



Bilancio Sociale

Indice

- Premessa

A Profilo aziendale

A.1 Identità

A.2 Modello organizzativo

A.3 Presenza territoriale

A.4 Strategie in atto

A.5 Valori e principi aziendali

A.6 L'approccio alla responsabilità sociale in azienda

B La rendicontazione sociale

B.1 Stakeholders

B.2 Performance economica

B.2.1 Ricchezza prodotta e distribuita

B.3 Performance sociale

B.3.1 Personale

B.3.1.1 Composizione organico

B.3.1.2 Retribuzione

B.3.1.4 Pari opportunità

B.3.1.5 Formazione

B.3.1.6 Relazioni industriali

B.3.1.7 Salute e sicurezza

B.3.1.8 Clima aziendale e comunicazione interna

B.4 Standard certificativi



Bilancio Sociale

Premessa

Nella predisposizione del seguente bilancio sociale, il perimetro temporale analizzato è relativo al triennio 2016/2017/2018 ad esclusione della parte economica relativa al 2018 in quanto non ancora disponibile il bilancio definitivo.

A Profilo aziendale

A.1 Identità

Idrogeo nasce nel 1979 grazie alle competenze professionali dei suoi due soci fondatori, maturate nei settori della ricerca e della captazione, sia idrica che petrolifera. Sin dall'inizio, la nostra azienda ha proposto al mercato **un prodotto di qualità a un prezzo competitivo**. Da sempre siamo impegnati a cercare nuove soluzioni, in linea sia con le esigenze della clientela che con le leggi per la tutela delle acque sotterranee. **PENSARE ALL'ACQUA** significa cercare, studiare e scendere in profondità: nei terreni e nella soluzione dei problemi. È quello che in Idrogeo facciamo con passione da oltre quarant'anni.

Abbiamo riunito uomini, competenze, risorse economiche in un'impresa unica, per affrontare qualsiasi situazione, risolvere problemi, creare opportunità. Per arrivare al miglior risultato possibile con soluzioni sempre innovative.

A garanzia e conferma del nostro *modus operandi*:

- Lavoriamo da sempre con lo stesso istituto di credito - uno solo.
- Ci affidiamo agli stessi fornitori strategici, con un rapporto in continua evoluzione e la qualità assoluta come standard.

L'attività prevalente risulta essere la costruzione, riparazioni e manutenzioni impianti idrici relativi alla perforazione di pozzi, distribuzione, potabilizzazione e depurazione acque.

Addetti al 30-06-18 sono 20 3 soci e 3 amministratori

Attestazione SOA, certificazione presenti UNI EN ISO 9001:2015, UNI EN ISO 14001:2015, OHSAS 18001:2007, SA8000:2016

Questa è **IDROGEO**. Così è nata e così, con forza, continua ad essere.

Perforazioni per pozzi d'acqua

Idrogeo investe ogni giorno nell'aggiornamento dei suoi impianti e nelle attrezzature di **perforazione per i pozzi artesiani**.

Le esperienze maturate nella perforazione sono state sempre trasferite nella **costruzione di impianti** e attrezzature, **progettati e realizzati** nella nostra officina o costruiti per noi dalle aziende di macchinari per perforazioni più importanti. Teniamo in grande considerazione la nostra reputazione. Motiviamo sempre il nostro personale e lo rendiamo partecipe della nostra politica aziendale per:

- **Soddisfare** le aspettative e le esigenze dei clienti;
- **Migliorare** e consolidare la nostra posizione nel mercato;
- **Assicurare** i massimi livelli di sicurezza e affidabilità nella nostra attività quotidiana;
- **Garantire** il rispetto dei tempi di consegna delle opere.

Con gli impianti oggi in dotazione, e con l'uso di tutte le tecniche di perforazione, siamo in grado di raggiungere profondità sino a 1.000-1.200 metri, e di realizzare pozzi a grande diametro, sino a 48", a profondità sino a 500-600 metri.

Aggiorniamo continuamente le nostre attrezzature con nuove e più moderne perforatrici tra cui ricordiamo:

- Perforatrice idraulica MULTISITEMA GEAX EK110 (**anno 2014**)

- Perforatrice idraulica automontante MASSENZA MI 55 E (anno 2016) (elettrica)
- Perforatrice idraulica con centrale separata COMACCHIO MC 5D (anno 2017) (elettrica)
- Perforatrice idraulica cingolata COMACCHIO GEO 905 (anno 2019)
- Perforatrice idraulica **MULTISISTEMA** GEAX EK40 (anno 2019)

Lo spirito d'intraprendenza e le avanzate competenze tecniche ci hanno aiutati ad affrontare con successo sfide ritenute improbabili. Fra le nostre opere, ricordiamo:

- approfondimenti con allargamento del diametro sotto scarpa a partire dal diametro 220 mm, anche in tubazioni in PVC (da 220 a 450 mm, da 290 a 700 mm);
- ricostruzione dei pozzi con estrazione della vecchia tubazione e ripristino con una o più nuove colonne di produzione.

Manutenzioni di pozzi d'acqua

Da sempre riserviamo particolare attenzione alla soluzione dei problemi che interessano i pozzi esistenti. Un ufficio tecnico creativo e la nostra officina meccanica interna hanno messo a punto tecnologie affidabili per realizzare ogni tipo di intervento. Fra questi ricordiamo:

- **Isolamento** e prova di ogni singola falda con packer semplici o doppi sino a 600 mm;
- **Finestratura** in opera con apertura luci controllata, a partire dal diametro 1"1/2 - sì, avete letto bene, 1"1/2, tubi da 48 mm;
- **IDROJETGROUTING**, per l'esecuzione e il ripristino di cementazioni tra falde in pozzi esistenti;
- **IDROREAMER®**, per la riparazione localizzata di tubazioni danneggiate mediante applicazione di casing-patch;
- **IDROGELO**, il nostro procedimento con anidride carbonica per il recupero dell'efficienza dei pozzi;
- **HYDROPULS®**, il trattamento per la rigenerazione dei pozzi introdotto in Italia da noi nel 2006;
- **IDROJETTING-TOOL**, con pompe ad alta pressione e impianti di dimensioni minime, appositamente allestiti per interventi in spazi piccoli;
- **Rimozione** meccanica delle incrostazioni con spazzole in acciaio o nylon per tutti i tipi di tubazioni e filtri;
- **Trattamenti** chimici con prodotti testati e certificati;
- **Video-ispezioni** con telecamera ad alta risoluzione per pozzi sino a 500 metri e per diametri a partire da 2";
- **Sistemi** avanzati per l'acquisizione dei dati (livelli, portata, temperatura, pressione) durante le prove di portata o le verifiche degli impianti;
- **Messa in sicurezza** dei pozzi multi falda mediante esclusione di una o più falde.

Pozzi geotermici

Le **applicazioni geotermiche** sono una realtà riconosciuta. Possono garantire un **contributo sostanziale al contenimento dei consumi energetici degli edifici**, sia per gli aspetti legati alla **climatizzazione invernale** che per quelli connessi al **condizionamento estivo dell'aria**.

La continua ricerca e i rinnovati investimenti in questo settore ci hanno permesso di crescere, fino a diventare un'**azienda leader nella realizzazione di pozzi a grande diametro**, sino a 1.500 mm per uso geotermico a bassa entalpia.

Due nuove perforatrici multisistema acquistate nel 2019 e nel 2014 hanno incrementato le nostre possibilità di realizzazione dei pozzi geotermici a grande diametri, anche nei centri storici cittadini e in contesti con situazioni logistiche molto complesse.

Le nostre macchine e le nostre attrezzature di servizio sono moderne, efficienti, a basso impatto ambientale. Questo significa meno tempo, meno rumore, meno emissioni.

Nel 2012 abbiamo registrato un brevetto per il recupero dell'energia attraverso il salto geodetico dei pozzi di resa, un sistema che rende possibile la realizzazione dei pozzi geotermici anche dove il livello profondo della falda sembrerebbe escludere ogni possibilità.

A.2 Modello organizzativo

La struttura organizzativa di Idrogeo s.r.l è schematizzata nel documento Organigramma (Allegato B) e strutturata nel seguente modo: la governance è in capo al Consiglio di amministrazione composto da un Presidente Guareschi (fondatore della società) e due Amministratori Delegati (Gino Longo e Tiramani Giovanni).

La struttura organizzativa è impostata in base alla tipologia del servizio erogato e di conseguenza sono stati definiti dei Capi cantiere che hanno la responsabilità operativa, la fase progettuale invece è gestita dai Responsabili tecnici suddivisi in ufficio tecnico progettuale Guareschi, Costa e Longo e ufficio tecnico operativo coperto da Gino Longo.

A.3 Presenza territoriale

Idrogeo s.r.l. ha la sede legale in Via Panini, 2 Fiorenzuola d'Arda (PC) non vi sono unità operative sul territorio ma attività temporanee per l'esecuzione dei lavori (cantieri).

L'attività commerciale è distribuita soprattutto nel Nord Italia pur raggiungendo tutta l'Italia e sporadicamente l'estero.

Nell'anno 2017 e 2018 la distribuzione era la seguente:

		AREA DI SVOLGIMENTO ATTIVITA' (da modulo studi di settore)								
		comune	provincia	regione						
		FIORENZUOLA	PIACENZA	EMILIA	PIEMONTE LOMBARDIA LIGURIA	TRENTINO FRIULI VENETO	TOSCANA UMBRIA MARCHE LAZIO	CAMPANIA ABRUZZO	SARDEGNA SICILIA	ESTERO
2016	%	0,02	0,80	8,75	85,77	0,89	0,99	2,77	-	-
2017	%	0,03	5,12	6,07	59,68	0,24	0,39	-	16,04	12,46
2018	%									

A.4 Strategie in atto

Le linee di azione dell'organizzazione si riconducono alle seguenti obiettivi:

Obiettivo: Soddisfazione del Cliente

Indicatore	Processo	Risultato 2017/2018	Obiettivo 2019
N. Reclami Cliente	Commerciale	0	0
%Andamento insoluti tecnici/Fatturato	Commerciale	0	0%
%Certificato di regolare esecuzione/lavori eseguiti	Perforazione	100%	100%
%Contenziosi legali/n. fatture emesse	Commerciale	0%	1%

Tipologia della clientela

		SUDDIVISIONE CLIENTELA (da modulo studi di settore)				
		1 D34 IMPRESE DI COSTRUZIONI	2 D35 AZIENDE E AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE	3 D36 CONDOMINI	4 D37 ALTRE IMPRESE	5 D38 PRIVATI
2016	%	7,87	35,46	2,83	53,78	0,06
2017	%	25,21	19,70	0,59	54,29	0,21
2018	%					

Commento RSQ:

Nel 2017 / 2018 non sono stati registrati reclami significativi.

Gli indicatori per la valutazione della soddisfazione dei Clienti esaminati, che sono l'andamento degli insoluti dovuti a contestazioni tecniche rispetto al fatturato, il certificato di regolare esecuzione dei lavori rispetto ai lavori eseguiti e il numero dei contenziosi legali rispetto alle fatture emesse, hanno dato indicazioni molto positive e in linea con le aspettative.

Obiettivo: Crescita economica

Indicatore	Processo	Risultato 2017	Obiettivo 2017
Andamento fatturato	Commerciale	+22,9 %	Mantenimento del livello 2016
Andamento utile	Commerciale	+ 51,7 %	Mantenimento del livello 2016
% gare acquisite / Gare partecipate	Commerciale	N.A.	Vedi commenti
% preventivi approvati / preventivi emessi totali	Commerciale	N.A.	Vedi commenti

Commento RSQ:

L'andamento del fatturato e dell'utile del 2017 risultano fortemente aumentati (vedi tabella). Il fatturato ha superato il picco del 2015 con un incremento molto significativo dell'utile. Dato il momento di crisi attuale a livello generale, il valore è da considerarsi molto positivo. L'utile ha superato le aspettative.

	2016	2017	variazione
fatturato	€ 4.526.757,00	€ 5.566.124,00	+22,9%
utile	€ 885.432,00	€ 1.343.356,00	+51,7%

La percentuale di gare acquisite su gare partecipate è un nuovo indicatore inserito a seguito della valutazione dei rischi effettuata nel 2016. Anche la percentuale dei preventivi approvati su preventivi emessi era stato inserito per monitorare il corrispondente elemento della valutazione dei rischi del 2016.

Analizzando i dati, ci si è resi conto che, considerate le condizioni economiche, la tipologia delle offerte, le differenti modalità di gare d'appalto, i dati ricavati risultano poco significativi e non forniscono una immagine utile a definire una condizione e quindi dei parametri.

In determinati contesti potrebbero addirittura risultare fuorvianti per cui si ritiene di non procedere ulteriormente con l'analisi di questo dato.

Obiettivo: Miglioramento dei livelli di sicurezza e affidabilità dell'attività svolta

Indicatore	Processo	Risultato 2017	Obiettivo 2017
Perc. (NC dovute a errori di progetto / N° progetti eseguiti)	Progettazione	0%	0%
N. medio di NC Rapide per commessa	Perforazione/manutenzione	0	4
N. di NC Gravi di competenza Idrogeo ripetute	Perforazione/manutenzione	0	0
N. medio di NC Gravi di competenza Idrogeo per commessa	Perforazione/manutenzione	0	3

Commento RSQ:

Per quanto riguarda il primo punto, si può vedere come non ci siano state NC dovute e errori di progetto, anche perché nel 2017 è stato fatto un solo progetto. Occorre rivedere sicuramente il dato alla luce di una attività di progettazione numericamente più consistente.

Tabella 1 – Andamento NC di cantiere 2016 (25 cantieri)

TIPO	N.	H. PERSE	CAUSA (solo NC gravi)	COMMESSA	AC (solo NC gravi)
NC Rapida	01/17	??	---	ALPE GUIZZA	---
NC Rapida	02/17	??	---	ALPE GUIZZA	---
NC Rapida	03/17	??	---	METRO BLU	---
NC Rapida	04/17	??	---	SARROCH	---

Totale NC da Cantiere: 04

Totale NC rapide: 4 (100% delle NC tot.)

Totale NC gravi: 0 (0% delle NC tot.)

Totale NC da Fornitore: 0 (0% delle NC tot.)

Dall'andamento delle NC di cantiere illustrato in tabella si possono fare le seguenti considerazioni:

Il n. di NC rapide e la loro tipologia è assolutamente in linea con quanto ci dice l'esperienza nel campo delle trivellazioni ed è in netta diminuzione rispetto all'anno precedente.

L'indicazione data agli Operatori di segnalare anche il tempo perso per ripristinare l'attività in seguito al succedere di una NC rapida o grave è ancora di difficile applicazione. Occorre insistere con l'opera di coinvolgimento degli operatori.

Le NC gravi non sono presenti.

Le NC da fornitore sono non rilevanti.

Obiettivo: Efficacia dei Fornitori

Indicatore	Processo	Risultato 2017	Obiettivo 2017
Indicatore di prestazione del fornitore su Scheda Valutazione Fornitori	Approvvigionamento	Vedi Allegato	Fornitori approvati.

Commento RSQ:

Come si vede dagli elenchi fornitori qualificati allegati, il dato è stato sostanzialmente raggiunto.

Obiettivo: Soddisfazione del Cliente

Strategie e risorse necessarie

Per il 2019 si prevede di continuare a monitorare tali dati. Pertanto per adesso, visto lo stato iniziale di tali monitoraggi, si pone l'obiettivo di consolidare tali dati.

Obiettivo: Crescita economica

Strategie e risorse necessarie

Per quanto riguarda il primo punto si è valutato che, dato l'andamento del mercato, si vuole soprattutto consolidare la posizione raggiunta. Infatti, l'attività sta proseguendo in maniera soddisfacente e si punta ad un allargamento della posizione attuale sul mercato.

Si è poi valutato che il numero di gare acquisite non era significativo così come per il dato sui preventivi approvati, motivo per cui tali dati possono generare confusione e non si ritiene corretta la loro parametrizzazione e quindi i relativi indicatori sono stati eliminati.

Obiettivo: Miglioramento della produttività

Strategie e risorse necessarie

Da quanto emerso dall'analisi dell'andamento delle NC di cantiere del 2017, si è deciso di confermare tali indicatori anche per il 2018. Al fine di raggiungere una migliore valutazione di tali dati, saranno previsti incontri con gli Operatori e con UTC per sensibilizzare e coinvolgere tutti sull'importanza di una corretta registrazione delle attività di cantiere ed in particolare dei problemi incontrati e della loro risoluzione.

Obiettivo: Efficacia dei Fornitori

Strategie e risorse necessarie

Per questo obiettivo la strategia rimane sostanzialmente quella definita all'inizio del riesame.

Obiettivo: Stato di attuazione del piano di trattamento dei rischi

Per il 2018 è stato riesaminato il documento di valutazione dei rischi, aggiungendo nel contesto esterno l'impatto dovuto alle certificazioni della certificazione dei sistemi di gestione.

Sono state aggiornate le valutazioni e indicato lo stato attuale del rischio.

26	Partecipazione GEOFLUID 2018	Investimento € 10.000,00. Preparazione degli interventi	Ottobre 2018	C. Guareschi
27	Acquisto di 2 nuove macchine in sostituzione di macchine esistenti	Investimento 700.000,00€	Marzo 2019	C. Guareschi
28	Patentino per perforatori – Nuova edizione	Docenza	Dicembre 2018	C. Guareschi G. Longo A. Costa

Rilevare sinteticamente le linee d'azione caratterizzanti il piano strategico aziendale, ponendo in evidenza le modalità gestionali necessarie al raggiungimento degli obiettivi identificati dal predetto piano strategico. Ad esempio:

Obiettivi:

- _ crescita dimensionale e miglioramento della performance reddituale del X%;
- _ focalizzazione sul target di mercato AAA;
- _ rafforzamento della presenza nell'area geografica XYZ di recente introduzione.

Leve gestionali per il raggiungimento degli obiettivi:

- _ crescita della produttività commerciale, attraverso una migliore definizione dei segmenti di clientela e la ridefinizione del piano degli incentivi al personale addetto alle vendite;
- _ miglioramento dell'efficienza operativa, tramite il consolidamento degli interventi di razionalizzazione della struttura di costo, sia a livello di spese per il personale che a quelle afferenti ai consumi energetici;
- _ potenziamento della valutazione del rischio commerciale e riduzione dell'esposizione finanziaria.

La Direzione ha schematizzato la relazione intercorrente fra le caratteristiche della IDROGEO S.r.l. che ne configurano il successo sul mercato nazionale e le strategie in atto nel modo seguente:

- **Fattori di successo:** Know how, Flessibilità, Problem solving, soddisfazione cliente

- **Strategie associate:** Attrezzature, Addestramento personale, fiducia dei fornitori, rapporti di collaborazione, competenze tecnico, commerciali e dei capi cantiere, capacità di risposta alle esigenze dei clienti, tempi di esecuzione dei lavori e qualità del lavoro svolto.

A.5 Valori e principi aziendali

I valori e principi aziendali sono definiti nella politica integrata qualità, ambiente, sicurezza e responsabilità sociale emessa nel luglio 2018 ed ancora in vigore.

La politica integrata è disponibile a tutte le parti interessate sul sito <http://www.idrogeo.net/certificazioni.php>

A.6 L'approccio alla responsabilità sociale in azienda

Idrogeo s.r.l. opera con integrità e correttezza e gestisce i rischi in maniera etica e trasparente; al contempo ricerca gli stessi valori in coloro con i quali lavora direttamente o indirettamente.

Idrogeo s.r.l. crede, soprattutto, nel rispetto e nell'osservanza delle norme e delle disposizioni di legge: nessun dipendente, ad esempio, può assumere comportamenti che potrebbero essere ragionevolmente sospettati di influenzare le attività commerciali ed i processi decisionali, o che potrebbero portare discredito all'impresa.

Idrogeo s.r.l. mira ai più alti standard di gestione delle attività commerciali: questo le permette di contribuire alla creazione di valore nel lungo periodo a tutto vantaggio di azionisti, dipendenti, partner commerciali e comunità locali e, soprattutto in grado di consentire uno sviluppo sostenibile.

Tutte le operazioni commerciali devono poi essere riportate scrupolosamente nei documenti contabili, nel rispetto delle procedure previste e delle norme sulla revisione dei conti.

Idrogeo s.r.l. si impegna a garantire condizioni di lavoro sane, sicure e decorose per tutti i suoi dipendenti, nell'attesa che i suoi fornitori assumano lo stesso comportamento; incoraggia attivamente la diversità e la creazione di opportunità. Rispetta il diritto dei dipendenti di entrare a far parte di organizzazioni sindacali riconosciute dalla legge e di formare associazioni di lavoratori; riconosce, inoltre, il diritto alla contrattazione collettiva.

Si conforma pienamente a tutte le norme e le leggi nazionali relative alle condizioni ed agli orari di lavoro, ai tassi di remunerazione e alle condizioni di impiego.

Idrogeo s.r.l. si impegna a svolgere un ruolo positivo all'interno della società, ottimizzando gli impatti positivi prodotti dalle sue attività. Laddove possibile, recluterà il personale localmente e stabilirà relazioni di lavoro con fornitori locali, sempre nel rispetto delle iniziative di sviluppo del luogo.

La capacità dell'azienda di offrire prodotti o servizi a valore aggiunto e di alta qualità è determinata anche dai rapporti costruiti con i clienti e fornitori.

Idrogeo s.r.l. si impegna a rispettare i più alti standard di sicurezza attraverso la catena del valore aggiunto ed a fare il possibile affinché tutte le sue relazioni siano improntate sulla fiducia.

Progressivamente, condividerà con i partner commerciali i presenti Principi di responsabilità sociale d'impresa, tanto che potrà decidere di interrompere un rapporto di lavoro nel caso in cui ritenesse che gli standard ai quali si ispira non siano rispettati dalla controparte.

Idrogeo s.r.l. a comprendere, ridurre e gestire adeguatamente l'impatto da essa prodotto sull'ambiente ed a lavorare attivamente all'affermazione di una fornitura responsabile di prodotti o servizi che tenga conto, tra le principali questioni attualmente dibattute, del riscaldamento globale, della conservazione delle risorse, della riduzione dello smog e della rumorosità, della prevenzione degli incidenti, della gestione dei rischi e della risposta alle emergenze nonché della gestione del traffico.



Bilancio Sociale

B La rendicontazione sociale

B.1 Stakeholders

L'azienda identifica le categorie di stakeholder a cui il proprio Bilancio Sociale è indirizzato, specificando, eventualmente, quali sono quelle che assumono rilievo prioritario.

In linea generale, si ritiene che si debbano rendicontare le azioni e le relazioni intrattenute dall'azienda con i seguenti stakeholder:

- Personale
- Soci
- Fornitori
- Clienti
- Pubblica amministrazione: Comune di Fiorenzuola, Provincia di Piacenza
- Enti gestori di acque potabili relativamente alle commesse in atto (es. Cap Holding)

B.2 Performance economica

B.2.1 Ricchezza prodotta e distribuita

Nella tabella sottostante sono riportati i valori del valore economico generato ed il relativo valore economico distribuito:

RISULTATI	Anno	
	2016 valori in €	2017 valori in €
Valore economico generato direttamente (utile pre-tasse e non distribuito)	1.242.835	1.835.600
Ricavi	4.526.757	5.566.124
Valore economico distribuito ai soci	0	0
Costi operativi	3.423.170	3.913.526
Costo del personale	705.940	833.185,00
Pagamento a finanziatori di capitale	0	0
Pagamento alla pubblica amministrazione (tasse non IVA)	0	0
Donazioni od investimenti nella comunità	0	0
ANALISI	2016 in %	2017 in %
Costo del personale rispetto ai costi operativi	20,62	21,29
Utili rispetto ai ricavi	27,46	32,98
Costo del personale rispetto agli utili	56,80	45,39

B.3 Performance sociale

B.3.1 Personale

Tutti gli indicatori dimostrano un ambiente di lavoro familiare e con un indice di soddisfazione alto. Si segnala un ulteriore calo dell'indice dell'assenteismo (0,6%) ed un'incidenza lievemente maggiore delle ore straordinarie rispetto al target (4,31%)

B.3.1.1 Composizione organico (05/03/2019)

La composizione dell'organico è strutturata come indicato in tabella 1:

Tab.1

Totale lavoratori	22	Dipendenti	19	% donne/ totale	10,53%
Soci lavoratori	3	Somministrati	3	% donne / impiegati	66,66%
Dipendenti donne	2	Operai	15	% somministrati / totale	15,79
Apprendisti	1	Impiegati	3		

B.3.1.2 Retribuzione

Le retribuzioni erogate risultano essere superiori della media di categoria pari ad un % del 38 come si evince dalla tabella sottostante:

valore medio retribuzioni percepite - valore medio retribuzioni CCNL di categoria / valore medio retribuzioni CCNL di categoria (verifica dicembre 2018)	38,00%
--	---------------

B.3.1.4 Pari opportunità

Come evidenziato nel par. **B.3.1.1 Composizione organico** le donne presenti in azienda risultano essere concentrate nella parte amministrativa con una % di impiego sul totale pari al 10,53% e un 66,66% rapportato al personale impiegatizio, ciò a dimostrare la corretta distribuzione e pari opportunità.

B.3.1.5 Formazione

E' predisposto un Piano di formazione ed informazione integrato qualità, ambiente, salute e sicurezza e responsabilità sociale. Nel 2017 sono stati pianificati corsi per un totale di 384 ore complessive ed effettivamente svolte pari a 156 ore con una % del 40,63%.

Nel 2018 sono stati pianificati corsi per un totale di 722 ore complessive ed effettivamente svolte pari a 694 con una % pari al 96,12%.

La % di successo del 2018 è relativa allo spostamento di alcuni corsi effettivamente svolti e altri corsi fatti per i patentini dei saldatori

B.3.1.6 Relazioni industriali

Non sono presenti dipendenti iscritti ai sindacati questo a dimostrazione dell'ambiente di lavoro adeguato e familiare.

Annualmente vengono svolte le riunioni del social performance team al fine di identificare eventuali aspetti lavorativi da migliorare.

Annualmente vengono svolte le riunioni periodiche della sicurezza e sopralluoghi del medico competente.

Nel verbale sono riportati aspetti di miglioramento già indicati nel programma ambientale e sicurezza come l'adeguamento del mansionario ai certificati di idoneità.

L'elenco lavoratori sorveglianza sanitaria è in costante aggiornamento mediante specifico modulo IG39 e risulta perfettamente efficace permettendo una adeguata programmazione delle visite.

B.3.1.7 Salute e sicurezza

La cultura della salute e sicurezza è un valore aziendale imprescindibile.

I principali indicatori relativamente agli infortuni (indice di gravità, frequenza e durata media assenza) riscontrano valori nulli come riportato nella tabella sottostante:

Indice	Valore anno 2016	Valore anno 2017	Valore anno 2018
indice di gravità degli infortuni	0,25	0	0
Indice frequenza degli infortuni	25	0	0
Durata media delle assenze per infortuni	10	0	0
N° giorni senza infortunio	833	646	1.011

L'analisi degli indicatori della Sicurezza porta a delle considerazioni particolarmente positive, non si sono registrati infortuni e quindi i relativi indici sono pari a zero.

Da migliorare il livello di segnalazioni di quasi incidente probabilmente è necessario migliorare sulla sensibilizzazione e consapevolezza del personale in cantiere.

B.3.1.8 Clima aziendale e comunicazione interna



Bilancio Sociale

Il clima aziendale è stato da sempre familiare ed è una politica impostata dai soci.

La comunicazione interna è garantita (soprattutto per il personale di cantiere) da riunioni effettuate il sabato mattina e dal reporting giornaliero che i capi cantiere eseguono alla Direzione a fine giornata, il reporting verbale consiste nelle criticità a livello qualità, ambiente e sicurezza

Tutti gli indicatori relativi al clima sono molto positivi, un indice di assenteismo pari al 0,6% una % di ore straordinarie in linea con gli obiettivi aziendali, nessuna sanzione disciplinare comminata e nessuna segnalazione a livello di reclamo etico sociale aperto da lavoratori né da parte interessate.

B.4 Standard certificativi

Idrogeo s.r.l. è certificata qualità, ambiente, salute e sicurezza e responsabilità sociale in conformità alle norme UNI EN ISO 9001:2015, UNI EN ISO 14001:2015, OHSAS 18001:2007 e SA8000:2014 emessi dall'Ente di Certificazione RINA service S.p.A e di conseguenza l'ente di certificazione ha rilasciato il Best Four certificato emesso a fronte delle 4 certificazioni ricevute.

Il percorso certificativo è stato intrapreso grazie alla lungimiranza dei soci che hanno identificato nel sistema gestione integrato certificato una spinta al miglioramento continuo e come strumento preventivo.

Le certificazioni inoltre sono uno strumento fondamentale per l'aggiudicazione delle gare.