

Rapporto sul riciclo 2023 in Italia

Il Rapporto “**Il Riciclo in Italia 2023**” è stato presentato a Milano il 14 dicembre 2023 in modalità streaming. La versione completa del [Rapporto e la registrazione](#) dell’evento sono pubblicate sul sito Il Riciclo in Italia.

Dai dati emerge che l’Italia è fra i Paesi europei con le migliori performance sia per la preparazione al riutilizzo e il riciclo dei rifiuti urbani e sia per quelli dei rifiuti di imballaggio. Il tasso di riciclo dei rifiuti, speciali e urbani, ha raggiunto il 72% (a fronte di una media europea del 58%), con punte di eccellenza per gli imballaggi: 10,5 milioni di tonnellate di imballaggi avviate nel 2022 a recupero di materia (erano 9,3 nel 2018), 2 punti sopra al target del 70% previsto dall’Ue al 2030.

Nonostante gli ottimi risultati raggiunti, l’Italia deve fare ulteriori passi avanti nel riciclo dei rifiuti: recuperare i ritardi che permangono in alcune filiere (come i Raee), sviluppare nuovi settori (come il riciclo delle batterie e dei pannelli solari), rafforzare i mercati delle materie prime seconde in modo che si riduca il consumo di materie prime primarie e sviluppare alcune innovazioni in alcune filiere (come il riciclo chimico delle plastiche).

Il Rapporto si apre con un’analisi del mercato delle materie prime seconde in Europa a cura dell’Agenzia Europea dell’Ambiente.

La conferenza nazionale dell’industria del riciclo è promossa dalla Fondazione per lo sviluppo sostenibile, in collaborazione con CONAI e “Pianeta 2030” del Corriere della Sera, e con il patrocinio di Ministero dell’Ambiente e della Sicurezza Energetica e ISPRA.

(SN/am)

Chiusura uffici Confapi Lecco Sondrio per festività natalizie

Informiamo le Aziende Associate che gli uffici della nostra Associazione rimarranno chiusi per le festività natalizie da mercoledì 27 dicembre a venerdì 5 gennaio.

Ripresa delle attività lunedì 8 gennaio 2024 con i consueti orari: 8.30-12.30, 14-18.

(MP/am)

Forfetari: dall'1 gennaio 2024 stop alla fatturazione cartacea

Dal **1° gennaio 2024** saranno tenuti all'emissione della fattura elettronica via SdI i soggetti passivi aderenti ai regimi di **franchigia** che sino al 31 dicembre ne sono esonerati.

A oggi, se non interverrà una proroga del divieto di emissione della e-fattura (più che probabile, considerato quanto accaduto negli ultimi anni), l'adempimento potrebbe riguardare anche gli operatori che effettuano **prestazioni sanitarie B2C**.

Per i primi l'obbligo "scatterà" in virtù delle disposizioni di cui all'art. 18 del DL 36/2022. In particolare, saranno

tenuti all'emissione delle e-fatture in formato XML 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. 398/1991
- e che, nell'anno **2021**, avevano conseguito ricavi o percepito compensi, ragguagliati ad anno, non superiori a **25.000 euro** (coloro che avevano oltrepassato tale soglia erano già soggetti all'obbligo dal 1° luglio 2022).

È appena il caso di ricordare che con la decisione 13 dicembre 2021 n. 2251, il Consiglio Ue ha prorogato per il triennio 2022-2024 la **deroga** agli artt. 218 e 232 della direttiva 2006/112/Ce, che autorizza l'Italia ad adottare il sistema di fatturazione elettronica obbligatoria, estendendo l'obbligo ai soggetti passivi che si avvalgono della franchigia per le piccole imprese di cui all'art. 282 della direttiva 2006/112/Ce.

Conferma del fatto che non ci saranno sorprese o rinvii “dell'ultima ora” può trarsi anche da un ulteriore “indizio”: nel DLgs. “Adempimenti”, attuativo della legge delega di riforma fiscale (L. 111/2023) è prevista l'eliminazione della Certificazione Unica, a decorrere dal periodo d'imposta 2024, per i compensi corrisposti ai contribuenti che adottano il regime forfetario e il regime di vantaggio, in ragione della **piena operatività** dell'obbligo di fatturazione elettronica.

Al fine della predisposizione della e-fattura, oltre ai software presenti sul mercato, è disponibile un **servizio** offerto gratuitamente dall'Agenzia delle Entrate, che permette di generare e trasmettere i file XML mediante SdI. Inoltre, in considerazione del fatto che l'art. 39 del

DPR 633/72 sancisce che le fatture emesse in formato elettronico devono essere **conservate** in modalità elettronica, i soggetti passivi potrebbero aderire al servizio (anch'esso gratuito) proposto dall'Agenzia, che consente la conservazione a norma di tutti i documenti transitati dal Sistema di Interscambio.

Con riguardo ai **profili operativi**, nella predisposizione del file i soggetti passivi dovranno riportare il codice relativo al proprio regime ("RF19" per i forfetari), mentre nelle operazioni territorialmente rilevanti in Italia dovrà essere indicato, in luogo dell'IVA, il codice Natura N2.2 ("Operazioni non soggette – altri casi"). Dovrà poi essere compilato il campo "Bollo virtuale", qualora i corrispettivi documentati in fattura non assoggettati a IVA superino l'importo di 77,47 euro.

Inoltre, in considerazione del rinvio operato dall'art. 1 comma 3-*bis* del DLgs. 127/2015 al comma 3 del medesimo articolo, che definisce il perimetro dei soggetti obbligati alla fatturazione elettronica, dal prossimo 1° gennaio tutti i forfetari saranno tenuti alla presentazione della comunicazione dei dati relativi alle operazioni transfrontaliere (c.d. "**esterometro**") che richiede obbligatoriamente la trasmissione mediante SdI, con adozione del formato XML.

Dubbi sul rinvio del divieto di e-fattura per le prestazioni sanitarie

Mentre, come detto, è pressoché certo l'ingresso degli operatori in regime di franchigia nel novero di coloro che sono obbligati all'emissione di fattura elettronica via SdI, altrettanto non si può affermare per i soggetti che effettuano **prestazioni sanitarie B2C**.

Il divieto di emissione di e-fattura tramite il Sistema di Interscambio opera, sino al **31 dicembre 2023**, nei confronti

dei soggetti:

- tenuti all'invio dei dati al Sistema tessera sanitaria, con riferimento alle fatture i cui dati sono da inviare a detto Sistema (art. 10-*bis* del DL 119/2018);
- che non sono tenuti all'invio dei dati al Sistema TS, con riguardo alle fatture relative a prestazioni sanitarie effettuate nei confronti di persone fisiche (art. 9-*bis* comma 2 del DL 135/2018).

Il formato cartaceo va adottato esclusivamente per le operazioni B2C, mentre le prestazioni sanitarie "imputate" a soggetti diversi da persone fisiche (B2B), vanno documentate da fattura elettronica via SdI (risposta a interpello n. 307/2019).

Nel 2022 la **proroga** del divieto, che era originariamente previsto per il periodo d'imposta 2019, è intervenuta negli ultimi giorni dell'anno (per effetto dell'art. 3 comma 2 del DL 29 dicembre 2022); non è escluso, quindi, che anche l'ulteriore rinvio possa essere definito con le medesime tempistiche.

(MF/ms)

Fatture di fine 2023: i termini per la detrazione Iva

Premessa

Al fine di garantire la **neutralità** dell'IVA per gli operatori economici, è riconosciuto il diritto di detrazione dell'IVA assolta sugli acquisti e le importazioni dall'imposta dovuta in relazione alle operazioni attive effettuate nel medesimo periodo (**liquidazione periodica**) ai sensi dell'art. 19 del

D.P.R. n. 633/1972.

L'art. 2, D.L. n. 50/2017 (c.d. "Manovra correttiva"), in vigore dal 24 aprile 2017, ha imposto una **riduzione dell'arco temporale** entro cui può essere fatta valere la detrazione dell'IVA assolta sull'acquisto di beni e servizi.

Ne discende che la detraibilità dell'IVA delle fatture ovvero bollette doganali emesse dal 1° gennaio 2017 può avvenire **al più tardi entro il termine di presentazione della dichiarazione annuale** relativa all'anno di esigibilità dell'imposta e con riferimento al medesimo anno.

Il citato Decreto-Legge è intervenuto, altresì, sull'art. 25, comma 1 del D.P.R. n. 633/1972, relativo ai termini di annotazione sui registri IVA delle fatture di acquisto, stabilendo che le fatture di acquisto (e le bollette doganali di importazione) debbano essere **annotate** entro il termine di presentazione della dichiarazione annuale relativa all'anno di ricezione della fattura e con riferimento al medesimo anno.

Detrazione IVA: le regole generali

Come scritto in precedenza, l'art. 2 della Manovra correttiva, modificando gli artt. 19 e 25 del D.P.R. n. 633/1972, ha posto dei **limiti temporali** per il diritto alla detrazione dell'IVA assolta sugli acquisti, documentati da fatture ovvero bollette doganali emesse dal 1° gennaio 2017, prevedendo che lo stesso possa essere esercitato **fino al termine di presentazione della dichiarazione annuale IVA riferita all'anno in cui si è verificata l'esigibilità dell'imposta**.

Va da sé che il "nuovo" termine, soprattutto considerando che a regime **la dichiarazione annuale va presentata entro il 30 aprile** successivo all'anno di riferimento, riduce sensibilmente l'arco temporale entro cui può essere fatta valere la detrazione dell'IVA assolta sull'acquisto di beni e servizi.

Tale limitazione del periodo entro cui esercitare il diritto alla detrazione del tributo potrebbe costare molto cara alle imprese e ai professionisti. In molti casi gli operatori

potrebbero rimanere incisi dal tributo e l'imposta sul valore aggiunto trasformarsi in un costo non neutrale.

Disposizioni da prendere a riferimento per fatture ovvero bollette doganali emesse a decorrere dal 1° gennaio 2017

**Formulazione
dell'art.
19 del
D.P.R. n.
633/1972**

Ai sensi del riformulato art. 19 del D.P.R. n. 633/1972, dal 24 aprile 2017, il diritto alla detrazione dell'IVA, per le fatture ovvero bollette doganali emesse a decorrere dal 1° gennaio 2017, relativa ai beni e servizi acquistati o importati **sorge nel momento in cui l'imposta diviene esigibile ed è esercitato al più tardi con la dichiarazione relativa all'anno** in cui il diritto alla detrazione è sorto ed alle condizioni esistenti al momento della nascita del diritto medesimo.

Disposizioni da prendere a riferimento per fatture ovvero bollette doganali emesse a decorrere dal 1° gennaio 2017

<p>Formulazione dell'art. 25 del D.P.R. n. 633/1972</p>	<p>Con la modifica dell'art. 25 del D.P.R. n. 633/1972 viene, ora, stabilito, per i documenti emessi dal 1° gennaio 2017, che le fatture IVA di acquisto (ovvero bollette doganali) devono essere annotate nel registro anteriormente alla liquidazione periodica nella quale è esercitato il diritto alla detrazione della relativa imposta e comunque entro il termine di presentazione della dichiarazione annuale relativa all'anno di ricezione della fattura e con riferimento al medesimo anno.</p> <p>Al fine di evitare che il cessionario/committente subisca il pregiudizio finanziario derivante dall'allungamento dei tempi di emissione della fattura elettronica, l'art. 14 del D.L. n. 119/2018 ha apportato importanti semplificazioni in tema di detraibilità dell'IVA.</p> <p>In particolare, è stato previsto che entro il giorno 16 di ciascun mese (ovvero lo stesso termine per l'autoliquidazione IVA) potrà essere esercitato il diritto alla detrazione dell'IVA relativa ai documenti di acquisto che sono ricevuti e annotati entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione.</p> <p>Tale regola, però, non si applica alle fatture "a cavallo d'anno".</p>
--	---

Ciò premesso l'Agenzia delle Entrate con la circolare n. 1/E/2018, in tema di "nuova" detrazione IVA per le fatture ovvero bollette doganali emesse dal 1° gennaio 2018, ha chiarito che, a norma dell'art. 25 del D.P.R. n. 633/1972, è possibile annotare una fattura sul libro acquisti dalla data di ricezione della stessa, ed entro il termine per la dichiarazione IVA relativa all'anno in cui la fattura stessa è stata ricevuta, con la conseguenza che, ad esempio, se la

fattura la cui imposta è divenuta **esigibile nel 2023**:

- è stata **ricevuta ed annotata nel 2023**, tale fattura concorre secondo le modalità ordinarie alla relativa liquidazione di periodo, ed alla dichiarazione IVA annuale (si tratta delle consuete modalità di contabilizzazione ed esposizione nei dichiarativi);
- è stata **altrettanto ricevuta nel 2023, ma non è stata annotata in tale anno**, per poter far valere la detrazione della relativa imposta, la suddetta fattura dovrà essere annotata sul registro acquisti entro il termine per la dichiarazione IVA, ovvero il 30 aprile 2024. Non solo, l'annotazione dovrà avvenire utilizzando un sezionale, o comunque una metodologia atta a rendere la fattura stessa riconoscibile da quelle "correnti" del 2024.

Questo perché l'IVA relativa a tale fattura seguirà un percorso particolare: non dovrà essere considerata nella liquidazione del periodo 2024 nella quale viene annotata, e **dovrà invece essere ricompresa nel quadro VF** (quadro acquisti) della Dichiarazione IVA 2024 (anno d'imposta 2023). Infatti, è con l'inserimento nella dichiarazione IVA relativa all'anno d'imposta 2023 che sarà concretamente esercitato il diritto alla detrazione.

Inoltre, sempre la circolare n. 1/E/2018 ha chiarito che vi può essere anche un'ulteriore strada da seguire al fine della detrazione IVA e nel dettaglio: se la fattura la cui imposta è divenuta esigibile nel 2023 è **stata ricevuta nel 2024**, la stessa seguirà le tempistiche di annotazione delle fatture datate 2023.

Pertanto, potrà essere registrata entro il termine della dichiarazione IVA relativa al 2023 (ovvero 30 aprile 2024).

L'IVA relativa andrà a confluire nella liquidazione del periodo 2023 nella quale è avvenuta la registrazione, e nella dichiarazione IVA 2024 riferimento 2023, secondo le regole descritte in precedenza.

Va da sé che, se l'annotazione avviene **entro il 31 dicembre 2023** seguirà la **strada ordinaria**, se invece l'annotazione avverrà **tra il 1° gennaio 2024 ed il 30 aprile 2024** dovrà essere **annotata nell'apposito sezionale** delle fatture che vanno a confluire nella dichiarazione IVA dell'anno precedente.

Tenendo presente che **la detraibilità dell'IVA dovrà seguire comunque le condizioni previste nell'anno in cui si è verificata l'esigibilità.**

La circolare ha precisato, inoltre, che il soggetto passivo cessionario/committente che non abbia esercitato il diritto alla detrazione nei termini indicati, può recuperare l'IVA presentando una dichiarazione integrativa a favore, ai sensi dell'art. 8, comma 6-bis, del D.P.R. n. 322/1998, **entro il 31 dicembre del quinto anno successivo a quello in cui è stata presentata la dichiarazione** (fatta salva l'applicabilità delle sanzioni). Il cessionario/committente è comunque tenuto a regolarizzare la fattura.

Fatture a cavallo d'anno: le possibili ricadute ai fini della detrazione IVA

Come scritto in precedenza, dal 2018 (a seguito dell'art. 14 del D.L. n. 119/2018) è possibile procedere alla detrazione IVA (sempre che ne ricorrano i presupposti) di tutte le fatture (analogiche ed elettroniche) ricevute e annotate entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione.

La disposizione è applicabile esclusivamente **per le fatture ricevute nello stesso anno** in cui l'operazione si considera effettuata ai sensi dell'art. 6 del D.P.R. n. 633/1972, e non per quelle a cavallo d'anno.

Novità ad opera della Legge delega di riforma fiscale (non ancora entrata in vigore)

Risulta opportuno evidenziare che l'art. 7 della Legge n. 111/2023 (Legge delega di riforma fiscale) ha previsto che il Governo osserverà, fra gli altri, il seguente principio per la revisione della disciplina IVA:

“prevedere che, in relazione ai beni e servizi acquistati o importati per i quali l'esigibilità dell'imposta si verifica nell'anno precedente a quello di ricezione della fattura, il diritto alla detrazione possa essere esercitato al più tardi con la dichiarazione relativa all'anno in cui la fattura è ricevuta”.

A seguito di tale disposizione (**fermo restando il fatto che ad oggi non è ancora entrata in vigore**) si supererà il limite in base al quale la detrazione non possa essere esercitata nel periodo in cui l'imposta è divenuta esigibile, ma in quello di ricezione del documento. Non sarà più prevista una differenza tra fatture ricevute durante l'anno e quelle c.d.

“a cavallo” d'anno, ma sarà semplicemente stabilito il termine ultimo entro il quale è esercitabile il diritto alla detrazione (dichiarazione relativa all'anno in cui la fattura è ricevuta).

Ciò premesso, per le fatture di fine anno (o “a cavallo” d'anno) risulta necessario individuare la data di ricezione della fattura.

Sul punto si ricorda che:

- **fattura elettronica:** la data di ricevimento è certificata dall'esito di ricezione SDI;
- **fattura cartacea:** minimi, forfetari, ecc. (è sufficiente provare la ricezione del documento tramite la “corretta tenuta dalla contabilità” – si veda circolare n. 1/E/2018).

In base a quanto sopra, di seguito si riportano le possibili ricadute operative.

Fattura del fornitore: data di emissione	Data di ricezione della fattura da parte del cliente	Registrazione ai fini IVA	Limite temporale per la detrazione IVA
Dicembre 2022	Dicembre 2023 (da registrare entro il 30 aprile 2024 – termine ultimo di presentazione della Dichiarazione IVA 2024 – anno d'imposta 2023)	Entro dicembre 2023.	Liquidazione IVA di dicembre 2023 (16 gennaio 2024)
		Gennaio – aprile 2024.	Nella dichiarazione IVA 2024 (anno d'imposta 2023) e annotazione separata nel registro IVA acquisti.
		Da maggio 2024 (fattura registrata oltre il 30 aprile 2024).	Non è possibile procedere alla detrazione IVA. Risulta comunque possibile presentare dichiarazione integrativa a favore.
	2024 (da registrare entro il 30 aprile 2025 – termine ultimo di presentazione della Dichiarazione IVA 2025 – anno d'imposta 2024)	Gennaio – dicembre 2024.	Nella liquidazione IVA del periodo 2024.
		Da gennaio 2025 ad aprile 2025.	Nella dichiarazione IVA 2025 (anno d'imposta 2024) e annotazione separata nel registro IVA acquisti.
		Da maggio 2025 (fattura registrata oltre il termine del 30 aprile 2025).	Non è possibile procedere alla detrazione IVA. Risulta comunque possibile presentare dichiarazione integrativa a favore.

(MF/ms)

De minimis: da gennaio 2024 nuovo massimale di 300 mila euro

Dal 1° gennaio 2024 e fino al 31 dicembre 2030, l'importo massimale che può ricevere un'azienda secondo il regime de minimis passa da 200.000 euro a 300.000 euro in tre anni, per far fronte all'inflazione.

È quanto previsto dal regolamento comunitario (Ue) de minimis 2023/2831 del 13 dicembre 2023 pubblicato nella «Gazzetta Ufficiale» europea del 15 dicembre 2023 in vigore dal 1° gennaio 2024.

Il regime "de minimis" può essere definito come una **modalità semplificata**, attraverso la quale la Commissione europea autorizza l'istituzione da parte degli Stati membri di alcuni tipi di regimi di aiuto per le imprese.

Qualsiasi agevolazione pubblica deve passare il vaglio delle istituzioni europee.

Tale facilitazione si basa sul presupposto che gli aiuti di Stato, se inferiori a una certa soglia, **non violano la concorrenza tra imprese**. In pratica, un'apposita normativa, stabilisce una serie di condizioni che devono essere rispettate, affinché un aiuto possa essere considerato "di importo minore".

Se lo Stato membro rispetta questi limiti nell'istituire un regime di aiuto, lo può considerare automaticamente approvato dalla Commissione.

In compenso, le imprese non possono ricevere più un determinato importo in tre anni attraverso questa tipologia di strumenti agevolativi. Importo, che grazie alla nuova norma passa **dai 200.000 euro attualmente previsti ai 300.000 euro** dal 1° gennaio 2024.

Si noti che i limiti quantitativi per gli aiuti di Stato in regime de minimis si applicano alla cosiddetta **"impresa unica"**, vale a dire qualsiasi entità che eserciti un'attività economica, a prescindere dal suo status giuridico e dalle sue modalità di finanziamento.

Nello specifico, per "impresa unica" il regolamento si riferisce a tutte le imprese **fra le quali intercorre almeno una delle relazioni seguenti:**

- un'impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un'altra impresa;
- un'impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio d'amministrazione, direzione o sorveglianza di un'altra impresa;
- un'impresa ha il diritto di esercitare un'influenza dominante su un'altra impresa in virtù di un contratto concluso con quest'ultima oppure in virtù di una clausola dello statuto di quest'ultima;
- un'impresa azionista o socia di un'altra impresa controlla da sola, in virtù di un accordo stipulato con altri azionisti o soci dell'altra impresa, la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di quest'ultima;
- le imprese fra le quali intercorre una delle relazioni sopra citate per il tramite di una o più altre imprese.

(MF/ms)

Il fattore Bermec è l'innovazione

La Provincia del 14 dicembre 2023, doppia pagina sulla nostra associata della provincia di Sondrio.

L'impresa

Manifattura di eccellenza



La scheda

Saper fare e tecnologia avanzata
Fresatura, tornitura e rettificatura

Fresatura, tornitura e rettificatura sono le lavorazioni di precisione realizzate da Bermec con macchinari a tecnologia avanzata. L'azienda di Talamona, di proprietà del CEO Emanuele Bertolini ha un'ampia gamma di servizi specializzati venduti ed è esperta in

assemblaggio meccanico e costruzione di macchine speciali. Oggi Bermec è un'azienda industriale avanzata con radici antiche, che risalgono a lavorazioni artigiane di inizio Novecento, quando Carlo Bertolini (nonno dell'attuale CEO) iniziò a lavorare come fabbro per

poi specializzarsi nella costruzione di argani e teleferiche. Nel 1986 la svolta, con Emanuele Bertolini che cambia passo e con l'acquisto della prima macchina a controllo numerico di un piccolo capannone a Talamona avvia l'officina di lavorazioni meccaniche. M. DEL

IL FATTORE BERMAC È L'INNOVAZIONE

La pmi valtellinese specializzata nelle lavorazioni meccaniche di precisione
«Continui investimenti nelle macchine, l'azienda è connessa e integrata»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Organizzazione, flessibilità, rapidità, esperienza, qualità certificata, team di tecnici qualificati, macchinari d'avanguardia e multisettorialità: sono tanti i punti di forza su cui oggi Bermec gioca la propria competitività sui mercati esteri, che presidia per il 60% del fatturato, e italiano su cui realizza il 40% delle proprie lavorazioni meccaniche di precisione, vendute soprattutto in Lombardia.

Oggi l'azienda di Emanuele Bertolini, erede di un'attività familiare che ha oltre un secolo di vita, è una pmi ad alta tecnologia, con 27 dipendenti e una diversificazione di vendita su 16 settori industriali, una scelta che, ci dice l'imprenditore, aiuta a ridurre i rischi commerciali.

Lei nel 1986 ha introdotto in azienda le macchine a controllo numerico dando il via all'innovazione tecnologica. Come stanno continuando ora gli investimenti?

È così, mio padre faceva il fabbro e io mi sono dedicato all'introduzione di nuove tecnologie. In questi ultimi anni, anche grazie al programma Industria 4.0 abbiamo continuato ad investire in nuovi macchinari. Oggi abbiamo un'azienda connessa e integrata nel sistema gestionale e nelle macchine utensili, possiamo misurare efficienza, efficacia, misurare la manutenzione predittiva. Abbiamo sotto controllo tutto il cruscotto della gestione aziendale, inoltre continuiamo a sostitu-



Emanuele Bertolini, titolari di Bermec

ire le macchine per crescere in termini di efficienza, dato che le macchine nuove consumano meno, hanno performance migliori e un'efficacia di produttività molto elevata.

Quanto è impegnativo per una pmi come la vostra relazionarsi e servire un ampio di mercati esteri e di settori?

Per noi tale diversificazione è una scelta ben precisa che nel tempo ha pagato. Noi facciamo più estero che Italia. Vendiamo in Svezia, Danimarca, Olanda, Germania, Repubblica Ceca, Svizzera e Austria. Copriamo 16 settori industriali diversi e produciamo particolari molto complessi, anche in quantità molto piccole. È una flessibilità apprezzata dalle imprese.

Un esempio?

Ad esempio, in Danimarca abbiamo un cliente leader nella costruzione di macchine per tavolette di cioccolato e cioccolatini: costruisce macchine in cui entrano i materiali ed esce il prodotto confezionato e imballato. Macchine molto importanti, so che Icam utilizza macchine di questo nostro cliente. Quindi per tanti nostri clienti siamo fornitori di categoria A e quindi unico fornitore di alcuni prodotti. Ciò significa che se lavorano i nostri clienti anche noi lavoriamo, non possiamo essere sostituiti da un altro fornitore. Grazie a questa nostra caratteristica di diversificazione di settori di mercato stiamo registrando, rispetto a quanto si legge e si percepisce sui rallentamenti di generali delle im-

prese, il miglior anno della nostra storia in termini di fatturato e di marginalità e registreremo il miglior gennaio di sempre, dato il carico di ordini che già sappiamo di avere sul prossimo mese.

L'azienda punta meno sul mercato italiano?

Non è così, è un mercato che comunque curiamo anche nei fatti oggi è in sostanza limitato alla Lombardia e poco più. Quello italiano è un mercato per noi molto cambiato: quando ho iniziato, nel 1986, lavoro esclusivo per Nuovo Pignone, nostro dirimpettaio. Oggi Nuovo Pignone è rimasto il nostro cliente locale, l'unico che abbiamo in zona.

Fra i settori che serve quali sono in flessione?

Ci sono solo un paio di settori un po' in calo, ma altri tirano in modo particolare. Noi serviamo anche in modo importante il mercato delle macchine utensili, che hanno subito il rallentamento del venir meno dei contributi del programma Industria 4.0, però il grande mercato cinese sta migliorando: non è un mercato su cui noi vendiamo direttamente ma è comunque un mercato su cui diversi nostri clienti sono parecchio impegnati. Quindi complessivamente siamo nella situazione in cui ci aspettiamo un rallentamento visto che tutti ne parlano, ma non lo stiamo vedendo e ovviamente ne siamo contenti.

Quali sono i settori maggiormente

L'azienda in pillole

BERMEC DI TALAMONA (Sondrio) titolare Emanuele Bertolini (ex pres. della Camera di Commercio di Sondrio) realizza lavorazioni meccaniche di precisione utilizzando una vasta gamma di materiali

Tornitura La tornitura di precisione è un processo cruciale per la creazione di componenti meccanici di alta qualità

Fresatura La fresatura di precisione è fondamentale per la creazione di superfici e forme complesse

Rettifica tangenziale La rettifica tangenziale è essenziale per ottenere finiture superficiali impeccabili

Fondata a inizio Novecento da **Marco Bertolini** Oggi in azienda c'è la quarta generazione di famiglia

1986 punto di svolta negli investimenti, **Emanuele Bertolini** ha introdotto le lavorazioni su macchine a controllo numerico

27 dipendenti età media → **39 anni**

60% quota estero, venduto in Europa Svezia, Danimarca, Olanda, Germania, Repubblica Ceca, Svizzera e Austria

Sono 16 i diversi settori industriali serviti



«Ogni anno cambia il settore di riferimento dei clienti»



«Ci aspettiamo un rallentamento ma al momento si lavora forte»

serviti da Bermec?

Sono soprattutto i settori della robotica, delle macchine per movimento terra, della costruzione di macchine per il food. Una nostra caratteristica è che per fortuna tutti gli anni il primo cliente cambia così come cambia nella nostra classifica annuale anche il settore di riferimento. Il primo cliente non è mai lo stesso e il primo settore di vendita non è mai lo stesso. Magari il settore che fanno precedente era primo mantiene una buona posizione, ma diventa il secondo, non scivola certo al decimo. È il segno che la diversificazione è fondamentale.

Quindi ciò dà alla sua azienda più for-

I dipendenti sono ventisette Formazione e team building

Le persone

L'età media dei collaboratori è di 39 anni
Turnover pari a zero

«La nostra politica aziendale sulla formazione è da sempre a tutto campo, con pieno coinvolgimento di tutti i nostri dipendenti. Crediamo molto nello sviluppo tecnologico associato a formazione

continua», afferma il Ceo di Bermec, Emanuele Bertolini.

I dipendenti dell'azienda valtellinese, specializzata in lavorazioni meccaniche di precisione per l'industria, a sono 27, con età media di 39 anni, di cui uno ha titolo di studio di licenza media, due hanno conseguito la laurea triennale e gli altri sono diplomati o laureati in materie tecniche. La formazione consiste in una serie di iniziative

diventate ormai standard, concentrate essenzialmente su attività di team building e in attività formative specifiche.

«Sul team building - aggiunge Bertolini - realizziamo un evento formativo almeno una volta all'anno, e spesso due volte. Lo scopo è sviluppare lo spirito di squadra e a migliorare le sinergie nelle diverse attività. Per il resto pianifichiamo diverse

attività formative con Confapi Lecco e Sondrio, partecipando a volte ai corsi che si tengono nella sede associativa e altre volte organizzando in azienda dei corsi mirati che coinvolgono di volta in volta diversi gruppi di persone».

Una parte di attività, quest'ultima, realizzata con docenti professionisti esterni messi a disposizione da Confapi Lecco e Sondrio in base al tipo di corso che viene organizzato.

Un'attenzione speciale viene dedicata a quella parte di formazione che ha a che vedere con l'innovazione di prodotto. In proposito, spiega l'imprenditore, «quest'anno

ci siamo rivolti a Made, il Competence Center Industria 4.0 del Politecnico di Milano dove abbiamo trovato supporto per innovazione e sviluppo realizzando alcuni progetti aziendali specifici. La nostra è una formazione continua, sistematica, siamo una piccola impresa con ruoli che di volta in volta vengono coinvolti in diversa misura e seconda delle necessità e dell'offerta formativa che troviamo e su questa base ora stiamo pianificando la formazione 2024».

In Bermec il turnover è pari a zero, l'azienda ha operatori esperti e nessuno se ne va. «Quest'anno siamo sotto organico di 4 persone - afferma

Bertolini - Siamo riusciti ad assumere un solo neodiplomato perché in valle quelli che vanno sul mercato sono pochi in proporzione ai bisogni. Noi assumiamo neodiplomati con un raggio di residenza di 10 chilometri, il valtellinese oltre questa distanza poi cambia lavoro, e visto l'investimento che facciamo in formazione e affiancamento sui neo assunti non vogliamo correre rischi. Quest'anno sul mercato degli Istituti tecnici in tutta la valle abbiamo avuto solo 17 ragazzi. Le aziende grandi sono più appetibili, per cui Nuovo Pignone ne ha assunti 6, noi siamo riusciti, appunto, ad averne uno». M. DEL

93,15%



Puntualità degli ordini

La rapidità è un punto di forza di Bermec. I tempi di consegna dell'azienda di Talamona (Sondrio) sono veloci, gestiti e controllati. Il 93,15% delle consegne di ordini (dato aggiornato al 2021) è risultato puntuale con una media di quattro settimane a partire dalla data in cui è stato emesso l'ordine.



Strategia aziendale green Rinnovabili e recupero

Sostenibilità. Interventi per abbattere le emissioni e riciclare i materiali
E un premio in denaro ai dipendenti che vanno al lavoro in bicicletta

TALAMONA

«Siamo un'azienda che non inquina», afferma il Ceo di Bermec, Emanuele Bertolini, sottolineando uno dei fronti principali (quello ambientale) di impegno nella sostenibilità.

Bermec ha appena concluso il suo primo "Report di sostenibilità", in pubblicazione per fine gennaio, che mette in fila su diversi piani ciò che viene fatto fra certificazioni, bonus ai dipendenti in base agli obiettivi, comunicazione trasparente, utilizzo di fornitori locali e di materie prime date da metalli di origine europea, con forte utilizzo di alluminio (85%) come materiale green che può essere riciclato e che consente risparmio energetico nel ciclo di lavorazione.

Una sostenibilità, quella di Bermec, che si traduce anche nelle varie iniziative realizzate fra la comunità locale di Talamona.

L'impegno per l'ambiente si concentra senz'altro anche nella produzione e nel modello di utilizzo della sede di Talamona. «Utilizziamo il telersaldamento che abbiamo nella zona industriale e abbiamo inoltre il sistema di produzione dell'aria compressa, quindi compressori di ultima generazione che producono acqua calda per i servizi igienici e per il riscaldamento di alcuni uffici. Stiamo installando 100 Kwt di pannelli fotovoltaici - spiega Bertolini - per procurarci una parte dell'energia che ci serve».

Bermec, azienda di subfornitura che si occupa di meccanica



La sede a Talamona della Bermec

di precisione in conto terzi con lavorazioni con macchine utensili a controllo numerico ad asportazione di truciolo, pratica la sostenibilità ambientale nelle fasi più strettamente produttive soprattutto, spiega Bertolini, «nella nostra attività di asportazione di truciolo dalle macchine utensili: abbiamo inserito il riciclo del truciolo, col recupero dell'emulsione di cui è impregnato e la reimmissione a ciclo chiuso all'interno delle macchine. Abbiamo in sostanza realizzato l'intero sistema di impianto per rimettere l'emulsione in ciclo».

Negli anni l'azienda ha attivato, anche attraverso la certifi-

cazione Ambientale ISO 14001, tutte le politiche possibili per ridurre l'impatto ambientale della propria attività, con un impegno costante visto che ogni anno fra gli obiettivi aziendali vengono inserite almeno due nuove attività per il miglioramento dell'impatto ambientale.

Fra le idee di sostenibilità aziendale c'è anche molto altro, da un "asilo" interno per i cani dei propri dipendenti all'attivazione dell'iniziativa "bike-to-work": «I dipendenti che vengono al lavoro in bicicletta sia muscolare che elettrica - aggiunge Bertolini - ricevono un rimborso in base ai chilometri percorsi, per l'evidente miglioramento

dell'impatto ambientale. Quindi a fronte di un minor inquinamento e di un risparmio economico c'è anche una remunerazione».

L'azienda non ha una contrattazione di secondo livello «ma nei fatti - sottolinea l'imprenditore - è come se l'avessimo. Non abbiamo sottoscritto un contratto aziendale sindacale, ma al nostro interno esistono diversi benefit e un premio di produzione basato sul livello di raggiungimento degli utili aziendali».

Riferimento di Bermec per le politiche di sostenibilità è l'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile, messa in atto, spiega Bertolini, con azioni concrete attraverso pratiche quotidiane, piani di azione e progetti per poter creare un ambiente aziendale e non solo migliore seguendo la filosofia per cui nei piccoli passi si possono contenere grandi cambiamenti grazie a un'azione comune.

E fra i prossimi impegni non sarà marginale la comunicazione di progetti e attività dedicate alla sostenibilità ambientale e sociale, attraverso l'invio di newsletter e la pubblicazione di post sui canali sociali. Ora è in vista la realizzazione di una nuova pagina sul portale aziendale dedicata esclusivamente al tema della sostenibilità, una pagina «green sotto tutti i punti di vista e che conterrà il nostro report di sostenibilità in modo che i nostri clienti, fornitori e lettori possano conoscere le nostre azioni in termini sociali, ambientali ed economici».

M. Del.

za contrattuale verso i clienti?

Negli ultimi dieci anni la nostra forza contrattuale è cambiata moltissimo. Abbiamo notato una grande cambiamento nel periodo del Covid, subito dopo il quale si sono aggiunti i forti aumenti di prezzo delle materie prime. Mani abbiamo abbiamo anche la caratteristica di lavorare su commessa. Quindi, fortunatamente, se la commessa arriva e il materiale costa il doppio rimbaltiamo il prezzo, i clienti lo hanno accettato. Siamo in piccole nicchie di mercato: essendo fondamentale la nostra tipologia di produzione, essendo molto complicati i pezzi che produciamo e avendo una media di quantità prodotta molto piccola (la nostra

media è di 37 pezzi, visto che abbiamo clienti da mille pezzi ma anche clienti da 5) non è facile per i nostri clienti trovare questa possibilità.

Siete praticamente senza concorrenza?

In un certo senso è così. Quest'anno, avendo così tanto lavoro che pensavamo di non volere qualche ordine, abbiamo fatto aumenti significativi di prezzo ma li hanno accettati lo stesso. Ci rifletto e osservo che certamente questa è una condizione un po' particolare, però da quel che vediamo riteniamo che forse le aziende che danno questo tipo di servizio non sono tante.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Il mondo cambia in fretta e noi stiamo un passo avanti»

Punti di forza

Flessibilità e resilienza hanno permesso all'azienda di adattarsi ai diversi scenari di mercato

Il 1986 è l'anno in cui Bermec ha dato il via a una trasformazione tecnologica che l'ha portata ad essere una realtà specializzata in lavorazioni meccaniche di precisione conto terzi con macchine a

controllo numerico e tradizionali ad asportazione di truciolo.

Quella di Bermec è una storia «fatta di esperienza, di rapporti con i mercati e con le persone, di flussi e di grandi crisi storiche, ma noi continuiamo ad essere flessibili e pronti ad adeguarci al cambiamento, con l'obiettivo di soddisfare sempre al meglio i bisogni di chi ci circonda: famiglia, amici, colleghi, clienti e

fornitori. Il mondo - spiega una nota aziendale - cambia con rapidità incredibile e noi cerchiamo sempre di stare al passo, anzi, un passo avanti. Proviamo a interpretare il cambiamento e le dinamiche di mercato e lo facciamo con competenza, passione, coraggio e tanto cuore».

L'azienda di Emanuele Bertolini opera con sistemi di qualità certificata, è dotata di una sala di controllo della qua-

lità dei pezzi climatizzata, provvista di cinque macchine di misura tridimensionali a coordinate punto a punto, con un livello di non conformità pari solo allo 0,058% (dato 2021). I 27 dipendenti di Bermec sono tecnici qualificati che operano su macchinari di ultima generazione, «sottoposti a regolare manutenzione a 14 set up giornalieri. Effettuiamo il monitoraggio dell'indice Overall Equipment Effectiveness».

Oggi l'azienda serve 16 settori suddivisi in dieci Paesi europei di mercato. Oggi Bermec effettua un'ampia gamma di lavorazioni meccaniche di precisione e ha un parco macchine che comprende tre torni

Cnc, un tornio verticale motorizzato con asse y, due centri di fresatura orizzontale a quattro assi, tre centri di fresatura a cinque assi, un centro di fresatura orizzontale a quattro assi, un centro di fresatura verticale a quattro assi, due centri di fresatura verticali, due tradizionali macchine da fresatura, due tradizionali torni paralleli, cinque trapani, una segatrice a nastro.

«Abbiamo macchine utensili costantemente aggiornate - spiega Bertolini - con programmi di manutenzione predittiva e preventiva per mantenere efficienze superiori al 95%». «Fare e prevedere», «saper fare bene e nei tempi stabiliti», «saper far fare», sono i

principi che anche attraverso l'intensa attività di team building e formazione continua vengono diffusi fra i dipendenti di Bermec. Nella convinzione che sia necessario formarsi costantemente e ampliare le conoscenze, «anche grazie al confronto e allo studio. Crediamo che la precisione sia la chiave dell'eccellenza e siamo ben consapevoli che nel nostro campo, la meccanica di precisione, anche il più piccolo errore sia da evitare.

La nostra ricetta per l'eccellenza si basa su un approccio pragmatico tipico della nostra cultura di montagna. Qui abbiamo iniziato più di trent'anni fa credendo che ciò che conta è la pratica». M. Del.

Interpelli ambientali: il Ministero risponde su gestione scarti ed economia circolare

Sul [sito del Ministero dell'ambiente](#) (Mase – Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica) sono consultabili le risposte ad alcuni interpelli di tipo ambientale emersi nell'ultimo periodo.

Tra i vari temi, gli ultimi interpelli riguardano: rifiuti **inerti** da costruzione e demolizione, sottoprodotti post lavaggio dei **tessili**, gestione degli scarti in aziende **manifatturiere in AIA** Autorizzazione Integrata Ambientale.

Le risposte sono disponibili nella [sezione "economia circolare"](#), alla quale si rimanda.

(SN/am)

Bando provincia di Sondrio: risorse camerali per la transizione energetica,

proroga scadenza

Con riferimento al bando descritto nella precedente [circolare Api n. 445 del 6/09/2023](#) si segnala che è stata approvata una breve proroga.

Si ricorda che il bando, descritto nella [pagina web camerale](#), consente di coprire il 70% delle spese ammissibili, con un contributo a fondo perduto. Sono considerate **ammissibili** le spese per i seguenti servizi di consulenza:

- a) audit energetici, finalizzati a valutare la situazione iniziale (“as is”) dell’impresa, per individuare e quantificare gli interventi di efficienza e le opportunità di risparmio e definire un piano di miglioramento energetico;
- b) analisi delle forniture di energia, attraverso l’analisi dei documenti contrattuali e contabili delle utenze, finalizzata alla definizione di un programma di ottimizzazione dei parametri contrattuali alla luce delle caratteristiche produttive dell’impresa;
- c) progettazione di sistemi di raccolta e di monitoraggio dei dati energetici di base (bollette, contatori, ecc.) e della produzione (consumi, rendimenti, ecc.), anche attraverso l’utilizzo di automazioni con tecnologie 4.0;
- d) piano di miglioramento energetico con individuazione e quantificazione degli interventi di efficienza e delle opportunità di risparmio per l’impresa;
- e) implementazione di Sistemi di gestione dell’energia in conformità alle norme ISO 50001, ISO 50005, ISO 50009;
- f) studi di fattibilità per progetti di riqualificazione energetica;
- g) studi di fattibilità tecnico-economica finalizzati alla realizzazione di una Comunità Energetica Rinnovabile (CER);
- h) realizzazione della documentazione tecnica (progetto, configurazione, ecc.) e giuridica (statuto, contratti, ecc.) necessaria alla costituzione/adesione di/a una CER;
- i) implementazione di tecnologie digitali e 4.0 (cloud, IoT, Intelligenza artificiale, ecc.) per favorire la transizione

energetica (“doppia transizione”);

j) acquisizione temporanea del servizio esterno di Energy Manager a beneficio dell’impresa.

Se interessati, scrivete a silvia.negri@api.sondrio.it per assistenza.

(SN/am)

“Decreto Energia” in vigore dal 10 dicembre 2023

Dallo scorso 10 dicembre 2023 è in vigore il Nuovo Decreto Energia (D.L. n. 181/23) che è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 287 del 9 dicembre 2023. Il provvedimento contiene, tra le altre disposizioni, misure per sostenere le imprese a forte consumo di energia e in materia di ricostruzione nei territori colpiti dagli eventi eccezionali che si sono verificati a partire dal 1° maggio 2023.

Titolo del decreto: “Disposizioni urgenti per la sicurezza energetica, la promozione delle fonti rinnovabili, il sostegno alle imprese energivore e in materia di ricostruzione nei territori colpiti dagli eventi alluvionali”.

Si tratta di un decreto che contiene, tra le altre, indicazioni specifiche per favorire la produzione di energia rinnovabile per le aziende energivore. E’ utile consultare il dossier disponibile sul sito del governo [cliccando qui](#).

In particolare, dall’art. 1 al 14 sono descritte le misure in materia di energia, le disposizioni urgenti per la sicurezza energetica del Paese e la promozione del ricorso alle fonti rinnovabili di energia.

(SN/am)

Rivista “Imprese Lecco”: articoli su nostre aziende

La Provincia, rivista Imprese in edicola da oggi, articoli su aziende Confapi Lecco Sondrio:

- **Vincit: La sala tecnica compressori è Vincit Da 103 anni al tuo servizio**
- **Consorzio Premax: “Prima il Covid, poi la guerra Innoviamo per crescere”**
- **Edilsider: Sessant’anni di grande storia con un futuro pieno di opportunità**
- **Intervista Presidente Enrico Vavassori: “C’è la frenata tedesca puntiamo ad altri mercati”**



Rete distribuzione aria compressa

La sala tecnica compressori è Vincit Da 103 anni al tuo servizio

Aria compressa la quarta utility

Da oltre cent'anni la Vincit di Valmadrera si occupa di aria compressa all'insegna di uno sviluppo sostenibile. Una lunga esperienza che permette all'azienda fondata da Vincenzo Citterio (dalla crisi delle sue iniziali deriva il nome Vincit), di guardare alle sfide dei prossimi anni, in cui l'aria compressa si confermerà come la quarta utility insieme a luce, gas e acqua, puntando su innovazione consapevole e coscienza energetica. È l'anno 1919 quando Citterio, imprenditore di Valmadrera, grazie alla collaborazione di un progettista francese produce una serie di compressori all'avanguardia che si distinguono in quanto l'aspirazione dell'aria avviene dal basamento carter del gruppo pompante. La Vincit è quindi da considerarsi tra i pionieri italiani nella produzione d'aria e infatti arrivano i primi riconoscimenti alle Esposizioni riunite di Milano nel 1920 e alla Mostra quinquennale agricola e industriale di Lecco nel 1927. Nel 1930 su richiesta dell'Officina Automobilistica del Regio Esercito di Bologna viene realizzato il gruppo pompante Vincit Tipo "07" serie "C", comandato dal semialbero dell'autocarro "SPA", da adibire al gonfiaggio dei pneumatici. Questi autocarri vennero utilizzati anche per la Campagna d' Africa. Negli anni Sessanta la Vincit viene acquisita dalla famiglia Leidi. In quegli anni l'aria compressa diventa sempre più utilizzata come fonte di energia per l'automazione del processo produttivo nel nuovo, crescente tessuto industriale del Lario e della Brianza. Con felice intuizione, si decide di interrompere la produzione dei gruppi pompanti e di mettere a frutto le conoscenze tecniche ac-



Stazione aria compressa in reparto

quisite, affiancando le industrie con la proposta di nuove tecnologie che applicano questa fonte di energia. La Vincit di oggi è la sintesi di anni di lavoro portati avanti in sinergia con realtà industriali che oggi rappresentano eccellenze mondiali.

L'attenzione è ora rivolta alla ricerca di nuove tecnologie per la produzione e utilizzo sostenibile di energia: «Siamo convinti - spiega la famiglia Leidi - insieme e grazie ai nostri collaboratori, di poter dare il nostro contributo, mettendo a disposizione gli oltre 100 anni di aria compressa che ci hanno portato fin qui».

Due i capisaldi su cui sviluppare questo progetto: **coscienza energetica e innovazione consapevole**. I costi di produzione dell'aria compressa, essendo prodotta on-site, dipendono esclusivamente dall'utente. «Il consumo elettrico di un compressore rappresenta la maggior fonte di costo di questo sistema. È stato naturale sviluppare una coscienza energetica, intesa come azioni di condivisione di quelle tecnologie che portino a minimizzarne il costo di produzione, massimizzando il ritorno sull'investimento».

L'utente si trova inoltre a dover definire in proprio i requisiti di qualità: «Nelle nostre attività quotidiane di realizzazione degli impianti abbiamo maturato la consapevolezza dell'importanza che ha la qualità dell'aria compressa nella sicurezza dei prodotti, degli ambienti e delle persone. Si pensi al campo alimentare e farmaceutico. L'utilizzo consapevole di questa fonte di energia è diventato il nostro drive di riferimento nella proposta delle sale compressori moderne. L'abbiamo chiamata innovazione consapevole».

[Download](#)

«Prima il Covid, poi la guerra Innoviamo per crescere»

di MARIAG. DELLAVECCHIA



«Se fra vent'anni guarderemo dall'alto i 5-10 anni di riflessi Covid vedremo oscillazioni e onde lunghe nel tempo. Ci sono ripercussioni che si devono smorzare dallo choc del 2021, in più si inseriscono fattori esterni incontrollabili, dall'aumento di materie prime ed energia all'inflazione, ai magazzini pieni dei clienti che nel secondo semestre 2022 ci hanno dato un record di ordini, alla guerra che sta facendo risalire i costi energetici. Per noi la direzione strategica è quella dell'innovazione di prodotto, di design e di

nicchie di mercato specialistiche». È, in sintesi, lo scenario che traccia Giovanni Gianola, Ceo del Consorzio Premax che associa 41 artigiani del distretto premanese di forbici e coltelli, per un fatturato di 7 milioni di euro l'anno di cui il 96% realizzato all'estero (dati 2022). Una realtà, quella di Premax, inserita in un territorio premanese che (concorrenza inclusa) ha un Pil di lame da taglio intorno ai 35-40 milioni di euro l'anno. Gianola afferma che le aziende del consorzio sull'estero stanno soffren-

do per un calo di fatturato tuttavia «non drammatico, intorno al 10% in un anno, il 2023, in cui il carico di aumenti di costo delle materie prima per la prima volta ha costretto ad aumentare i listini fino al 20%. Tuttavia reggiamo e resistiamo». Gianola spiega che nonostante i rincari ai clienti, il margine medio unitario per prodotti e settori è aumentato di qualche punto percentuale: quindi meno fatturato ma venduto meglio: «Nella spinta inflattiva accade anche questo, con differenze fra le nostre

imprese a seconda di chi è meno o più energivoro. Abbiamo flessione di fatturato ma in marginalità e liquidità non siamo mai stati così coperti. Nel 2024 non faremo aumenti di costi in vendita su nessun settore né Paese, per cercare di compensare lo choc che abbiamo dovuto traslare sui mercati nel 2023».

I clienti sono rimasti e seppure nelle difficoltà continuano a fare ordini, anche se si tratta di più ordinativi in sequenza, fatti solo al momento del bisogno e ciò crea a Premax pressione per i costi di spedizione e logistica.

In più su mercati fondamentali per Premax come Algeria, Marocco, Egitto ci sono state restrizioni governative: soprattutto Algeria e Marocco negli ultimi 6-12 mesi hanno attivato normative doganali protezionistiche per cui è stato difficile spedire in quei mesi: «Per noi sono mercati importanti per le forbici tessili date le tante aziende che in quei Paesi ci sono nel mondo cucito, maglieria, tessuti», precisa Gianola.

Situazione variegata invece sui costi dell'acciaio: «sono diminuiti i costi di alcuni acciai speciali con cui facciamo forbici specializzate per tagliare tessuti tecnici, invece l'acciaio comune C50 o l'acciaio inox che usiamo per le nostre forbici non è diminuito».

È però calata in modo importante l'energia elettrica e ciò aiuta su alcuni processi energivori, come la tempra. In proposito Trattamenti Termici Premana srl, partecipata al 100% da Consorzio Premax, fornisce il servizio a tutto il distretto ed è riuscita a contenere e a diminuire i prezzi.

Se da un lato la produzione di articoli per manicure, pedicure, pinzette, limette e accessori per make up venduti nei supermercati ha sofferto un aumento dei listini a vantaggio dell'attacco diretto dell'import pakistano e cinese ormai molto presente sul mercato internazionale, dall'altro continua la strategia industriale di posizionamento per lo sviluppo di nuove linee produttive più specialistiche e sul professionale, «come la nostra nuova linea Kevlar di forbici in acciaio speciale con durezza di acciaio a tempra molto elevate che ci permettono di andare sul mercato professionale del taglio industriale all'interno delle imprese automotive o edilizia. Abbiamo sviluppato tutta la linea e tutte le misure, dai 6 ai 12 pollici, portata in fiere specializzate soprattutto in Nord America: per noi è importante perché con quantità di vendita inferiori rispetto a forbici normali possiamo avere margini addirittura tripli».



GIOVANNI GIANOLA guida il Consorzio Premax da quasi quindici. Cinquantasette anni, premanese, ingegnere gestionale, sposato e con tre figli, Gianola ha alle spalle un solido background maturato nell'industria, messo a frutto con successo nella gestione di Premax. Fino al 2009 e per 11 anni Gianola è stato infatti responsabile della produzione in Gilardoni SpA mentre ancora prima, nella seconda parte degli anni Novanta, si è occupato di logistica&handling in realtà dell'automotive. Due i momenti strategici della sua gestione: l'innovazione di prodotto e di processo fino all'ottenimento del brevetto internazionale Ring Lock System per la prima forbice al mondo senza vite e la gestione del processo nell'ambito del distretto di Premana per il marchio collettivo di qualità Premana con la Camera di Commercio di Lecco.

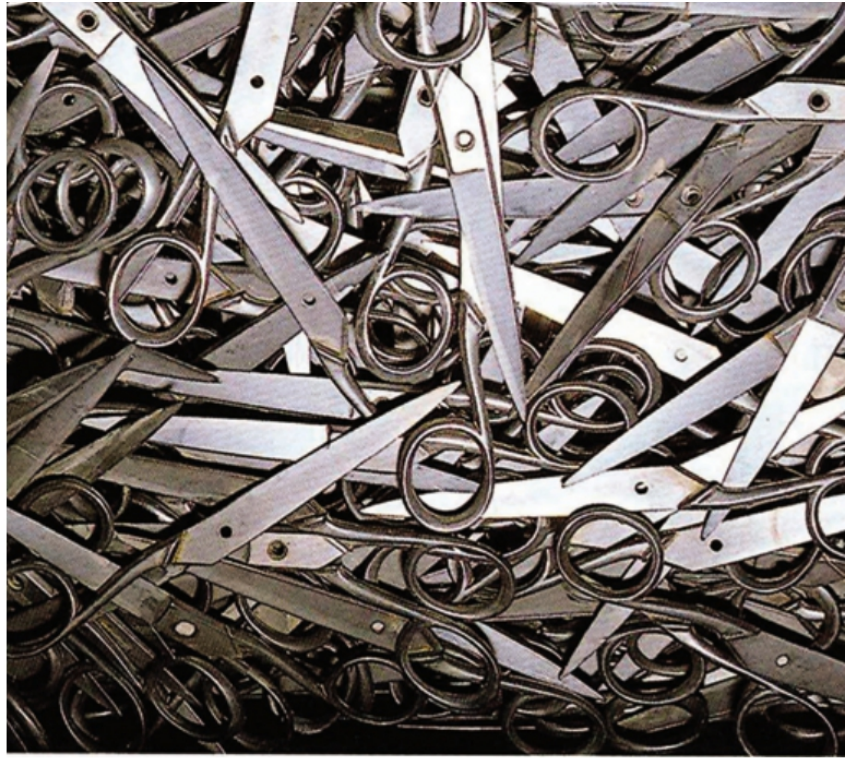
“First Covid, then war But we innovate to grow”

“If in 20 years, we look at the 5-10-year Covid reflections from above, we will see oscillations and long waves over time. Some repercussions have to be dampened by the shock of 2021, plus there are uncontrollable external factors, from the increase in raw materials and energy to inflation, full customers' warehouses who gave us a record number of orders in the second half of 2022, and the war that is driving up energy costs. For us, the strategic direction is product innovation, design innovation and specialised market niches”. That is, in short, the scenario outlined by Giovanni Gianola, CEO of the Consorzio Premax, which associates 41 artisans of the Premanese scissors and knives district with a



turnover of 7 million euros per year, 96% of which is realised abroad (2022 figures). A reality, that of Premax, inserted in a Premanese territory that (the competition included) has a GDP of cutting blades of around 35-40 million euros per year.

Gianola says that the companies in the Consorzio operating with foreign



markets are suffering from a drop in turnover, although "not dramatic, around 10 per cent, in a year, 2023, in which the burden of raw material cost increase for the first-time forced price lists to rise by up to 20 per cent. However, we are holding up and resisting".

Gianola explains that despite the

price increases for customers, the average unit margin for products and sectors has increased by a few percentage points; therefore, there is less turnover but better sales: "In the inflationary pressure, this also happens, with differences between our companies depending on who is less or more energy intensive. We are down in turnover but have never been so covered in marginality and liquidity. In 2024, we will not make any cost increases in sales in any sector or Country to try to compensate for the shock we had to transfer to the markets in 2023".

Customers have remained, and even with the difficulties, they continue to place orders, even if several orders are in sequence, placed only when needed, which puts pressure on Premax for shipping and logistics costs. In addition, in key markets for Premax such as Algeria, Morocco and Egypt, there have been government restrictions, particularly Algeria and Morocco in the last 6-12 months have activated protectionist customs regulations, so it has been difficult to ship in those months: "For us, these are important markets for textile scissors given the many companies in those countries in the sewing, knitwear and fabrics world", Gianola points out.

On the other hand, the situation is mixed regarding steel costs: "The costs of some special steels with which we make specialised scissors

for cutting technical textiles have decreased, whereas the common C50 steel or stainless steel we use for our scissors has not".

However, electricity has dropped significantly, which helps with some energy-intensive processes, such as tempering. In this regard, Trattamenti Termici Premana srl, a wholly owned subsidiary of Consorzio Premax, provides the service to the entire district and has succeeded in containing and lowering prices.

On the one hand, the production of manicures, pedicures, tweezers, files and make-up accessories sold in supermarkets has suffered an increase in price lists to the benefit of the direct attack of Pakistani and Chinese imports now very present on the international market, on the other hand, the industrial strategy of positioning for the development of new, more specialized production lines and on the professional market, "such as our new Kevlar line of special steel scissors with very high hardness steel that allow us to go into the professional market of industrial cutting within the automotive or construction industries. We have developed the whole line and all sizes, from 6 to 12 inches, brought to specialized trade fairs, especially in North America: it is important for us because, with smaller sales quantities compared to normal scissors, we can have even triple the margins".



Sessant'anni di grande storia con un futuro pieno di opportunità

Dai primi brevetti rivoluzionari di Ferruccio Spada alle idee innovative della terza generazione

Il 2023 è un anno che porta con sé un grande traguardo per noi di Edilsider, poiché celebriamo con orgoglio sei decenni di impegno e successi nel nostro settore. L'avventura di Edilsider ha avuto inizio nel 1963, con la visione audace e la determinazione di Ferruccio Spada, il nostro fondatore. Dai primi brevetti rivoluzionari, come i casseri metallici, passando ad ideare le prime costruzioni prefabbricate, fino ad arrivare a vere e proprie "città prefabbricate" oltreoceano, siamo stati in grado di lasciare un'impronta indelebile nel settore della prefabbricazione.

Nel corso degli anni, abbiamo attraversato periodi di crescita significativa, affrontando con successo sfide e cambiamenti continui nel panorama mondiale. Tra gli eventi più importanti che hanno segnato il nostro percorso, sono da ricordare le prime vendite in Italia, che hanno permesso all'azienda di affermarsi e creare un indissolubile legame con il nostro territorio, i nostri Fornitori, e i nostri Clienti. Non hanno tardato ad arrivare altri successi, come i primi ordini che ci hanno portato all'estero; questi ci hanno dato la possibilità di studiare e realizzare prodotti che potessero adattarsi sia ai climi torridi dell'Africa, che a quelli rigidi dell'Islanda. Non da meno è stata la visione della seconda generazione, subentrata negli anni '90, che ha portato lo sviluppo del parco macchine aziendale e l'acquisizione di due Brand: Co.Ri.Mec., importante azienda che opera nel settore militare, e Ames Park, ideatrice di un brevetto per parcheggi



prefabbricati.

L'impulso di questa nuova forza produttiva, insieme alla transizione verso la produzione 4.0 e l'ampliamento dei nostri stabilimenti, ha aperto nuovi orizzonti. Non solo abbiamo esteso la nostra presenza da Nord a Sud, ma abbiamo anche superato confini geografici aprendoci all'Est e all'Ovest. Arrivano infatti i primi ordini da Canada, Australia, Panama e Nuova Caledonia, segnando un momento significativo nella storia di Edilsider, poiché rappresentano il punto di partenza della sua affermazione sul mercato internazionale.

Questi ordini hanno aperto la strada a rapporti di successo con oltre 65 paesi in tutto il mondo, consolidando la presenza globale e la reputazione positiva dell'azienda. Contemporaneamente, la nostra attenzione all'innovazione tecnologica si è manifestata in un sostanziale investimento nel progetto Building Information Modeling (BIM).

Questa scelta strategica ci posiziona all'avanguardia nella digitalizzazione del processo produttivo, ottimizzando le fasi di progettazione e assemblaggio dei nostri prodotti.

#60YEARSOFACTIVITY

[Download](#)



Siamo in grado oggi, di offrire soluzioni sempre più avanzate e personalizzate, rispondendo in modo efficace alle crescenti esigenze globali dei nostri Clienti.

Guardando agli avvenimenti più recenti, nel 2020, nonostante le restrizioni imposte dalla pandemia COVID-19, abbiamo dimostrato capacità di adattamento e solidarietà con il territorio. In un periodo critico, abbiamo contribuito in modo significativo alla lotta contro la crisi sanitaria globale, fornendo ospedali mobili e Postazioni Mediche Avanzate.

Questo periodo di limitazioni e cambiamenti ha costretto noi, insieme al resto del mondo, a riadattare i nostri metodi lavorativi per rispondere con tempestività e flessibilità alle sfide emergenti.

La nostra flessibilità operativa è stata un elemento chiave nel superare le difficoltà e nell'assicurare la continuità delle forniture. Il nostro impegno a mantenere gli alti standard qualitativi non si è affievolito, e, anzi, si è rafforzato durante questo periodo.

Anche in un contesto avverso, attraverso strategie innovative, abbiamo garantito la sicurezza dei nostri Collaboratori, mantenuto gli standard di produzione e soddisfatto le esigenze dei Clienti. Oggi, mentre riflettiamo sul brillante passato di Edilsider, ci prepariamo a passare il testimone alla terza generazione, guardando con entusiasmo al futuro.

Con un impegno costante a superare i limiti, siamo pronti a continuare questa eredità di eccellenza, abbracciando le nuove tecnologie e le sfide della sostenibilità ambientale. Stabilendo questi obiettivi, auspichiamo di gettare le fon-

damenta per ciò che si preannuncia come una nuova fase di crescita e successo.

Con uno sguardo al passato e uno teso verso il futuro, celebriamo questi 60 anni di imprese straordinarie, ringraziando tutti coloro che ci hanno accompagnato (e speriamo continueranno a farlo) in questi anni: i nostri collaboratori, parte fondamentale dei nostri traguardi; i nostri Clienti, che hanno sempre riposto in noi la Loro fiducia; i nostri Fornitori, che ci hanno permesso di raggiungere le mete più ambiziose. In questo anniversario, rendiamo omaggio alla visione e alla determinazione che hanno plasmato Edilsider, consapevoli che il meglio deve ancora venire.

La nostra storia continua a svolgersi, e con entusiasmo ci prepariamo ad affrontare le sfide e a cogliere le opportunità che il futuro ci riserva.

Alcune tappe della nostra storia

- 1963:** La nascita
- 1965:** Inventiamo i casseri a ripresa
- 1966:** Brevettiamo Edilpont, ponteggi prefabbricati
- 1973:** Nasce il prodotto Sidermajor, sistema prefabbricato
- 1984:** Nasce il prodotto 2001, unità containerizzata
- 1990:** Primi contratti all'estero
- 1992:** Nasce il prodotto 1001
- 1993:** Il prodotto 2001 si evolve nel Grand Desert
- 2000:** Nasce il prodotto 501
- 2002:** Conquista definitiva del mercato internazionale
- 2010:** Nasce il sistema costruttivo rivoluzionario HSN
- 2013:** Compriamo 50 anni!
- 2014:** Acquisiamo Corimec
- 2017:** Acquisiamo il brevetto Ames Park
- 2022:** Progetto Capsule, design e innovazione
- 2023:** Compriamo 60 anni!

[Download](#)



ENRICO VAVASSORI

Enrico Vavassori, classe 1967 di Brivio, è il titolare della storica Trafileria Vavassori di Beverate, in cui è entrato nel 1986. L'azienda è stata fondata negli Anni '60 dal nonno Alfredo, poi portata avanti dal padre e oggi da Enrico con la sorella Laura.

L'azienda è associata a Api Lecco Sondrio dal 1981, ha 15 dipendenti e si occupa della lavorazione del filo d'acciaio.

Vavassori è stato eletto presidente di Api Lecco Sondrio nel dicembre 2021; in passato è stato consigliere comunale a Brivio con la delega alle attività produttive e associazioni, mentre dal 2018 al 2021 è stato consigliere di Api Lecco Sondrio e consigliere della Camera di Commercio Como-Lecco. Ha due figli ed è appassionato di sport automobilistici, avendoli praticati da ragazzo.

«C'è la frenata tedesca puntiamo ad altri mercati»

di MARIA G. DELLA VECCHIA

Il 32% delle oltre 500 imprese iscritte ad Api Lecco Sondrio esporta in Europa e il 56% raggiunge mercati extra Ue. Se per le prime i risultati di export sono stabili, anche per la congiuntura negativa della Germania, cliente principale del made in Lecco, per le altre c'è crescita, come spiega Enrico Vavassori, presidente da fine 2021 dell'associazione e titolare della storica omonima trafileria di famiglia.

Come va l'attività di Rete Ufficio Estero, il servizio per l'export in co-gestione fra Api e Confartigianato?

Abbiamo un tessuto imprenditoriale attivo e pronto ai cambiamenti. Attraverso il monitoraggio dell'andamento del nostro servizio di Ufficio Estero vediamo che le aziende sono molto attente alla ricerca di partner e clienti all'estero, dal momento che il mercato italiano è in forte difficoltà. In questa congiuntura l'Italia sta andando meglio di altri Paesi europei e sicuramente della Germania, questo è naturalmente motivo di orgoglio per le nostre imprese, che sanno sempre attingere nei momenti di difficoltà a una forza di fondo caratteristica dell'Italia.

Quanto preoccupano le tante turbolenze geopolitiche che condizionano i mercati?

Ora preoccupano di nuovo i costi dell'energia a seguito della nuova crisi in Medio Oriente, che ha dato una spinta ulteriore agli aumenti che già si sono annunciati da settembre. Ma re-

sto ottimista, confido nella forza e nella capacità di adattamento delle nostre imprese.

I nuovi aumenti freneranno i mercati, quindi anche l'export?

Bisogna vedere il punto in cui un'azienda si pone nella catena che va dalla materia prima al prodotto finito. L'anno scorso sono aumentate in modo esponenziale tutte le materie prime: le aziende che hanno subito questo aumento sono in prima battuta evidentemente quelle che si affacciano all'acquisto di materia prima, come,

ad esempio, nel mio caso: la mia trafileria ha visto più che raddoppiare il prezzo dall'anno scorso. Ne derivano aumenti anche a valle della catena. E' vero che ora ci sono aziende che stanno registrando una diminuzione del costo della materia prima e, a logica, del prodotto finito, ma altre a valle solo ora stanno registrando quei precedenti aumenti, per cui applicano costi maggiorati. Ora c'è una sfiducia generale nel consumatore finale, che sta guardando al risparmio più che al maggior consumo.





Le aziende di Api Lecco Sondrio continuano ad investire nelle fiere internazionali?

Non è facile, dati i costi, per le aziende partecipare a fiere estere, ma col nostro servizio di Ufficio Estero c'è la possibilità di entrare nei finanziamenti di bandi pubblici o di partecipare a fiere e missioni estere in modo condiviso anche nei costi. Tuttavia la partecipazione in fiera è un investimento, per cui bisogna metterci dei soldi, e come tale va considerato nelle opportunità e anche nell'ipotesi che non sempre si portino a casa ordini. Ma tante aziende che hanno utilizzato il nostro servizio inizialmente a spot hanno visto risultati positivi e sono ora stabili nelle iniziative sull'estero.

Il livello di partecipazione alla vita associativa sta aiutando anche ad ampliare lo sguardo delle pmi su nuovi mercati?

Sono diventato presidente nel post Covid, ma superato quel momento davvero duro la partecipazione delle aziende alla vita associativa è tornata, a livello sia formale che nel corso di incontri meno istituzionali. Ed è buonissimo il dialogo fra imprenditori lecchesi e sondriesi. Ad oggi il saldo fra iscrizioni e cancellazioni è tornato positivo e ciò mi rafforza nella convinzione dell'importanza del ruolo delle associazioni d'impresa, soprattutto per la condivisione di problemi comuni. Il confronto fra imprenditori mostra spesso che possono esserci diverse soluzioni a uno stesso problema e lo scambio di idee anche sui temi dell'estero è fruttifero per tutti. C'è un modello di pensiero che sta cambiando fra l'imprenditore maturo e quello emergente: quest'ultimo capisce che far parte di un grand gruppo dà solo vantaggi, ma lo stanno capendo anche i senior.

"Germany is slowing down, we focus on other markets"

32% of the more than 500 companies registered with Api Lecco Sondrio export to Europe, and 56% reach markets outside the EU. If for the former the export results are stable, also due to the adverse economic situation in Germany, the primary customer of made in Lecco, for the others there is growth, as explained by Enrico Vavassori, president of the association since the end of 2021 and owner of the historic family wire drawing mill of the same name.

How is the activity of Rete Ufficio Estero, the export service co-managed by Api and Confartigianato, going?

We have an entrepreneurial fabric that is active and ready for change. By monitoring the performance of our Foreign Office service, we can see that companies are very attentive to the search for partners and customers abroad since the Italian market is in great difficulty. At this juncture, Italy is doing better than other European Countries and indeed Germany, and this is naturally a source of pride for our companies, which always know how to draw on an underlying strength characteristic of Italy in times of difficulty.

How worrying is the geopolitical turmoil affecting the markets?

Now, energy costs are worrying again due to the new crisis in the Middle East, which has further boosted the increases that have already been announced since September. But I remain optimistic; I trust in the strength and adaptability of our companies.

Will the new increases hold back the markets, hence also exports?

You must see where a company stands, from raw material to finished product. Last year, all raw materials increased exponentially: the companies that suffered this increase are, first and foremost, those that are starting to buy raw materials, as, for example, in my case, my wire drawing mill has seen the price more than doubled since last year. That also leads to increases down the chain. Indeed, some companies are now seeing a decrease in the cost of the raw material and, logically, the finished product. However, others downstream are only now seeing those earlier increases, so they are applying higher costs. There is now a general distrust in the end consumer, who is looking at savings rather than increased consumption.

Do Api Lecco Sondrio companies continue to invest in international trade fairs?

It is not easy, given the costs, for companies to participate in foreign trade fairs. Still, with our Foreign Office service, there is the possibility of entering into funding from public tenders or participating in trade fairs and foreign missions in a cost-sharing manner. However, trade-fair participation is an investment, so you must invest money. As such, you must consider the opportunities and the possibility that you may not always bring home orders. However, many companies that used our service initially on a spot basis have seen positive results and are now stable in their foreign initiatives.

Is the level of participation in association life also helping to broaden SMEs' outlook on new markets?

I became president in the post-Covid era, but after that really tough time, the participation of companies in association life has returned, both at a formal level and during fewer institutional meetings. And the dialogue between entrepreneurs from Lecco and Sondrio is excellent. To date, the balance between registrations and cancellations has become positive again, and this reinforces my conviction of the importance of the role of business associations, especially in sharing common problems. The confrontation between entrepreneurs often shows that there can be different solutions to the same problem, and exchanging ideas, even on foreign topics, is fruitful for everyone. There is a changing thinking pattern between the mature and the emerging entrepreneur: the latter understands that being part of a large group only gives advantages, but the seniors also realise this.