

“Fornitore Offresi 2024” a Lariofiere dal 15 al 17 febbraio

“Fornitore Offresi”, il salone internazionale della subfornitura meccanica, si terrà a Lariofiere (Erba) dal 15 al 17 febbraio 2024.

Come sempre saremo presenti come associazione di categoria, quest’anno con il nostro **stand della Rete Ufficio Estero al padiglione B 323.**

La fiera è giunta alla 15esima edizione e quest’anno vedrà la partecipazione di 340 aziende di settore espositrici dirette e 190 aziende rappresentate e estere.

[Cliccando qui](#) è possibile visitare il sito della fiera.

Queste le nostre Aziende Associate presenti in fiera e dove potete trovarle:

Delmi CC 806

Eredi di Cornaggia B 305

Fasb Linea 2 B 329

Grignacolor B 326

Micromeccanica di precisione A 195

Panozzo A 35

R4 Automazioni CC 711

Sime A 108

STF B 325

Techma B 373

(AM/am)

“Mestierando 2024”: le aziende incontrano gli studenti

Anche quest'anno Confapi Lecco sostiene il progetto “Mestierando”, progetto orientativo promosso dalla Provincia di Lecco e dall'Ufficio scolastico territoriale.

L'iniziativa intende sviluppare nei giovani studenti la capacità di prendere coscienza di sé e delle proprie potenzialità ai fini di far nascere e maturare in loro la capacità decisionale che li conduca ad una scelta di orientamento verso i percorsi di II grado in maniera consapevole. Il progetto prevede, tra le attività proposte agli studenti delle classi II e III del I grado, alcuni **incontri con imprenditori/responsabili/tecnici** che, attraverso lo strumento dell'intervista, potranno stimolare nei giovani alunni alcune riflessioni sulla scelta di orientamento scolastico/professionale futuro per cercare di dare risposta alla domanda “Cosa farò da grande?”.

Le interviste inizieranno a partire dal mese di **marzo** prossimo e interesserà, per quest'anno scolastico, gli studenti delle classi I (in forma sperimentale) e II.

Chiediamo quindi agli imprenditori o aziende, di **scriverci o chiamarci entro martedì 20 febbraio 2024** per segnalarci la vostra **disponibilità** a partecipare a questo progetto:

- scuola.lavoro@confapi.lecco.it e formazione@confapi.lecco.it
- 0341.282822 chiedendo di Tiziana Montana

Indicandoci nome e cognome, ruolo in azienda, zona territoriale di riferimento (sede azienda/residenza).

In allegato trovate il modello di intervista che poi verrà utilizzato con gli imprenditori in classe.

(SB/tm)

[8304_schema_intervista.pdf](#)

[Download](#)

Confapi in audizione al Senato su decreto ex Ilva

Confapi è stata audita presso la IX commissione Industria del Senato sul decreto ex Ilva (Amministrazione straordinaria delle imprese di carattere strategico). In rappresentanza della Confederazione è intervenuto Marco Mariotti di Unionmeccanica Confapi che ha espresso “grande preoccupazione” e illustrato delle proposte a sostegno delle aziende dell’indotto di tutto il territorio nazionale.

“Apprezziamo che il decreto metta in campo 320 milioni di euro di liquidità – ha affermato Mariotti – ma è necessario che questa vada in primis orientata al pagamento dei debiti scaduti verso le aziende dell’indotto”. “A oggi Acciaierie d’Italia – ha proseguito – è un’azienda con un socio privato che in due anni ha avuto fatturati e utili record frutto del boom post covid nel mercato siderurgico e che, purtroppo, non è passato da Taranto. Vedere centinaia di aziende agonizzanti in attesa di ricevere i loro legittimi crediti è inammissibile”.

In particolare sono quattro le proposte avanzate da Confapi in audizione. Secondo la Confederazione è necessario ammettere in prededuzione i crediti delle aziende fornitrici; inoltre serve l’erogazione immediata delle risorse a favore delle Pmi e

delle grandi appaltatrici dell'indotto con la perimetrazione delle stesse; si chiede anche di introdurre un vincolo di destinazione del prestito di 320 milioni al pagamento dei debiti dei fornitori dell'indotto o individuazione del soggetto che si renda cessionario – pro soluto – dei crediti; infine si auspica l'ammissione immediata al fondo di garanzia Sace, senza spese istruttorie, con copertura del 100% del credito vantato messo a garanzia.

Confapi a tavola rotonda con Ministero Estero e Ispi sul Mediterraneo

Confapi ha preso parte all'edizione straordinaria del "Rome MED Dialogues – Extraordinary Expert Meeting", la principale iniziativa di diplomazia pubblica annuale del ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, promossa con l'ISPI, organizzata a Roma alla luce dell'attuale situazione geopolitica del Mediterraneo. In rappresentanza della Confederazione, il Vice Presidente Francesco Napoli, è intervenuto alla Tavola rotonda "The role of Italian Growth Diplomacy in the Mediterranean" dedicata al mondo delle imprese, per discutere sulle principali sfide nel Mediterraneo.

Dopo aver ringraziato il ministro Tajani, Napoli ha evidenziato come le imprese, insieme agli esperti e ai vertici di istituzioni possano giocare un ruolo determinante nell'aprire un dialogo costruttivo volto a facilitare una soluzione diplomatica al conflitto in atto. Napoli ha ribadito che "oltre il 40% del commercio dei porti italiani dipende dal traffico di merci provenienti dal Mar Rosso" e che "i recenti attacchi dei ribelli Houthi intorno allo Stretto di Bab el-

Mandeb hanno quadruplicato i costi di trasporto di un container standard da Shanghai a Genova nel giro di un mese e mezzo (+350%)” portando ad una riduzione dei traffici commerciali superiore al 20% registrata nei maggiori porti italiani da fine dicembre. Secondo Confapi, al di là del commercio, va considerato anche l’impatto sull’energia, in quanto il passaggio di gas naturale liquefatto dal Qatar attraverso Suez è diminuito, con una riduzione delle consegne di gas qatarino stimata al 70% rispetto alla media del 2023. Ciò avrà certamente anche effetti inflattivi, soprattutto per l’Europa.

Confapi pertanto sostiene fortemente tutti gli sforzi volti a definire una soluzione del conflitto, partendo dal presupposto che le recenti crisi e gli eventi internazionali che hanno interessato il Mediterraneo ci spingono a riflettere sulle sfide, ma soprattutto sulle possibilità di crescita e sviluppo che possiamo perseguire insieme.

Luigi Sabadini per Confapi nazionale al tavolo Mimit su Automotive

Confapi, rappresentata dal Presidente di Unionmeccanica, Luigi Sabadini, ha preso parte al tavolo Automotive svoltosi l’1 febbraio 2024 presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

Nel corso del suo intervento Sabadini ha ribadito “la necessità che la politica degli incentivi interessi non solo i produttori di auto ma anche l’intera filiera dei fornitori che rappresenta un settore di eccellenza della piccola e media industria privata che CONFAPI rappresenta. Pertanto i vantaggi

incamerati dalle case costruttrici con il nuovo ecobonus – ha detto – devono essere spesi nella nostra filiera italiana”. Il Presidente di Unionmeccanica Confapi ha anche richiesto “un’attenzione particolare alla formazione e alla riconversione delle risorse umane nonché uno sforzo promozionale della produzione automotive nazionale”.

Confapi e Sace insieme per internazionalizzazione piccole e medie industrie

Confapi e SACE hanno sottoscritto un Protocollo d’intesa con l’obiettivo di sostenere le 116mila piccole e medie industrie associate alla Confederazione nello sviluppo del loro processo di internazionalizzazione e nella conoscenza di nuovi strumenti per la transizione sostenibile e digitale. L’accordo, firmato dall’Amministratore delegato di SACE Alessandra Ricci e dal Presidente di Confapi Cristian Camisa, prevede l’avvio di una serie di iniziative commerciali congiunte per supportare le oltre 116mila imprese associate a Confapi nei loro percorsi di crescita in Italia e all’estero. SACE vede nel coinvolgimento delle PMI un asse portante della propria missione per garantire una crescita e transizione sostenibile, duratura del Paese. Un obiettivo abbracciato con il Piano Industriale Insieme2025 con cui il Gruppo, che conta già su un portafoglio di oltre 40 mila PMI servite, si prefigge di raggiungerne almeno 65mila entro il 2025, mettendo a disposizione il proprio network di relazioni, conoscenze e servizi finanziari. Molte le iniziative territoriali, realizzate anche con champion di filiera e banche finanziatrici di grandi commesse all’estero, con l’obiettivo di rafforzare la filiera a monte facilitando l’accesso ai servizi e agli strumenti finanziari dedicati. Per agevolare la conoscenza dei prodotti e servizi SACE e rafforzare la capacità di internazionalizzazione delle PMI, saranno

realizzate iniziative formative mirate, promosse su tutto il territorio nazionale, con strumenti online e tradizionali e con un successivo affiancamento nei percorsi di internazionalizzazione e transizione sostenibile e digitale, di cui potranno beneficiare le PMI associate.

“Le PMI rappresentano la spina dorsale dell’economia italiana e giocano un ruolo importantissimo sia in chiave economica sia in chiave sociale; supportarle nel loro percorso verso la transizione green e sostenibile è stato il nostro obiettivo del 2023 e lo sarà ancora di più in futuro, con un occhio di riguardo all’export, che rappresenta un terzo del Pil nazionale – ha dichiarato Alessandra Ricci, AD di SACE – La collaborazione con una realtà come Confapi arricchisce le partnership e gli strumenti di SACE a disposizione delle PMI cuore pulsante del nostro Piano Industriale Insieme 2025”.

“Le nostre Piccole e Medie Industrie – spiega il Presidente di Confapi, Cristian Camisa – si distinguono per l’alta qualità dell’industria manifatturiera italiana insieme alle preziose competenze, alla velocità di azione, alla flessibilità e all’elevata capacità di soddisfare una domanda specifica e mutevole. Come Confapi siamo molto impegnati nel processo di internazionalizzazione con l’obiettivo di incrementare il nostro export. Ritengo che il supporto di SACE, in particolare in questo momento storico di grande incertezza sul fronte internazionale, possa rappresentare un supporto importantissimo per rispondere in modo rapido e sicuro a qualsiasi richiesta personalizzata del mercato estero”.

Confapi Hour con Della

Bordella: rassegna stampa

Gli articoli pubblicati sul nostro evento all'Hangar Manzoni di Lecco.

- La Provincia in allegato: Della Bordella si racconta "Con i Ragni il salto di qualità"
- Il Giornale di Lecco in allegato: Confapi ha ospitato Matteo Della Bordella
- [Leconotizie: "La via meno battuta" Confapi incontra l'alpinista Matteo Della Bordella](#)

Della Bordella si racconta «Con i Ragni il salto di qualità»

Confapi Hour. Affollato incontro all'Hangar Manzoni di Pescarenico
La Patagonia? «Per me è il luogo più bello, quello in cui mi sento a casa»

GIANFRANCO COLOMBO

L'alpinista e Ragno della Grignetta **Matteo Della Bordella** è stato il protagonista del secondo appuntamento di "ConfAPI Hour", il ciclo di incontri su tematiche che esulano dal lavoro, dedicato in esclusiva agli associati di Confapi Lecco Sondrio.

All'Hangar Manzoni, nel quartiere di Pescarenico, l'alpinista ha parlato di tutto quello che gli ha insegnato la montagna, come recitava il titolo della serata. Attraverso le parole, le immagini ed alcuni filmati, Della Bordella ha descritto il suo amore assoluto per la montagna e per l'esplorazione, passione che lo ha portato ad essere uno dei Ragni.

La scintilla per la montagna

Nato a Varese, laureatosi in ingegneria gestionale, Della Bordella si è avvicinato alla montagna per gradi. Ha innanzitutto seguito il padre in giro per le Alpi ed è poi arrivato sulle Grigne. Qui ha fatto conoscere le sue qualità ed è stata quasi naturale la proposta di entrare nei Ragni. «Con i maglioni rossi c'è stato il salto di qualità - ha spiegato l'alpinista -. Mi sono laureato in ingegneria, ma presto è scattata la scintilla che mi ha fatto cambiare strada; ho capito che volevo dedicarmi completamente alla montagna». Una scelta nata anche con un preciso de-



Matteo Della Bordella ospite di Confapi

siderio: «Per me l'aspetto più affascinante dello scalare è l'apertura di nuove vie; dove tutti vedono solo roccia, l'alpinista vede una linea e comincia ad innamorarsi all'idea di percorrerla. In fondo è proprio questo uno dei momenti più suggestivi di ogni spedizione. È un aspetto dell'alpinismo in cui ho ritrovato quella dimensione romantica che avevo

percepito nei racconti di grandi alpinisti lecchesi come **Carlo Mauri** o **Casimiro Ferrari**».

Della Bordella ha poi raccontato le due zone della terra che più lo affascinano, cioè la Groenlandia e la Patagonia. «In Groenlandia sono stato tre volte e ne sono rimasto molto colpito. Quello, infatti, è uno dei pochi posti del nostro pianeta in cui il

senso dell'avventura è autentico. Qui abbiamo sperimentato l'abbinamento tra l'arrampicata e l'avvicinamento alle montagne in kayak. Un'esperienza unica, che solo in Groenlandia puoi fare». E poi c'è la Patagonia, la terra in cui l'alpinismo lecchese ha fatto la storia: «Per me è il luogo più bello, quello in cui mi sento a casa. Ho capito tutto questo sin dalla prima volta che ci ho messo piede. Ci sono stato dodici volte e quest'anno sarà la tredicesima. Mi ero proposto di "saltare" la Patagonia in questo 2024, ma c'è qualcosa che mi attira, qualcosa che mi dice che devo andare».

Le scalate

Il giovane alpinista ha poi descritto le sue scalate sulle montagne severe ed imponenti della Patagonia. Nel 2010/2011 c'è stata la Torre Egger e poi il Cerro Torre: nel 2016 la "via del compressore", nel 2019 l'avvia tracciata dagli alpinisti lecchesi nel 1974 e nel 2022 la nuovissima "Brothers arms" sulla parete Est. «In Patagonia sono cresciuto come uomo e come alpinista, è stata la mia vera scuola - ha concluso Della Bordella -. Ho compreso quello che per Casimiro Ferrari era una regola ferrea, ovvero non darsi mai per vinto, ma mi sono anche reso conto che è sbagliato andare oltre i propri limiti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[Download](#)

ECONOMIA

LECCO (brc) Si è tenuta martedì l'assemblea sindacale unitaria che ha coinvolto il personale della città e dei centri limitrofi, per la presentazione e votazione dei contenuti dell'ipotesi di accordo di rinnovo del Ccnl del settore bancario. Hanno partecipato i segretari generali **Tiziana La Scala** (First Cisl) e **Angelo Boehm** (Fisc Cgil), la segretaria regionale **Manuela Frigerio** (Uilca), il segretario **Luca Codurelli** (Fabi) e il coordinatore di Lecco **Giuseppe Ricciardi** (Unisil). Un rinnovo caratterizzato da un importante incremento economico che ga-

Contratto dei bancari, un'assemblea a Lecco

rantisce il pieno recupero del potere di acquisto dei salari, una parziale redistribuzione degli utili del settore, la riduzione dell'orario settimanale di lavoro, il rafforzamento dei presidi volti a favorire una nuova cultura orientata al benessere la-

vorativo e l'introduzione della possibilità di attivare forme di partecipazione dei lavoratori all'interno delle aziende. L'obiettivo della crescita dei salari è stato integralmente raggiunto, con 435 euro di aumento per la figura media (3A4L), a regime (marzo 2026), grazie alla tenacia delle organizzazioni sindacali, all'andamento positivo del settore favorito dal regime di tassi alti, e alla convergenza finale dei banchieri. Diversi anche gli interventi riferibili all'organizzazione del lavoro e al benessere organizzativo.

Secondo appuntamento di ConfApi Hour sulle tematiche extra-lavoro: in cima al Cerro Torre con i Ragni di Lecco

Confapi ha ospitato Matteo Della Bordella

«La montagna è una dimensione da esplorare, io l'affronto come se fosse un'avventura, nella vita e nel lavoro»

LECCO (ma9) Al centro del secondo appuntamento di ConfApi Hour, ciclo di incontri organizzato da ConfApi Lecco Sondrio incentrato sulle tematiche extra-lavoro, non poteva che esserci la montagna. In fondo passione, grinta, dedizione, e soprattutto self-made, sono valori incarnati fin dalla nascita – come riconferma anche il rebranding di novembre 2023 – dal gruppo diretto da **Marco Piazza**, che a tutela delle piccole medie imprese del territorio ha sempre dedicato più di un vero e proprio supporto economico.

Ospite d'eccezione, giovedì scorso all'Hangar Manzoni, è **Matteo Della Bordella**, importante alpinista e Ragno della Grignetta, divenuto in particolar modo popolare per aver partecipato e condotto diverse scalate storiche in Patagonia e in Groenlandia. «La commissione comunicazione di Confapi Lecco Sondrio – ha commentato **Marco Piazza** – ha proposto di invitare un alpinista e non potevamo che scegliere uno tra i nostri Maglioni rossi, una eccellenza del territorio come le nostre aziende. Questi incontri sono un momento importante di aggregazione per i nostri associati, ma



A sinistra le immagini del pubblico intervenuto, sopra Matteo Della Bordella

anche di scoperta di mondi, lavori e tematiche lontani dal nostro quotidiano». Lontani, sì, ma non troppo. D'altronde per i Lecchesi montagna vuol dire casa; ed è proprio da questo pensiero che si presenta **Della Bordella**. Varesotto di nascita, ma da sempre frequentatore delle nostre montagne: «La Patagonia è in assoluto il mio luogo preferito. Ma le Grigne sono la mia casa. L'alpinismo, non fu la mia profes-

sione: all'inizio era una passione, come quella di tanti altri». **Della Bordella**, infatti, si è laureato in ingegneria gestionale, e da ragazzo la montagna non è altro che un pezzo d'infanzia, un modo per osservare il mondo. «Poi – ha continuato **Matteo** – è scattata la scintilla, e da quel momento capi che questo era il mio futuro. La cosa più affascinante è sicuramente aprire nuove vie: la montagna è una dimensione da

esplorare, io l'affronto non tanto come una sfida agonistica, ma con un approccio avventuroso; per me conta il romanticismo delle spedizioni». Non si tratta quindi di raggiungere per forza una vetta, arrivare sopra dove nessun'altro ci è arrivato, bensì giungere a un traguardo personale che sia anche «orizzontale» ma più genuino. Come nel lavoro, così anche nel tempo libero, nelle passioni che ci muovono tutti

i giorni, l'obiettivo è dimostrare prima di tutto a noi stessi cosa significa essere vivi, o come ha dichiarato **Della Bordella**: «Dove la Terra è ostile, e quindi cavarsela con le proprie forze e i propri mezzi diventa una scelta obbligata». «La Patagonia e la Groenlandia sono contesti affascinanti anche per questo, con tutte le loro problematiche annesse». **Della Bordella** ha fatto così della sua passione la sua stessa vita: è stato 12 volte in Patagonia (in 39 anni di vita), e a fine febbraio dovrà andarci per una tredicesima; su quelle montagne ha riso, sognato ma anche sofferto e pianto. Storica fu la cordata con **Matteo Bernasconi** (deceduto in Valtellina nel maggio 2020)

suo compagno d'avventure, sul Torre Egger, una delle cime più difficilissime: i sopra rimasero appesi per miracolo a un solo «friends» (attrezzi meccanici usati per assicurarsi alla parete della montagna) con mille metri di vuoto sottostante. «Da quel giorno – ha commentato **Della Bordella** – presi veramente in considerazione l'idea di lasciare l'alpinismo. Ma ho avuto la fortuna di superarlo, dopo mesi, e lì ho capito che stavamo spingendo troppo: in montagna ci sono dei limiti che non si possono superare, altrimenti sei in balia degli eventi».

È forse è stata proprio quella disavventura a dare lo slancio per il sogno di una vita: aprire una nuova via in stile alpino sul Cerro Torre, impresa che l'alpinista ha compiuto insieme ad altri due compagni di vita, **Matteo De Zaiacomo** e **David Bacci**, nel 2022. «Brothers in arms», in memoria del «due Mattel» (**Bernasconi** e **Matteo Pavesetto**, deceduto qualche mese dopo sul Monte Bianco), è questo il nome della via aperta da **Della Bordella** e compagni. Un sogno, che va oltre la propria professione, oltre i sacrifici del lavoro, in cima sulla vetta della vita.

AL VIA LUNEDÌ 26: ISCRIZIONI ENTRO IL 19 FEBBRAIO

Corso barman organizzato da Confcommercio Lecco e dalla FIPE

Un appuntamento sempre molto atteso vista la qualità delle lezioni e il livello di preparazione offerto. Un'opportunità rivolta agli operatori del settore che intendono migliorare la loro professionalità, ai nuovi imprenditori che hanno in programma l'apertura di un'attività o semplicemente a tutti gli amanti dei cocktails. È in programma a partire da lunedì 26 febbraio il corso Barman - livello base, organizzato da Cat Unione Lecco (società di formazione e consulenza di Confcommer-

cio Lecco) in collaborazione con FIPE Lecco. Le iscrizioni vanno effettuate entro il 19 febbraio: è previsto il rimborso del 50% della quota per le imprese regolarmente iscritte agli Enti Bilaterali del Terziario e del Turismo. I docenti saranno **Mattia Corunto** e **Cristian Lodi**. **Corunto** ha iniziato il suo cammino da docente nel 2008 dopo una formazione completa e approfondita nell'ambito dell'American Bartending. Nel corso della sua carriera ha partecipato a varie com-

petizioni di settore ("Skyy Vodka Competition", "Gancia Flair Challenge" e "CPF Stato Contest") distinguendosi sempre fino alle fasi finali. **Lodi** ha inaugurato nel 2013 il **Milord Milano**, un cocktail bar che ancora oggi è tra le destinazioni preferite dagli amanti della mixology sulla scena milanese (nel 2023 è stato inserito tra i 100 migliori locali d'Italia nella classifica di **BlueBuzzer**). Nel 2018 è arrivato tra i primi tre in Italia alla "Appleton estate competition" e

nello stesso anno ha vinto la "Challenge on Ice". Da ottobre 2018 fa parte della "Chocolate Academy Milano" affiancando chef del calibro di **Oldani** e **Cerea**; attualmente collabora anche con **Campari Academy** e come consulente per i **Gin Districts**. Ogni lezione - in calendario il lunedì e il martedì dalle ore 18 alle ore 21.30 - prevede esercitazioni pratiche con l'ausilio di work-station professionali presso la cucina attrezzata che si trova nella sede di Con-

fcommercio in piazza Garibaldi 4 a Lecco. Il percorso formativo si terrà nelle seguenti giornate: 26-27 febbraio, 4-5-11-12-18-19-25-26 marzo 2024. Il programma sarà il seguente: la figura del bartender; le attrezzature necessarie; il giusto bicchiere dei cocktails; il bilanciamento del drink; le tecniche di preparazione; il ghiaccio, ingrediente fondamentale; il mondo dei distillati e la loro storia; i drink più bevuti al mondo, tasting e pratica; personalizzare i drink; il drink cost.

Per ulteriori informazioni e per iscrizioni (da effettuare entro il 19 febbraio) contattare Confcommercio Lecco - Ufficio Formazione: email formazione@ascom.lecco.it; tel. 0341/336911.

INCONTRI Il Gruppo Giovani guidata da Silipigni farà un focus su AI, finanziamenti e ESG
Confapi Break con Perri, Bonaiti e Piazza

LECCO (ces) Inizia l'anno con un'interessante novità per il Gruppo Giovani Imprenditori di Confapi Lecco Sondrio: mercoledì 14 febbraio 2024 parte "Confapi Break - Tre light lunch ma di spessore", ovvero un ciclo di tre incontri durante l'ora di pranzo per approfondire tematiche di attualità riguardo il mondo delle imprese.

Si parte proprio settimana prossima con l'incontro dal titolo "Intelligenza artificiale: il futuro è qui"

condotto da **Luca Perri**, astrofisico e divulgatore scientifico.

Mercoledì 28 febbraio insieme all'esperto **Guido Bonaiti** si passerà a un argomento economico tanto caro alle aziende, quanto spinoso: "Alla ricerca del finanziamento perduto".

Ultimo appuntamento il 13 marzo con **Nicoletta Piazza**, consulente per le aziende nell'ambito IT e sostenibilità, con cui i giovani imprenditori parleranno di "ESG: questi scon-

sciuti?".

«L'idea di "Confapi Break" ha in realtà una genesi lontana – spiega **Laura Silipigni**, Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori –, già nel 2020 avevamo pensato e proposto un format simile (all'epoca denominato "Api Lab"), ovvero un laboratorio manageriale per l'incontro e il confronto tra giovani imprenditori su tematiche di interesse comune. Il progetto era partito bene, ma l'avvento improv-

viso del Covid l'aveva presto interrotto. A distanza di qualche anno lo riproponiamo, in una modalità più semplice e conviviale, perché crediamo che uno dei pilastri della mission del Gruppo Giovani sia proprio quello di favorire il confronto e lo scambio di idee, in questo caso aite, e guidati da dei moderatori d'eccezione che propongano dei contenuti e delle chiavi di lettura su alcuni dei temi caldi del momento».

“Il cliente ha un problema? In una piccola impresa sa di trovare la soluzione”

La Provincia del 12 febbraio 2024, intervista al Presidente di Unionmeccanica Luigi Sabadini.

8

LA PROVINCIA
LUNEDÌ 12 FEBBRAIO 2024

Fornitore Offresi

Tradizione e tante eccellenze

«Il cliente ha un problema? In una piccola impresa sa di trovare la soluzione»

Il distretto. Luigi Sabadini, titolare della Trafilerie di Valgrehentino
«La forza delle realtà di minori dimensioni è la loro maggiore flessibilità»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Il dato più interessante che arriva da una fiera come Fornitore Offresi riguarda la sempre maggior predisposizione delle piccole realtà della meccanica nel presentarsi al mercato andando oltre la sola presentazione del prodotto. I piccoli hanno compreso l'importanza di investire per aprirsi anche sull'estero», afferma il presidente di Unionmeccanica-Confapi, Luigi Sabadini, imprenditore lecchese titolare dell'azienda Trafilerie di Valgrehentino.

I piccoli continuano ad essere convinti che l'estero sia un territorio commerciale più adatto a imprese grandi e strutturate?

In questo senso le cose stanno cambiando. La parte più interessante che emerge fra i piccoli della meccanica è la proiezione verso i mercati esteri, anche se a livello nazionale non è una realtà diffusa come si potrebbe pensare. È una predisposizione che trova applicazione pratica certamente in Lombardia, ma uno sguardo più nazionale non confermerebbe questa tendenza. Le imprese attive nella nostra regione hanno sviluppato nel tempo una particolare capacità di relazione con l'estero. Fornitore Offresi è un esempio di tutto ciò: la capacità



Luigi Sabadini è il presidente di Unionmeccanica Confapi

di mostrarsi al mercato non è così scontata, così come non lo è il saper spiegare quello che si sta facendo, oppure dimostrare di essere in grado di indirizzare gli sforzi commerciali anche a mercati che non sono quelli locali, regionali o ancora al mercato domestico.

Tutto questo invece sul nostro territorio sta accadendo ma le piccole realtà della meccanica continuano ad avere bisogno di supporto?

Sì, ma il sostegno non manca. Ci sono politiche da tempo attivate sia dalle associazioni sia, in modo molto efficace, dalla Ca-

mera di commercio. Mi riferisco soprattutto alle iniziative soprattutto di incoming fra imprese locali e buyer esteri, iniziative che negli anni hanno portato risultati positivi.

Su quali capacità di fondo le pmi della meccanica possono far leva per distinguersi dalla concorrenza sull'estero?

Le pmi del settore stanno già dando prova di sapersi distinguere sul mercato non solo per il prodotto in sé, ma anche per la capacità di saper operare nei tanti aspetti del fare impresa e di saper risolvere i problemi.

Questo interessa molti ai partner esteri. I clienti sono alla ricerca di qualcosa di più di una semplice partnership, cercano invece qualcuno che sia in grado di risolvere insieme al cliente determinati problemi. Nelle nostre aziende questa capacità la si trova.

Le piccole imprese sono disposte ad attendere, prima di vedere risultati, i tempi lunghi che spesso comporta la semina di nuovi investimenti sull'estero?

Sia chiaro: non è che a un'azione corrisponda immediatamente un esito positivo, ma il fatto che le aziende investano sull'estero è un dato positivo.

Tanti non lo farebbero se il mercato interno andasse bene?

Sì, tuttavia ciò comporta ad ogni modo una crescita perché rende necessario rivedere e cambiare le competenze e il modo di relazionarsi coi mercati. Mi riferisco sia alle competenze linguistiche sia al fatto di dover apprendere come presentare l'azienda: aspetti non così scontati nelle pmi, concentrate su un'attenzione spasmodica a far bene il proprio lavoro in officina, mentre si considera il resto come un di più.

Non è un di più e per fortuna le piccole imprese lo stanno capendo. Affrontare il mercato estero necessita della capacità

Mercati & meccanica

PRODUZIONE INDUSTRIALE IN ITALIA



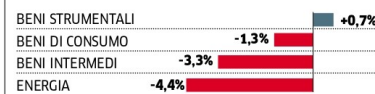
Dicembre 2023 stima indice destagionalizzato della produzione industriale più **1,1%** rispetto a novembre

Nella media del quarto trimestre si registra una flessione del livello della produzione dello **0,5%** rispetto ai tre mesi precedenti

■ L'indice destagionalizzato mensile mostra un aumento congiunturale per i beni di consumo: **+3,0%**



■ A dicembre 2023 l'indice complessivo diminuisce in termini tendenziali del **2,1%**



«È più radicata la capacità di presentarsi sui mercati»

«È importante che le aziende puntino all'estero. Aiuta la crescita»

di raccontarsi, ma si può considerare che non c'è nulla da inventare, né di inventato da chi invece ha già avuto successo: le buone pratiche a cui guardare non mancano e si possono utilizzare adattandole al meglio alla propria realtà.

I dati Istat sulla produzione industriale non incoraggiano nuovi investimenti, le imprese preferiscono attendere tempi migliori. Cosa fanno i piccoli della meccanica?

In questi mesi domina il segno "meno", ma in proposito preferisco rispondere quando avrò i dati congiunturali che proprio in questi giorni sono in via di elaborazione da parte dell'ufficio studi di Unionmeccanica.

[Download](#)

I SETTORI



METALMECCANICA LECCHESE



La metalmeccanica di Lecco 2022: export per **2.358 milioni di euro, +26,3%** rispetto al 2019. Da gennaio a settembre 2023 l'export: **1.708 milioni di euro, -50 milioni (-2,9%)** rispetto allo stesso periodo del 2022. Da luglio a settembre 2023, sullo stesso periodo del 2022, la flessione è stata del **-6%**.



Com'è il rapporto fra i piccoli della subfornitura e le grandi imprese? Questo è il problema principale della categoria: i piccoli sono considerati un po' troppo come ammortizzatore dei grandi. Le difficoltà di programmazione a medio termine delle grandi realtà viene scaricato sui piccoli che nell'operatività e negli ordini vengono bloccati oppure sollecitati ad accelerazioni che non riescono a seguire.

Le piccole imprese stanno percependo il blocco del Mar Rosso? Sì, più che percependolo stanno subendo. L'aumento dei costi è stato immediato, visto che la parte dei noli e delle assicurazioni è esplosa immediatamente

con l'inizio della crisi e il blocco della navigazione attraverso il Canale di Suez in quell'area. E al problema dei costi dovuto all'enorme allungamento della tratta per evitare il blocco si aggiunge quello dei ritardi che si stanno accumulando lungo la filiera. Dobbiamo ricordare quello che si diceva durante il Covid: mai più filiere lunghe. E invece siamo ritornati a quella stessa situazione, con fabbriche di rilievo che si fermano perché non hanno i componenti che devono arrivare dall'altra parte del mondo. Si è tornati a comprare in Asia perché il vantaggio dei costi prevale su tutto, non abbiamo imparato nulla.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«L'85% dei nostri fornitori nel giro di cento chilometri»

La filiera. Marco Gilardoni, presidente dell'omonima azienda di Mandello «L'indotto meccanico del territorio è uno dei fattori della nostra crescita»

LECCO «La nostra collaborazione con l'indotto meccanico locale è ottima. Anche in base al nostro Bilancio di sostenibilità risulta che abbiamo la preferenza di quasi l'85% dei fornitori nel raggio di cento chilometri, significa che facciamo ricorso al lavoro locale che sta rispondendo molto bene», afferma Marco Gilardoni, presidente di Gilardoni eaggi X, l'azienda di Mandello, leader nella produzione di macchine a raggi X e ultrasuoni in tutti e tre i settori del medicale, dell'industria e della sicurezza.

Anche il 2023 per l'azienda è stato un anno di crescita a doppia cifra, con una stima intorno al +12% sul bilancio in chiusura. «Quindi un'ottima crescita», commenta l'imprenditore alla guida di quella che di fatto da tempo non è più una pm ma che a breve non lo sarà nemmeno formalmente visto che con i suoi 249 dipendenti sfiora il limite (250) della soglia italiana delle grandi imprese.

Rapporto

Nei momenti più difficili dei rincari dovuti a inflazione e costi di trasporto il rapporto con le piccole imprese dell'indotto è rimasto equilibrato tanto che «da parte nostrale commesse verso i nostri fornitori sono sensibilmente cresciute in quantità».

Sul tema prezzi Gilardoni riferisce che a parte le fiammate di un anno fa, dallo scorso periodo di settembre-ottobre non ha registrato nuovi aumenti tranne per alcuni componenti di importazione, elettronica e com-



Marco Gilardoni, presidente di Gilardoni Raggi X

pletromeccanica installato anche negli aeroporti di Linate e Malpensa.

Si tratta di nuove linee di movimentazione dei vassoi, una vera novità per l'azienda da sempre focalizzata sulla tecnologia a raggi X. Un prodotto, tuttavia, «complementare nell'ottimizzare l'alimentazione delle macchine a raggi X. Si tratta - spiega Gilardoni - di un'innovazione interamente sviluppata al nostro interno e che ci sta dando grandissime soddisfazioni: lo abbiamo installato anche a Taipei, a Francoforte, a Glasgow ampliando davvero tanto il mercato. Siamo stati l'unica azienda non americana sulle tre scelte dalla Tsa statunitense, l'agenzia

elettronicistica di carattere particolare: «In questo caso, seppure noi siamo probabilmente i secondi-terzi più grandi utilizzatori di tali componenti, l'esercizio americano è al primo posto e quindi la disponibilità è diminuita e i prezzi sono aumentati».

Sull'andamento di un mondo della metalmeccanica che Gilardoni ben conosce l'imprenditore sottolinea che «il settore in Italia sia pressoché tutto costituito da imprese della subfornitura, la quale risente certamente della crisi della Germania».

Sui mercati esteri l'azienda detiene una quota importante del 70%, con ampliamenti di mercato rilevanti anche grazie al lancio di un nuovo prodotto di

per la sicurezza dei trasporti. Circa il resto della produzione l'azienda è da sempre già presente globalmente, in una situazione che non vede rallentamenti a parte il fermo del mercato russo, «che tutto sommato per noi è a zero impatto: in Russia - aggiunge l'imprenditore - avevamo un progetto che stava per partire e che non è partito, in aggiunta a quella che avevamo in essere come piccola fornitura di componentistica medicale e che in quanto tale prosegue, ma parliamo di una fornitura di entità ridotta».

Tendenza

Tuttavia anche il mercato interno continua ad essere «doppiamente importante: in primo luogo - afferma Gilardoni - per le questioni normative e legislative nel confronto con le istituzioni; secondo, seppure sia un mercato relativamente piccolo, lo coltiviamo anche perché è utile per capire le tendenze e le esigenze generali di mercato. Il mercato italiano tenderà tuttavia ad avere un peso minore, semplicemente perché il resto del mondo è molto più grande».

E proprio perché gran parte dei materiali che all'azienda servono per la propria produzione arrivano dagli Stati Uniti («quasi nulla per noi viene dall'Asia», afferma Gilardoni, l'azienda non sta ritenendo di particolari aumenti di costi in relazione al nuovo blocco del Mar Rosso che costringe a una tratta molto più lunga e con costi di noli e assicurazioni in forte crescita». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CONFAPI
LECCO E SONDRIO

CAMBIA IL NOME,
MA NON LA SOSTANZA
DA 75 ANNI AL SERVIZIO
DELLE IMPRESE
CON PASSIONE E COMPETENZA

apilecco.it

paracomunicazione.it

L'imposta di bollo sulle fatture elettroniche

L'Agenzia delle Entrate **elabora per ogni trimestre** solare le fatture elettroniche trasmesse al Sistema di Interscambio (SdI) ed elaborate senza scarto per determinare se su tali fatture è stato indicato correttamente l'assoggettamento all'imposta di bollo.

Se sono state emesse fatture elettroniche che configurano i presupposti per **l'assoggettamento a bollo**, ma **non contengono la relativa indicazione**, l'Agenzia le **evidenzia al soggetto che le ha emesse**: il cedente/prestatore o, nel caso di autofatture per regolarizzazione di operazioni, il cessionario/committente.

L'esito di tale elaborazione si concretizza nella messa a disposizione all'interno del portale "*Fatture e corrispettivi*" di **due elenchi** contenenti gli estremi delle fatture elettroniche emesse nel trimestre solare di riferimento:

- **l'elenco A (non modificabile)**, che contiene gli estremi delle fatture correttamente assoggettate all'imposta di bollo (campo <Bollo virtuale> valorizzato a "SI" nel file con estensione .xml contenente la fattura elettronica)
- **l'elenco B (modificabile)**, che contiene gli estremi delle fatture che presentano i requisiti per l'assoggettamento a bollo ma che non riportano l'indicazione prevista (campo <Bollo virtuale> non presente nel file con estensione .xml contenente la fattura elettronica).

Ai fini **dell'individuazione del trimestre di riferimento**, per le fatture elettroniche emesse nei confronti di privati (operatori Iva e consumatori finali) vengono considerate quelle in cui:

- la **data di consegna**, contenuta nella "ricevuta di consegna" rilasciata al termine dell'elaborazione, è precedente alla

fine del trimestre

- la **data di messa a disposizione** (contenuta nella “ricevuta di impossibilità di recapito”) è precedente alla fine del trimestre.

Per esempio, una fattura elettronica datata e trasmessa al Sistema di Interscambio il 30 marzo, la cui data di consegna attestata nella ricevuta è il 31 marzo, viene considerata tra le fatture relative al primo trimestre.

Una fattura elettronica datata e trasmessa al Sistema di Interscambio il 30 marzo, la cui data di consegna attestata nella ricevuta è il 1° aprile, viene considerata, ai fini del bollo, tra le fatture relative al secondo trimestre.

Per quanto riguarda **l’individuazione del trimestre di riferimento delle fatture elettroniche emesse nei confronti delle Pubbliche amministrazioni**, vengono considerate le fatture:

- **consegnate e accettate dalla Pubblica amministrazione destinataria**, per le quali la data di consegna, contenuta nella “ricevuta di consegna”, è precedente alla fine del trimestre (la data in cui è avvenuta l’accettazione non rileva) consegnate e in decorrenza termini (la Pubblica amministrazione non ha notificato né l’accettazione né il rifiuto), per le quali la data di consegna, contenuta nella “ricevuta di consegna”, è precedente alla fine del trimestre (la data della notifica di decorrenza termini non rileva)

- **non consegnate**, per le quali la data di messa a disposizione, contenuta nella “ricevuta di impossibilità di recapito”, è precedente alla fine del trimestre.

L’**elenco A** contiene gli elementi identificativi delle fatture elettroniche ordinarie e semplificate, emesse verso i privati e verso le Pubbliche amministrazioni, nelle quali il cedente/prestatore **ha indicato l’assolvimento dell’imposta di bollo**.

Tale indicazione viene rilevata dalla **valorizzazione a “SI”**

del campo “Bollo virtuale” (2.1.1.6.1 nel tracciato record della fattura ordinaria e 2.1.1.5 del tracciato record della fattura semplificata) all'interno del file con estensione .xml contenente la fattura elettronica emessa.

Il contenuto del campo “Importo bollo” (2.1.1.6.2) del tracciato record della fattura ordinaria non è rilevante. Indipendentemente dalla valorizzazione di tale campo, infatti, per ogni fattura emessa con indicazione dell'assolvimento dell'imposta di bollo, viene determinato **un importo dovuto di 2 euro**.

Per quanto riguarda le **autofatture** (tipo documento “TD20”) contenenti assolvimento del bollo ed emesse dal cessionario/committente per la regolarizzazione di operazioni per le quali non ha ricevuto dal cedente/prestatore la relativa fattura (**articolo 6, commi 8 e 9-bis, D.Lgs. 471/1997** e articolo 46, comma 5, D.Lgs. 331/1993), i dati vengono riportati **nel solo elenco A del cessionario/committente**.

L'elenco A viene messo a disposizione del contribuente e del suo intermediario delegato all'interno del portale “Fatture e corrispettivi” e non può essere modificato.

L'intermediario deve essere in possesso della delega al servizio di “Consultazione e acquisizione delle fatture elettroniche o dei loro duplicati informatici” o della delega al servizio di “Consultazione dei dati rilevanti ai fini Iva”.

L'elenco B contiene gli elementi identificativi delle fatture elettroniche ordinarie e semplificate, emesse verso i privati (soggetti Iva e consumatori finali) e verso le Pubbliche amministrazioni, nelle quali il **cedente/prestatore non ha indicato l'assolvimento dell'imposta di bollo**, ma per le quali **viene rilevato l'obbligo di tale assolvimento**.

Si tratta delle fatture che soddisfano tutte le

seguenti **condizioni**:

- la somma degli importi delle operazioni presenti risulta maggiore di 77,47 euro. A questo fine, vengono considerati tutti gli importi presenti nei campi "Prezzo totale" (2.2.1.11) del file .xml della fattura ordinaria e "Importo" (2.2.2) del file .xml della fattura semplificata
- è stato valorizzato il campo "Natura" con uno dei codici:
 - Ø N2.1 e N2.2 (operazioni non soggette a Iva)
 - Ø N3.5 e N3.6 (operazioni non imponibili Iva)
 - Ø N4 (operazioni esenti Iva)
- non è presente l'indicazione della codifica prevista per i casi di non assoggettamento all'imposta di bollo. Tale indicazione deve essere infatti riportata per operazioni che, seppur formalmente rientranti nel campo applicativo dell'imposta di bollo, non devono esservi assoggettate per specifica disposizione normativa. Per segnalare la circostanza all'Agenzia delle entrate, l'operazione deve riportare (riga della fattura) – nel campo "Tipo dato" (2.2.1.16.1) presente nel blocco "Altri dati gestionali" – uno dei seguenti valori:
 - Ø "NB1", se si tratta di un documento assicurativo per il quale l'imposta di bollo è assorbita nell'imposta sulle assicurazioni
 - Ø "NB2", se si tratta di un documento emesso da un soggetto appartenente al terzo settore
 - Ø "NB3", se si tratta di un documento tra la banca e il cliente correntista per il quale l'imposta di bollo è assorbita nell'imposta di bollo addebitata sull'estratto conto.

Sono **escluse** le fatture elettroniche aventi tipo documento:

- TD16 – integrazione fattura *reverse charge* interno
- TD17 – integrazione/autofattura per acquisto di servizi dall'estero
- TD18 – integrazione per acquisto di beni intracomunitari
- TD19 – integrazione/autofattura per acquisto di beni ex **articolo 17, comma 2, D.P.R. 633/1972**
- TD20 – autofattura per regolarizzazione (**articolo 6, commi**

8 e 9-bis, D.Lgs. 471/1997 e articolo 46, comma 5, D.Lgs. 331/1993).

Vengono **escluse**, inoltre, le fatture elettroniche nelle quali il campo "Regime fiscale" contiene uno dei seguenti valori:

- RF05 – vendita sali e tabacchi (**articolo 74, comma 1, del D.P.R. 633/1972**)
- RF06 – commercio di fiammiferi (**articolo 74, comma 1, D.P.R. 633/1972**)
- RF07 – editoria (**articolo 74, comma 1, D.P.R. 633/1972**)
- RF08 – gestione servizi di telefonia pubblica (**articolo 74, comma 1, D.P.R. 633/1972**)
- RF09 – rivendita di documenti di trasporto pubblico e di sosta (**articolo 74, comma 1, del D.P.R. 633/1972**)
- RF10 – intrattenimenti, giochi e altre attività di cui alla tariffa allegata al Dpr n. 640/1972 (**articolo 74, comma 6, D.P.R. 633/1972**)
- RF11 – agenzie viaggi e turismo (**articolo 74-ter D.P.R. 633/1972**).

Per quanto riguarda le **autofatture** (tipo documento "TD20") contenenti l'assolvimento del bollo ed emesse dal cessionario/committente per la regolarizzazione di operazioni per le quali non ha ricevuto dal cedente/prestatore la relativa fattura (**articolo 6, commi 8 e 9-bis, D.Lgs. 471/1997** e articolo 46, comma 5, D.Lgs. 331/1993), i dati vengono riportati **nel solo elenco B del cessionario/committente**.

Anche l'elenco B viene messo a disposizione del contribuente e del suo intermediario delegato all'interno del portale.

(MF/ms)

Emissione fattura elettronica per i soggetti in franchigia: termini

L'Agenzia delle Entrate, nel corso della videoconferenza svoltasi il 1° febbraio, ha fornito chiarimenti in ordine all'obbligo di emissione delle fatture in **formato elettronico** da parte dei soggetti in regime di franchigia, tenuti all'adempimento dal **1° gennaio 2024**.

In particolare, è stato chiesto quale dovesse essere il formato da adottare in relazione alle operazioni effettuate entro il **31 dicembre 2023**, qualora il documento sia stato emesso nei primi giorni dell'anno successivo.

Dall'inizio di quest'anno, sono tenuti all'emissione delle fatture elettroniche mediante Sistema di Interscambio gli operatori che:

- hanno aderito al "**regime di vantaggio**" (art. 27 commi 1 e 2 del DL 98/2011),
- adottano il regime **forfetario** (art. 1 commi 54-89 della L. 190/2014),
- hanno esercitato l'opzione di cui agli artt. 1 e 2 della L. 398/91, i quali, nell'anno 2021, avevano conseguito ricavi o percepito compensi, ragguagliati ad anno, non superiori a **25.000 euro**.

Alla data del 1° gennaio 2024 erano già tenuti all'adempimento (dal 1° luglio 2022) gli altri soggetti in regime di franchigia, nonché gli operatori **fuoriusciti** dal regime forfetario nel 2023, per aver percepito ricavi o compensi di importo superiore a **100.000 euro** (cfr. la circ. Agenzia delle Entrate 5 dicembre 2023 n. 32).

Resta, comunque, fermo il divieto di emissione della fattura elettronica per le prestazioni sanitarie B2C (art. 10-bis del

DL 119/2018 e art. 9-*bis* del DL 135/2018).

Per quanto concerne la scelta del formato della fattura nell'ipotesi in cui l'operazione sia effettuata negli ultimi giorni del 2023 dai soggetti allora esclusi dall'obbligo di fatturazione, occorre rammentare, da un lato, le disposizioni dell'art. 21 del DPR 633/72 e, dall'altro, le precisazioni fornite dall'Amministrazione finanziaria con la circolare 17 giugno 2019 n. 14.

La norma dispone, in particolare, al comma 4, che la fattura immediata debba essere emessa **entro dodici giorni** dall'effettuazione dell'operazione. In virtù di tale disposizione, il soggetto passivo che decidesse di non emettere il documento entro le ore 24 del giorno in cui è **effettuata** la cessione di beni o la prestazione di servizi dovrebbe indicare tale data all'interno del documento (art. 21 comma 2 lett. g-*bis*) del DPR 633/72).

Nella circolare n. 14/2019 è stato chiarito che "In considerazione del fatto che per una fattura elettronica veicolata attraverso lo SdI, quest'ultimo ne attesta inequivocabilmente e trasversalmente (all'emittente, al ricevente e all'Amministrazione finanziaria) la data (e l'orario) di avvenuta «trasmissione», è possibile assumere che la data riportata nel campo «Data» della sezione «Dati Generali» del file della fattura elettronica sia sempre e comunque la data di effettuazione dell'operazione".

Risulta, conseguentemente, che la data di **effettuazione** e quella di **emissione/trasmissione** al Sistema di Interscambio posseggono **valenza autonoma**.

Ciò premesso, ricordato che la fattura non può considerarsi emessa qualora non sia inviata al SdI, l'Agenzia delle Entrate precisa che, per quanto concerne le operazioni effettuate nel 2023 dai soggetti in regime di franchigia in allora esclusi dalla fatturazione elettronica:

- era ammissibile la spedizione o la messa a disposizione della fattura in formato **cartaceo** o elettronico extra SdI **entro il 31 dicembre 2023**;
- a partire dal **1° gennaio 2024** è, invece, consentita esclusivamente la trasmissione in **formato XML** via SdI.

Pertanto, a titolo esemplificativo, si intenderà come non emessa una fattura, relativa a un'operazione effettuata il 29 dicembre 2023, spedita o messa a disposizione in formato analogico o elettronico extra SdI il 4 gennaio 2024.

Un ulteriore chiarimento dell'Agenzia delle Entrate ha riguardato la nuova funzionalità attribuita al **codice TD28**. Tale codice, che già veniva impiegato per comunicare, **ai fini dell'esterometro**, gli acquisti da soggetti stabiliti nella Repubblica di San Marino documentati con fattura cartacea con addebito dell'imposta, può essere impiegato dal 1° febbraio (*cf.* specifiche tecniche versione 1.8), per la comunicazione degli acquisti di beni e servizi da soggetti non residenti identificati in Italia ma non stabiliti nel territorio dello Stato, laddove questi ultimi abbiano erroneamente emesso fattura con addebito dell'imposta tramite la posizione IVA italiana.

L'Amministrazione finanziaria chiarisce che l'invio del file con codice TD28 permette di adempiere esclusivamente all'obbligo di comunicazione dei dati delle operazioni transfrontaliere. Continua pertanto ad applicarsi, in relazione alla violazione commessa, l'art. 6 comma 9-*bis.1* del DLgs. 471/97, secondo cui "fermo restando il diritto del cessionario o committente alla **detrazione**", quest'ultimo è punito con la sanzione amministrativa compresa fra 250 euro e 10.000 euro (sempre che l'errore non sia stato commesso con intento fraudolento).

(MF/ms)