

Cambiavalute ottobre 2023

Art. I

Agli effetti delle norme dei titoli I e II del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, che vi fanno riferimento, le medie dei cambi delle valute estere calcolati a titolo indicativo dalla Banca d'Italia sulla base delle quotazioni di mercato sono accertate per il mese di ottobre 2023 come segue:

	Per 1 Euro
Dinaro Algerino	144,9871
Peso Argentino	369,7126
Dollaro Australiano	1,6637
Real Brasiliano	5,3509
Dollaro Canadese	1,4474
Corona Ceca	24,5844
Renminbi (Yuan)Cina Repubblica Popolare	7,72
Corona Danese	7,4604
Yen Giapponese	158,0377
Rupia Indiana	87,8937
Corona Norvegese	11,6284
Dollaro Neozelandese	1,7916
Zloty Polacco	4,5124

Sterlina Gran Bretagna	0,86798
Nuovo Leu Rumeno	4,9682
Rublo Russo	0
Dollaro USA	1,0563
Rand (Sud Africa)	20,139
Corona Svedese	11,6472
Franco Svizzero	0,9547
Dinaro Tunisino	3,3541
Hryvnia Ucraina	38,5514
Forint Ungherese	385,3327

Sul sito dell' Agenzia delle Entrate, al seguente link, [cambi](#) di ottobre, sono a disposizione i dati sui cambi relativi alle restanti valute riportate nel decreto in oggetto.

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.

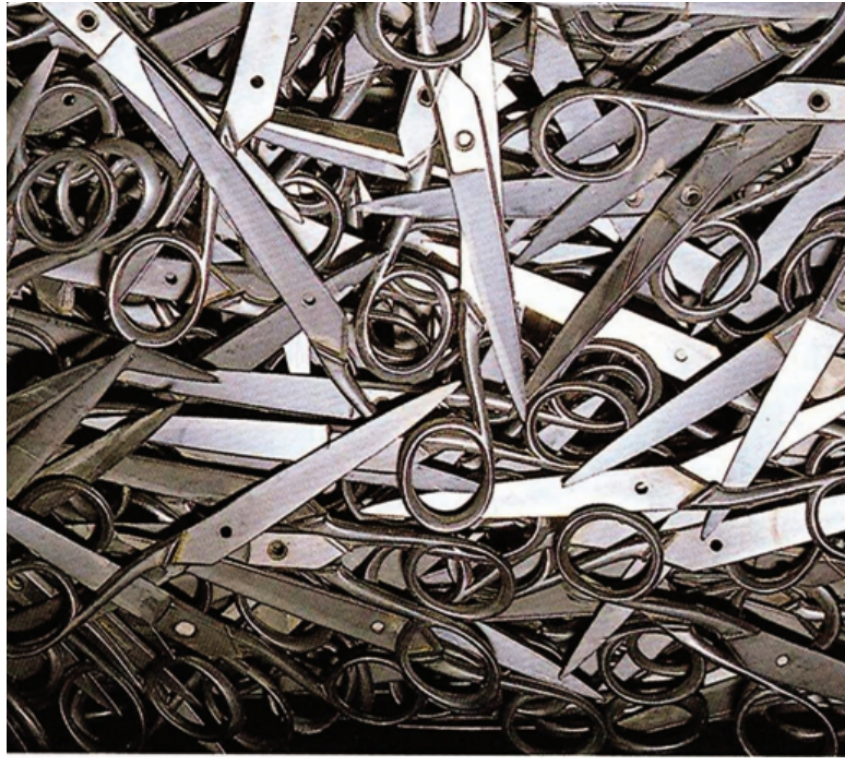
“First Covid, then war But we innovate to grow”

“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.

Parte 1 ITS Business Development Manager targato Confapi Lecco Sondrio

Sono iniziate da qualche giorno le lezioni della prima edizione del nuovo corso **ITS Business Development Manager** che si sta svolgendo all'Istituto Maria Ausiliatrice di Lecco e che Confapi Lecco Sondrio ha fortemente sostenuto fin dall'inizio.

Presente all'inaugurazione ufficiale ieri sera **Paolo Bertoni**, titolare della Trimat srl di Brivio, consigliere Confapi Lecco Sondrio e componente della commissione scuola dell'associazione delle piccole e medie imprese.

Il corso Business Development Manager è finalizzato alla formazione di una **figura di supporto all'imprenditore di piccole/medie imprese** che lavora per identificare nuove opportunità di business e sviluppare strategie per acquisire nuovi clienti. L'obiettivo principale di questa figura è quello di creare e mantenere relazioni solide e durature con i clienti, al fine di massimizzare il valore della loro attività per l'azienda.

*"Un professionista fondamentale e che molto spesso le nostre pmi non hanno ancora – commenta il direttore di Confapi Lecco Sondrio **Marco Piazza** – ecco il motivo per cui fin da subito abbiamo voluto essere parte attiva di questo progetto fornendo docenti qualificati che già operano nelle nostre imprese per i corsi di formazione e anche un'azienda su cui costruire un progetto".*

Confapi Lecco Sondrio per la prima edizione di ITS Business Development Manager ha elargito una "borsa di studio" per un ragazzo meritevole e ha fornito le docenti **Elena Tavelli** (esperta di marketing) e **Lucia Nuzzi** (Exexutive Business e Team Coach). Inoltre, per testare il lavoro degli studenti

l'azienda associata **Panozzo srl** di è messa a disposizione della scuola.

*“Il rapporto con le scuole e la formazione degli studenti sono diventati tra le missioni principali della nostra associazione – prosegue **Piazza** -, per rendere le nostre aziende moderne e al passo con i tempi è essenziale che siano guidate e sostenute da giovani preparati in tutti i settori: dalla dirigenza fino ai reparti produttivi”.*

Anna Masciadri
Ufficio stampa

Webinar “Esenzione dalla nomina del consulente per il trasporto di merci pericolose”: slide

Lo scorso martedì 12 dicembre 2023 si è tenuto il webinar “Esenzione della nomina del consulente ADR alla luce del DM 7 agosto 2023”.

Trasmettiamo in allegato le slide utilizzate dal relatore Ing. Francesco Campese.

Per ulteriori informazioni contattare Silvia Negri, responsabile ambiente e sicurezza di Confapi Lecco Sondrio: silvia.negri@api.lecco.it, 0341.282822.

[8038_Disposizioni_sulle_esenzioni_dalla_nomina_del_Consulente_Sicurezza_Trasporti_ADR.pdf](#)

Tasso interesse legale: al ribasso dall'1 gennaio 2024

Sulla Gazzetta Ufficiale n. 288 dell'11 dicembre 2023, è stato pubblicato il decreto del Ministero dell'Economia e delle finanze 29 novembre 2023, che modifica il **tasso d'interesse legale** di cui all'art. 1284 c.c. abbassandolo dall'attuale 5% al 2,5% in ragione d'anno a partire dal 1° gennaio 2024.

Si tratta di una brusca inversione di tendenza, considerato che il passaggio **dal 2022 al 2023** era stato contrassegnato da un aumento dall'1,25% al già menzionato 5%.

L'individuazione del tasso di interesse legale, alla luce di quanto previsto all'art. 1284 c.c., è demandata al MEF il quale, con proprio decreto pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana non oltre il 15 dicembre dell'anno precedente a quello cui il saggio si riferisce, può modificarne annualmente la misura, sulla base del **rendimento medio** annuo lordo dei titoli di Stato di durata non superiore a dodici mesi e tenuto conto del tasso di inflazione registrato nell'anno.

Qualora entro il 15 dicembre non venga fissata una nuova misura del saggio, questo rimane invariato per l'anno successivo.

Occorre dunque richiamare le principali conseguenze sul piano **fiscale e contributivo**.

In relazione al ravvedimento operoso ex art. 13 del DLgs. 472/97, è importante precisare che il **tasso legale** da applicare è quello in vigore nei singoli periodi, secondo un

criterio di *pro rata temporis*.

Pertanto, è quindi pari al 5% fino al 31 dicembre 2023 e al 2,5% dal 1° gennaio 2024 fino al giorno di versamento compreso.

La nuova misura del tasso legale rileva, inoltre, per il **calcolo degli interessi**, non determinati per iscritto, in relazione:

- ai capitali dati a mutuo (art. 45 comma 2 del TUIR);
- agli interessi che concorrono alla formazione del reddito d'impresa (art. 89 comma 5 del TUIR).

Sul fronte delle imposte indirette, un successivo decreto adeguerà al nuovo tasso del 2,5% i **coefficienti** per determinare il valore, ai fini delle imposte di registro, ipotecaria, catastale, di successione e donazione:

- delle rendite perpetue o a tempo indeterminato;
- delle rendite o pensioni a tempo determinato;
- delle rendite e delle **pensioni vitalizie**;
- dei diritti di usufrutto a vita.

Ai fini contributivi il tasso di interesse legale ha effetto, in particolare, sulle sanzioni civili previste per l'**omesso o ritardato versamento** di contributi previdenziali e assistenziali, ai sensi dell'art. 116 della L. n. 388/2000.

Effetto anche sul versante contributivo

Le sanzioni civili per omesso o ritardato versamento di contributi possono essere infatti ridotte fino alla misura del tasso di interesse legale, in caso di:

- oggettive incertezze dovute a contrastanti orientamenti giurisprudenziali o **determinazioni amministrative** sull'esistenza dell'obbligo contributivo;
- fatto doloso di terzi, denunciato all'autorità giudiziaria;

- crisi, riconversione o **ristrutturazione aziendale** di particolare rilevanza sociale ed economica in relazione alla situazione occupazionale locale ed alla situazione produttiva del settore;
- aziende agricole colpite da eventi eccezionali;
- aziende sottoposte a **procedure concorsuali**;
- enti non economici e di enti, fondazioni e associazioni non aventi fini di lucro.

(MF/ms)

Il trattamento fiscale degli omaggi 2023

Per la corretta gestione degli omaggi occorre analizzare la disciplina ai fini sia delle imposte dirette sia dell'imposta sul valore aggiunto.

Imposte sui redditi

Imprese

1. Spese di rappresentanza

Gli omaggi costituiscono, in linea di massima, spese di rappresentanza.

La loro qualificazione (cfr. art. 108, comma 2, del D.P.R. n. 917/1986 e successive modifiche (TUIR) – D.M. 19 novembre 2008 – circolare n. 34/E/2009) risiede nel requisito essenziale della gratuità per il destinatario, il quale non corrisponderà corrispettivo o specifica controprestazione.

ATTENZIONE: È sempre d'obbligo il **rispetto dei principi di**

inerenza e congruità: spese ragionevoli coerenti alle pratiche ed agli usi commerciali del settore in cui l'impresa opera e con l'obiettivo di generare benefici economici con la promozione sul mercato di beni (o servizi).

2. Omaggi a clienti

A. di beni non oggetto dell'attività dell'impresa

- a. sono **interamente deducibili se l'unitarietà del valore dell'omaggio non è superiore a 50,00 euro** – «piccoli omaggi» – e non vanno inclusi tra le spese di rappresentanza. **Bisogna considerare il costo complessivo di acquisto, inclusa l'eventuale IVA indetraibile.** I limiti di imponibile variano, dunque, a seconda delle aliquote applicate. L'importo delle spese relative alla gratuita distribuzione *«non interferisce con l'importo deducibile»* dei *«piccoli omaggi»*;
- b. quando il bene omaggiato supera il costo di 50 euro e quando sono offerti titoli rappresentativi di servizi (anche d'importo inferiore ai 50 euro), come ingressi omaggio al cinema, a teatro o alle terme, detti costi sono deducibili entro il «plafond di deducibilità» pari:
 - all'1,5% dei ricavi e altri proventi fino a 10 milioni di euro;
 - allo 0,6% dei ricavi e altri proventi per la parte eccedente i 10 milioni e fino a 50 milioni di euro;
 - allo 0,4% dei ricavi e altri proventi per la parte eccedente i 50 milioni di euro.

A. di beni di propria produzione o rientranti nella propria attività commerciale

La deducibilità ai fini del reddito dell'esercizio va anche qui riferita a quanto già esposto ai precedenti punti a) e b). Si rinvia allo specifico paragrafo IVA ai fini del trattamento documentale.

3. Omaggi a lavoratori dipendenti e soggetti assimilati

La cessione gratuita di beni non oggetto dell'attività ai dipendenti, da parte dell'impresa o del lavoratore autonomo, non può considerarsi spesa di rappresentanza per mancanza dell'inerenza con l'attività svolta.

Il costo di acquisto dei beni in omaggio, compresa l'erogazione di liberalità in denaro, è sempre deducibile dall'impresa quale spesa per prestazione di lavoro (ex art. 95 del TUIR) in quanto riveste natura retributiva per il dipendente o il collaboratore.

Per lo stesso motivo, **in capo al dipendente risultano non imponibili gli omaggi ricevuti che nel periodo d'imposta non superino, insieme all'ammontare degli altri fringe benefits, i 258,23 euro (1)**; in caso di superamento del limite, concorrerà a formare reddito in capo al dipendente l'intero valore e non solo la parte eccedente.

Diversamente, le spese di educazione, istruzione, ricreazione, assistenza sociale, sanitaria o culto (art. 100, comma 1, del TUIR) sono deducibili nel limite del 5 per mille dell'ammontare totale delle spese per prestazioni di lavoro dipendente. Il brindisi augurale può farsi rientrare tra le spese di ricreazione.

È evidente che se le spese sono funzionali all'attività dell'impresa, come divise, scarpe da lavoro, ecc., sono totalmente deducibili dal reddito d'impresa e non rivestono natura retributiva per i dipendenti o i collaboratori.

Professionisti

1. Omaggi a clienti

Sono deducibili nel limite dell'1% dei compensi effettivamente percepiti nel periodo d'imposta, a prescindere dal valore

unitario dell'oggetto.

2. Omaggi a lavoratori dipendenti e soggetti assimilati

Non esiste specifica disciplina. Il costo degli omaggi dovrebbe essere deducibile per intero in conseguenza del fatto che, secondo la nozione fornita dal D.M. 19 novembre 2008, le liberalità ai dipendenti non rientrano tra le spese di rappresentanza.

Contribuenti minimi

Le spese per omaggi acquistati nell'ambito del regime dei "contribuenti minimi" sono interamente deducibili nel periodo di sostenimento, ove relative a beni di valore pari o inferiore a 50,00 euro. Nel caso in cui i beni superino tale valore limite, le relative spese sono deducibili quali spese di rappresentanza.

La circolare n. 34/E/2009 segnala che le spese di rappresentanza sono da ritenersi inerenti entro i limiti di congruità (e dunque deducibili nei limiti previsti in materia di reddito d'impresa e lavoro autonomo).

Contribuenti forfetari

Le spese per omaggi sostenute da contribuenti che usufruiscono del regime cosiddetto forfetario, di cui alla Legge n. 190/2014 (Legge di Stabilità 2015), non assumono rilevanza nella determinazione del reddito in quanto i contribuenti in tale regime quantificano il reddito tramite l'applicazione del coefficiente di redditività previsto dalla specifica attività svolta all'ammontare dei ricavi o dei compensi percepiti.

Le considerazioni relative ai contribuenti minimi non sono quindi estendibili ai "forfetari".

IRAP

Imprese

- **Per i soggetti IRES** (e per i soggetti IRPEF che avessero optato per la determinazione della base imponibile con le stesse regole dei soggetti IRES) gli omaggi e le spese di rappresentanza (che vanno classificati nella voce B.14 del conto economico: oneri diversi di gestione) sono sempre integralmente deducibili dalla base imponibile IRAP (senza i limiti previsti ai fini IRES).
- **Per gli altri soggetti IRPEF (2)**, gli omaggi e le spese di rappresentanza sono deducibili ai fini IRAP con le stesse limitazioni previste per le imposte dirette.

Professionisti

La deducibilità degli oneri in esame è in relazione all'attività di lavoro autonomo, per cui:

- **va esclusa** se gli omaggi rientrano tra le spese per prestazioni di lavoro;
- **è ammessa** qualora gli omaggi siano funzionali allo svolgimento dell'attività professionale e non assumano natura retributiva per il destinatario.

IVA

Sono previste diverse fattispecie:

1. **non è mai detraibile l'IVA relativa agli omaggi destinati ai lavoratori dipendenti** (R.M. n. 666305/1990);
2. **la cessione gratuita a clienti di beni non prodotti né commercializzati dall'impresa** (e quindi espressamente acquistati da terzi al fine di essere regalati) **non è considerata cessione di beni**, per mancanza del requisito dell'onerosità, e non è quindi da fatturare (art. 2, D.P.R. n. 633/1972):
 - se all'atto dell'acquisto non è stata detratta l'IVA (è

comunque opportuno compilare un documento di trasporto riportante la causale *cessione gratuita – beni non di propria produzione*);

- ovvero se il costo unitario dei beni ceduti gratuitamente non è superiore a 50,00 euro; è quindi ammessa la **detraibilità** dell'IVA relativa all'acquisto di beni purché di **valore non superiore a 50,00 euro**. Il Ministero delle Finanze ha chiarito che, in questo specifico caso, la **non imponibilità della cessione gratuita non comporta** l'indetraibilità dell'IVA sull'acquisto ai sensi dell'art. 19, comma 2, del D.P.R. n. 633/1972;

1. la **cessione gratuita a clienti di beni di produzione propria o rientranti nella propria attività commerciale** (non è mai il caso dei professionisti) è considerata cessione di beni e deve essere fatturata ai sensi dell'art. 2, comma 2, n. 4, del D.P.R. n. 633/1972 (in caso di fatturazione differita il documento di trasporto dovrà riportare la causale *cessione gratuita*).

La cessione gratuita di beni oggetto dell'attività propria d'impresa ai clienti è quindi sempre rilevante ai fini IVA e la società cedente potrà procedere nei confronti del cliente con la rivalsa IVA, oppure senza rivalsa, ad esempio emettendo autofattura.

ATTENZIONE: L'autofattura andrà emessa in formato elettronico e trasmessa al Sistema di Interscambio, cd. SdI. In tale ipotesi, il documento, con la dicitura "autofattura per omaggi", deve contenere indicazione:

- del valore normale dei beni ceduti;
- delle aliquote IVA applicabili;
- delle relative imposte.

Il documento segue la numerazione delle fatture di vendita e viene annotato nel registro delle fatture emesse. L'imponibile fa parte del volume d'affari IVA. Si evidenzia che la circolare n. 14/E/2019, in merito alle autofatture elettroniche per omaggi, ha chiarito che i dati del

cedente/prestatore vanno inseriti sia nella sezione "Dati del cedente/prestatore", sia nella sezione "Dati del cessionario/committente".

In questi casi, la fattura e quindi la relativa imposta vanno annotate solo nel registro IVA vendite.

È però possibile che in origine l'imposta sull'acquisto non sia stata detratta, ad esempio quando al momento dell'acquisto si conosce già che si tratta di spesa di rappresentanza; il cedente non deve quindi procedere alla rivalsa o all'emissione dell'autofattura. In questo caso l'IVA non detratta, ai sensi dell'art. 99 del TUIR, non può essere dedotta dal reddito.

Gli omaggi destinati a soggetti residenti in altri Paesi comunitari devono essere trattati come quelli destinati ai residenti in Italia, poiché la speciale disciplina IVA UE non si applica alle prestazioni senza corrispettivo.

Gli omaggi destinati a soggetti residenti in Paesi extracomunitari costituiscono invece:

- operazioni fuori dall'ambito di applicazione dell'IVA se riferite a beni che non sono oggetto dell'attività caratteristica (precedente punto 2);
- cessioni non imponibili IVA ex art. 8, D.P.R. n. 633/1972 se riferite a beni oggetto dell'attività caratteristica (precedente punto 3): in questo caso va espletata la consueta procedura doganale.

Ricordiamo infine che l'emissione del documento di trasporto è uno strumento valido al fine di vincere la presunzione di cessione onerosa di cui all'art. 53, D.P.R. n. 633/1972. L'emissione di un documento di trasporto nominativo fornisce anche certa dimostrazione del reale destinatario dell'omaggio, e conseguentemente del trattamento fiscale del costo sostenuto.

Per evitare complicati adempimenti a carico dell'impresa, consigliamo anche la soluzione di incaricare il fornitore dei beni destinati ad omaggio (o altro soggetto che effettui professionalmente il servizio di recapito), della consegna

degli omaggi ai destinatari finali. In questo caso, la fattura del fornitore dei beni (o del solo servizio di consegna) e l'ordinativo emesso dal committente forniranno prova certa della reale destinazione dei beni.

Prospetto riepilogativo del trattamento fiscale degli omaggi ai clienti					
DESCRIZIONE	IN FASE DI ACQUISTO		NELLA SUCCESSIVA CESSIONE GRATUITA		
	DETR.NE IVA	DEDUZ.NE COSTO	EMISS.NE FATTURA	TIPO OPERAZ.	RICAVO
Beni rientranti nell'oggetto dell'attività	SÌ (*)	SÌ	SÌ	soggetta ad IVA	SÌ
Beni non rientranti nell'oggetto dell'attività di valore superiore a 50,00 euro	NO	SÌ (**)	NO	esclusa IVA	NO
Beni non rientranti nell'oggetto dell'attività di valore non superiore a 50,00 euro	SÌ	SÌ	NO	esclusa IVA	NO

(*) Chi acquista beni oggetto della propria attività sapendo già che sono destinati ad essere ceduti gratuitamente, può scegliere di considerare indetraibile l'IVA in acquisto: la successiva cessione gratuita sarà da considerare esclusa dall'IVA.

(**) Nel limite percentuale dei ricavi e altri proventi indicati nel paragrafo "imposte dirette".

(1) Il decreto Lavoro (D.L. n. 48/2023, convertito in Legge n. 85/2023) ha innalzato, per il solo anno 2023 e per i soli lavoratori con figli a carico, il limite di esenzione per i fringe benefit da 258,23 a 3.000 euro.

(2) Ricordiamo che la Legge di Bilancio 2022 ha cancellato definitivamente l'IRAP per i professionisti, le ditte individuali ed i lavoratori autonomi.

(MF/ms)

Ccnl Unionchimica Confapi: ipotesi di rinnovo 5 dicembre 2023

Si informano le aziende dei settori della chimica, concia e settori accorpatisi, plastica e gomma, abrasivi, ceramica e vetro che è stata sottoscritta in data 5 dicembre 2023 tra UNIONCHIMICA e FILCTEM CGIL, FEMCA CISL e UILTEC UIL l'ipotesi di accordo per il rinnovo del CCNL Unionchimica Confapi.

Di seguito si evidenziano le principali novità.

Parte Normativa

1) Decorrenza e durata

Il CCNL avrà validità di 3 anni con decorrenza dal **1.1.2023** e scadenza al **31.12.2025**.

2) Relazioni Industriali

Nell'ambito delle materie di competenza dell'Osservatorio Nazionale Plurisetoriale, è stata introdotta la previsione di verificare l'opportunità dell'armonizzazione di alcuni istituti contrattuali tra i vari comparti a cui si applica il presente CCNL e di valutare l'esistenza di eventuali distretti produttivi.

3) Appalti/terziarizzazioni e decentramento produttivo.

In aggiunta a quanto già disciplinato dal CCNL in materia è stato definito che nel contratto di appalto la società appaltante richiederà alla società appaltatrice l'applicazione del contratto collettivo, sottoscritto dalle OO.SS. maggiormente rappresentative, del settore al quale la società appaltatrice appartiene.

4) Misure per le donne vittime di violenza di genere (nuovo articolo)

Nel richiamare le intese esistenti in materia e gli accordi Interconfederali sottoscritti tra Confapi e Cgil, Cisl e Uil, è stata introdotta a favore delle donne vittime di violenza di genere, ed al verificarsi delle condizioni disciplinate dall'art. 24 del D. Lgs. n. 80/2015, la possibilità di astenersi dal lavoro per motivi connessi al percorso di protezione per un periodo retribuito di massimo 5 mesi, fermo restando quanto stabilito per i primi 3 mesi di astensione dal lavoro dal comma 4 del citato articolo e dagli interventi di sostegno previsti da ENFEA.

Ai sensi del comma 5 del D. Lgs. n. 80/2015, il congedo può essere usufruito su base oraria o giornaliera nell'arco temporale di tre anni, nel rispetto di un congruo preavviso. È stato altresì previsto che le lavoratrici, qualora vi siano più sedi lavorative e compatibilmente con le possibilità

organizzative, hanno il diritto di richiedere il trasferimento a parità di condizioni economiche e normative.

Alle lavoratrici di cui al presente articolo, rientrate in servizio dopo il periodo di congedo continuativo è riconosciuto il diritto in materia di formazione continua nei termini ivi previsti.

Altresì alle lavoratrici di cui al presente articolo è riconosciuto un diritto alla trasformazione del rapporto di lavoro a tempo parziale per un periodo non superiore a 12 mesi e un'agevolazione nell'utilizzo di forme di flessibilità oraria e/o di modalità agile della prestazione lavorativa, nonché si potrà applicare la disciplina in materia di ferie e par solidali.

5) Rappresentanza (nuovo articolo)

In riferimento all'Accordo Interconfederale del 26 luglio 2016 come modificato dall'accordo integrativo del 19 settembre 2019, sottoscritto da Confapi, Cgil, Cisl e Uil che definisce le regole per la misurazione della rappresentanza delle Organizzazioni sindacali per la contrattazione collettiva nazionale di categoria, UNIONCHIMICA CONFAPI e FILCTEM CGIL, FEMCA CISL e UILTEC UIL, in base alle vigenti disposizioni amministrative sulla materia, hanno richiamato le regole previste dagli accordi per la certificazione degli iscritti tramite compilazione completa e puntale dell'UNIEMENS da parte delle aziende.

6) Informazione e formazione bilateralità (nuovo articolo)

Al fine di promuovere la conoscenza tra i lavoratori degli strumenti della bilateralità previsti dalla contrattazione collettiva, viene riconosciuta, in caso di esaurimento delle ore di assemblea di cui all'art 67 un'ora aggiuntiva di assemblea il cui o.d.g. dovrà specificare "informazione e formazione relativa al sistema della Bilateralità contrattuale".

7) Contratto a tempo parziale (normativa comune a tutti i settori).

Sono state ridefinite le percentuali per il riconoscimento delle richieste di trasformazione del rapporto di lavoro da tempo pieno a tempo parziale nelle misure del 4% fino a 50 dipendenti, 5 % da 51 a 100 dipendenti e 6% oltre 100 dipendenti. La percentuale viene calcolata in riferimento ai lavoratori in forza, a tempo indeterminato, al momento della richiesta, eccezion fatta per i casi di infungibilità della mansione.

Nulla è stato innovato in materia e quindi rimane confermato che nell'ambito della suddetta percentuale sono ricomprese, in via prioritaria, le trasformazioni del rapporto di lavoro da full time a part time previste da disposizioni di legge, nonché quelle già in essere alla data di entrata in vigore del presente articolo e sono fatti salvi, in materia, eventuali accordi aziendali di miglior favore.

8) Lavoro Agile – Smart Working (normativa comune a tutti i settori)

Alla normativa già esistente nel CCNL è stata aggiunto il rinvio al protocollo nazionale su lavoro in modalità agile sottoscritto il 7 dicembre 2021 dalle parti sociali, laddove sia necessario integrare l'attuale disciplina contrattuale.

9) Classificazione del personale

L'accordo di rinnovo ha previsto l'avvio dei lavori della Commissione per la revisione dell'inquadramento a partire dal mese di **aprile 2024** con termine lavori entro il mese di **aprile 2025**.

Le parti hanno definito che l'introduzione di un nuovo sistema di inquadramento avrà effetti sul prossimo rinnovo del presente CCNL.

10) Settore PLASTICA E GOMMA – I AREA – II Livello

Nella relativa Declaratoria è stata apportata la seguente nota a verbale di chiarimento: "Nota seconda alinea: sostituire "dopo 18 mesi di inquadramento nel II livello" con "dopo 18 mesi di inquadramento nel I livello".

11) Banca ore solidali (normativa comune a tutti i settori)

Al fine di valorizzare e promuovere l'istituto della Banca ore solidali prevista dall'articolo 24 del D. Lgs. 14 settembre 2015, n.151, UNIONCHIMICA e FILCTEM CGIL, FEMCA CISL e UILTEC UIL hanno definito le Linee guida quale strumento di indirizzo per le singole regolamentazioni che possono essere stipulate e/o adottate in sede aziendale.

12) Malattia e infortunio non sul lavoro

Sono state introdotte due importanti novità disciplinate nelle due note a verbale inserite in calce all'art. 46, comune a tutti i settori.

In particolare con la prima Nota a Verbale è stato definito che su espressa richiesta scritta del lavoratore interessato, per un massimo di due richieste all'anno, il datore di lavoro fornirà la situazione relativa al periodo di conservazione del posto di lavoro in caso di malattia e infortunio non sul lavoro, mentre con la seconda Nota a Verbale viene stabilito che la malattia sopravvenuta durante il godimento delle ferie ne interrompe il decorso se la patologia contratta non permette il recupero psicofisico del lavoratore.

13) Malattia – Comparto Vetro

Anche per il comparto del Vetro è stata introdotta la possibilità per il lavoratore, superati i limiti di conservazione del posto, di usufruire, previa richiesta scritta, di un periodo di aspettativa della durata di 6 mesi, rinnovabile una sola volta e non oltre sei mesi, durante il quale non decorrerà retribuzione né si avrà decorrenza di anzianità a nessun effetto, considerando inoltre tale periodo neutro ai fini di quanto complessivamente previsto dal seguente articolo.

14) Trattamento in caso di gravidanza e puerperio (normativa comune a tutti i settori)

L'attuale normativa contrattuale è stata integrata prevedendo che a far data dal **1° gennaio 2024** per il periodo di congedo

parentale di cui all'art. 32 D.lgs. n.151/2001 lett. a) e b), l'indennità prevista nella misura del 30 % della retribuzione è integrata fino al 50% della retribuzione stessa per un periodo non superiore a tre mesi nell'arco del periodo di assenza, esclusi i periodi in cui è prevista dalla legge un'indennità superiore al 30%.

Sempre a decorrere dal **1° gennaio 2024** il congedo di paternità obbligatorio di cui all'art. 27 bis del D.lgs. n.151/2001, della durata dieci giorni lavorativi, è incrementato di una giornata retribuita a carico azienda.

15) Accomodamenti ragionevoli

È stata inserita nel testo contrattuale la previsione sugli "Accomodamenti ragionevoli" di matrice europea (Dir. 2000/78/CE "*Parità di trattamento in materia di occupazione e di condizioni di lavoro*") e sovranazionale (Convenzione ONU 2006 "*Sui diritti delle persone con disabilità*").

16) Rilevazione Quasi infortuni

Le parti, ritenendo utile la rilevazione dei quasi infortuni ai fini dello sviluppo della cultura della prevenzione e del miglioramento continuo della sicurezza sul lavoro, convengono che potranno essere sperimentati a livello aziendale, previa valutazione congiunta tra RSPP, e RLS/RLSSA e RSU, sistemi e modalità per la segnalazione dei quasi infortuni in azienda al fine di valutare opportune misure gestionali.

Pertanto, sarà possibile istituire una Commissione con la funzione di raccogliere ed elaborare le segnalazioni pervenute dagli RLS/RLSSA, RSU e dai RSPP per individuare le buone prassi in materia di prevenzione e agevolarne massiva diffusione.

17) Permessi ed assenze (normativa comune a tutti i settori)

A parziale modifica della lettera D) dell'art. 57 è stato previsto che:

- Il lavoratore titolare dei permessi mensili previsti dall'art. 33 della Legge n. 104/1992 potrà usufruire degli stessi anche in modalità frazionata ad ore (24/mese) a gruppi di 4 ore.;
- Il lavoratore per i periodi di fruizione darà comunicazione per iscritto nelle modalità previste dalla legge, dando di norma un preavviso di almeno 5 giorni al fine di assicurare il contemperamento del diritto del lavoratore con le esigenze organizzative dell'impresa.

Parte economica

1) Previdenza integrativa – FONDAPI

A far data dall'**1/1/2025** la contribuzione a carico dell'azienda è incrementata dello 0,10.

2) Trasferta per il settore Coibenti

Con decorrenza dal **1° gennaio 2024** l'importo della diaria di cui alla lettera C) è fissato in € 46,48 giornaliera per trasferte in Italia ed € 77,47 giornaliera per trasferte all'estero.

3) Una tantum

Con la retribuzione afferente al mese di **novembre 2023**, a tutti i lavoratori e lavoratrici in forza alla data del **1° novembre 2023**, sarà corrisposta a titolo di una tantum una somma forfetaria pari ad 101,00 euro lordi. Tale importo è stato quantificato considerando in esso anche i riflessi sugli istituti di retribuzione diretta, indiretta e differita di origine legale o contrattuale, ed è quindi comprensivo degli stessi.

L'importo in oggetto è uguale per tutti i livelli di inquadramento e pertanto non verrà effettuato alcun ricalcolo in relazione al livello di appartenenza.

In caso di lavoro svolto nella modalità part-time l'importo una tantum verrà riproporzionato in base all'orario di lavoro concordato.

4) Minimi retributivi

L'ipotesi di rinnovo ha previsto i seguenti incrementi a regime:

- Settore plastica gomma, livello V: aumento a regime di € **167,00** €;
- Settore chimica-concia e settori accorpati, livello D: aumento a regime di € **191,00**;
- Settori Abrasivi, Ceramica e Vetro: aumento a regime di € **161,00**.

Gli aumenti sono stati scaglionati in 4 tranches con decorrenza dal **1° novembre 2023**, **1° gennaio 2024**, **1° aprile 2025**, **1° dicembre 2025**.

Le tabelle retributive, in vigore dal **1° novembre 2023** e alle scadenze convenute, sono allegate alla presente circolare.

In relazione a quanto previsto in materia di adeguamento dei minimi retributivi dal **1° novembre** e della corresponsione dell'una tantum nello stesso novembre, si evidenzia che l'accordo di rinnovo ha previsto quanto segue:

- Per quanto riguarda la parte economica relativa all'anno **2023** la stessa ha decorrenza immediata in attesa dello scioglimento della riserva da parte delle OO.SS. firmatarie prevista entro il mese di **gennaio 2024**.
- **Nel caso in cui alla data di sottoscrizione della presente Ipotesi di Accordo fossero già stati adempiuti gli obblighi retributivi del mese di novembre 2023, il riconoscimento dell'importo una tantum e degli aumenti contrattuali decorrenti dal 1° novembre 2023 potranno essere corrisposti con la retribuzione del mese di dicembre 2023.**

Si allegano tabelle retributive, in vigore dal 1° novembre 2023.

(FV/fv)

[8076_Circolare_Unionchimica.pdf](#)

[Download](#)

[8078_Accordo_rinnovo_5dic2023.pdf](#)

[Download](#)

Bilancio Sociale 2022

Informiamo le Aziende Associate che sul nostro sito è pubblicato il **Bilancio Sociale 2022** redatto dalla professoressa Sabrina Bonomi, tra i fondatori della Scuola di Economia Civile.

Il lavoro è stato presentato durante l'Assemblea Straordinaria del 29 novembre scorso.

[Clicca qui](#) per consultare il Bilancio Sociale 2022 della nostra Associazione.

(AM/am)

Confapi e Cottino: al via progetto formazione 'Esg, sostenibilità e innovazione'

Al via il progetto formativo "ESG, sostenibilità e innovazione". Un percorso di formazione itinerante a livello nazionale fortemente voluto da Confapi e rivolto alle nostre territoriali per acquisire nuove chiavi di lettura, conoscenze, competenze e consapevolezza in ottica ESG. Progettato da Cottino Social Impact Campus e Istud Business School per Confapi, il percorso punta ad attivare un confronto proattivo fra colleghi, generare collaborazioni virtuose fra

territori, lavorando in gruppo verso un'unica destinazione: la sostenibilità.

Un investimento importante e lungimirante della Confederazione sulla centralità del capitale umano e sulla rilevanza della sostenibilità per la crescita delle piccole e medie industrie, affinché le territoriali Confapi, attraverso modelli di governance rinnovati, siano di supporto alle imprese associate nel percorso di sviluppo sostenibile. Nord, Centro e Sud del territorio nazionale sono le tappe del progetto formativo partito oggi da Torino per immergersi da subito nell'era della purpose driven economy. Un appuntamento iniziato all'insegna del percorso di consolidamento della rete associativa, su cui Confapi fonda le sue radici, con una delegazione della Confederazione nazionale e dei territori ospite presso la sede di Api Torino. La prima tappa del percorso formativo si è focalizzata su una analisi del contesto globale in modo da agevolare la costruzione di un percorso aziendale sostenibile, grazie alla docenza di Marella Caramazza, Board Member Campus e Direttore Generale Istud e il keynote speech di Mario Calderini, Scientific Advisor del Campus e massimo esperto di impact innovation for purpose.

Prossima tappa a Roma, gennaio 2024, presso la sede nazionale di Confapi, per connettere la visione strategica ESG, acquisita nel primo appuntamento, a nuovi modelli operativi e al ruolo chiave degli stakeholder.

Camisa a conferenza nazionale export e

internazionalizzazione

Il Presidente, Cristian Camisa, ha preso parte come relatore alla Conferenza Nazionale dell'export e dell'internazionalizzazione delle imprese organizzata dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale che si è svolta a Roma.

L'evento, aperto dal Vice Primo Ministro e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Antonio Tajani, e intitolato "Quali strategie per continuare a crescere nel mondo in uno scenario in profondo mutamento", ha rappresentato un momento di confronto e dibattito tra i protagonisti del panorama economico italiano sulle sfide e prospettive della diplomazia della crescita come strumento per sostenere e favorire la proiezione economica dell'Italia nel mondo. Camisa, accompagnato dal vicepresidente Corrado Alberto, è intervenuto nel panel "Come espandere il numero delle PMI esportatrici: la parola alle associazioni sul sostegno alle micro e piccole imprese". Alla Conferenza hanno partecipato rappresentanti istituzionali di alto livello, dei più importanti partner del sostegno all'internazionalizzazione, un selezionato numero di imprese e rappresentanti di fondi d'investimento nonché associazioni di categoria rappresentative dei più importanti settori produttivi nazionali.

"Appuntamenti come quello di oggi – ha detto il Presidente di Confapi – sono fondamentali per chiamare tutti gli attori in campo, pubblici e privati che siano, per confrontarsi e per definire una strategia di sistema che permetta di creare e cogliere tutte le opportunità dei mercati esteri. Mai come in questo momento, anche nel campo delle politiche industriali nazionali ed estere, c'è bisogno di procedere uniti e nella stessa direzione. Ci troviamo ancora ad affrontare, come si sa, tante sfide, compresa quella di due guerre in atto e della scomposizione e ricomposizione degli equilibri geopolitici internazionali. E ancora: i costi dell'energia, delle materie prime e del loro approvvigionamento, le difficoltà della logistica che stanno affaticando il sistema che Confapi rappresenta. Nonostante questo quadro così complesso e

mutevole, i recenti dati rilevano che nell'ultimo decennio l'export ha sostenuto in misura significativa lo sviluppo della nostra economia. Basti pensare che nel periodo 2010-2022, il contributo delle esportazioni di beni e servizi alla crescita del PIL, in termini reali, è stato pari a 9,9 punti percentuali".

Diverse le proposte presentate nel suo intervento da Camisa: Investire in formazione per favorire il superamento delle barriere culturali che ancora frenano la digitalizzazione; ridurre le barriere economiche che rallentano la transizione green; favorire il miglioramento delle competenze in business management e data management adeguati ai mercati target; investire in formazione ad hoc delle risorse umane in quanto le nostre imprese lamentano difficoltà nel reperire manodopera qualificata anche attraverso specifiche azioni di reclutamento e formazione di personale extra europeo nei paesi di origine. Camisa ha concluso con un appello: "In un periodo così complesso come quello che stiamo vivendo, reputo sia fondamentale che si faccia sistema a tutti i livelli, solo grazie ad un lavoro di squadra potremo raggiungere gli obiettivi quest'oggi condivisi".