	Riccardo	0303753348	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BONETTI</b>	Alfredo	0307282589	RONCADELLE	Dottore Commercialista	<b>BONTEMPI</b>	Simona	0302429432	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONETTI</b>	Attilio	030829090	LUMEZZANE	Ragioniere Commercialista	<b>BORBONI</b>	Maurizio	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONETTI</b>	Enrico	0302427258	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BORDIGA</b>	Massimiliano	0302421125	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONETTI</b>	Francesco	0303534245	SULZANO	Dottore Commercialista	<b>BORDIGA</b>	Riccardo	03046065	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BONETTI</b>	Piervalentino	036422034	BRENO	Dottore Commercialista	<b>BORDIGA</b>	Stefano	3393057974	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONETTI</b>	Roberta	3492904820	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BORELLA</b>	Mario	0309977635	TRENZANO
Dottore Commercialista	<b>BONETTI</b>	Simone	030829090	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>BORGHESI</b>	Stefano	030801080	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>BONETTI</b>	Simonetta	0302400295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BORGHI</b>	Silvia	0305243466	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BONFADINI</b>	Beatrice	0307760721	ERBUSCO	Dottore Commercialista	<b>BORMOLINI</b>	Michele	0376631137	CASTIGLIONE D/S
Dottore Commercialista	<b>BONFIGLIO</b>	Massimiliano	030661006	TRAVAGLIATO	Ragioniere Commercialista	<b>BORNATI</b>	Agnese	030381521	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONI</b>	Antonio	0303750309	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BORONI</b>	Barbara	3284913273	BRESCIA
Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>BONI</b>	Manfredo	0303750309	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BORTOLOTTI</b>	Stefano	0365551502	MONIGA D/G
Dottore Commercialista	<b>BONI</b>	Nicola	030380472	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>BOSIO</b>	Chiara	3348684604	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BONINSEGNA</b>	Pierangelo	3356794835	PRALBOINO	Dottore Commercialista	<b>BOSSINI CALINI</b>	Filippo	3333385284	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONIOTTI</b>	Emanuela	03045211	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BOSSONI</b>	Dario	0307778441	PONTEVICO
Dottore Commercialista	<b>BONO</b>	Giulia	0309969002	CALCINATO	Ragioniere Commercialista	<b>BOTTI</b>	Massimo	0308971438	LUMEZZANE
Ragioniere Commercialista	<b>BONO</b>	Giuseppe	0309969002	CALCINATO	Dottore Commercialista	<b>BOTTURI</b>	Marco	0302452501	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONOMELLI</b>	Albino Giacomo	030225017	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BOTTURI</b>	Marco	0309966414	CARPENEDOLO
Dottore Commercialista	<b>BONOMELLI</b>	Francesca	0364320209	BRENO	Dottore Commercialista	<b>BOTTURI</b>	Paolo	0302452501	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONOMETTI</b>	Cristina	0302807671	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BOZZONI</b>	Michele	0302422321	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONOMETTI</b>	Elisa	3341152943	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BOZZONI</b>	Paola	0303701373	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONOMI</b>	Costanzo	030829090	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>BRACCHI</b>	Samuele	0303702790	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONOMI</b>	Fabio	03047460	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BRAGA</b>	Stefania	0303771632	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONOMI</b>	Mauro	0303776611	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BRAGA</b>	Tecla	03041385	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BONOMINI</b>	Marco	03046590	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>BRAGHINI</b>	Andrea	0307722052	ROVATO
Esperto Contabile	<b>BONORA</b>	Michele	0302428880	ROCCAFRANCA	Dottore Commercialista	<b>BRAMBILLA</b>	Dario	0303750291	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BONORI</b>	Marco	0365373918	MUSCOLINE	Dottore Commercialista	<b>BRANCACCIO</b>	Pasquale	0302791150	REZZATO
Ragioniere Commercialista	<b>BONTACCHIO</b>	Fabio Antonio	0309220158	PEZZAZE	Dottore Commercialista	<b>BRANGI</b>	Matteo	030295999	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BONTEMPI</b>	Annalisa	3357262717	SAN ZENO NAVIGLIO	Dottore Commercialista	<b>BRANGI</b>	Nicola	030363007	BRESCIA
					Dottore Commercialista	<b>BREDA</b>	Guido	0307254113	CAZZAGO S.M.

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>BREDA</b>	Stefano	0303751315	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BRUNO</b>	Lorenzo	03041244	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BREMBATI</b>	Amedeo	03049424	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BRUNORI</b>	Filippo	030295999	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BRENO</b>	Stefano	030224241	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BRUNORI</b>	Silvana	3396388672	LAVENONE
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Alessandra	0303758908	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BRUSTIA</b>	Roberto	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Guido	0302190256	BOTTICINO	Ragioniere Commercialista	<b>BUCCIO</b>	Marzia Donatella	0365905004	BAGOLINO
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Laura	0365050240	MUSCOLINE	Dottore Commercialista	<b>BUFFALORA</b>	Paolo Denis	0365860085	ODOLO
Ragioniere Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Luigi	0305236852	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BUFFOLI</b>	Fulvia	0302425757	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Maria Luisa	3402483782	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>BUFFOLI</b>	Isaia	0365438129	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Severino	030642743	OSPITALETTO	Dottore Commercialista	<b>BUFFOLI</b>	Simona	036531634	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Stefano	030223262	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BUFFOLI</b>	Simone	0309822266	ISEO
Ragioniere Commercialista	<b>BRESCIANI</b>	Vittoria	0305236852	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BUI</b>	Anna	0305785650	PONTOGLIO
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANINI</b>	Alex	0309898103	CLUSANE D'ISEO	Dottore Commercialista	<b>BULFERETTI</b>	Luisa	036472215	EDOLO
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANINI</b>	Giancarlo	030381238	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>BULGARI</b>	Massimo	0303750695	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BRESCIANINI</b>	Massimo	0309985179	CALCINATO	Esperto Contabile	<b>BULGARINI</b>	Alessandro	3383015186	TRENZANO
Dottore Commercialista	<b>BRIANCESCO</b>	Roberto	0302911577	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BURLOTTI</b>	Ivana	036473209	EDOLO
Ragioniere Commercialista	<b>BRIANCESCO</b>	Sara	0309883035	PROVAGLIO D'ISEO	Ragioniere Commercialista	<b>BUSI</b>	Alessandro	0302591945	REZZATO
Ragioniere Commercialista	<b>BRICCHI</b>	Valeria	030307892	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>BUSI</b>	Cristina	0302692198	BOTTICINO SERA
Dottore Commercialista	<b>BRIGANTINI</b>	Valentina	3491827945	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>BUZZONI</b>	Luca	0302807247	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BRIGATTI</b>	Francesco	3296865193	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>CABIATI</b>	Cristina	3392655153	CASTREZZATO
Dottore Commercialista	<b>BROCCHI</b>	Gianluigi	0309923165	QUINZANO D'OGGIO	Dottore Commercialista	<b>CABIBBO</b>	Stefania	0302219611	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BROCCHI</b>	Giulia	0309923165	QUINZANO D'OGGIO	Dottore Commercialista	<b>CACCIA</b>	Elisa	0303367471	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BROGLIO</b>	Chiara	0303758221	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CADEI</b>	Carlo	0307400568	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>BROGLIO</b>	Emilio	0303750846	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CADEI</b>	Nicola	035911073	PARATICO
Dottore Commercialista	<b>BROLI</b>	Enrico	0303771476	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CADEI</b>	Simone	0307722052	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>BROLI</b>	Iacopo	0303771476	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CADEI</b>	Veronica	0307722052	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>BROLI</b>	Vincenzo	335456370	PONTE DI LEGNO	Ragioniere Commercialista	<b>CAINI</b>	Matilde	03046065	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BRONDI</b>	Giovanni	0308375007	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CALABRIA</b>	Elisa	3914819417	CAZZAGO S.M.
Ragioniere Commercialista	<b>BRONZINI</b>	Gian Stefano	0364529985	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>CALAUTTI</b>	Giuseppe	3382517386	ISEO
Dottore Commercialista	<b>BRUNELLO</b>	Federica	3927944449	MONTIRONE	Dottore Commercialista	<b>CALDARESE</b>	Aniello	3206717145	ORZINUOVI
Dottore Commercialista	<b>BRUNETTI</b>	Gisella	030957167	REMEDELLO SOPRA	Dottore Commercialista	<b>CALDERA</b>	Francesca	3389686034	GAVARDO
Ragioniere Commercialista	<b>BRUNI</b>	Domenico	0302942079	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CALDERARA</b>	Luigi	03040242	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>BRUNI CONTER</b>	Giambattista	03042434	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CALINI</b>	Claudio	0309567200	GAMBARA
Dottore Commercialista	<b>BRUNI ZANI</b>	Paola	0303367176	SAN ZENO NAVIGLIO	Ragioniere Commercialista	<b>CALONGHI</b>	Elvira	030941224	ORZINUOVI

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>CALVETTI</b>	Vaifro	0364534871	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>CAPUZZI</b>	Rita	0309937093	MANERBIO
Dottore Commercialista	<b>CALZOLARI</b>	Luca	3356369005	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARATOZZOLO</b>	Raffaele	0308913323	GARDONE V.T.
Dottore Commercialista	<b>CAMBI</b>	Giancarlo	0303702790	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARATOZZOLO</b>	Simona	0308913340	GARDONE V.T.
Dottore Commercialista	<b>CAMBIE'</b>	Nino	0308922166	LUMEZZANE S.A.	Dottore Commercialista	<b>CARBONARI</b>	Imeria	0307760752	ERBUSCO
Dottore Commercialista	<b>CAMODECA</b>	Renato	0305785173	BRESCIA	Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>CARBONE</b>	Marco	0302680119	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAMPIOTTI</b>	Cesare	030711100	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>CARCANO</b>	Alberto	030360596	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CAMPLANI</b>	Massimo	030290073	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARGNONI</b>	Roberto	03651896144	NOZZA FRAZ. VESTONE
Ragioniere Commercialista	<b>CAMPLANI</b>	Sergio	030290073	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARGNONI FRACASSI</b>	Matteo	0350693145	CHIUDUNO
Dottore Commercialista	<b>CANCARINI</b>	Antonio	0303755332	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARINI</b>	Cristian	0309902303	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>CANCARINI</b>	Emma	0303755332	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARINI</b>	Lara	030364301	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CANCELLI</b>	Jessica	030712632	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>CARISTIA</b>	Stefania	0303842911	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CANDELA</b>	Oreste	0303386358	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CARLOTTI</b>	Franca	030225364	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CANDITTI</b>	Graziella	0302410555	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CARLOTTI</b>	Germano	0302386873	BORGOSATOLLO
Ragioniere Commercialista	<b>CANTARELLI</b>	Federico	030943404	ORZINUOVI	Dottore Commercialista	<b>CARRARA</b>	Giampaolo	3492646716	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CANTONI</b>	Stefano	0306897355	NUVOLENTO	Dottore Commercialista	<b>CARROZZO</b>	Pier Federico	0307702589	ROVATO
Ragioniere Commercialista	<b>CANZINI</b>	Gigliola	0309143663	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>CARUSO</b>	Roberta	3348319312	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CAPATORI</b>	Salvatore	03049096	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CASELLA</b>	Andrea	0309904033	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>CAPELLI</b>	Giuliana	0306870991	BEDIZZOLE	Dottore Commercialista	<b>CASELLA</b>	Elisabetta	0305280241	GHEDI
Ragioniere Commercialista	<b>CAPELLI</b>	Laura	0302500011	BORGOSATOLLO	Dottore Commercialista	<b>CASELLA</b>	Mariano	0309980251	PONTE S.MARCO
Dottore Commercialista	<b>CAPEZZUTO</b>	Antonio	03040323	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CASSAGO</b>	Chiara	3358114761	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAPEZZUTO</b>	Claudio	030294705	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CASTELLI</b>	Lara	3465075246	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAPICOTTO</b>	Cinzia	3288231007	MONTICHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>CASTELLINI</b>	Cesare	0303771476	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAPOFERRI</b>	Francesca	030221264	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CASTELLUCCHIO</b>	Lucia	030956411	GAMBARA
Ragioniere Commercialista	<b>CAPOFERRI</b>	Gianpiero	030712750	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>CASTELVEDERE</b>	Franco	030621194	BAGNOLO MELLA
Ragioniere Commercialista	<b>CAPOFERRI</b>	Rolando	0303754581	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>CASTREZZATI</b>	Alessandro	0302131534	CASTENEDOLO
Dottore Commercialista	<b>CAPORALE</b>	Nicola	0302942290	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CATANO</b>	Giacomo	0302381434	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAPPA</b>	Monica	3497439432	NUVOLERA	Dottore Commercialista	<b>CATTANE</b>	Massimo	0364533533	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>CAPRA</b>	Ferruccio	03041209	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CATTANE</b>	Mirco	0364426071	CAPO DI PONTE
Dottore Commercialista	<b>CAPRETTINI FACCHINI</b>	Alessandro	0307687037	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CATTANEO</b>	Giulia	3338716193	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>CAPRIOLI</b>	Stefano	0302400759	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CATTANEO</b>	Michele	030223262	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CAPRIOTTI</b>	Giulia	0302007933	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CAVACIOCCHI</b>	Ferdinando	3388254960	MANERBIO
Dottore Commercialista	<b>CAPRIOTTI</b>	Marco	0302007933	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CAVAGNINI</b>	Nicola	030381521	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CAPUTO</b>	Riccardo	3356509762	CHIARI					

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>CAVAGNOLI</b>	Jessica	0302429432	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CHIARENZA</b>	Massimo	030980639	ISEO
Dottore Commercialista	<b>CAVALLARI</b>	Claudio	030957440	REMEDELLO	Dottore Commercialista	<b>CHIARI</b>	Paola	030983333	PROVAGLIO D'ISEO
Dottore Commercialista	<b>CAVALLARI</b>	Pamela	0302055521	CONCESIO S.VIGILIO	Ragioniere Commercialista	<b>CHIARINI</b>	Giuliana	0302400212	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAVALLERI</b>	Andrea	0302408140	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CHIARINI</b>	Nicole	3207826329	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>CAVALLERI</b>	Luca	0307460290	CAPRIOLO	Dottore Commercialista	<b>CHIESA</b>	Amedeo	030381735	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAVALLERI</b>	Pietro	0307267446	ERBUSCO	Ragioniere Commercialista	<b>CHIESA</b>	Augusto	0303759863	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CAVALLI</b>	Rodolfo	03041543	GOTTOLENGO	Ragioniere Commercialista	<b>CHIESA</b>	Cesare	030381735	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CAVASINO</b>	Salvatore	0307240685	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>CHILLEMI</b>	Federica	3934323366	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>CECI</b>	Giuseppe	3294704684	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CHIOCCHI</b>	Marco	0308034283	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CEFIS</b>	Francesca	0302060902	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CHIODA</b>	Giovanni	0307090552	ROCCAFRANCA
Dottore Commercialista	<b>CEMMI</b>	Irene	3456898563	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CHIODINI</b>	Massimo	0307302605	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>CENEDELLA</b>	Giovanni	0308365700	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>CHIROLI</b>	Antonio	0303773498	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CENEDELLA</b>	Marco	0303704700	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>CIGOLINI</b>	Francesca	3334554407	PROVAGLIO D'ISEO
Dottore Commercialista	<b>CENEDELLA</b>	Massimo	0303704700	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CIMOLI</b>	Amos	0303776424	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CENINI</b>	Alberto	030711350	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>CINGIA</b>	Marina	0303772376	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CENINI</b>	Elena	0364327813	BRENO	Dottore Commercialista	<b>CIOCCHI</b>	Simonetta	0303842911	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CENTAZZO</b>	Lorenza	0302421724	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CIPANI</b>	Andrea	036522151	GARDONE RIVIERA
Ragioniere Commercialista	<b>CEPER</b>	Elena	3403637679	BOTTICINO SERA	Dottore Commercialista	<b>CISOTTO</b>	Angelo	0306950418	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CERBONE</b>	Giuseppe	0303697501	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CITTADINI</b>	Angelo	0305780400	ROVATO
Ragioniere Commercialista	<b>CERUTI</b>	Maria Luisa	036543725	SALÒ	Ragioniere Commercialista	<b>CIUCCIARELLI</b>	Romeo	0364306082	BERZO INFERIORE
Dottore Commercialista	<b>CERUTTI</b>	Claudio	0309035440	GHEDI	Ragioniere Commercialista	<b>CLARETTI</b>	Francesco	0307156830	COLOGNE
Dottore Commercialista	<b>CERVI</b>	Andrea	0303701151	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CO'</b>	Alessandro	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CESARI</b>	Chiara	3804654186	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COBELLI</b>	Alberto	0364456565	PIANCOGNO
Dottore Commercialista	<b>CHERUBINI</b>	Mariachiara	3283344375	CARPENEDOLO	Dottore Commercialista	<b>COCCOLI</b>	Francesco	3398597953	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CHERUBINI</b>	Simona Speranza Marta	0305056130	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COCCOLI</b>	Simona	0302591807	REZZATO
Dottore Commercialista	<b>CHESSA</b>	Filippo	0302427256	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COCO</b>	Gianluca	0302302886	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CHIAPPA</b>	Luigi	0308373600	CALCINATO	Dottore Commercialista	<b>CODENOTTI</b>	Ezio	0302427258	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CHIAPPA</b>	Marco	030220769	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CODENOTTI</b>	Gualtiero	0306591722	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CHIAPPARINI</b>	Gianfranco	030380437	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>COELLI</b>	Elena	3347124466	CASTREZZATO
Dottore Commercialista	<b>CHIAPPERINI</b>	Silvia	3483668829	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COEN</b>	Francesco	030394524	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CHIARASCHI</b>	Lucia Romana	0306866413	TRAVAGLIATO	Ragioniere Commercialista	<b>COFFETTI</b>	Giovanni	030963151	CALCINATO
Dottore Commercialista	<b>CHIARELLI</b>	Francesco	0302944241	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>COLANGELO</b>	Giovanbattista	0305053819	LENO
Ragioniere Commercialista	<b>CHIARELLI</b>	Lucia	0306863966	TRAVAGLIATO	Ragioniere Commercialista	<b>COLLA</b>	Giorgio	0307460718	CAPRIOLO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>COLLA</b>	Matteo	0307460718	CAPRIOLO	Ragioniere Commercialista	<b>COPPI</b>	Marisa	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COLOMBI</b>	Riccardo	0303752033	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CORBELLI</b>	Paolo Francesco	0364310189	BORNO
Dottore Commercialista	<b>COLOMBI</b>	Stefano	0302410712	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CORBERI</b>	Barbara	0302186133	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>COLOMBINI</b>	Alberto	0303700769	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CORDIOLI</b>	Anna	3392983803	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COLOMBO</b>	Stefano	0302807671	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>CORIONI</b>	Gian Mario	0307760322	ERBUSCO
Ragioniere Commercialista	<b>COLOSIO</b>	Luca	030981187	ISEO	Dottore Commercialista	<b>CORNALI</b>	Gianfranco	3663687729	GUSSAGO
Ragioniere Commercialista	<b>COLPANI</b>	Antonella	0303530048	SAN ZENO NAVIGLIO	Dottore Commercialista	<b>CORNALI</b>	Rossella	030398207	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COLPANI</b>	Stefano	3356128137	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>CORNELLI</b>	Andrea	3281234038	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>COMASSI</b>	Mariagrazia	0302116025	BOVEZZO	Dottore Commercialista	<b>CORNIANI</b>	Nicola	03040853	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COMINARDI</b>	Raffaele	030267417	MONTIRONE	Dottore Commercialista	<b>CORNIANI</b>	Paola	03040853	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COMINCIOLI</b>	Sergio	0306189009	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CORONA</b>	Carlo Enrico	030300973	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COMINELLI</b>	Arianna	3331712931	ADRO	Ragioniere Commercialista	<b>CORRADI</b>	Monica	030224244	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COMINELLI</b>	Diego	03046065	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CORRIAS</b>	Andrea	0302420351	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>COMINOLI</b>	Luisa	0300976373	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>CORSARO</b>	Giuseppina	0302421702	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COMINOTTO</b>	Mauro	0306897355	NUVOLENTO	Esperto Contabile	<b>CORSINI</b>	Laura	030221241	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>COMPAGNONI</b>	Michela	030380437	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>CORTINOVIS</b>	Franco	035233462	BERGAMO
Ragioniere Commercialista	<b>CONCARI</b>	Pier Anna	0302424203	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COSSU</b>	Giorgio	0303366104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONSOLANDI</b>	Marco	0308036269	CALVISANO	Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>COSSU</b>	Leonardo	0303366104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONSOLATI</b>	Arturo	030221241	BRESCIA	Dottore commercialista	<b>COSSU</b>	Lucrezia	0303366104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONSOLATI</b>	Paola	0307300727	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>COSTA</b>	Fabrizio	0307402349	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>CONSOLI</b>	Alberto	0302400295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COSTA</b>	Marcello	0365824681	BARGHE
Ragioniere Commercialista	<b>CONSOLI</b>	Claudia Elena	030224244	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COSTA</b>	Raffaella	0309771047	DELLO
Ragioniere Commercialista	<b>CONSOLI</b>	Giovanni	030224244	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COSTA</b>	Stefano	0306821509	BAGNOLO MELLA
Dottore Commercialista	<b>CONSOLI</b>	Stefano	3472503870	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COSTA</b>	Valentina	0305243466	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CONTER</b>	Alessandro	0307703441	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>COTELLI</b>	Marco	0303773512	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONTESSA</b>	Claudia	0308913232	GARDONE V.T.	Esperto Contabile	<b>COTELLI</b>	Paola	0309977149	TRENZANO
Dottore Commercialista	<b>CONTESSI</b>	Eleonora	0303704746	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>COTTINO</b>	Michele	0303701955	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONTI</b>	Elena	0306392575	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>COVRE</b>	Massimo	0303757649	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONTI</b>	Maria Paola	3384518339	OFFLAGA	Dottore Commercialista	<b>CRAPANZANO</b>	Giuseppe	3336167429	BRESCIA
Dottore commercialista	<b>CONTI</b>	Mattia	0364535171	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>CREMASCHINI</b>	Ilaria	0303776424	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONTICELLI</b>	Fabio Andrea	036422245	BRENO	Dottore Commercialista	<b>CRISTARELLA</b>	Vincenzo	0303752061	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CONTRINI</b>	Enrica	0303534245	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>CRISTEA</b>	Loredana Catalina	3273562002	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>CONZADORI</b>	Carlo	0309952620	ISORELLA					

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>CRISTINI</b>	Alessandro	0303757462	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DELCASSI ARDIGO'</b>	Carlo	0303532540	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CRISTINI</b>	Gilberto	030985680	SULZANO	Ragioniere Commercialista	<b>DELLA FRERA</b>	Mauro	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CRISTINI</b>	Marco	0306811015	RODENGO SAIANO	Dottore Commercialista	<b>DELLAGLIO</b>	Alice	3402911962	TORBOLE CASAGLIA
Dottore Commercialista	<b>CUCCHI</b>	Mario	0303750339	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DELLE DONNE</b>	Giovanna	0308900516	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>CUGINI</b>	Davide	0302123988	MAZZANO	Dottore Commercialista	<b>D'ERARIO</b>	Giuseppe	0364538749	DARFO B. T.
Esperto Contabile	<b>CULETTO</b>	Barbara	3398804916	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>DEROSSI</b>	Stefano	3345910497	SAN FELICE DEL BENACO
Dottore Commercialista	<b>CUPOLO</b>	Francesco	0309141599	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>D'ERRICO</b>	Antonio	0303531385	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>CURONE</b>	Francesco	036585063	SABBIO CHIESE	Dottore Commercialista	<b>DEVOTI</b>	Giuseppe Luigi	03041209	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>CUTER</b>	Pierfrancesco	03048525	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DI GIORGIO</b>	Oliviero	0309911996	DESENZANO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>DABENI</b>	Carmen	0364310201	BORNO	Dottore Commercialista	<b>DI GRADO</b>	Carmelo	0302140525	CASTEGNATO
Ragioniere Commercialista	<b>DABRASSI</b>	Giorgio	03048347	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DI GRADO</b>	Patrizia	0302140525	CASTEGNATO
Dottore Commercialista	<b>DAL BOSCO</b>	Corrado	0309650624	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>DI LORENZO</b>	Gennaro	03041385	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DAL BOSCO</b>	Federico	0309650624	MONTICHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>DI MARCO</b>	Antonella	0303384489	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>DALLA VALLE</b>	Monica	0309914235	DESENZANO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>DI MARCO</b>	Claudio	030313262	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DALL'OGGIO</b>	Serena	036491089	PONTE DI LEGNO	Ragioniere Commercialista	<b>DI MARZO</b>	Domenico	0307101065	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>DALL'OLIO</b>	Federico	0307721490	ROVATO	Ragioniere Commercialista	<b>DI MARZO</b>	Francesco	0307101065	CHIARI
Ragioniere Commercialista	<b>DALZINI</b>	Paola	0365644264	MADERNO	Dottore Commercialista	<b>DI MEZZA</b>	Iolanda	030224548	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>D'AMICO</b>	Giammaria	0302403392	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DI PRATA</b>	Leandro	0302004202	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DANESI</b>	Stefano	030300693	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DICIOMMA</b>	Mario	0302092862	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>DANGOLINI</b>	Francesco Augusto	0364531196	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>DIONI</b>	Angelo	0302731431	CASTENEDOLO
Dottore Commercialista	<b>DARRA</b>	Anna Paola	3480775043	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>DOLFINI</b>	Simona	0309069134	GOTTOLENGO
Dottore Commercialista	<b>DATTERI</b>	Adriano	0309979313	SAN PAOLO	Dottore Commercialista	<b>DOMENIGHINI</b>	Antonio	0364535803	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>D'ATTILIO</b>	Giancarlo	3807658130	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>DOMENIGHINI</b>	Marco	0306850741	PASSIRANO
Ragioniere Commercialista	<b>DAVO</b>	Giulietta	0309110106	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>DONATI</b>	Achille	030611871	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>DE BIAGI</b>	Emilio	3387118153	CONCESIO	Dottore Commercialista	<b>DONATI</b>	Aldo	3495812873	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DE LORENZO</b>	Gianluca	0303229967	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DONATI</b>	Andrea	0303385492	ERBUSCO
Dottore Commercialista	<b>DE PANDIS</b>	Flavio	0302807758	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DONATO</b>	Pasquale	030398283	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DE PANDIS</b>	Giovanni	0302807758	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DONDA</b>	Antonio	030221209	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>DE PETRA</b>	Francesco	0303366807	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DONDIO</b>	Lamberto	0365520270	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>DE SIMONE</b>	Eugenio	0303776495	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>DONIN</b>	Giuliano	0302807535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DE TAVONATTI</b>	Michele	030392641	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>DONINELLI</b>	Giuseppe	0308911523	GARDONE V.T.
Dottore Commercialista	<b>DE TONI</b>	Gianpiero	036472421	EDOLO	Ragioniere Commercialista	<b>DONZELLI</b>	Maria Elena	0308336283	GARDONE V.T.
Dottore Commercialista	<b>DE TONI</b>	Michele	036472421	EDOLO	Dottore Commercialista	<b>DOTTI</b>	Luciana	030221389	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>DRAGANESCU</b>	Eugenia Simona	0309745245	AZZANO MELLA	Dottore Commercialista	<b>FALETTI</b>	Marika	0302400295	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DUCOLI</b>	Giacomo	036421265	BRENO	Ragioniere Commercialista	<b>FALOCCHI</b>	Edoardo	0364534228	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>DUCOLI</b>	Michela Elisabetta	0364320211	CIVIDATE CAMUNO	Dottore Commercialista	<b>FALSINA</b>	Fabrizio	0309972725	MACLODIO
Dottore Commercialista	<b>DUINA</b>	Cesare	030380022	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FANCONI</b>	Aldo	0303757210	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DUINA</b>	Diego	030380022	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FANOTTOLI</b>	Andrea	030941903	ORZINUOVI
Dottore Commercialista	<b>DURANTI</b>	Stefania	0272093717	MILANO	Ragioniere Commercialista	<b>FANTI</b>	Cesare	03046307	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>DUSI</b>	Caterina	3395627326	VILLANUOVA S/C	Dottore Commercialista	<b>FANTINI</b>	Mila	0302521051	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>ELBA</b>	Antonio	0303534245	BOTTICINO SERA	Dottore Commercialista	<b>FARAGLIA</b>	Maria	0309143212	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>ERMICI</b>	Gloria	3403322947	MONTIRONE	Ragioniere Commercialista	<b>FARINA</b>	Michela	03041543	CALVISANO
Dottore Commercialista	<b>ERRICO</b>	Pasquale	0302429821	CORTEFRANCA	Ragioniere Commercialista	<b>FARISOGGIO</b>	Marco	036422034	BRENO
Dottore Commercialista	<b>EVANGELISTA</b>	Olga	3332196542	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FARRIS</b>	Elena	0303366811	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FACCHETTI</b>	Franco	0306862089	TRAVAGLIATO	Ragioniere Commercialista	<b>FASANO</b>	Antonella	03044797	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FACCHETTI</b>	Giulia	3345727594	BEDIZZOLE	Ragioniere Commercialista	<b>FASANO</b>	Enrico	03044797	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FACCHETTI</b>	Luisa	0302452067	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FASOLI</b>	Stefania	0308373600	ORZINUOVI
Esperto Contabile	<b>FACCHETTI</b>	Monica	3385339036	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>FASSINI</b>	Giovanni	3498411897	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FACCHI</b>	Giuseppe	030290295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FAUSTINELLI</b>	Fabio Andrea	036422386	BRENO
Dottore Commercialista	<b>FACCHI</b>	Laura	0302761438	FLERO	Dottore Commercialista	<b>FAVALLI</b>	Laura	3497282937	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FACCHINI</b>	Francesco	0289013228	MILANO	Esperto Contabile	<b>FAVALLI</b>	Marco	0376780287	CASTEL GOFFREDO
Dottore Commercialista	<b>FACCHINI</b>	Valentina	3480326388	MILANO	Dottore commercialista	<b>FAVALLI</b>	Marco	3406050698	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FACCINCANI</b>	Walter	0309142367	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>FAVUZZI</b>	Cristina	0305237741	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FACCOLI</b>	Caterina Agnese	030295999	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FEDERICI</b>	Palma	0364535171	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>FACCOLI</b>	Roberta	030981270	CORTE FRANCA	Dottore Commercialista	<b>FEDERICI</b>	Teresa	0364535171	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>FACELLA</b>	Alberto	03044301	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FEDRIGOLLI</b>	Matteo	0303757892	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FADA</b>	Fabio	0303458918	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FEDRIGOLLI</b>	Roberto	03044196	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FADA</b>	Stefania	3357592386	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FEGRO</b>	Paola Clara	0305031490	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FAGIOLI</b>	Romina	030918273	POZZOLENGO	Dottore Commercialista	<b>FEIGL</b>	Giovanni	0303756364	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FAGLIA</b>	Alessandro	030826811	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>FELAPPI</b>	Davide	0302404777	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FAGLIA</b>	Antonio	0302807671	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FELLONI</b>	Elisabetta	0308375008	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FAGLIA</b>	Cinzia	0307040285	CASTREZZATO	Dottore Commercialista	<b>FELTER</b>	Fabrizio	0303750515	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FAGLIA</b>	Luigi	0303757892	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FENAROLI</b>	Piera	036489396	PISOGNE
Dottore Commercialista	<b>FAI</b>	Giuseppe	3207052747	GARDONE V.T.	Dottore Commercialista	<b>FERITI</b>	Federico	0364535803	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>FALANGA</b>	Maurizio	3346444551	GHEDI	Ragioniere Commercialista	<b>FERLINGHETTI</b>	Francesca	0303367313	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FALCONI</b>	Lorenzo	0302424067	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FERRANTE</b>	Andrea	0302408140	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>FERRANTE</b>	Elena Maria Grazia	03046065	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FOFFA</b>	Liliana	3339144778	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>FERRARI</b>	Annibale	030942148	ORZINUOVI	Dottore Commercialista	<b>FOFFA</b>	Roberto	0303367796	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FERRARI</b>	Dario	0302428880	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FOGAZZI</b>	Giorgio	03045508	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FERRARI</b>	Diego	0302420711	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FOGLIATA</b>	Federico	3382087304	CHIARI
Ragioniere Commercialista	<b>FERRARI</b>	Elena	0309362105	VEROLANUOVA	Dottore Commercialista	<b>FOGLIATA</b>	Ivan	0302429432	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FERRARI</b>	Fabio Luciano	0303772078	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FOGLINO</b>	Ezio	0303751140	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FERRARI</b>	Giorgio	0303750293	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FONTANA</b>	Marisandra	0302942059	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FERRARI</b>	Luciano Aldo	0303772078	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FONTANA</b>	Nicola	0308370931	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FERRARI</b>	Paolo	3934283336	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FONTANELLA</b>	Angelo	0309914878	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>FERRARI</b>	Pietro	03047550	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>FONTANELLA</b>	Francesca	0309914878	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>FERRARI</b>	Roberto	3339022945	PADENGHE S/G	Ragioniere Commercialista	<b>FORBEK</b>	Francesco	030220464	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FERRE'</b>	Federico	0364531421	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>FORCELLA</b>	Dario	03044217	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FERRETTI</b>	Gianluca	030221677	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FORESTI</b>	Aldo	0303384420	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FERRETTI</b>	Giulio	0303750205	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FORESTI</b>	Alessandra	0308982250	VILLA CARCINA
Ragioniere Commercialista	<b>FERRETTI</b>	Pierluigi	0302770844	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>FORESTI</b>	Gianluca	030347738	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FERRI</b>	Gerardo	030872626	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>FORESTI</b>	Guido	0364531976	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>FERRI</b>	Santo	0309030206	GHEDI	Dottore Commercialista	<b>FORINI</b>	Roberta	3487350231	COLOGNE
Dottore Commercialista	<b>FESTA</b>	Veronica	3661669525	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FORMENTELLI</b>	Alfredo	036422965	BRENO
Dottore Commercialista	<b>FEZZARDI</b>	Daniele	0302455009	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FORMENTINI</b>	Angelo	030968546	CALVISANO
Dottore Commercialista	<b>FILARDO</b>	Pietro	0303752821	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FORNARI</b>	Alberto	3388154403	LENO
Dottore Commercialista	<b>FILIPPINI</b>	Andrea	3478740140	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>FORNARI</b>	Filippo	030610358	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>FILIPPINI</b>	Chiara	0309902303	GHEDI	Dottore Commercialista	<b>FORNARI</b>	Paolo	0302032857	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FILIPPINI</b>	Elda	0302302886	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FORNARI</b>	Sonia	3393229798	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FILIPPINI</b>	Marcello	030364301	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FORNASARI</b>	Tommaso	0307777101	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FILIPPINI</b>	Marco	0302772799	CELLATICA	Dottore Commercialista	<b>FORTI</b>	Michela	0302452904	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FILIPPINI</b>	Ombretta	030221067	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FORTINA</b>	Francesco	03047460	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FILISINA</b>	Erika	0309900532	PADENGHE S/G	Dottore Commercialista	<b>FOTI</b>	Alessandra	0302426211	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FILISINA</b>	Silvia	3391706597	PADENGHE S/G	Esperto Contabile	<b>FRABONI</b>	Marco	3463520023	MUSCOLINE
Esperto Contabile	<b>FIOLETTI</b>	Francesca	3347786934	CORTENO GOLGI	Dottore Commercialista	<b>FRABONI</b>	Veronica	3936272739	GARDONE RIVIERA
Dottore Commercialista	<b>FIORATTI</b>	Luca Guido	0303758377	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FRACASSI</b>	Claudia	0303700535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FIORE</b>	Raffaele	0364533859	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>FRANCESCHINELLI</b>	Marco	3483209291	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>FIORETTI</b>	Maurizio	0302548926	PONCARALE	Ragioniere Commercialista	<b>FRANCESCHINI</b>	Adelino	0303753348	FLERO
Dottore Commercialista	<b>FLORA</b>	Paola	0302473012	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>FRANCESCHINI</b>	Marta	3331126932	PADERNO F.C.

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>FRANCESCHINI</b>	Matteo	0302055521	CONCESIO	Ragioniere Commercialista	<b>GADALDI</b>	Sergio	030902021	GHEDI
Ragioniere Commercialista	<b>FRANCESCHINI</b>	Nicola	0303753348	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GADALETA</b>	Vittorio	3296317989	CASTELCOVATI
Dottore commercialista	<b>FRANCESCHINI</b>	Stefano	03651870312	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>GAGGIA</b>	Luigi	0303366811	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRANCHI</b>	Claudia	030380011	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GAIONI</b>	Fabio	0303750515	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FRANCHINI</b>	Elena	036542239	SALÒ	Ragioniere Commercialista	<b>GAIONI</b>	Maurizio	036422479	BRENO
Ragioniere Commercialista	<b>FRANCIOSI</b>	Pierpaolo	030881483	VILLA CARCINA	Dottore Commercialista	<b>GALERI</b>	Aldo	0303700535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRANCOLI</b>	Erika	3498615681	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>GALERI</b>	Matteo	3394664552	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>FRANGUELLI</b>	Isabella	0309902303	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>GALERI</b>	Valerio	0303757892	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRANZINI</b>	Tommaso	0303702830	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GALIGNANI</b>	Antonio Giovanni	030732131	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>FRANZONI</b>	Alex	030918179	POZZOLENGO	Dottore Commercialista	<b>GALLI</b>	Roberta	0309985179	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRANZONI</b>	Eleonora	0302404777	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GALLIZIOLI</b>	Mariaelena	036486926	PISOGNE
Ragioniere Commercialista	<b>FRANZONI</b>	Giuseppe	0307040136	CASTREZZATO	Dottore Commercialista	<b>GALUPPINI</b>	Antonio	0309981320	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>FRANZONI</b>	Marco	3407861788	SERLE	Dottore Commercialista	<b>GALUPPINI</b>	Silvia	0307741787	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>FRANZONI</b>	Valentina	0307040136	CASTREZZATO	Dottore Commercialista	<b>GAMBA</b>	Marco	0303757390	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>FRASSINE</b>	Stefano	0309904505	SIRMIONE	Dottore Commercialista	<b>GAMBA</b>	Paola	0303390548	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRASSONI</b>	Fabio	3356133226	VOBARNO	Dottore Commercialista	<b>GAMBA</b>	Roberta	0303757390	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRATI</b>	Cesare	0302530131	NAVE	Dottore Commercialista	<b>GAMBARINI</b>	Giovanna	0303701652	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRATTARUOLO</b>	Giovanni	036522734	SALÒ	Ragioniere Commercialista	<b>GAMBASSI</b>	Cristina	03049172	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRATTINI</b>	Davide	3398485719	MONTICHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>GAMMAROTA</b>	Alessandro	0306850404	PASSIRANO
Dottore Commercialista	<b>FRIGO</b>	Alessandra	0302400790	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GANDELLI</b>	Ildebrando	0302185251	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>FRITTOLI</b>	Giuseppe	0303772255	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GANDELLINI</b>	Fabio	0308362555	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>FROLA</b>	Silvia	3922456272	SAREZZO	Ragioniere Commercialista	<b>GANDELLINI</b>	Mauro	0303751270	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRUGONI</b>	Davide	030382626	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GANDELLINI</b>	Sergio	0303751270	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>FRUSCA</b>	Chiara	3334969911	FLERO	Dottore Commercialista	<b>GANDOSSI</b>	Angelo Geremia	0307703436	ROVATO
Ragioniere Commercialista	<b>FUSI</b>	Diego	030307391	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GANDOSSI</b>	Carla	0307703436	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>FUSI</b>	Luca	0303377380	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>GANDOSSI</b>	Daniele	3200430095	BERLINGO
Ragioniere Commercialista	<b>GABANA</b>	Roberto	030601374	CALVAGESE D/R	Ragioniere Commercialista	<b>GARBELLI</b>	Daniela	0302536231	NAVE
Dottore Commercialista	<b>GABELLI</b>	Patrizia	0303750515	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GARBELLINI</b>	Federica	0303752543	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GABELLI</b>	Silvana	0303750515	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GARBELLINI</b>	Paolo	0307241061	COCCAGLIO
Dottore Commercialista	<b>GABURRI</b>	Mario	0308913232	GARDONE V.T.	Dottore Commercialista	<b>GARDIN</b>	Ruggero	036534708	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>GABURRI</b>	Sara	3381401788	GUSSAGO	Ragioniere Commercialista	<b>GARDONCINI</b>	Paolo	0302422859	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GABUSI</b>	Ilaria	0303754197	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GARDONI</b>	Antonio	0308772645	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GABUSI</b>	Paolo	3387703236	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GARDONI</b>	Chiara Maria	030941651	ORZINUOVI

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>GARDONI</b>	Natale	0303384956	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GHIRARDELLI</b>	Paolo	035970757	COSTA VOLPINO
Ragioniere Commercialista	<b>GARES</b>	Giuliana	0302386378	CASTEGNATO	Dottore Commercialista	<b>GHIRARDI</b>	Laura	0303700747	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GARGAGLIANO</b>	Carlo	0302793077	REZZATO	Ragioniere Commercialista	<b>GHIRARDINI</b>	Eugenio	0302500700	BORGOSATOLLO
Dottore Commercialista	<b>GARGAGLIANO</b>	Enza	0302793077	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>GHISI</b>	Elena	3277473297	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>GARUFI</b>	Giuseppe	0309900647	PADENGHE S/G	Dottore Commercialista	<b>GHISLANZONI</b>	Marco	3333958097	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GARZONI</b>	Bruno	0365373185	GAVARDO	Dottore Commercialista	<b>GHISLERI</b>	Anna	0309050269	GHEDI
Dottore Commercialista	<b>GARZONI</b>	Stefano	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIACOMELLI</b>	Samantha	3476763282	NIARDO
Dottore Commercialista	<b>GASPARINI</b>	Ferruccio	0303700535	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIACOMETTI</b>	Antonella	3395086763	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>GASPARRI</b>	Massimo	0302424321	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIALANELLA</b>	Elena	0303752061	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GATTI</b>	Massimiliano	0309826313	CORTE FRANCA	Dottore Commercialista	<b>GIANCARLI</b>	Germano	0309962804	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>GAVAZZONI</b>	Martina	3339443047	LIMONE S/G	Ragioniere Commercialista	<b>GIBELLINI</b>	Tiziana	03048175	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GAVI</b>	Valentina	0302004202	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIFFONI</b>	Marco	030391786	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GAZZORELLI</b>	Andrea	0365373185	GAVARDO	Dottore Commercialista	<b>GIGOLA</b>	Gabriele	0303366193	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GELFI</b>	Francesco	0364341256	CIVIDATE CAMUNO	Ragioniere Commercialista	<b>GILBERTI</b>	Sergio Giuliano	0303750318	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GELMINI</b>	Adriana	030293233	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GINELLI</b>	Alessandro	03046038	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GELMINI</b>	Lidia	0309383421	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>GINGILLINI</b>	Claudia	0364531953	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>GELPI</b>	Giovanna Maria	0364320265	BRENO	Dottore Commercialista	<b>GIONGO</b>	Vittorio	0303700535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GENTILI</b>	Erika	0309383421	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>GIORDANI</b>	Paola	030943344	ORZINUOVI
Dottore Commercialista	<b>GERARDINI</b>	Luisa	0303772714	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIORDANO</b>	Giuseppe	036531152	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>GEROLIMICH</b>	Alberto	3382377305	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIORGI</b>	Silvano	0364896019	PISOGNE
Dottore Commercialista	<b>GEROLIMICH</b>	Marco	03048525	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GIORGINI</b>	Fabio	0307281934	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GHAZANFAR</b>	Adnan	3294185754	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIORNI</b>	Michele	0302429432	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GHETTI</b>	Massimo	0364635021	MALONNO	Dottore Commercialista	<b>GIOVANARDI</b>	Enrica	3204437139	MANERBIO
Ragioniere Commercialista	<b>GHETTI</b>	Riccardo	0364331304	CAPO DI PONTE	Dottore Commercialista	<b>GIOVINETTI</b>	Davide	0309747630	AZZANO MELLA
Dottore Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Alessandro	035932797	TAVERNOLA BERGAMASCA	Dottore Commercialista	<b>GIRELLI</b>	Antonino	0302427246	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Clara	0302054710	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GIRELLI</b>	Giuliano	0309930460	PONTEVICO
Dottore Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Erika	3393756089	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>GITTI</b>	Elisabetta	0302521014	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Francesca	0303755988	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GITTI</b>	Francesco	0302427979	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Giovanna	0307242368	ROVATO	Ragioniere Commercialista	<b>GIUDICE</b>	Giancarlo	0303541488	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Luca	0302808330	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIUDICE</b>	Tiziana Maria	3315653081	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GHIDINI</b>	Michela	0302427979	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GIUDICI</b>	Massimiliano	3477557202	ERBUSCO
Dottore Commercialista	<b>GHIDONI</b>	Paolo	0302943605	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GNALI</b>	Valeria	0302510969	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>GHIDOTTI</b>	Alessia	3333976399	TREMOSINE S/G	Dottore Commercialista	<b>GNECCHI</b>	Claudio	0365373787	GAVARDO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>GNECCHI</b>	Flavio	0303752543	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GUERRA</b>	Lidia	3484404388	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>GNECCHI</b>	Gianluca	0303752543	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GUERRESCHI</b>	Stefano	025413171	MILANO
Dottore Commercialista	<b>GNECCHI</b>	Stefano	0365373787	GAVARDO	Dottore Commercialista	<b>GUERRINI</b>	Stefano	0306850943	PASSIRANO
Dottore Commercialista	<b>GNUTTI</b>	Alvise	0303755988	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GUGGIANA</b>	Claudio	0302427475	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GOBBI</b>	Maria	0309306227	PONTEVICO	Dottore Commercialista	<b>GUGGIANA</b>	Massimo	030225564	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GOBBINI</b>	Cesare	030221057	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GUGOLE</b>	Debora	0309904505	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>GOBBINI</b>	Federico	030221057	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GUIDI</b>	Piergiorgio	3407284328	BOTTICINO
Ragioniere Commercialista	<b>GOBBINI</b>	Gianni	0308365700	MONTICHIARI	Esperto Contabile	<b>GUIZZETTI</b>	Massimiliano	0307461523	CAPRIOLO
Dottore Commercialista	<b>GOGNA</b>	Alessandro	0303751140	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>GUIZZETTI</b>	Massimo	0309826491	CORTEFRANCA
Dottore Commercialista	<b>GOLINI</b>	Pierangelo	0303582172	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>GURRI</b>	Vito	0309177374	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GOLINO</b>	Eugenio	0364531624	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>GUSTINELLI</b>	Giuseppe	0308983833	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>GOLINO</b>	Mauro	0364531624	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>HABLUTZEL</b>	Roberta	03045155	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GONZINI</b>	Cristian	030303386	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>HAUNER</b>	Giona	030802423	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>GOSIO</b>	Cristina	0364342036	CIVIDATE CAMUNO	Dottore Commercialista	<b>IANNACE</b>	Paolo	0303667881	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GOZIO</b>	Davide	030291553	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>IBBA</b>	Paolo	0308085128	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GOZZI</b>	Pierluigi	030398679	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>IBEID</b>	Khaled	0309380936	MANERBIO
Dottore Commercialista	<b>GOZZINI</b>	Pietro Antonio	0305785650	PONTOGLIO	Dottore Commercialista	<b>IERVOLINO</b>	Anna	3356674407	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GRAMEGNA</b>	Dario	0354261130	SARNICO	Dottore Commercialista	<b>IERVOLINO</b>	Rosa Francesca	030362696	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GRANATA</b>	Alfredo	0309141495	DESENZANO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>INTERDONATO</b>	Agata	0302533491	NAVE
Dottore Commercialista	<b>GRASSI</b>	Antonio Giovanni	0307702651	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>INVERARDI</b>	Marco Giacomo	0307702589	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>GRAZIOLI</b>	Emilio	0303758377	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>INVERARDI</b>	Paola	0302807671	LOGRATO
Ragioniere Commercialista	<b>GRAZIOLI</b>	Giovanni	3358149256	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>IOPPOLO</b>	Elisabetta	0303771826	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GRECO</b>	Massimo	0303754393	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>IOPPOLO</b>	Giuseppe	030295862	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GREGORINI</b>	Marco	0303771476	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>IOPPOLO</b>	Stefano	030295862	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GREGORINI</b>	Silvia	0364591493	PIAN CAMUNO	Dottore Commercialista	<b>KELLER</b>	Lorenzo	0303758377	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>GRELLA</b>	Giovanni	030397070	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>KIRCHMAYR</b>	Stefano	0302429770	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GREZZINI</b>	Ilaria	0303771295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LA ROSA</b>	Sergio	030956328	GAMBARA
Dottore Commercialista	<b>GRIMALDI</b>	Stefania	0302590071	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>LACARBONARA</b>	Laura Giovanna	3382978233	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GRITTI</b>	Severino	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LACASA</b>	Marina	3471578821	NIARDO
Dottore Commercialista	<b>GUARINO</b>	Fabio	03040367	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>LAFFRANCHI</b>	Luca	0309923461	QUINZANO D'OGGIO
Dottore Commercialista	<b>GUARINONI</b>	Alberto	0302404777	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>LAFFRANCHINI</b>	Maria	0364598810	ARTOGNE
Dottore Commercialista	<b>GUARINONI</b>	Silvia	3284071903	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>LAMPUGNANI</b>	Andrea	0302404777	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>GUERINI</b>	Davide	0303697601	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LANCELLOTTI</b>	Ilario	0306801108	PREVALLE

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>LANCELOTTI</b>	Stefano	030295678	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Laura	0365674873	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>LANCINI</b>	Marco	0307461523	CAPRIOLO	Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Mauro	3289381277	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>LANCINI</b>	Silvia	3337319330	TRAVAGLIATO	Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Michele	0303842911	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANCINI</b>	Stelio	030738332	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Stefano	3358192973	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANDI</b>	Gianluigi	0302423213	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LECCHI</b>	Roberta	0303758377	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANDRISCINA</b>	Francesco Vito	03049258	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LECCI</b>	Paolo	030221241	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANDRISCINA</b>	Luca	3280981408	CELLATICA	Dottore Commercialista	<b>LECHI DI BAGNOLO</b>	Giovanbattista	0303771102	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANDRISCINA</b>	Matteo	3387295011	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>LEDDA</b>	Antonio	0365521772	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>LANDRISCINA</b>	Matteo	3202749171	CELLATICA	Dottore Commercialista	<b>LEGORI</b>	Luigi	0303700517	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>LANFREDI</b>	Marilena	0302511748	COLLEBEATO	Dottore Commercialista	<b>LEOCATA</b>	Giuseppe	030224642	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANTI</b>	Luca	0303753348	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LEONE</b>	Monica	0303770515	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>LANZA</b>	Giancarlo	0303772317	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LIBRETTI</b>	Cristina	0307071248	ERBUSCO
Ragioniere Commercialista	<b>LANZANI</b>	Cristina	0303384694	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LICATA</b>	Calogera	0302807671	GUSSAGO
Ragioniere Commercialista	<b>LANZANI</b>	Giancarlo	030295720	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>LILLONI</b>	Giacomo	030381631	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>LANZANI</b>	Leonardo	030295720	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LINETTI</b>	Mauro	3479313603	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>LANZETTI</b>	Enrico	3487414214	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LIPANI</b>	Gabriele	0309911996	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>LANZI</b>	Paola	3389774433	COMEZZANO - CIZZAGO	Ragioniere Commercialista	<b>LIZZINI</b>	Maria Grazia	03048391	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LANZINI</b>	Maurizio	3454410169	CONCESIO	Dottore Commercialista	<b>LOBINA</b>	Sergio	03045155	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>LASCIOLI</b>	Domiziano	0364456536	PISOGNE GRATACASOLO	Dottore Commercialista	<b>LOCATELLI</b>	Flavio	03048175	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LASCIOLI</b>	Giovanni Pietro	0364331053	CAPO DI PONTE	Dottore Commercialista	<b>LOCATELLI</b>	Luca	03049096	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LATTUADA</b>	Edoardo	0303702830	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>LOCATELLO</b>	Daniela	030718567	CASTELCOVATI
Dottore Commercialista	<b>LAVELLI</b>	Monica	0308911523	GARDONE V.T.	Dottore Commercialista	<b>LODA</b>	Andrea	0307870350	MONTICHIARI
Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>LAZZARI</b>	Barbara	0309914042	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>LODA</b>	Claudia	3293330052	FLERO
Dottore Commercialista	<b>LAZZARI</b>	Dario	0302140301	CASTEGNATO	Dottore Commercialista	<b>LOJACONO</b>	Giandomenico	0302452848	BRESCIA
Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>LAZZARI</b>	Luca	0309914042	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>LOMBARDI</b>	Jenni	0303531032	GHEDI
Dottore Commercialista	<b>LAZZARI</b>	Tobia Raffaele	0309914042	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>LOMBARDI</b>	Sergio	0365638153	ROÈ VOLCIANO
Dottore Commercialista	<b>LAZZARONI</b>	Ilaria	3333900520	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>LONATI</b>	Alessandro	0309177523	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LAZZARONI</b>	Paolo	03049011	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>LONGHI</b>	Claudio	0303771600	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Alessandra	0365438129	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>LORANDI</b>	Daniela	3487035560	SAN ZENO NAVIGLIO
Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Federico	0365820289	VESTONE	Dottore Commercialista	<b>LORINI</b>	Gianluca	0302054710	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LEALI</b>	Francesco	0365820289	VESTONE	Dottore Commercialista	<b>LORINI</b>	Monica	3332354397	CASTELCOVATI
Ragioniere Commercialista	<b>LEALI</b>	Giordano	0365651184	MANERBA D/G	Dottore Commercialista	<b>LORUSSO</b>	Massimo	0303701652	BRESCIA
					Dottore Commercialista	<b>LOSIO</b>	Ivan	030226326	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>LOSIO</b>	Mattia	0309650614	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>MAGNO</b>	Gianmarco	0305240782	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LOSITO</b>	Nunzio	03046805	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MAGNOLINI</b>	Silvia	3714375019	PIANCOGNO
Dottore Commercialista	<b>LOSITO</b>	Raffaella Annamaria	0309140268	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>MAGRO</b>	Luciano	0303366224	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LOTTICI</b>	Paola	3317776239	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>MAI PALAZZOLO</b>	Davide	3472262245	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>LUCCA</b>	Roberto	0306394113	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MAIFREDI</b>	Maria Rosa	0307721501	ROVATO
Ragioniere Commercialista	<b>LUCCHINI</b>	Guglielmo	0308912302	GARDONE V.T.	Dottore Commercialista	<b>MAIFREDINI</b>	Marialuisa	3334938950	PASSIRANO
Dottore Commercialista	<b>LUMINI</b>	Emanuele Angelo	0302428356	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MAIOLO</b>	Andrea	0309141875	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>LUNINI</b>	Fabrizio	0305237741	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>MAISETTI</b>	Antonio	0303757361	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LUSENTI</b>	Caterina	0365552824	MANERBA D/G	Ragioniere Commercialista	<b>MALAFFO</b>	Lino	0309905921	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>LUSSIGNOLI</b>	Anna	0309748040	CAPRIANO DEL COLLE	Dottore Commercialista	<b>MALCHIODI</b>	Andrea	0303099488	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LUSSIGNOLI</b>	Michele	0303390107	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MALPELI</b>	Marco	0302808330	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>LUTEROTTI</b>	Roberta	0303366044	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MANCINI</b>	Mauro	0306897524	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>LUVOLINI</b>	Simona	0303390787	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MANENTI</b>	Lucia	030224772	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>LUZZI</b>	Fiorella	0308772645	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MANENTI</b>	Marco	030979358	OFFLAGA
Dottore Commercialista	<b>MACARIO</b>	Giacomo	036486373	PISOGNE	Dottore Commercialista	<b>MANENTI</b>	Marco	0302511308	COLLEBEATO
Dottore Commercialista	<b>MACARIO</b>	Matteo	036486373	PISOGNE	Dottore Commercialista	<b>MANESSI</b>	Chiara	3392625473	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MACARIO</b>	Sara	036486373	PISOGNE	Dottore Commercialista	<b>MANESSI</b>	Francesca	0307400568	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>MACCABIANI</b>	Matilde Giuseppina	0309650221	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>MANFREDI</b>	Luigi	0307400748	PALAZZOLO S/O
Ragioniere Commercialista	<b>MACCAGNOLA</b>	Giuliano	0309381670	MANERBIO	Ragioniere Commercialista	<b>MANGANO</b>	Luigi	030296821	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MACCARINELLI</b>	Elena	3925993533	PREVALLE	Dottore Commercialista	<b>MANGIAVINI</b>	Alice	0306950418	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MACHIAVELLI</b>	Lorenzo	0308373295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MANINETTI</b>	Luigi	030226327	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MACHINA</b>	Mariangela	3208953903	COCCAGLIO	Ragioniere Commercialista	<b>MANINI</b>	Michele	0307040455	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>MAFFETTI</b>	Mariarosa	3939297648	PASSIRANO	Dottore Commercialista	<b>MANNI</b>	Roberto	0302591200	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAGGI</b>	Elena Giovanna Teresa	335383893	PADERNO F.C.	Dottore Commercialista	<b>MANTOVANI</b>	Luigi	0303753291	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAGGI</b>	Elisa	0306153481	ORZINUOVI	Dottore Commercialista	<b>MANZA</b>	Francesco	0302511833	COLLEBEATO
Dottore Commercialista	<b>MAGGINI</b>	Giovanna	0302422194	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MANZA</b>	Giovanni	0302510969	CONCESIO
Ragioniere Commercialista	<b>MAGGIONI</b>	Alberto	0309381799	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>MANZARDO</b>	Matteo	0303757892	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAGGIONI</b>	Federico	3492561748	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>MARAGGI</b>	Silvia	0302386059	MANERBIO
Ragioniere Commercialista	<b>MAGGIONI</b>	Giovan Maria Assunto	0364590955	PIAN CAMUNO	Dottore Commercialista	<b>MARANO</b>	Giovanni	049873421	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAGISTRELLI</b>	Carlo	036520075	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>MARATTI</b>	Rossana	036581471	SABBIO CHIESE
Ragioniere Commercialista	<b>MAGNAVINI</b>	Maurizio	0302551391	CASTEL MELLA	Dottore Commercialista	<b>MARCALETTI</b>	Massimiliano	030712077	CHIARI
Ragioniere Commercialista	<b>MAGNINI</b>	Gianpaolo	0303550600	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MARCANDELLI</b>	Anna	3382525701	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>MAGNINO</b>	Ferdinando	0302422111	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MARCANDELLI</b>	Marino	3398384906	PALAZZOLO S/O

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>MARCELLI</b>	Carlo	0302942079	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MARIOTTI</b>	Franco	030985477	SULZANO
Dottore Commercialista	<b>MARCHESE</b>	Claudio	03041336	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MARIOTTI</b>	Gianpietro	030985477	SULZANO
Dottore Commercialista	<b>MARCHESELLI</b>	Andrea	3393573730	LIMONE S/G	Dottore Commercialista	<b>MARONI</b>	Marco	0365540614	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>MARCHESELLI</b>	Gianluca	0302429770	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MARONI</b>	Martino Celerino	3298256588	TEMU'
Ragioniere Commercialista	<b>MARCHESELLI</b>	Stefano	0365954553	LIMONE S/G	Dottore Commercialista	<b>MARPICATI</b>	Francesca	0302400759	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARCHESINI</b>	Daniele	0300940483	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MARRA</b>	Laura	0308925777	VILLA CARCINA
Ragioniere Commercialista	<b>MARCHESINI</b>	Mirco	0303453130	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MARSILI</b>	Francesca	0303377752	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MARCHETTA</b>	Sergio	030397851	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MARTELLI</b>	Achille	0302585408	RONCADELLE
Dottore Commercialista	<b>MARCHETTI</b>	Alessandro	3939468824	OSPITALETTO	Dottore Commercialista	<b>MARTINAZZI</b>	Alessandro	0302123988	MAZZANO
Dottore Commercialista	<b>MARCHETTI</b>	Bruno	0307470545	PONTOGLIO	Dottore Commercialista	<b>MARTINELLI</b>	Alessia	030601374	CARZAGO D/R
Dottore Commercialista	<b>MARCHETTI</b>	Daniela	0307461523	CAPRIOLO	Dottore Commercialista	<b>MARTINELLI</b>	Andrea	3334913362	BRESCIA
Esperto Contabile	<b>MARCHETTI</b>	Daniilo	0307470545	PONTOGLIO	Dottore Commercialista	<b>MARTINELLI</b>	Angelo	035215008	BERGAMO
Ragioniere Commercialista	<b>MARCHETTI</b>	Ennio Isidoro	0306863282	TRAVAGLIATO	Dottore Commercialista	<b>MARTINELLI</b>	Emanuele	030712632	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>MARCHETTI</b>	Francesca	0309941588	ORZINUOVI	Ragioniere Commercialista	<b>MARTINELLI</b>	Gianegidio	0303366104	BRESCIA
Esperto Contabile	<b>MARCHETTI</b>	Francesca	3382501978	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MARTINI</b>	Ottavio	0302428901	BRESCIA
Esperto Contabile	<b>MARCHETTI</b>	Jacopo	0307470545	PONTOGLIO	Dottore Commercialista	<b>MARTINOTTI</b>	Francesco	030983333	PROVAGLIO D'ISEO
Dottore Commercialista	<b>MARCHI</b>	Daniela	0365895902	SABBIO CHIESE	Dottore Commercialista	<b>MARUCA</b>	Giuseppe	0302522429	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>MARCHINA</b>	Chiara	0302911511	MONTICELLI BRUSATI	Esperto Contabile	<b>MARUCA</b>	Roberto	0302522429	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>MARCHINI</b>	Laura	3393036700	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MARZOCCA</b>	Pietro	3391560665	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARCHINI</b>	Silvio	0303742220	LOGRATO	Dottore Commercialista	<b>MASCARI</b>	Federica	3387152651	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARCHIONI</b>	Mario	0309127356	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>MASETTI ZANNINI</b>	Alessandro	030223262	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MARCOLINI</b>	Egidio	0309950714	FIESSE	Dottore Commercialista	<b>MASETTI ZANNINI</b>	Carolina	3341448259	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARCONI</b>	Elisabetta	3486917368	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MASINI</b>	Sara	0303581288	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARELLI</b>	Marco	030397401	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MASNERI</b>	Alberto	030732137	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>MARENGO</b>	Michela	03044301	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MASNERI</b>	Alfredo	030731537	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>MARGOTTI</b>	Michele	0309305934	ALFIANELLO	Dottore Commercialista	<b>MASPERI</b>	Ivan Antonio	030295678	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARINI</b>	Francesco	0303751611	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MASSARDI</b>	Claudio	030691132	NUVOLENTO
Dottore Commercialista	<b>MARINI</b>	Giulia	3358457900	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>MASSARDI</b>	Luca	0303754446	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MARINI</b>	Lionello	0307461400	CAPRIOLO	Ragioniere Commercialista	<b>MASSARDI</b>	Margherita	0365372363	GAVARDO
Ragioniere Commercialista	<b>MARINI</b>	Lorenza	0307461523	CAPRIOLO	Dottore Commercialista	<b>MASSARDI</b>	Valeria	3338697668	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MARINI</b>	Luca Giovanni	0305032965	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MASSARO</b>	Rodolfo	0306950418	GUSSAGO
Ragioniere Commercialista	<b>MARINI</b>	Mauro	030224129	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MASSAROLI PERANI</b>	Claudio	0302010845	CONCESIO
Esperto Contabile	<b>MARINI</b>	Nicolò	3409355412	PROVAGLIO D'ISEO	Dottore Commercialista	<b>MASSUSSI</b>	Carolina	030980230	ISEO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>MATEROSSÌ</b>	Cesare	0302400111	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MENNI</b>	Andrea	03041209	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MATEROSSÌ</b>	Francesco	0302807852	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MENNI</b>	Aurelio	03041209	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MATTEI</b>	Marco	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MENNI</b>	Dario	0303842911	TRAVAGLIATO
Dottore Commercialista	<b>MATTIOLI</b>	Valeria	0302408140	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MENNUCCI</b>	Bruno Flavio	0302429766	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAUGERI</b>	Mario	036440253	BIENNO	Ragioniere Commercialista	<b>MENTASTI</b>	Daniela	030220408	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MAUGERI</b>	Massimo	036440253	BIENNO	Dottore Commercialista	<b>MENTASTI</b>	Nicola	030220408	BRESCIA
Esperto Contabile	<b>MAVI</b>	Rupy	3270726261	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>MERCANDELLI</b>	Barbara	0307001836	CHIARI
Ragioniere Commercialista	<b>MAZZARI</b>	Filippo	03651896547	SABBIO CHIESE	Dottore Commercialista	<b>MERLI</b>	Michele	3402284509	NAVE
Dottore Commercialista	<b>MAZZETTI</b>	Dario	0303752482	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MEZZANA</b>	Umberto	3357569962	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZETTI</b>	Francesco	0303752482	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MICHELI</b>	Elena	030289123	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLA</b>	Alessandro	0303702744	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MICHELI</b>	Ivana	0303704700	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLARI</b>	Laura	0308032990	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MIDOLO</b>	Stefano	0303752061	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLDI</b>	Cristina	03049011	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MIGLIARINI</b>	Cristina	0302420711	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLDI</b>	Giovanni	030221589	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>MIGLIO</b>	Elena Francesca	0307872046	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MAZZOLDI</b>	Luca	0306586029	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MIGLIO</b>	Matteo	0308370900	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLENI</b>	Alberto	030226326	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>MIGLIORATI</b>	Deborah	3384474797	ISEO
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLETTI</b>	Francesco	030280264	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MIGLIORATI</b>	Elisabetta	030293322	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLETTI</b>	Giorgio	030280264	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MILANESI</b>	Maria Angela	036541737	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLETTI</b>	Pietro	030280264	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MILANI</b>	Michele	3408219846	IDRO
Ragioniere Commercialista	<b>MAZZOLETTI</b>	Sabrina	3358327388	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MILITERNI</b>	Mario	3932351263	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOLINI</b>	Barbara	030391651	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MILLEMACI</b>	Manuela	0302943559	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZONI</b>	Nicola	0309143588	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>MILLUL</b>	Arturo	0303754197	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MAZZOTTI</b>	Monica	0302425720	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MINCIONE</b>	Roberto	0302424321	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MAZZU'</b>	Federico	0309972174	LOGRATO	Dottore Commercialista	<b>MINELLI</b>	Alessio	3335635749	VILLA CARCINA
Dottore Commercialista	<b>MECCIA</b>	Luciano	0307050642	COLOGNE	Dottore Commercialista	<b>MINELLI</b>	Mariagrazia	3383671577	TRAVAGLIATO
Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>MEGALE MARUGGI</b>	Sabina	0308901170	SAREZZO	Dottore Commercialista	<b>MINELLI</b>	Roberta	0309867077	SALE MARASINO
Ragioniere Commercialista	<b>MELCHIORI</b>	Adriano		BEDIZZOLE	Dottore Commercialista	<b>MINERVINI</b>	Antonio	03047460	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MELELEO</b>	Luigi	03049608	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MINERVINI</b>	Cristiana	0303754989	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MEMOLI</b>	Andrea	0307000421	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>MINERVINI</b>	Vittoria	0303754989	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MENDENI</b>	Maria Teresa	0364406558	BIENNO	Ragioniere Commercialista	<b>MININI</b>	Giulio	3381154487	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MENEGHETTI</b>	Piergiorgio	3389690481	POZZOLENGO	Ragioniere Commercialista	<b>MININI</b>	Silvia	0364530325	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>MENICI</b>	Luisa	3299511509	TEMU'	Ragioniere Commercialista	<b>MININNO</b>	Cataldo	0307100030	CHIARI
					Dottore Commercialista	<b>MINO</b>	Alessandro	3339319462	PROVAGLIO D'ISEO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>MINONI</b>	Cristina	0308370918	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MONTICELLI</b>	Maurizio	030391701	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MINONI</b>	Vincenza	0303752482	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MONTINI</b>	Gianfranco	0303758377	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MODONESI</b>	Sergio	0303229130	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MONTINI</b>	Pierangelo	0307281126	VILLA CARCINA
Dottore Commercialista	<b>MOGGIA</b>	Viviana	0302400295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MOR</b>	Mario	0254131701	MILANO
Ragioniere Commercialista	<b>MOGLIA</b>	Maurizio	0303750293	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MOR</b>	Nadia	030964725	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>MOGLIA</b>	Michele	0302429432	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MORA</b>	Ivan	0307703415	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>MOLGORA</b>	Corrado	0303752161	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORA</b>	Lorenzo	030223262	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MOLGORA</b>	Daniele	0302425912	SIRMIONE	Dottore Commercialista	<b>MORANDI</b>	Barbara	0303386464	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MOLINARI</b>	Massimo	0306800287	CALVAGESE D/R	Dottore Commercialista	<b>MORANDI</b>	Enrico	3492815006	COLLEBEATO
Dottore Commercialista	<b>MOLINARI</b>	Pierlorenzo	3281733729	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORANDI</b>	Gualtiero	030733613	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>MOMBELLI</b>	Silvano	0307040455	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>MORANDI</b>	Ottavio	0303755847	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MOMBELLONI</b>	Barbara	030224555	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORANDI</b>	Riccardo	0303755828	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MONCHIERI</b>	Gian Angelo	03037421	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Angelo	0364340838	MALEGNO
Dottore Commercialista	<b>MONCHIERI</b>	Ilenia	3356939820	PIANCOGNO	Dottore Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Barbara	0306392575	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MONCHIERI</b>	Silvia	0364533533	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Federico	0364535759	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>MONDELLO</b>	Pasqualino	0302186183	CONCESIO	Dottore Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Luca	3475892043	BIENNO
Ragioniere Commercialista	<b>MONDELLO</b>	Valerio	0302753849	CONCESIO	Ragioniere Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Luca	0302180275	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>MONDINI</b>	Samuele	3475225002	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Maria Caterina	036421265	BRENO
Dottore Commercialista	<b>MONICO</b>	Daniele	0309905578	SIRMIONE	Dottore Commercialista	<b>MORANDINI</b>	Pietro	036421265	BRENO
Dottore Commercialista	<b>MONIGA</b>	Cristina	030657114	PADERNO F.C.	Dottore Commercialista	<b>MORELLI</b>	Alberto	0302808774	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MONTAGNINI</b>	Andrea	0302500011	BORGOSATOLLO	Dottore Commercialista	<b>MORELLI</b>	Egle	3392264861	GAMBARA
Esperto Contabile	<b>MONTAGNINI</b>	Laura	3383005685	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>MORELLO</b>	Giovanni Elisbano	0309930315	PONTEVICO
Dottore Commercialista	<b>MONTALBANO</b>	Tiziana	0303390107	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>MORENI</b>	Angelo	0302530310	NAVE
Dottore Commercialista	<b>MONTANARI</b>	Nicola	0309173034	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORENI</b>	Davide	0302943853	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MONTANARI</b>	Patrizia	0306871729	BEDIZOLE	Ragioniere Commercialista	<b>MORESCHI</b>	Francesco	0364360979	ESINE
Dottore Commercialista	<b>MONTANARI</b>	Sonia	3393281619	CALCINATO	Ragioniere Commercialista	<b>MORESCHI</b>	Maria	0364360979	ESINE
Dottore Commercialista	<b>MONTANI</b>	Paolo Tommaso Franco	3289271405	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORETTI</b>	Giuseppe	030295678	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MONTE</b>	Vincenzo	0302410911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MORO</b>	Paolo	030941349	ORZINUOVI
Ragioniere Commercialista	<b>MONTEGIOVE</b>	Michela	0309780070	LOGRATO	Ragioniere Commercialista	<b>MORONI</b>	Flavio	030220374	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MONTEVERDI</b>	Giuseppe	030303386	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MOSCARDI</b>	Laura Cristina	3281413209	BRENO
Dottore Commercialista	<b>MONTI</b>	Alberto	0302422382	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MOSCATELLI</b>	Alberto	030224642	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MONTICELLI</b>	Giovanni	030391701	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MOSCONI</b>	Elisa	0305240441	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MONTICELLI</b>	Marco	030391701	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>MOSSINI</b>	Antonio	030712077	CHIARI

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>MOSSINI</b>	Pierludovica	030712077	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>NECULCE</b>	Daniela	0302400759	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MOSTARDA</b>	Giovanni	030306887	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NEGRETTI</b>	Francesca	3494454271	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>MOTTA</b>	Giorgio	3343628742	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>NEGRINI</b>	Sara	3394265380	BOTTICINO
Ragioniere Commercialista	<b>MOTTA</b>	Marcos	0303390548	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NIBOLI</b>	Cinzia	3494792867	MARCHENO
Dottore Commercialista	<b>MOTTA</b>	Roberto	3356445993	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NICOLINI</b>	Silvia	3391008826	VILLANUOVA S/C
Dottore Commercialista	<b>MOTTI</b>	Silvana	030941439	ORZINUOVI	Esperto Contabile	<b>NIEDERJAUFNER</b>	Francesco	030223262	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MUCCHETTI</b>	Corrado	0306871648	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>NIN</b>	Elisabetta	0302807535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MULAS</b>	Pier Francesco	0309140127	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>NIN</b>	Marco	0302807535	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MULAS</b>	Raffaella	0309140127	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>NOCIVELLI</b>	Marco	0303755954	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MUNDO</b>	Giuseppe	0365521152	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>NODARI</b>	Stefania	03049362	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MUNDO</b>	Salvatore	0365521152	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>NOLLI</b>	Andrea	0365597776	VOBARNO
Dottore Commercialista	<b>MUOIO</b>	Paolo	0305785855	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NOLLI</b>	Carlo	0365597776	VOBARNO
Dottore Commercialista	<b>MURANO</b>	Carlo	030712077	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>NOLLI</b>	Gemma	0309959688	PAVONE MELLA
Dottore Commercialista	<b>MURSELAJ AHMETAJ</b>	Blerta	3804721211	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NONELLI</b>	Cristiano	0303541707	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>MUSATI</b>	Mario	030652674	MONTICELLI BRUSATI	Dottore Commercialista	<b>NONELLI</b>	Maurizio Andrea	0364531200	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>MUDESTI</b>	Giacomo	030296811	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NORIS</b>	Andrea	3384141461	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>MUSICCO</b>	Cecilia	0304191331	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>NOSTRO</b>	Maurizio	030381055	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MUSICCO</b>	Gianfranco	0304191331	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>NOTARIO</b>	Biagio	0302035195	CONCESIO
Ragioniere Commercialista	<b>MUSMECI</b>	Nancy	030393053	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>NOTARISTEFANO</b>	Sara	0302807721	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MUSSIO</b>	Marika	0309973169	PASSIRANO - Camignone	Dottore Commercialista	<b>NOTARNICOLA</b>	Anna	036543725	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>MUSSO</b>	Maurizio	030731017	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>NOVALI</b>	Stefania	0306810330	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>MUTTI</b>	Giovanni	3398046447	CASTEL GOFFREDO	Dottore Commercialista	<b>NOVENTA</b>	Marica	030221493	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>MUTTI</b>	Roberto	03041385	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>NOVENTA</b>	Paolo	030293393	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>NAPOLI</b>	Francesco	0302400759	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NOVI</b>	Marcella	3396462984	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>NAPOLI</b>	Piertomaso	0303753584	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>NULLI</b>	Giovanni	030223262	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>NARDIELLO</b>	Agostino	3387893879	GHEDI	Dottore Commercialista	<b>NUNZIANTE CESARO</b>	Guido	030292353	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>NARRA</b>	Alberto	030220464	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>OBERTINI</b>	Simone	3477885627	MANERBA D/G
Ragioniere Commercialista	<b>NARRA</b>	Paolo	0309749043	CAPRIANO DEL COLLE	Dottore Commercialista	<b>OGNIBENI</b>	Moris	3397880598	BARGHE
Dottore Commercialista	<b>NASSINI</b>	Damiano	030223262	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>OLINI</b>	Beatrice	3472408164	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>NASSINI</b>	Luca	030223262	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>OLIVARI</b>	Stefania	0303751315	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>NASSINI</b>	Pietro Matteo	030223262	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>ONGER</b>	Marco	0307722912	COCCAGLIO
Ragioniere Commercialista	<b>NATALI</b>	Natale	030224548	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ONOFRI</b>	Chiara	0302408140	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>NAVONI</b>	Fabio	0303531032	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ONOFRIO</b>	Andrea	3208720876	CALCINATO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>ORAZI</b>	Marco	0303366040	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PALUMBI</b>	Maria	030347813	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ORI</b>	Alberto	3334414578	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>PANCARI</b>	Elena	0303534568	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ORIOLI</b>	Giovanni	030224331	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PANIZZA</b>	Teodora	3391944165	MONTICELLI BRUSATI
Ragioniere Commercialista	<b>ORIOLI</b>	Luca	030224475	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PANNI</b>	Francesco	0303384310	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ORIZIO</b>	Dario	030983333	PROVAGLIO D'ISEO	Dottore Commercialista	<b>PANNI</b>	Italo	0303384310	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ORLANDI</b>	Federico Carlo	0302807204	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PANNI</b>	Simona	0302123988	MAZZANO
Dottore Commercialista	<b>ORLANDI</b>	Michela	03045050	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PANNO</b>	Alessandro	0302584206	CASTEL MELLA
Dottore Commercialista	<b>ORLANDI</b>	Simona	0302452024	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PAOLANTI</b>	Maria Elisabetta	036541011	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>ORLANDINI RIDINI</b>	Marco	0309110192	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>PAPA</b>	Alberto	030225364	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>OTTELLI</b>	Annunciata	030803084	SAREZZO	Dottore Commercialista	<b>PARACCHINI</b>	Graziano	030226326	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>OTTELLI</b>	Luca	0309822166	ISEO	Dottore Commercialista	<b>PAREDI</b>	Diego	3290698845	BARGHE
Dottore Commercialista	<b>PACCANI</b>	Claudio	0308032990	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PARIOTTI</b>	Eliana	0300940483	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PACCIONE</b>	Giacomo	3391449164	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>PARISI</b>	Vincenzo Gaspare	0309120330	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>PACE</b>	Raffaele	0309133229	LONATO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>PARISSENTI</b>	Elena	0303730755	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PACE</b>	Simona Elena	030364301	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PARMIGIANI</b>	Paola	0302692190	BOTTICINO
Ragioniere Commercialista	<b>PADERNO</b>	Nicola	0303753563	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PAROLI</b>	Giovanni	0302054710	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PADERNO</b>	Tullio	0303753563	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PAROLI</b>	Michele	0306950622	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>PAGANI</b>	Alessandro	0307778660	ERBUSCO	Dottore Commercialista	<b>PARZANI</b>	Alberto	0305237741	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PAGANI</b>	Andrea	0302426904	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PASI</b>	Ermanno	0365643247	TOSCOLANO MADERNO
Dottore Commercialista	<b>PAGANI</b>	Elena Santina	0307300510	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>PASINETTI</b>	Giambattista	035838626	CHIUDUNO
Dottore Commercialista	<b>PAGANI</b>	Mattia	3395308293	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PASINETTI</b>	Giulia	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PAGANI</b>	Maurizio	035944152	TRESCORE BALNEARIO	Dottore Commercialista	<b>PASOLINI</b>	Marco	0303771102	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PAGHERA</b>	Giacomo	3473211210	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PASOTTI</b>	Agnese	3391288231	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>PAGLIANI</b>	Chiara	0306394113	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PASOTTI</b>	Eliana	0302774182	CELLATICA
Ragioniere Commercialista	<b>PAGLIARINI</b>	Raimondo	0303775403	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PASOTTI</b>	Paolo	0302807307	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PAGLIUCA</b>	Marialuisa	0303702300	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PASSANTINO</b>	Antonio	03049011	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PAGNONI</b>	Giovanni	0306548322	PROVAGLIO D'ISEO	Dottore Commercialista	<b>PASSANTINO</b>	Marco	03049011	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PALAZZINI</b>	Mara	0302793253	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>PASSERI</b>	Giorgio	030714361	CASTREZZATO
Dottore Commercialista	<b>PALAZZO</b>	Alessandra	030222595	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PASSERI</b>	Rodolfo	3381383814	TAVERNOLE SUL MELLA
Ragioniere Commercialista	<b>PALERMO</b>	Giuseppe	0364320256	BRENO	Dottore Commercialista	<b>PASSERINI GLAZEL</b>	Giovanni	030224273	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PALMIERI</b>	Concetta Jessica	3333977193	BEDIZOLE	Dottore Commercialista	<b>PASSI</b>	Massimo	0309360962	VEROLANUOVA
Dottore Commercialista	<b>PALMINI</b>	Paolo	0303384210	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PASTORI</b>	Alessandro	0309900647	PADENGHE S/G
Ragioniere Commercialista	<b>PALOMBI</b>	Fabrizio	0303771832	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PATELLI</b>	Mara	0302056837	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>PATERLINI</b>	Claudio	0302751513	CONCESIO	Ragioniere Commercialista	<b>PELIZZARI</b>	Tarcisio	0302122526	MOLINETTO DI MAZZANO
Dottore Commercialista	<b>PATERLINI</b>	Daniele	0306394113	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PELLEGRINELLI</b>	Massimo	030642478	CASTEGNATO
Dottore Commercialista	<b>PATERLINI</b>	Francesco	030221241	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PELLEGRINO</b>	Andrea	3401467155	COLLEBEATO
Dottore Commercialista	<b>PATERLINI</b>	Marco	0302404016	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PELLEGRINO</b>	Laura	3487048976	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PATRINI</b>	Elena	3395630510	ORZINUOVI	Ragioniere Commercialista	<b>PELLEGRINO</b>	Manuela	0302523625	GUSSAGO
Ragioniere Commercialista	<b>PATRINI</b>	Italo	0309383113	MANERBIO	Ragioniere Commercialista	<b>PELO'</b>	Emilio	030300189	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PATRONI</b>	Sara	3498237283	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>PELO'</b>	Simone	030303187	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PATTI</b>	Andrea	036461368	CEDEGOLO	Dottore Commercialista	<b>PELOSI</b>	Francesca	0302420822	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>PATTI</b>	Giuseppe	036461368	CEDEGOLO	Dottore Commercialista	<b>PENDOLI</b>	Paolo	0364533462	GIANICO
Dottore Commercialista	<b>PATTI</b>	Massimiliano	036461368	CEDEGOLO	Dottore Commercialista	<b>PENNACCHIO</b>	Ester	030306887	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PAVONI</b>	Daniela	036520075	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>PENNACCHIO</b>	Viviana	036421180	BRENO
Dottore Commercialista	<b>PAVONI</b>	Luana	036520075	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>PERANI</b>	Alberto	0306810330	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>PAVONI</b>	Umberto	0302420775	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PERGOLIZZI</b>	Laura	3929067831	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PEA</b>	Daniela	03022085	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PERI</b>	Andrea	0309958276	ISORELLA
Dottore Commercialista	<b>PECORINI</b>	Federico	030224241	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PERINI</b>	Andrea	0309121800	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>PEDERCINI</b>	Monica	0307241061	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>PERINI</b>	Angelo	0309914422	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>PEDERSINI</b>	Gianfranco	030221485	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PERINI</b>	Davide	0302422400	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PEDERSINI</b>	Marina Cinzia	0303384799	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PERINI</b>	Fiorina	3396967932	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>PEDERSOLI</b>	Carla	0364535117	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>PERLETTI</b>	Ester	3486816288	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PEDERSOLI</b>	Mario	0364535117	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>PERNIGOTTO</b>	Enrico	0302807337	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PEDRALI</b>	Sergio	0302582747	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PERONAGLIO</b>	Silvia	0303099639	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PEDRETTI</b>	Erika	0303771690	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PEROTTA</b>	Alberto	3358067176	BERLINGO
Ragioniere Commercialista	<b>PEDRETTI</b>	Luigina	030393808	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PEROTTI</b>	Dario	3356276932	LENO
Ragioniere Commercialista	<b>PEDRETTI</b>	Massimo	0309941540	ORZINUOVI	Ragioniere Commercialista	<b>PEROTTI</b>	Giovanna	0302140242	CASTEGNATO
Dottore Commercialista	<b>PEDRETTI</b>	Monica	030295999	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PERRINO</b>	Roberto	0303750134	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PEDRIONI</b>	Paolo Sandro	0306156601	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>PERROTTI</b>	Christine	0305030065	CELLATICA
Dottore Commercialista	<b>PEDROCCHI</b>	Valeria	0307267446	ERBUSCO	Dottore Commercialista	<b>PERROTTI</b>	Gianpaolo	0302808906	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PEDROTTI</b>	Margherita	3477332978	ERBUSCO	Dottore Commercialista	<b>PERSONI</b>	Francesca	0365521253	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>PELATI</b>	Piergiorgio	0307000841	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>PETRAROLO</b>	Maria Teresa	0303374913	MAZZANO
Dottore Commercialista	<b>PELI</b>	Giovanni Lorenzo	0302425912	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PETROVICH</b>	Fabio	0303771510	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PELIZZARI</b>	Cecilia	0365540415	TOSCOLANO MADERNO	Dottore Commercialista	<b>PEZZANO</b>	Maria Teresa	0308370002	COMEZZANO - CIZZAGO
Dottore Commercialista	<b>PELIZZARI</b>	Ginevra Elena	030983333	PROVAGLIO D'ISEO	Dottore Commercialista	<b>PEZZOLA</b>	Marcella	0305241498	LUMEZZANE S.A.
Dottore Commercialista	<b>PELIZZARI</b>	Mario	3355720207	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PEZZOLA</b>	Paolo	0305780400	ROVATO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Esperto Contabile	<b>PEZZOLI</b>	Alessia	3482854826	PONCARALE	Dottore Commercialista	<b>PIOVANI</b>	Mauro	0308365700	MONTICHIARI
Ragioniere Commercialista	<b>PEZZOLI</b>	Rosalia	03044256	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PIPPERI</b>	Claudio	0309307930	PONTEVICO
Dottore Commercialista	<b>PEZZOLO DE ROSSI</b>	Simona	0302422111	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PIPPERI</b>	Luigi	0309307930	PONTEVICO
Ragioniere Commercialista	<b>PEZZOTTI</b>	Domenico	0309827403	MARONE	Dottore Commercialista	<b>PIPPERI</b>	Roberto	0309307930	PONTEVICO
Ragioniere Commercialista	<b>PEZZOTTI</b>	Francesco	0307356124	ADRO	Ragioniere Commercialista	<b>PIRLO</b>	Enzo	0365870338	VESTONE
Ragioniere Commercialista	<b>PIACENTINI</b>	Emanuela	0302582891	RONCADELLE	Dottore Commercialista	<b>PISCITELLI</b>	Monica	0307282063	GHEDI
Dottore Commercialista	<b>PIACENZA</b>	Antonio	0365372360	GAVARDO	Esperto Contabile	<b>PIVA</b>	Edoardo	3397515277	CASTENEDOLO
Dottore Commercialista	<b>PIANTONI</b>	Pierpaolo	0302160413	SAN ZENO NAVIGLIO	Dottore Commercialista	<b>PIVA</b>	Fernando	030220366	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PIATTI</b>	Andrea	030221244	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PIVA</b>	Marco	030220366	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PIATTI</b>	Gianpaolo	030221244	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PIZ</b>	Franco	0364880533	PISOGNE
Ragioniere Commercialista	<b>PIAZZA</b>	Antonio	0302311410	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PIZIO</b>	Luca	0364527504	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>PIAZZA</b>	Matteo	0302731431	CASTENEDOLO	Dottore Commercialista	<b>PIZZINI</b>	Damiano Angelo	3393364029	OSSIMO
Ragioniere Commercialista	<b>PICCHIERI</b>	Franco	0306870494	BEDIZOLE	Ragioniere Commercialista	<b>PIZZOCOLO</b>	Cesira	0302420323	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PICCINELLI</b>	Franco	3355739359	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PLATTO</b>	Eugenio	0303757093	CASTEGNATO
Dottore Commercialista	<b>PICCINELLI</b>	Giorgia	3345320037	BOVEZZO	Ragioniere Commercialista	<b>PLATTO</b>	Giangaleazzo	0309977149	TRENZANO
Dottore Commercialista	<b>PICCINELLI</b>	Guido	0302911577	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PLATTO</b>	Mauro Alessandro	0302593510	REZZATO
Ragioniere Commercialista	<b>PICCINELLI</b>	Piergiorgio	0308080688	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>PLUDA</b>	Francesco	0302701297	BORGOSATOLLO
Dottore Commercialista	<b>PICCINELLI</b>	Silvio	0302911511	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>PLUDA</b>	Giuseppe	0302701297	BORGOSATOLLO
Ragioniere Commercialista	<b>PICCINOTTI</b>	Sonia	0303543852	NAVE	Ragioniere Commercialista	<b>PODAVINI</b>	Angiolino	036543784	ROÈ VOLCIANO
Dottore Commercialista	<b>PICCO</b>	Lorenzo	0307460290	CAPRIOLO	Ragioniere Commercialista	<b>PODETTA</b>	Gianfranco	0302425947	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PICEN</b>	Elena	0303531032	CASTENEDOLO	Dottore Commercialista	<b>POGLIAGHI</b>	Antonio	3355336398	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PIGHETTI</b>	Francesca	0309977937	TRENZANO	Ragioniere Commercialista	<b>POLA</b>	Lara	0302170323	MONTIRONE
Dottore Commercialista	<b>PIGOLI</b>	Davide	3397446372	MONTICELLI BRUSATI	Ragioniere Commercialista	<b>POLA</b>	Maurizio	0303753563	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PILOTTI</b>	Nadia	03044050	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>POLI</b>	Danilo	0303701026	BRESCIA
Esperto Contabile	<b>PINCHETTI</b>	Francesca	0307282589	RONCADELLE	Dottore Commercialista	<b>POLI</b>	Flavia	0354261229	SARNICO
Dottore Commercialista	<b>PINTOSSI</b>	Monica	3384528533	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>POLI</b>	Giacomo	0309663268	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PINTOSSI</b>	Paolo	03045560	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>POLI</b>	Gianantonio	0303700825	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PINZONI</b>	Barbara	0309961526	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>POLINI</b>	Dario	0307460592	CAPRIOLO
Dottore Commercialista	<b>PIOSELLI</b>	Enrico	3497511152	S. ZENO NAVIGLIO	Dottore Commercialista	<b>POLINI</b>	Luana	3398616135	PADENGHE S/G
Ragioniere Commercialista	<b>PIOTTI</b>	Clara	0308965035	MARCHENO	Dottore Commercialista	<b>POLLINI</b>	Davide	036520075	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>PIOTTI</b>	Cristina	030224220	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>POLLINI</b>	Martina	036520075	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>PIOVANELLI</b>	Erminia	0303752482	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>POLSINI</b>	Catterina	0309121800	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>PIOVANI</b>	Giovanni	3384748672	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>POLSINI</b>	Lorella	0309121800	DESENZANO D/G

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>POMIDOSSI</b>	Chiara	0303750515	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>QUARANTA</b>	Maurizio	0308900461	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>POMIDOSSI</b>	Stefano	0303750515	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>QUARANTINI</b>	Eugenio	0307012167	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>PONTILLO</b>	Vincenzo	3332755520	GHEDI	Dottore Commercialista	<b>QUARANTINI</b>	Guglielmo	0307012167	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>PONTOGLIO</b>	Debora	0307704462	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>QUARANTINI</b>	Simone	0307301655	PALAZZOLO S/O
Dottore Commercialista	<b>PONTOGLIO</b>	Federica	3336125633	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>QUESTA</b>	Marco	3346821447	BOVEZZO
Dottore Commercialista	<b>PONTOGLIO</b>	Ferdinando	0303702992	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>QUETTI</b>	Viviana	035971206	COSTA VOLPINO
Dottore Commercialista	<b>PONTOGLIO</b>	Silvia	0309140172	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>QUILLERI</b>	Alessandro	0303366104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PONZI</b>	Aldo	0521247721	PARMA	Dottore Commercialista	<b>RABAIOLI</b>	Giuseppe	0302424835	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PORCELLANA</b>	Paola Maria	0303366040	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RADA</b>	Flavio	0303757892	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PORTA</b>	Mario	0309960664	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>RAFFA</b>	Fabrizio	0309913918	LONATO D/G
Dottore Commercialista	<b>PORTERI</b>	Andrea	03049362	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>RAFFELLI</b>	Gianfranco	0306810438	RODENGO SAIANO
Dottore Commercialista	<b>PORTERI</b>	Angelo	0303455674	BOVEGNO	Dottore Commercialista	<b>RAGAZZONI</b>	Luigi	03048164	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PORTESI</b>	Angelo	0365374075	VILLANUOVA S/C	Dottore Commercialista	<b>RAGAZZONI</b>	Marco	03048164	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>POTIERI</b>	Angelica	030360493	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RAGGI</b>	Matteo	3296063676	GARGNANO
Dottore Commercialista	<b>POZZI</b>	Federico	030223262	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>RAGNI</b>	Antonio	0364531823	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>POZZI</b>	Marco	0303771899	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RAGNOLI</b>	Amleto	0365820875	VESTONE
Dottore Commercialista	<b>PRANDELLI</b>	Stefania	0302408140	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RAINERI</b>	Loris	030280428	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PRANDI</b>	Enrica	0306183215	CONCESIO	Dottore Commercialista	<b>RAMAZZINI</b>	Laura	3348774920	PIAN CAMUNO
Dottore Commercialista	<b>PRANDI</b>	Paolo	030360493	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RAMAZZOTTI</b>	Raffaella	0309904033	DESENZANO D/G
Esperto Contabile	<b>PRATI</b>	Gianluigi	0309969002	CALCINATO	Ragioniere Commercialista	<b>RAMELLA</b>	Mario	3389345992	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PRATI</b>	Giovanna Anastasia	030981457	ISEO	Dottore Commercialista	<b>RAMPONI</b>	Giulio	030224474	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>PREDARI</b>	Adelmo	0309132182	LONATO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>RANDAZZO</b>	Giuseppe	0303385471	GUSSAGO
Ragioniere Commercialista	<b>PREDAROLI</b>	Maria Luisa	030292353	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RANGOZZI</b>	Alberto	0303754989	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PREMOLI</b>	Marco	0303842911	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RANGOZZI</b>	Alessandro	0303754989	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PREZIOSO</b>	Stefano	0308610140	MARCHENO	Dottore Commercialista	<b>RANGOZZI</b>	Roberto	03047460	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PRIGNACCA</b>	Federico	0309981177	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>RANZINI</b>	Fausto	03022085	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>PROSPERO</b>	Michele	0309140192	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>RASSEGA</b>	Denise	036520075	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>PUCCI</b>	Monica	0303704700	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>RAVELLI</b>	Valeriano	030224548	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>QUAGLIA</b>	Angelo	0302428901	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>RAVICINI</b>	Luciana	0303366811	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>QUAGLIOTTI</b>	Tullio	0309961671	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>RAZA</b>	Marco Faustino	3286844822	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>QUARANTA</b>	Alessandro Cesare	0309930165	PONTEVICO	Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>RE</b>	Giuseppe	030280549	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>QUARANTA</b>	Gianbattista	0309380851	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>REALI</b>	Andrea	0302452904	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>QUARANTA</b>	Marco	0309380794	MANERBIO					

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>REBOLDI</b>	Elena	0302584392	RONCADELLE	Dottore Commercialista	<b>RIZZARDI</b>	Giovanni	0302422321	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>REBOLDI</b>	Nicoletta	0303751140	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RIZZETTI</b>	Chiara	3315983453	BEDIZZOLE
Dottore Commercialista	<b>REBUSCHI</b>	Sara	0309985127	CALCINATO	Dottore Commercialista	<b>RIZZI</b>	Giorgio	0303842911	BAGNOLO MELLA
Dottore Commercialista	<b>REDONA</b>	Carlo	0303758316	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RIZZI</b>	Mauro	030222125	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>REGOLA</b>	Mauro Lino	030317078	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RIZZI</b>	Mauro	0303757856	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>REGONASCHI</b>	Mara	0302452648	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>RIZZINI</b>	Santo Angelo	0306850277	PASSIRANO
Dottore Commercialista	<b>REMONATO</b>	Alessandro	0307702651	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>RIZZINI</b>	Silvia	3207435473	PASSIRANO
Dottore Commercialista	<b>REMONATO</b>	Carlo	0307702651	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>RIZZO</b>	Marlon	030224241	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>RENOLDI</b>	Giuditta	0306821394	BAGNOLO MELLA	Dottore Commercialista	<b>ROAT</b>	Ivano	030313461	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RENI BRIVIO</b>	Alessandro	030223262	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>ROCCHI</b>	Sergio	0302170018	MONTIRONE
Dottore Commercialista	<b>REPOSSI</b>	Marsilio	0307243608	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>RODA</b>	Alex	3347699273	AZZANO MELLA
Ragioniere Commercialista	<b>REZZOLA</b>	Bruno	0302302372	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RODA</b>	Jessica	3408363500	AZZANO MELLA
Dottore Commercialista	<b>RIBOLA</b>	Roberta	3394576999	REZZATO	Ragioniere Commercialista	<b>RODELLA</b>	Antonella	0309981243	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>RICCHINI</b>	Andrea	0305577197	PROVAGLIO D'ISEO	Ragioniere Commercialista	<b>RODELLA</b>	Antonio	0307870350	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>RICCIARDI</b>	Fausto	3803448122	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>RODENGHI</b>	Elena	035761017	ALBINO
Dottore Commercialista	<b>RICHIEDEI</b>	Diego	030920093	PEZZAZE	Dottore Commercialista	<b>ROMANELLI</b>	Nico	030321576	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>RICHIEDEI</b>	Gianlorenzo	036599246	BAGOLINO	Dottore Commercialista	<b>ROMANO</b>	Alberto	0303750134	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RICHIEDEI</b>	Roberta	3398468957	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ROMANO</b>	Federico	0303750134	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>RIDOLI</b>	Guido Massimiliano	0306811258	RODENGO SAIANO	Dottore Commercialista	<b>ROMELE</b>	Arianna	3450088282	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>RIGAMONTI</b>	Mauro	0303580487	FLERO	Dottore Commercialista	<b>ROMELE</b>	Luigi	0364896019	PISOGNE
Dottore Commercialista	<b>RIGGIO</b>	Daniilo	3467367369	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>ROMITO</b>	Francesco	030222798	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RIGHETTINI</b>	Stefano	0302629471	LONATO D/G	Dottore Commercialista	<b>RONCATO</b>	Maria	030222085	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>RINALDI</b>	Bruno	0309822166	ISEO	Ragioniere Commercialista	<b>RONCHI</b>	Alberto	0304197729	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>RINALDI</b>	Rossella	0309822166	ISEO	Ragioniere Commercialista	<b>RONCHI</b>	Maria Clara	3334986581	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>RIVA</b>	Francesco	0302422949	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ROSA</b>	Ida	0307401131	PALAZZOLO S/O
Ragioniere Commercialista	<b>RIVA</b>	Giulio Francesco	0302422949	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>ROSA</b>	Tiberio	0302427991	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RIVA</b>	Lodovico	0302400171	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ROSARIO</b>	Matteo	0303366104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RIVA</b>	Pierluigi	0302400171	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ROSCIA</b>	Luigi	0365556616	ROÈ VOLCIANO
Dottore Commercialista	<b>RIVA</b>	Tiberio	0307701977	ROVATO	Ragioniere Commercialista	<b>ROSIN</b>	Elio	0307689882	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RIVADOSSI</b>	Antonella	0364532210	DARFO B. T.	Dottore Commercialista	<b>ROSINI</b>	Norberto	0302422949	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>RIVETTI</b>	Diego	0302408140	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ROSSETTI</b>	Valentina	3396840901	CALVISANO
Ragioniere Commercialista	<b>RIZZA</b>	Riccardo	0302591945	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Aldo Massimo	0307702324	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>RIZZARDI</b>	Giorgio	0302422321	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Claudio	0305785650	PONTOGLIO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Fabrizio	0302532729	NAVE	Dottore Commercialista	<b>SALA</b>	Fausto Ernesto	0303700517	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ROSSI</b>	Fabrizio	0302640880	PONCARALE	Ragioniere Commercialista	<b>SALA</b>	Giovanni Carlo	0308970488	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Giorgio	0302422609	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALA</b>	Mario	0303755988	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Giorgio	3480708570	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>SALA</b>	Michela	0308970488	LUMEZZANE
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Giovanni	030226018	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALA</b>	Roberto	3315802000	VILLA CARCINA
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Luca	0303753348	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALA</b>	Stefano	0303755988	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Paola	0302421808	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALDI</b>	Lorenzo	0309747722	CAPRIANO DEL COLLE
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Roberto	03045672	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALDI</b>	Paola	0305577197	PROVAGLIO D'ISEO
Dottore Commercialista	<b>ROSSI</b>	Roberto	030306783	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SALERNO</b>	Domenico	0365438084	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>ROSSINI</b>	Michele	0302400759	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SALVADORI</b>	Eugenia	0302400546	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ROSSINI</b>	Paola	0302550230	CASTELMELLA	Dottore Commercialista	<b>SALVALAI</b>	Francesca	3388428282	CASTEL MELLA
Dottore Commercialista	<b>ROSSINI</b>	Pierluigi	030969240	CARPENEDOLO	Ragioniere Commercialista	<b>SALVALAI</b>	Mario Renato	0302582975	RONCADELLE
Dottore Commercialista	<b>ROTA</b>	Valentina	3384569305	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>SALVI</b>	Elena	3402803246	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ROTTIGNI</b>	Antonello	0307282515	PREVALLE	Dottore Commercialista	<b>SALVI</b>	Marco	03651922127	PUEGNAGO D/G
Dottore Commercialista	<b>ROVETTA</b>	Andrea	0302422111	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALVI</b>	Paolo	3343432425	PROVAGLIO D'ISEO
Ragioniere Commercialista	<b>ROZZINI</b>	Francesca	3480398600	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>SALVINELLI</b>	Giorgio	0308901170	SAREZZO
Esperto Contabile	<b>RUBAGOTTI</b>	Chiara	3292480166	BORGOSATOLLO	Dottore Commercialista	<b>SALVINELLI</b>	Mauro	0308374629	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RUBAGOTTI</b>	Marco	0303390107	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SALVOTTI</b>	Vittorio	0365372838	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>RUBAGOTTI</b>	Marzio Duilio	0302942120	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SANDRINI</b>	Diego	036540252	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>RUBAGOTTI</b>	Tarcisio	0307386349	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>SANDRINI</b>	Marco	0365552634	MANERBA D/G
Ragioniere Commercialista	<b>RUBESSA</b>	Maurizio	030226018	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SANDRINI</b>	Riccardo	0303366104	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>RUGGERI</b>	Ruggero	0303702744	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SANGALLI</b>	Daniela	035570025	BERGAMO
Dottore Commercialista	<b>RUGGIERI</b>	Giuseppe	030295555	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SANGALLI</b>	Sergio	0364532225	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>RULLO</b>	Antonio	3663533891	VILLA CARCINA	Dottore Commercialista	<b>SANTI</b>	Guido	0302943433	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RULLO</b>	Giuseppina	3273738395	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SANTI</b>	Paolo	0302943433	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>RUMI</b>	Vito	0307300510	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>SANTINI</b>	Pierfranco	030224474	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SABATINI</b>	Emanuela	0365504259	MONIGA D/G	Dottore Commercialista	<b>SANTORO</b>	Sabato	3497458161	MONTICELLI BRUSATI
Dottore Commercialista	<b>SABBIO</b>	Andrea	3333990559	BORGOSATOLLO	Dottore Commercialista	<b>SANTUS</b>	Elena Maria	0307242368	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>SACCO</b>	Catello	0302426211	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SANZENI</b>	Fabio	0303372621	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SACCO</b>	Giuseppe	0302426211	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SANZOGNI</b>	Gianluca	030292353	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SACCO</b>	Luciano	0302426211	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SAOTTINI</b>	Ornella	0308900516	SAREZZO
Dottore Commercialista	<b>SAGGESE</b>	Arturo	3358335707	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SARDINI</b>	Leonardo	0307750297	PASSIRANO
Dottore Commercialista	<b>SALA</b>	Claudia	0302422949	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SARDO</b>	Erica	0302009970	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>SAVANI</b>	Diego	0303702937	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SCIOLLI</b>	Roberto	3398133389	ISEO
Ragioniere Commercialista	<b>SAVANI</b>	Hermano	0302426220	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SCOLARI</b>	Riccardo	0309821456	ISEO
Dottore Commercialista	<b>SAVELLI</b>	Graziella	0303757701	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SCOLLATO</b>	Rocco	0303540319	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SAVOINI</b>	Cristina	3285828450	CETO	Ragioniere Commercialista	<b>SCOTTI</b>	Alberto	0307750297	CAZZAGO S.M.
Dottore Commercialista	<b>SAVOLDI</b>	Andrea	0302429432	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SCOTTI</b>	Alberto	0365520239	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>SAVOLDI</b>	Cristian	030223262	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SCOTTI</b>	Carlo	036541379	SALÒ
Ragioniere Commercialista	<b>SAVOLDI</b>	Lucia	0303774935	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SCOTTI</b>	Domenico	0303454079	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>SAVOLDI</b>	Pier Franco	3483955127	CLUSANE D'ISEO	Dottore Commercialista	<b>SEBASTIANELLI</b>	Paolo	0302732395	CASTENEDOLO
Dottore Commercialista	<b>SAVOLDI</b>	Pierpaolo	0308373600	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SEBASTIANI</b>	Alessandro	030391651	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SAVONA</b>	Michele	030224642	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SECCAMANI MAZZOLI</b>	Giovannimaria	0308370944	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SBARAINI</b>	Angela	0307001858	CHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>SECCO</b>	Roberto	0302452626	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SBARAINI</b>	Patrizia	3391830260	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SEDDIO</b>	Valter	030471142	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SBARAINI</b>	Rinaldo	0307001858	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>SEGALA</b>	Chiara	0302400759	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SBARDOLINI</b>	Stefano	0302400295	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SEGALA</b>	Laura	030296830	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCAGLIA</b>	Giuseppe	3395062962	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SEGHEZZI</b>	Luca	0308373600	CALCINATO
Dottore Commercialista	<b>SCALMANA</b>	Alessandro	3333703194	VISANO	Ragioniere Commercialista	<b>SEGRETO</b>	Roberto	0303545276	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCALMANA</b>	Laura Maria	3495596788	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SENESI</b>	Antonio	0305030092	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCALVENZI</b>	Paola	0309307808	PONTEVICO	Dottore Commercialista	<b>SENESI</b>	Marco	0305030092	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCALVINI</b>	Luca	0303771295	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SENIGA</b>	Francesca	0303759031	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCALVINONI</b>	Daniele	3475721038	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SENINI</b>	Enrico	03044050	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SCARAMUCCIA</b>	Domenico	0308980177	VILLA CARCINA	Dottore Commercialista	<b>SENINI</b>	Francesco	03044050	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SCARATTI</b>	Luigi	03041448	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SERAMONDI</b>	Laura	030390668	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCARDEONI</b>	Marco	0309120330	DESENZANO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>SERENA</b>	Pierluigi	3343067455	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SCARONI</b>	Fabio	030872626	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>SERI</b>	Giuseppe Stefano	030224772	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCARONI</b>	Simona	3482922143	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SERI</b>	Pierangelo	0303752033	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCARPARI</b>	Diego	0303367796	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SERIOLI</b>	Francesco	036422386	PISOGNE
Ragioniere Commercialista	<b>SCHERILLO</b>	Antonella	0303750309	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SERVENTI</b>	Giovanni	0309567385	GAMBARA
Ragioniere Commercialista	<b>SCHIAVITELLI</b>	Giuseppe	03044559	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SESTO</b>	Antonio	03040871	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SCHIOPPA</b>	Maria Rosaria	0302592804	REZZATO	Dottore Commercialista	<b>SGORBATI</b>	Simone	0302807337	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SCHIRATO</b>	Dario	036572121	GARGNANO	Dottore Commercialista	<b>SGRAFETTO</b>	Luca	3478671788	CALCINATO
Dottore Commercialista	<b>SCHIRATO</b>	Michele	036572121	GARGNANO	Dottore Commercialista	<b>SIDARI</b>	Giulio	0302425742	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCIARRA</b>	Fabio	0309141942	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>SIDARI</b>	Maria Elisabetta	0302425742	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SCIO</b>	Enrico Mario	03046800	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SIGALA</b>	Maria Federica	0364340848	MALEGNO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>SIGNORINI</b>	Giulia	3391346046	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SOLDO</b>	Roberta	0303754446	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIGURTA'</b>	Maira	3396190701	DARFO B. T.	Ragioniere Commercialista	<b>SOLONI</b>	Maurizio	0365651067	RAFFA DI PUEGNAGO
Dottore Commercialista	<b>SILINI</b>	Giovanni	0309977249	TRENZANO	Ragioniere Commercialista	<b>SOMENZI</b>	Massimo	0302429432	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SILISTRINI</b>	Augusto	036422034	BRENO	Dottore Commercialista	<b>SOMENZI</b>	Stefano	3358161241	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SILISTRINI</b>	Federica	0302511297	COLLEBEATO	Dottore Commercialista	<b>SORA</b>	Carla	0302808961	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SILVESTRI</b>	Enrico	030296811	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SORLINI</b>	Franca	0307721501	ROVATO
Ragioniere Commercialista	<b>SILVESTRI</b>	Tiziana	0309913870	LONATO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>SORLINI</b>	Francesco	0302428901	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SILVESTRI</b>	Valerio	0309913870	LONATO D/G	Dottore Commercialista	<b>SOTTINI</b>	Fabio	030224241	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIMBENI</b>	Andrea	3299626215	MANERBA D/G	Ragioniere Commercialista	<b>SPADA</b>	Damiano	0302584311	RONCADELLE
Dottore Commercialista	<b>SIMIONI</b>	Cinzia	0309906412	SIRMIONE	Dottore Commercialista	<b>SPADA</b>	Luca	0306870487	CALVAGESE D/R
Dottore Commercialista	<b>SIMONELLI</b>	Andrea	030266642	SAN ZENO NAVIGLIO	Dottore Commercialista	<b>SPADARI</b>	Anna Luisa	0236538430	MILANO
Dottore Commercialista	<b>SIMONELLI</b>	Giovanni	030307337	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPAGIARI</b>	Enrico	0303750309	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIMONELLI</b>	Luca	3335202021	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPAGIARI</b>	Stefano	0303750309	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIMONINI</b>	Stefano	0309821793	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPASSINI</b>	Fabrizio	0302808360	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIMPSI</b>	Silvia	0302593510	REZZATO	Ragioniere Commercialista	<b>SPATOLA</b>	Lorenzo	030390505	BRESCIA
Ragioniere Commercialista Dottore Commercialista	<b>SIRACUSA</b>	Claudia	030223311	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>SPATTI</b>	Renata	0303543531	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SIRACUSA</b>	Luisa	0302170038	BAGNOLO MELLA	Dottore Commercialista	<b>SPAZIANI</b>	Paolo	0309966738	CARPENEDOLO
Ragioniere Commercialista	<b>SIRACUSA</b>	Maria Giovanna	0306820601	BAGNOLO MELLA	Dottore Commercialista	<b>SPECCHIA</b>	Silvestro	0302429508	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SIRACUSA</b>	Salvatore	030223311	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPEZIANI</b>	Elisabetta	3382058688	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIRAGUSA</b>	Giuliana	030930316	PONTEVICO	Dottore Commercialista	<b>SPINALI</b>	Luca	0303757093	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>SIRIGU</b>	Marco	0303531385	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPINELLA</b>	Giovanni	0307723555	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SIRTORI</b>	Raffaella	0308360037	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPINI</b>	Mariapaola	3356845083	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>SMORTO</b>	Antonino	0302424419	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPORTELLI</b>	Elena Anna	3397483350	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>SMUSSI</b>	Gianluigi	03040139	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>SPRANZI</b>	Ramon	0309280004	COLLIO
Ragioniere Commercialista	<b>SMUSSI</b>	Isabella	0307778954	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>STAURENGHI</b>	Daniela	0309361005	VEROLANUOVA
Dottore Commercialista	<b>SMUSSI</b>	Roberto	0302007908	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>STAURENGHI</b>	Giovanni	0309361089	VEROLANUOVA
Dottore Commercialista	<b>SOARDI</b>	Alberto	030291448	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>STEFANI</b>	Daniele	3395271521	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>SOARDI</b>	Ario	036520075	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>STEFANI</b>	Ernesto	3395949556	BORGO SAN GIACOMO
Dottore Commercialista	<b>SOLARI</b>	Monica	0302092056	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>STEFANUTTI</b>	Maurizio	0309906285	SIRMIONE
Dottore Commercialista	<b>SOLDERA</b>	Andrea	0303540319	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>STEFANUTTO</b>	Tania	0309650614	MONTICHIARI
Dottore Commercialista	<b>SOLDI</b>	Antonio	0308370947	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>STEFINI</b>	Francesca	3471517039	ISEO
Dottore Commercialista	<b>SOLDO</b>	Angelo	0303754446	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>STEFINI</b>	Gianluca	0309868574	ISEO
					Dottore Commercialista	<b>STEGHER</b>	Elisabetta	0302473707	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>STERLI</b>	Clara	0352286999	BERGAMO	Dottore Commercialista	<b>TEMPINI</b>	Egidio	030280420	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>STOCCHETTI</b>	Diego	0303365066	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TERENGI</b>	Giuliano	0302427750	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>STOFER</b>	Mirco	0309979818	CASTEGNATO	Dottore Commercialista	<b>TERENGI</b>	Valentina	030397300	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>STORI</b>	Eva	3333331368	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>TERILLI</b>	Tiziano	0302426324	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>STRADA</b>	Michele	3381722124	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>TERRAROLI</b>	Ruggero	0302120588	CILIVERGHE MAZZANO
Dottore Commercialista	<b>STRAPPARAVA</b>	Laura	3294565433	LUMEZZANE	Dottore Commercialista	<b>TESTA</b>	Imelde	3407112943	PONTOGLIO
Dottore Commercialista	<b>STURLA</b>	Federica	0309979028	SAN PAOLO	Ragioniere Commercialista	<b>TIBONI</b>	Bruno	0365644264	MADERNO
Dottore Commercialista	<b>SURACE</b>	Alessandro	3333687471	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TIBONI</b>	Tea	3335988136	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TABARINI</b>	Chiara	0307282081	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TIRABOSCHI</b>	Jessica	3315213642	BAGNOLO MELLA
Ragioniere Commercialista	<b>TABARRI</b>	Arturo	030224548	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TIRELLI</b>	Elena	030901444	GHEDI
Dottore Commercialista	<b>TABARRI</b>	Patrizia	030224548	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TITA SANVITALE SIMONETTA</b>	Costanzo	03047235	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TABLADINI</b>	Anna	030307337	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TITA SANVITALE SIMONETTA</b>	Pierluigi	03047235	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TABLADINI</b>	Marco	0302793209	CASTENEDOLO	Dottore Commercialista	<b>TOCCHIELLA</b>	Gianpietro	0309868574	ISEO
Dottore Commercialista	<b>TABLADINI</b>	Paolo	030307337	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOFFOLI</b>	Maria Teresa	0307090744	ROCCAFRANCA
Dottore Commercialista	<b>TADDI</b>	Stefania	0305233747	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOGNI</b>	Giacomo Giulio	0302403443	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TAFFELLI</b>	Alessandro	0303750301	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>TOMASI</b>	Claudia	0309910502	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>TAINI</b>	Delia	0303398215	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOMASINI</b>	Luca	3391808289	DELLO
Dottore Commercialista	<b>TAINI</b>	Giuseppe	0302209528	OSPITALETTO	Ragioniere Commercialista	<b>TOMASONI</b>	Agnese	0309979328	SAN PAOLO
Dottore Commercialista	<b>TALARICO</b>	Alexander	0302421456	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOMASONI</b>	Maria	3387319378	CASTENEDOLO
Dottore Commercialista	<b>TAMBALOTTI</b>	Lucia	3495605343	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOMASONI</b>	Sabrina	0307760752	ERBUSCO
Dottore Commercialista	<b>TAMPALINI</b>	Giovanni	0302420351	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOMMASI</b>	Francesco	0302592281	REZZATO
Dottore Commercialista	<b>TAMPALINI</b>	Guido	0305031290	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOMMASI</b>	Giovanni	3927590291	REZZATO
Dottore Commercialista	<b>TAMUSSI</b>	Laura	3395036871	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>TOMMASI</b>	Giuseppa	0302056968	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TANZINI</b>	Mauro	030295555	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TOMMASI</b>	Mauro	03045560	REZZATO
Dottore Commercialista	<b>TARASCO</b>	Kevin	0303366104	LONATO D/G	Dottore Commercialista	<b>TONELLI</b>	Chiara	0302420711	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TASSINI</b>	Anna	0266995453	MILANO	Dottore Commercialista	<b>TONGHINI</b>	Marco	0302428356	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TASSONI</b>	Elisa	0306950418	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>TONNI</b>	Annamaria	3336891338	BEDIZZOLE
Dottore Commercialista	<b>TAVELLI</b>	Gianpiero Filippo	0306840584	OSPITALETTO	Ragioniere Commercialista	<b>TONNI</b>	Raffaella	030225570	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TEBALDINI</b>	Giuseppe	0307741168	GAMBARA	Dottore Commercialista	<b>TONOLI</b>	Nicolò	3394472194	PREVALLE
Dottore Commercialista	<b>TEBALDINI</b>	Paolo	030956328	GAMBARA	Dottore Commercialista	<b>TONOLINI</b>	Marco	0302590168	REZZATO
Dottore Commercialista	<b>TEBALDINI</b>	Sergio	030956328	GAMBARA	Dottore Commercialista	<b>TONOLINI</b>	Natalino	3283035697	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>TEDOLDI</b>	Giancarlo	0309660870	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>TONONI</b>	Guerrino	3516060992	DESENZANO D/G
Dottore Commercialista	<b>TEGOLETTI</b>	Roberta	0302425912	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>TONSI</b>	Francesca	3286009375	SAVIORE DELL' ADAMELLO

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Ragioniere Commercialista	<b>TONSI</b>	Renato	036489411	PISOGNE	Ragioniere Commercialista	<b>TURLA</b>	Orianna	0364529259	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>TOPA</b>	Giorgio Francesco	0364770269	EDOLO	Dottore Commercialista	<b>TURLA</b>	Pierluigi	0305577197	PROVAGLIO D'ISEO
Dottore Commercialista	<b>TORREGGIANI</b>	Dario	3283352191	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>TURRA</b>	Albina	0306345469	PASSIRANO
Ragioniere Commercialista	<b>TORRI</b>	Agostino	0307450956	ADRO	Esperto Contabile	<b>TURRA</b>	Stefano	3401564176	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>TORRI</b>	Corrado	0363900435	GHISALBA	Dottore Commercialista	<b>TURRIN</b>	Giorgio	0302424067	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TORRI</b>	Elena	3382106966	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>UBERTI</b>	Claudio	0302054710	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TORRI</b>	Pier Giorgio	0303702992	BRESCIA	Esperto Contabile	<b>UBERTI</b>	Daniele	3409070058	ZOCCO D'ERBUSCO
Ragioniere Commercialista	<b>TORTELLI</b>	Maria	3335633966	LENO	Ragioniere Commercialista	<b>UBERTI</b>	Gianmarco	0302428880	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TOSCANI</b>	Fabrizio	0302160535	SAN ZENO NAVIGLIO	Dottore Commercialista	<b>UBERTI</b>	Roberto	0303771632	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TOSI</b>	Davide	03041209	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>UNGARO</b>	Emanuele	3465173790	GUSSAGO
Dottore Commercialista	<b>TOSO</b>	Pietro	030364301	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VAIANELLA</b>	Nicolò	0302425870	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TOSONI</b>	Gualtiero	3385614574	ROCCAFRANCA	Dottore Commercialista	<b>VALCAMONICO</b>	Pierleonardo	030942569	ORZINUOVI
Ragioniere Commercialista	<b>TOSONI</b>	Mariarosa	0309132182	LONATO D/G	Ragioniere Commercialista	<b>VALCARENGHI</b>	Giovanni	030293393	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TRALCE</b>	Mario	0305236852	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>VALENTI</b>	Marco	0307282081	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TRALDI</b>	Giuseppe	0309127356	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>VALENTI</b>	Mario	030226130	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TRAPELLI</b>	Antonella	3482934498	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VALENTI</b>	Ruggero	3356444462	AGNOSINE
Dottore Commercialista	<b>TRAVAGLIATI</b>	Nicola	0365520591	SALÒ	Ragioniere Commercialista	<b>VALENTI</b>	Sergio	030226130	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TRAVAGLIATI</b>	Paolo	036534821	GAVARDO	Ragioniere Commercialista	<b>VALETTI</b>	Carlo	03046065	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TRAVERSI</b>	Daniela	3480675661	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VALGOGLIO GAMBATO</b>	Adriana	3358451306	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TRECCANI</b>	Cristina	030393059	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VALSERIATI</b>	Giovanni	0302451093	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TRECCANI</b>	Giovanna	0302060902	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VALTELLINI</b>	Alberto	0305236184	ROVATO
Dottore Commercialista	<b>TRECCANI</b>	Giuseppe	0309988851	CALVISANO	Dottore Commercialista	<b>VALZELLI</b>	Eisabetta	036581471	VESTONE
Dottore Commercialista	<b>TRESOLDI</b>	Matteo	3407788142	BRENO	Ragioniere Commercialista	<b>VALZELLI</b>	Maurizio	030222201	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TREVISI</b>	Pietro	030713239	CHIARI	Dottore Commercialista	<b>VALZELLI</b>	Milena	0302421125	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TROLETTI</b>	Giovanna	0364466238	ESINE	Ragioniere Commercialista	<b>VANIN</b>	Daniela	0303385511	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TROLETTI</b>	Mara	0364535803	CIVIDATE CAMUNO	Ragioniere Commercialista	<b>VANIN</b>	Giuseppe	0303385511	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TROLETTI</b>	Maria Maddalena	0364466238	ESINE	Ragioniere Commercialista	<b>VANNUCCI</b>	Massimo	0302721084	CASTEGNATO
Dottore Commercialista	<b>TROLETTI</b>	Silvia	3455812425	CIVIDATE CAMUNO	Ragioniere Commercialista	<b>VANOGLIO</b>	Aldo	0306852422	OME
Dottore Commercialista	<b>TROMBINI</b>	Carletto	0364300430	BIENNO	Dottore Commercialista	<b>VANZETTA</b>	Mattia	0302219611	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>TRUFFELLI</b>	Orietta	030661988	TRAVAGLIATO	Ragioniere Commercialista	<b>VARISCO</b>	Giovanpaolo	0303531032	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>TURELLI</b>	Cristian	0303751140	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VARLESE</b>	Alberto	030712426	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>TURINA</b>	Angelo	0365520751	SALÒ	Dottore Commercialista	<b>VASSALLI</b>	Andrea	036540250	SALÒ
Dottore Commercialista	<b>TURLA</b>	Laura	0306150829	CONCESIO	Ragioniere Commercialista	<b>VECLANI</b>	Siro	0302421755	BRESCIA

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>VEDOVATI</b>	Paola	3382388802	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VINTI</b>	Marco	0304192695	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VEDOVELLO</b>	Andrea	0306871120	BEDIZZOLE	Dottore Commercialista	<b>VIOLA</b>	Alessandro	0307050207	COLOGNE
Dottore Commercialista	<b>VEGEZZI</b>	Carlo	0306863938	TRAVAGLIATO	Dottore Commercialista	<b>VIOLA</b>	Roberto	0307050533	COLOGNE
Ragioniere Commercialista	<b>VENNI</b>	Maria Teresa	0307254415	CAZZAGO S.M.	Dottore Commercialista	<b>VISCONTI</b>	Giorgio	0309991945	DESENZANO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>VENTURA</b>	Fabrizio	0303372758	MONTICHIARI	Dottore Commercialista	<b>VITAGLIANO</b>	Roberta	030390400	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>VENTURA</b>	Filippo	030221123	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>VITELLO</b>	Eugenio	0309919008	LONATO D/G
Dottore Commercialista	<b>VENTURA</b>	Mario	0302452501	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>VITELLO</b>	Michele	0309919007	LONATO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>VENTURELLI</b>	Fernanda	0302424045	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VITO</b>	Andrea	3338377847	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VENTURI</b>	Federico	0302219611	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VIVENZI</b>	Mauro Giorgio	0303384310	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>VENTURI</b>	Graziella	0306864913	TRAVAGLIATO	Dottore Commercialista	<b>VIVENZI</b>	Nicola	030983333	PROVAGLIO D'ISEO
Dottore Commercialista	<b>VENTURI</b>	Laura	3486979049	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VIVENZI</b>	Sara	3203125234	MARCHENO
Dottore Commercialista	<b>VENTURINI</b>	Gianpietro	0302501334	BORGOSATOLLO	Dottore Commercialista	<b>VIVIANI</b>	Ruggero Alberto	0365373973	VILLANUOVA S/C
Ragioniere Commercialista	<b>VENTURINI</b>	Giovanni	0309487095	BORGO S.GIACOMO	Dottore Commercialista	<b>VOGINI</b>	Giacomo	0364532103	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>VENTURINI</b>	Remo	3388310340	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VOGINI</b>	Sergio	0364532103	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>VENTURINI</b>	Stefano	0303532410	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VOGINI</b>	Silvia	0364532103	DARFO B. T.
Ragioniere Commercialista	<b>VENTURINI</b>	Vincenzo	0303532410	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VOLLONO</b>	Francesco	0303758280	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>VERGANO</b>	Costantino	03047205	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>VOLLONO</b>	Paolo	0303758280	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VERGINE</b>	Barbara	030362281	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>VOLPE</b>	Anna	0303701151	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VERGOLIO</b>	Maurizio	0306823012	BAGNOLO MELLA	Ragioniere Commercialista	<b>VOLPI</b>	Mario	0303771832	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>VERNUCCIO</b>	Daniele	0303366040	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>VOLPI</b>	Patrizia	0364900576	PONTE DI LEGNO
Ragioniere Commercialista	<b>VERONESI</b>	Massimo	03022085	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>VOLPINI</b>	Zita	0307460299	CAPRIOLO
Dottore Commercialista	<b>VERTUA</b>	Enrica	3281689419	ORZINUOVI	Ragioniere Commercialista	<b>VRENNI</b>	Antonio	030224772	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VERTUA</b>	Giulia	0303750134	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>WUHRER</b>	Carla	0303772285	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VERTUA</b>	Paolo	030224924	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>ZABBIALINI</b>	Albino	0365373918	MUSCOLINE
Dottore Commercialista	<b>VERTUA</b>	Riccardo	3494738707	DESENZANO D/G	Dottore Commercialista	<b>ZACCHI</b>	Roberta	0303390107	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VERZELETTI</b>	Fabio	0307703166	COCCAGLIO	Dottore Commercialista	<b>ZACCO</b>	Giorgio	030223262	VERONA
Ragioniere Commercialista	<b>VESCO</b>	Michela	3391608824	MANERBIO	Dottore Commercialista	<b>ZADRA</b>	Anna	0302186133	CONCESIO
Dottore Commercialista	<b>VESCOVI</b>	Diego	0305236184	ROVATO	Dottore Commercialista	<b>ZAGATO</b>	Giorgio	3394789791	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VEZZOLI</b>	Cristina	0302429760	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZAMBELLI</b>	Franco	0302791150	REZZATO
Dottore Commercialista	<b>VEZZOLI</b>	Gerardo	0307050752	COLOGNE	Dottore Commercialista	<b>ZAMBELLI</b>	Lucilla	030225215	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VIANI</b>	Andrea	0302219611	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZAMBELLI</b>	Paola	036532186	GAVARDO
Dottore Commercialista	<b>VIELMI</b>	Gianluigi	0302190209	BOTTICINO SERA	Ragioniere Commercialista	<b>ZAMBONI</b>	Flavio	030221389	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>VINCOLI</b>	Fabio Cesare	335367826	BOVEZZO	Dottore Commercialista	<b>ZAMBONI</b>	Mauro	0307100175	CHIARI

TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio	TITOLO professionale	COGNOME	NOME	Tel. Studio	Località Studio
Dottore Commercialista	<b>ZAMPEDRI</b>	Fabio	030978279	LOGRATO	Ragioniere Commercialista	<b>ZAZIO</b>	Laura	3394759488	DARFO B. T.
Dottore Commercialista	<b>ZAMPEDRI</b>	Matteo	0306821394	BAGNOLO MELLA	Dottore Commercialista	<b>ZECCA</b>	Emanuela	030290533	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZAMPEDRINI</b>	Anna	3289898951	FLERO	Dottore Commercialista	<b>ZECCA</b>	Piergiorgio	030290533	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ZANARDELLI</b>	Fabio	0306810438	RODENGO SAIANO	Dottore Commercialista	<b>ZEMELLO</b>	Alessandro	0302004202	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANARDI</b>	Manuele	030961264	MONTICHIARI	Ragioniere Commercialista	<b>ZENARO</b>	Luigina	0309907790	PADENGHE S/G
Dottore Commercialista	<b>ZANARDINI</b>	Jeannette	0364880616	PISOGNE	Dottore Commercialista	<b>ZENDRA</b>	Danilo	035970828	PISOGNE
Dottore Commercialista	<b>ZANE</b>	Stefano	3355716071	SALÒ	Ragioniere Commercialista	<b>ZENOGLIO</b>	Gisella	0309141942	DESENZANO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>ZANELLA</b>	Claudio	0309966211	CARPENEDOLO	Dottore Commercialista	<b>ZIGLIANI</b>	Elisa	030981187	ISEO
Esperto Contabile	<b>ZANELLA</b>	Diego	0309966211	CARPENEDOLO	Ragioniere Commercialista	<b>ZILIOLI</b>	Arnaldo	0303732162	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANELLA</b>	Eugenio	0302421125	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZILIOLI</b>	Fabio	0309959484	CIGOLE
Dottore Commercialista	<b>ZANELLI</b>	Massimo	0302383417	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZOLA</b>	Annarita	0302190209	BOTTICINO
Dottore Commercialista	<b>ZANETTI</b>	Andrea	0308772198	BRESCIA	Ragioniere Commercialista	<b>ZOLA</b>	Mariacristina	0303366104	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANETTI</b>	Giuseppe	0302511748	COLLEBEATO	Dottore Commercialista	<b>ZOLA</b>	Roberto	0309914969	DESENZANO D/G
Ragioniere Commercialista	<b>ZANETTI</b>	Mirella	0302772342	GUSSAGO	Dottore Commercialista	<b>ZOLDAN</b>	Giuseppe	030224384	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANI</b>	Alessandro	3498715458	ALFIANELLO	Dottore Commercialista	<b>ZOLI</b>	Simona	0303229420	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANI</b>	Anna Maria	036531634	GAVARDO	Dottore Commercialista	<b>ZORZA</b>	Fabio	3452183312	PONTEVICO
Ragioniere Commercialista	<b>ZANI</b>	Aurelio	0307386236	PALAZZOLO S/O	Dottore Commercialista	<b>ZORZAN</b>	Claudio	3357125754	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANI</b>	Carlo	0308981044	VILLACARCINA	Dottore Commercialista	<b>ZORZI</b>	Fabio	03022085	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANI</b>	Debora	0302004202	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZORZI</b>	Nicola	03022085	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANI</b>	Ferruccio	0302426324	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZOTTI</b>	Fabio	0302120639	MAZZANO
Dottore Commercialista	<b>ZANI</b>	Luigi	0365337582	GAVARDO	Dottore Commercialista	<b>ZOTTI</b>	Mauro	030394524	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANIBELLI</b>	Paolo	0302060902	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZOTTI</b>	Paola	0307100311	CHIARI
Dottore Commercialista	<b>ZANINI</b>	Annalisa	0308373600	VEROLANUOVA	Dottore Commercialista	<b>ZUBANI</b>	Bruno	0303771690	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ZANINI</b>	Diego	0309930721	PONTEVICO	Dottore Commercialista	<b>ZUBANI</b>	Giorgio	030222588	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANNI</b>	Angiolino	0307702589	ROVATO	Ragioniere Commercialista	<b>ZUBANI</b>	Lidia	030291553	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANOLETTI</b>	Luigi	03049096	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZUCCA</b>	Annarosa	0302106819	S. ZENO NAVIGLIO
Dottore Commercialista	<b>ZANOLETTI</b>	Paola	3386247564	BRESCIA	Dottore Commercialista	<b>ZUCCA</b>	Simona	030223262	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ZANOLINI</b>	Fabrizio	0308908043	SAREZZO	Dottore Commercialista	<b>ZUCCA</b>	Simone	0645449149	ROMA
Ragioniere Commercialista	<b>ZANON</b>	Stefano	0309900260	PADENGHE S/G	Ragioniere Commercialista	<b>ZUCCHINI</b>	Barbara	03047550	BRESCIA
Ragioniere Commercialista	<b>ZANONI</b>	Walter	0306897069	NUVOLERA	Dottore Commercialista	<b>ZULLI</b>	Claudio	0303758377	BRESCIA
Dottore Commercialista	<b>ZANOTTI</b>	Stefania	030221264	BRESCIA					
Dottore Commercialista	<b>ZARRILLO</b>	Gianluca	030393103	BRESCIA					
Dottore Commercialista	<b>ZAVAGLIA</b>	Nicodemo	0307776780	BRESCIA					

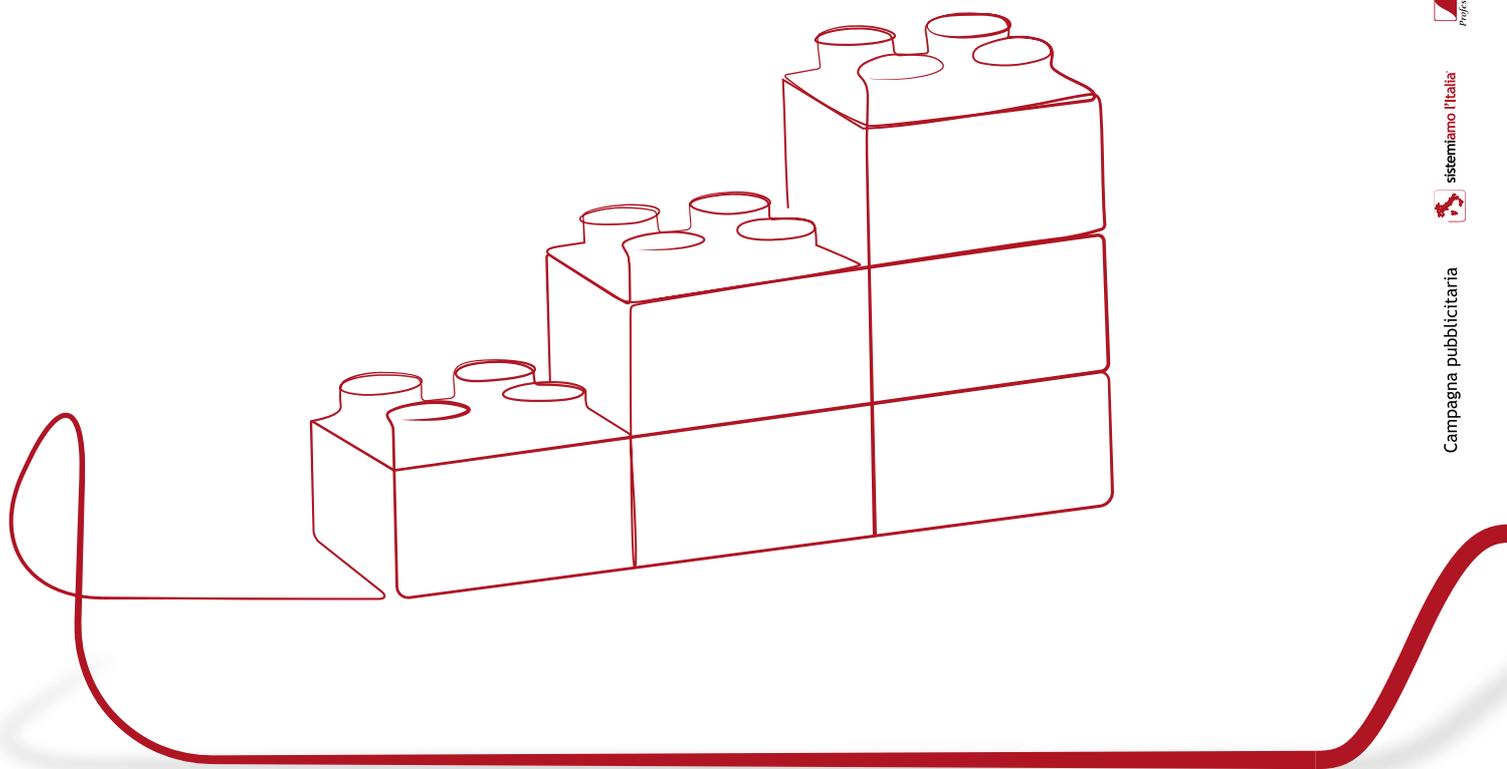


ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI



# Gli amici libri

# Abbiamo a cuore la vostra crescita.



## Con Sistemi l'integrazione è perfetta.

L'integrazione è la chiave per la crescita di uno **studio associato o multiprofessionale**, anche in digitale. Sistemi supporta la crescita del vostro studio con soluzioni software evolute, aggiornate, complete e integrate.

Come? Con le soluzioni software **PROFIS®**, **JOB®**, **STUDIO®** e i servizi cloud Sistemi tenete sotto controllo la redditività del vostro studio, monitorate l'avanzamento dei servizi di consulenza, pianificate le attività e, grazie alla Business Intelligence, trasformate i vostri dati in informazioni strategiche. Procedure distinte, ma integrate vi permettono di inserire dati e informazioni una sola volta, in un'unica piattaforma gestionale, a disposizione di tutti, in locale o in cloud. Ogni professionista dello studio - commercialista, consulente del lavoro, avvocato - grazie a un sistema di profilazione, ha accesso a funzioni e anagrafiche riservate.

Chiamateci e troveremo la soluzione più adatta a voi. Insieme a voi per lavorare, produrre, creare e innovare.

**Insieme, per ogni soluzione.**



**A.G.M. S.p.A.**  
BRESCIA - Via Creta 60/B-C  
VILLA D'ALMÈ (BG) - Via Sigismondi, 40/L  
Tel. 030.22.19.206 - agm@agmspa.it - www.agmspa.it



Il tuo Studio Professionale  
smart e interconnesso  
**non è più un sogno**

GRUPPO

 **progettostudio**

[www.progettostudio.com](http://www.progettostudio.com)

**SOLUZIONI DIGITALI  
PER PROFESSIONISTI,  
ENTI E AZIENDE**



Top Partner



**TeamSystem**