

Nell'azienda del ghiaccio si cresce con la ricerca

La Provincia del 2 agosto 2021, intervista a **Massimo Mortarotti** presidente della nostra associata **Dispotech** e consigliere Api.



IMPRESA & LAVORO



«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

NELL'AZIENDA DEL GHIACCIO SI CRESCE CON LA RICERCA

Massimo Mortarotti, fondatore della Dispotech di Gordona, attraverso la crisi con innovazione e resilienza
«Fiducia nel recupero e investimenti su impianti 4.0. Disastro formazione: i profili tecnici sono introvabili»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Abbiamo gestito senza scosse particolari l'emergenza Covid. Ora l'azienda e il mercato stanno riprendendo una propria routine, con la tranquillità dello zoccolo duro degli ordini che arrivano dai clienti di sempre. Abbiamo nuove idee e le tireremo fuori a breve».

Massimo Mortarotti esprime la forza tranquilla dell'imprenditore navigato, profilo basso, tono affabile e carattere di ferro. In una delle peggiori crisi globali, ha guidato insieme ai suoi figli l'azienda di famiglia, la Dispotech di Gordona, dando fondo a tutte le migliori strategie per trasformare i rischi in opportunità. L'azienda di Gordona, 78 dipendenti, progetta e produce articoli monouso venduti al 50% in Italia e per l'altra metà in 63 mercati nel mondo. Si tratta di camici, mascherine chirurgiche, ghiaccio spray, sacchi gelo, mantelline e spazzolini da denti monouso, tappeti decontaminanti e guanti, destinati a ospedali, cliniche dentistiche, case di cura, Rsa, mondo dello sport, farmacie e grandi distributori. Soprattutto, buona parte del successo aziendale si lega all'invenzione del sacco gelo, il ghiaccio istantaneo monouso, core business aziendale. L'imprenditore, presidente di Dispotech, qui spiega come si prepara a una nuova stagione di crescita fra investimenti, strategie per gestire la crisi delle materie prime, nuove limitazioni di legge sulla plastica e, da consigliere di Api Lecco e Sondrio, partecipazione alla vita associativa.

Quanto è stato importante nella crisi per Covid avere completato il passaggio generazionale con i suoi due figli?

La collaborazione dei miei figli Emanuele che è direttore generale e Monica, responsabile economico-finanziario e della produzione dal punto di vista della qualità è stata determinante. Come del resto lo è stato l'intero assetto degli azionisti, visto che della compagnia societaria fanno parte anche mia figlia Federica, che ha scelto la professione di farmacista e fa parte del CdA, oltre che di Marco Petrelli, consulente finanziario di Sondrio e socio al 15%. In più, moltissimi fa ho voluto anche un occhio esterno in azienda, l'imprenditore edile Giuseppe Strambini della Edil Lampo, nella convinzione del valore del confronto fra imprenditori di settori di-



Massimo Mortarotti con i figli e un gruppo di collaboratori nella sede di Dispotech

versi. Come del resto accade in Api, dove ci confrontiamo su problemi quotidiani, trovando anche un appoggio davvero grande su temi come la formazione o l'acquisto di energia elettrica a prezzi competitivi. Mai come oggi conta l'unione fra imprenditori.

La conduzione aziendale è totalmente in mano ai suoi figli?

La conduzione sì, ma io continuo a gestire i clienti grossi, storici, praticamente miei amici.

Come si crea un'azienda come Dispotech praticamente dal nulla, o quasi?

Fino a metà anni Ottanta avevo lavorato per dieci anni con mio suocero in edilizia. Nel 1986 ho sentito l'esigenza di fare qualcosa di mio, così ho aperto un grosso deposito dentale a Morbegno, una scelta che mi ha aperto i mondi di grossisti, dentisti e ospedali. Ho capito che c'era l'esigenza di una fonte di reddito disponibile immediatamente e duratura. Ho rispolverato i miei libri di chimica riprendendo l'analisi delle reazioni esotermiche ed endotermiche. Ho abbandonato il deposito e mi sono messo a produrre il ghiaccio. Nel 1994 ho fondato l'azienda ed è venuto tutto il resto.

I mercati stanno cambiando, come ci si organizza per assicurarsi capacità di innovazione continua?

Investendo in tanta ricerca e sviluppo, lo abbiamo sempre fatto ma in questo momento bisogna farlo di più. Dobbiamo saper rispondere sempre al mercato. L'anno scorso per il Covid abbiamo registrato un calo di vendite nel ghiaccio monouso per la chiusura dello sport amatoriale, quello su cui facciamo grossi numeri, e anche per il fermo a singhiozzo delle scuole. Per un periodo abbiamo puntato tutto sui bisogni degli ospedali, specializzando ulteriormente su mascherine, camici e copriscarpe. E abbiamo

Il percorso

Dispositivi venduti in tutto il mondo

Nata quasi trent'anni fa da un' intuizione di Massimo Mortarotti per progettare e realizzare prodotti medicali monouso destinati a diversi settori, oggi Dispotech vende in tutto il mondo sia con marchio proprio sia come private label per i tanti prodotti che possono essere personalizzati con loghi, ma anche nel packaging e nelle dimensioni.

L'azienda ha raggiunto anche grazie a un forte impegno nella ricerca e sviluppo interni una reputazione internazionale e continua ad essere una realtà a gestione familiare guidata oltre che da Massimo Mortarotti anche

compensato.

Come si sono comportati in questi mesi i vostri fornitori storici di materiali?

I nostri fornitori di sempre non ci hanno voltato le spalle, ma nel nostro settore non è mancato chi ha alzato i prezzi dei materiali in modo vergognoso. Tuttavia, aumentando la domanda di mascherine alla fonte i prezzi sono alzati, anche noi abbiamo dovuto un po' adeguarli, ma lo abbiamo fatto in armonia, in modo accettabile per i clienti.

dai suoi figli Emanuele e Monica. Le competenze dei quasi 80 dipendenti sono sostenute da programmi di formazione continua necessaria ad design, alla produzione e alla promozione dei prodotti monouso. La produzione di Dispotech è realizzata sulla base della normativa europea 93/42/ce sui dispositivi medico chirurgici, con la fabbricazione di prodotti monouso conformi alla Classe I, alla Classe II a e spray medicali Classe II b. Punto di forza dell'azienda è l'essere dotata di numerose certificazioni di settore per le sue produzioni dirette ai settori medicale, dentale, sportivo e modozionale.

LA SCHEDA

IN FIERA A DUBAI
«Teniamo a portare la nostra testimonianza di un mercato medicale che si sta riorganizzando ed è tutt'altro che fermo. Dispotech, con i suoi prodotti monouso medicali eccellenti, non poteva mancare alla fiera Arab health» di Dubai. Ci abbiamo creduto, abbiamo organizzato il nostro stand e possiamo dire, con orgoglio, di aver portato il made in Italy in una delle prime fiere internazionali realmente "vive". Lo afferma Dispotech in una nota all'indomani della partecipazione dell'azienda di Gordona, lo scorso giugno, alla fiera dedicata alle aziende internazionali del medicale, con attenzione ai mercati di area Emea, con oltre 3500 espositori da tutto il mondo.

Nel momento del bisogno si vive la differenza fra aziende collaborative e aziende che pensano esclusivamente al proprio interesse.

Come stanno andando ora gli approvvigionamenti di materie prime?

Da 27 anni abbiamo fornitori affezionati da cui compriamo film di polietilene a bassa e media densità, che trasformiamo in una miriade di monouso. Poi sali chimici, tessuti in 15 colori che hanno avuto i loro aumenti di prezzo ma che perlomeno sono facili da reperire. La materia prima non ci è mai mancata, ma da quattro mesi gli aumenti di prezzo sono vertiginosi e la gestione dei clienti si fa difficile. Ma è una sfuriata dei mercati, passerà.

In questi mesi ha dunque mantenuto il piano di nuovi investimenti tecnologici?

Sì, e lo abbiamo anche implementato. Abbiamo ordinato e assemblato col nostro know-how specifico una macchina velocissima per il ghiaccio. Noi crediamo nel nostro prodotto, nei mesi scorsi avevamo capito che la flessione sarebbe stata momentanea e abbiamo incrementato gli investimenti in vista del ritorno alla normalità. Così è arrivata questa macchina superautomatica robotizzata 4.0. Presto ne installeremo una

seconda.

L'azienda trova personale adeguato per far funzionare tecnologie sofisticate?

Abbiamo sempre bisogno di trovare personale tecnico, preparato a dovere, ma nella nostra provincia la situazione è disastrosa. In primavera ci ha fatto visita il presidente di Regione Lombardia, Attilio Fontana, e ci ha chiesto qual è la oggi la prima esigenza di un'azienda come la nostra. Ho risposto che servono le scuole. Or se serve un tecnico lo si deve cercare fuori provincia. Noi stiamo cercando un informatico preparato e non riusciamo a trovarlo. Negli anni abbiamo formato tante persone per i nostri reparti, sono davvero molto preparate, ma se vogliamo un tecnico già pronto trovarlo è difficilissimo.

Il confine svizzero complica le cose?

Certo, i più competenti vanno di là e guadagnano il doppio, in pochi anni mettono insieme i soldi necessari per sposarsi e mettersi a casa. Mentre i neolaureati vanno altrove all'estero. Nel abbiamo sempre investito in modo importante nella formazione e di recente siamo riusciti a trovare una figura positiva per gli acquisti, settore molto importante per la nostra azienda. Non le dico che salti mortali per trovarlo, ma finalmente c'è e ci sta dando soddisfazioni.

L'azienda è coinvolta nel divieto sulla plastica monouso?

Sì, è un fatto molto delicato e ce ne stiamo occupando convertendo ciò che è possibile convertire su prodotti naturali. Stiamo facendo ricerca per trovare soluzioni e dovremo anche sostituire alcuni impianti.

Quanto la preoccupa un'eventuale nuova ondata di Covid-19?

Stiamo vivendo ormai un lungo periodo complicato e mi auguro che la situazione non riesploda in autunno. Tanti si sono vaccinati quindi si spera che non ci sia un ritorno di casi gravi.

Condivide l'idea del Green pass per i lavoratori in azienda?

Non ho mai amato le imposizioni, ma penso che una misura simile possa andar bene, è un fatto di coscienza e visto il senso di responsabilità con cui si sono comportati i nostri dipendenti nella prima fase dell'emergenza credo anche in questo caso non mancheranno opposizioni particolari.

GRUPPO EDITORIALE RISP

“La nostra azienda al riparo, ma riconversione difficile”

La Provincia del 2 agosto 2021, parla **Luigi Pescosolido** titolare della associata **Rapitech** e consigliere Api.

«La nostra azienda al riparo ma riconversione difficile»

Rapitech
Luigi Pescosolido al vertice dell'azienda lecchese che da tempo collabora con il marchio Fiat

Fra le imprese lecchesi fornitrici storiche dell'automotive c'è anche la Rapitech di Lecco, che con circa 15 dipendenti fornisce indirettamente da tempo il marchio Fiat con componenti che vanno sui mo-

delli Renegade, 500X, Panda e Alfa Romeo.

Per l'automotive l'azienda di Luigi Pescosolido produce e vende componenti in metallo che tengono unite le plastiche delle vetture. «Cose che - afferma Pescosolido - continueremo a fornire anche alle auto elettriche. Direttamente la transizione non ci tocca, ma bisognerà vederne gli effetti di mercato sul medio e lungo periodo».

Nelle forniture per l'automotive sono molto diffusi i componenti per la parte meccanica e assai meno quelli sulla parte elettrica ed elettronica. Tuttavia «le moltissime aziende lecchesi che producono bulloneria con componenti che vanno pesantemente sul motore risentiranno della diffusione dell'auto elettrica e a meno che non riescano a realizzare idee molto buone di riconversione saranno penalizzate. Ma per fortuna

viti e bulloni continueranno ad andare su molte altre parti dell'auto. Ma la riconversione delle pmi impegnate nel settore tradizionale sarà molto difficile».

Una difficoltà che ha a che vedere con la difficoltà di riuscire a proporsi su un mercato dai grandi numeri, dove il potere di scelta dei fornitori è totalmente in mano ai grandi player.

«Così come è accaduto a noi - afferma Pescosolido - sono le aziende più grandi a fare ricerche mirate. Noi siamo stati contattati, ci hanno trovati e siamo entrati in settori diversi di fornitura. Che accada il contrario nel nostro mondo è piuttosto difficile in quanto le pmi sono solo direttamente coinvolte come partner di progetto». E su

come farsi trovare spiega che in fondo la ricetta valida per tutti non c'è, ma che «a portare risultati a un certo punto sono i contatti e le conoscenze personali. E per quanto sembri persino banale ricordarlo, ad aiutare è anche il fatto di investire su un buon portale internet per migliorare la visibilità, con l'aggiunta di un buon operatore commerciale specializzato, anche a part time, che sappia contattare in modo efficace le aziende. Così come una leva importante sta nella circolazione di una buona reputazione aziendale».

«Noi piccoli, soprattutto quando si fanno strada grandi innovazioni di mercato - conclude Pescosolido - dobbiamo



Luigi Pescosolido

essere bravi a cogliere l'occasione, a partire su nuovi progetti tenendo un prezzo contenuto intuendo che dietro a un certo ordine c'è la necessità di un business futuro. Noi avremo forse anche perso qualche occasione, ma con questa ricetta di sempre senza dubbio ne abbiamo colte diverse». **M. Del.**

[Download](#)

La Todema su Radio Confapi

Il 28 luglio 2021 **Giovanni Todeschini**, titolare della Todema di Cesana Brianza, è stato intervistato da **Radio Confapi**.

Il tema era Expo Dubai 2022. L'azienda lecchese, infatti, è stata scelta dal Commissariato italiano tra le dieci aziende del nostro Paese che rappresenteranno le eccellenze italiane alla prossima Esposizione Universale.

Per ascoltare l'intervista completa [cliccare qui](#).

Made in Api | Puntata 4 | Gierre

Prosegue il viaggio di “**Made in Api**” all’interno delle aziende associate.

Sul nostro canale YouTube è possibile vedere la quarta puntata della video-rubrica, questa volta dedicata alla **Gierre**.

Siamo a Olginate (Lecco) dove **Giorgio Turrisi**, titolare dell’azienda fondata dal padre **Peppino** più di 40 anni fa, ci racconta la genesi e l’evolversi della sua impresa che oggi è diventata leader nazionale e internazionale nel settore elevazione.

[CLICCA QUI PER VEDERE IL VIDEO](#)

Maurizio Casasco confermato presidente di Confapi

Venerdì 30 luglio 2021 **Maurizio Casasco** è stato confermato **all’unanimità presidente di Confapi**, la Confederazione italiana delle Piccole e Medie industrie private.

Casasco, 66 anni, bresciano, è alla guida di Confapi dal 2012 e, dallo scorso marzo, è anche presidente di Cea-Pme, la Confederazione delle Pmi europee.

“La piccola e media industria privata rappresentata da Confapi

– ha detto nel corso dell'Assemblea che si è svolta all'Hotel Parco dei Principi di Roma – è da sempre in Italia un punto di riferimento industriale ed economico, ma anche culturale e sociale. Il nostro obiettivo è di diventare nel prossimo futuro ancor più centrali nelle sfide che saremo chiamati ad affrontare come Paese. Mi riferisco in particolare alla rivoluzione tecnologica del lavoro, con la sinergia tra industria e ricerca, ma soprattutto alla valorizzazione del capitale umano nonché alle sfide per la transizione ecologica e digitale, allo sviluppo dei rapporti internazionali, in particolare con il continente africano nell'Alleanza Euro-Africana delle Pmi”.

Casasco al termine del suo intervento programmatico ha lanciato alla platea imprenditori una nuova sfida. “Stiamo vivendo tutti – ha sottolineato – un momento certamente difficile, ma al contempo anche ricco di opportunità per la nostra Confederazione. I risultati fin qui raggiunti, le battaglie vinte, la credibilità guadagnata in questi anni ci permetteranno di evidenziare la vera forza economica e produttiva del Paese rappresentata dalle nostre imprenditrici e dai nostri imprenditori. Dobbiamo continuare a rappresentare coloro che vogliono fuggire dai vecchi schemi e che vogliono costruire e scommettere in proprio sul domani, che vivono con responsabilità i loro territori, che lavorano ogni giorno per creare lavoro e benessere, che investono sul futuro di giovani donne e uomini”.

Ufficio Stampa Confapi

Rentri luglio 2021: sperimentazione in corso

La sperimentazione del Rentri (Registro Elettronico Nazionale per la Tracciabilità dei Rifiuti) continua il suo percorso. La scorsa settimana, giovedì 22 luglio 2021, si è svolta in **videoconferenza** una importante sessione di informazione sull'avanzamento dei lavori, nella quale il Ministero e i tecnici dell'Albo Gestori Ambientali e di Ecocerved impegnati nello sviluppo della piattaforma tecnologica, hanno descritto l'impostazione del sistema.

Al momento stanno operando in via sperimentale solo le aziende che si sono rese disponibili alla sperimentazione. La loro attività serve a testare e migliorare il sistema, in modo che quando la sperimentazione sarà estesa, le difficoltà siano ridotte al minimo.

Segnaliamo comunque che le slide presentate nell'incontro di giovedì 22 luglio 2021 sul prototipo Rentri e tutti gli altri documenti utili sono costantemente pubblicati sulla [pagina web dedicata](#) al prototipo del Rentri.

In modo molto sintetico Api segnala che più avanti sarà necessario **profilare correttamente la propria attività** inserendo i dati nella sezione "anagrafica" e poi adoperare la sezione "tracciabilità", quella che sostituirà effettivamente il registro cartaceo. Come si può leggere a pagina 6 delle slides, le imprese dovranno trasmettere i dati relativi ai registri di carico e scarico, con cadenza mensile. In particolare:

- le imprese già informatizzate (gestori e trasportatori) potranno trasmettere le informazioni richieste tramite interfaccia applicativa, adeguando i software gestionali già in uso.
- le imprese prive di un sistema gestionale informatizzato

(produttori di rifiuti) potranno trasmettere i dati con modalità semplificate, avvalendosi di un formato tabellare semplice che può essere prodotto localmente in vari modi e poi trasferito al sistema attraverso il portale Rentri.

Riprenderemo il tema a settembre, Api Lecco si prepara a dare il supporto necessario.

(SN/bd)

Locazioni commerciali: possibilità di ricontrattare le condizioni economiche

Con la legge di conversione del decreto “Sostegni-bis”, è stata prevista la possibilità di **ricontrattare le condizioni economiche dei contratti di locazione commerciale, con riferimento a un massimo di 5 mesi nel 2021**, in presenza di specifiche condizioni.

In particolare, è stato introdotto l’art. 4-*bis*, che modifica l’art. 6-*novies* del Dl 41/2021 convertito, aggiungendo due commi all’articolo originario, che già prevede un percorso condiviso per la ricontrattazione delle locazioni commerciali, nei casi in cui il locatario abbia subito una **significativa diminuzione del volume d'affari, del fatturato o dei corrispettivi**, derivante dalle restrizioni sanitarie, nonché dalla crisi economica di taluni comparti e dalla riduzione dei flussi turistici legati alla crisi pandemica in atto.

La nuova formulazione specifica l’oggetto della contrattazione, che deve riguardare il **canone di locazione per**

un periodo massimo di cinque mesi nel corso del 2021.

In particolare, il locatario e il locatore “sono chiamati a collaborare tra di loro in buona fede per la rideterminazione del canone”, nel caso in cui il conduttore:

- non abbia avuto diritto di accedere a partire dall’8 marzo 2020 ad alcuna delle misure di sostegno economico adottate dallo Stato per fronteggiare gli effetti delle restrizioni imposte dall’emergenza epidemiologica da Covid-19;
- ovvero non abbia beneficiato di altri strumenti di supporto di carattere economico e finanziario concordati con il locatore anche in funzione della crisi economica connessa alla pandemia stessa.

Per effetto della riformulazione normativa, tali disposizioni si applicano esclusivamente:

- ai locatari esercenti attività economica che abbiano registrato un ammontare medio mensile del fatturato e dei corrispettivi nel periodo compreso tra il 1° marzo 2020 e il 30 giugno 2021 inferiore almeno del 50% rispetto all’ammontare medio mensile del fatturato e dei corrispettivi del periodo compreso tra il 1° marzo 2019 e il 30 giugno 2020;
- e la cui attività sia stata sottoposta a chiusura obbligatoria per almeno duecento giorni anche non consecutivi a partire dall’8 marzo 2020.

La scheda di lettura del provvedimento, predisposta dal Servizio Studi del Senato, in proposito rileva che, in generale, nell’ambito dell’autonomia negoziale, locatore e conduttore sono sempre legittimati a rinegoziare il contratto che li vincola e a determinare liberamente la durata delle nuove condizioni contrattuali (fermo il limite trentennale per i contratti di locazione ex art. 1573 c.c.).

Rinegoziazione secondo un principio di buona fede

In tale contesto, allora, il fatto che il legislatore preveda un “richiamo” alla rinegoziazione secondo un principio di buona fede, stabilendo i casi in cui tale richiamo opera, “sembra una norma destinata a spiegare effetti sia tra le parti che con riferimento ai giudici in caso di contenzioso, fornendo dei parametri legislativamente fissati per poter stabilire se la riduzione del canone fosse in qualche misura dovuta e se il nuovo canone sia ragionevole”.

Inoltre, la durata di operatività del canone ridotto è fissata in cinque mesi nel 2021.

Si ricorda, infine, che un meccanismo simile era stato adottato con riferimento agli impianti sportivi dall’art. 216 del Dl 34/2020, che aveva disposto che la sospensione delle attività sportive fosse sempre valutata, ai sensi degli artt. 1256, 1464, 1467 e 1468 c.c., quale fattore di sopravvenuto squilibrio dell’assetto di interessi pattuito con il contratto di locazione di palestre, piscine e impianti sportivi di proprietà di soggetti privati.

In ragione di tale squilibrio, il conduttore ha avuto diritto limitatamente alle cinque mensilità da marzo a luglio 2020 a una corrispondente riduzione del canone locatizio che, salva la prova di un diverso ammontare a cura della parte interessata, si presume pari al 50% del canone contrattualmente stabilito.

(MF/ms)

Rischi sul lavoro: cosa fare in caso di calore estivo

Il caldo estivo può rappresentare un fattore di rischio per la salute e la sicurezza di coloro che svolgono un'attività lavorativa intensa all'aperto, come ad esempio: agricoltori, giardinieri, operai dell'edilizia stradale e ferroviaria, lavoratori edili, marinai, portuali, operatori ecologici (ecc).

Il datore di lavoro, in base al D.Lgs. 81/2008, deve valutare "tutti i rischi per la sicurezza e la salute dei lavoratori", compresi quelli riguardanti il rischio di danni da calore, tipico delle attività lavorative all'aperto e mettere in atto le misure di prevenzione e protezione conseguenti.

Nella [pubblicazione Inail](#) che segnaliamo, ci sono alcuni suggerimenti organizzativi per prevenire i rischi per la salute e la sicurezza.

(SN/bd)

Direttiva europea Sup: non ancora recepita in Italia

Il 3 luglio 2021 scadeva il termine di recepimento negli stati membri dell'Unione Europea della Direttiva 904/2019 (Direttiva "Sup" – Single Use Plastics). In Italia non è stato ancora emanato il decreto di recepimento, **è stata predisposta solo una bozza** che potrà essere ancora oggetto di modifiche e che forse potrà essere emanata in autunno.

Considerati i malintesi e i fraintendimenti che si sono

generati dal 3 luglio 2021 circa la vigenza o meno in Italia delle disposizioni contenute all'interno della Direttiva 904/2019, si ricorda innanzitutto che **la norma è tesa a ridurre l'incidenza di determinati prodotti di plastica monouso sull'ambiente acquatico e sulla salute umana**. La Direttiva SUP – entrata in vigore il 2 luglio 2019 – riguarda, nello specifico, i prodotti di plastica monouso che più inquinano le spiagge e i mari d'Europa e gli attrezzi da pesca contenenti plastica, prodotti che, insieme, rappresentano circa il 77% dei rifiuti marini.

Il 31 maggio 2021 la Commissione Europea ha diffuso le **Linee Guida** di orientamento per l'applicazione della Direttiva 2019/904/UE (pubblicate in data 7 giugno 2021 sulla Gazzetta). In questo modo la Commissione Europea ha fornito una "guida" sulle definizioni chiave contenute nella direttiva stessa e sugli esempi di prodotti da considerare come rientranti (o meno) nel suo campo di applicazione, al fine di garantire che le nuove norme siano applicate correttamente e uniformemente in tutti gli Stati membri. In dettaglio, il Governo deve prevedere una serie di interventi mirati a **ridurre il consumo di:**

1. tazze per bevande, inclusi i relativi tappi e coperchi;
2. contenitori per alimenti, ossia recipienti quali scatole con o senza coperchio, usati per alimenti: destinati al consumo immediato, sul posto o da asporto; generalmente consumati direttamente dal recipiente; oppure pronti per il consumo senza ulteriore preparazione, per esempio cottura, bollitura o riscaldamento, compresi i contenitori per alimenti tipo fast food o per altri pasti pronti per il consumo immediato, ad eccezione di contenitori per bevande, piatti, pacchetti e involucri contenenti alimenti.

In realtà non tutti gli aspetti sono chiariti, ad esempio non è certo se i bicchieri di plastica ricadano nel campo di applicazione. Questo solo per concludere che la situazione

richiede dei chiarimenti e che comunque occorre aspettare il recepimento italiano per non fare scelte sbagliate.

(SN/bd)

Credito d'imposta per investimenti in beni strumentali: chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate

Con una corposa circolare (23 luglio 2021 n. 9) l'Agenzia delle Entrate ha fornito, sotto forma di risposta a quesiti, indicazioni relative alla modalità di fruizione del credito d'imposta per investimenti in beni strumentali nuovi di cui alla L. 178/2020.

In linea generale, l'Agenzia precisa che, considerate le numerose analogie tra la disciplina del super e dell'iperammortamento e quella del credito d'imposta, è possibile fare riferimento a quanto illustrato nella circolare n. 4/2017 dell'Agenzia delle Entrate e del Mise i cui chiarimenti, per quanto compatibili con l'evoluzione del quadro giuridico di riferimento, devono considerarsi ancora validi.

Un primo aspetto che merita di essere segnalato è la conferma – tutto sommato scontata – del fatto che l'agevolazione si applica anche agli investimenti realizzati mediante contratto di **leasing**.

Il mancato riferimento a tali contratti nei commi 1055, 1056, 1057 e 1058 dell'art. 1 della L. 178/2020 è da imputare ad un mero difetto di coordinamento formale e non dipende dalla

volontà del legislatore di circoscrivere le modalità di effettuazione degli investimenti alla sola acquisizione dei beni in proprietà.

Peraltro, secondo un consolidato orientamento dell'amministrazione finanziaria, l'acquisto e l'utilizzo del bene tramite contratto di leasing sono sostanzialmente equivalenti (ris. n. 4 del 7 gennaio 2009).

Nel caso di leasing l'Agenzia ribadisce che il parametro di commisurazione del credito d'imposta spettante al locatario è rappresentato dal costo per l'acquisto del bene sostenuto dal locatore, mentre non assume alcuna rilevanza il prezzo di riscatto pagato all'atto dell'esercizio della relativa opzione.

In analogia a quanto precisato per altre disposizioni agevolative, la circolare conferma che i beni materiali strumentali di **costo non superiore a 516,46 euro** possono fruire del credito d'imposta e che quindi concorrono alla sua determinazione indipendentemente dalla deduzione integrale del costo o dal relativo ammortamento.

La circolare n. 9/2021 si sofferma anche sui profili temporali della disposizione, dal momento che il legislatore ha fissato la decorrenza del nuovo credito d'imposta, retroattivamente, al 16 novembre 2020, generando al riguardo alcuni dubbi applicativi.

Tale soluzione normativa – spiega l'Agenzia delle Entrate – è stata determinata dalla necessità di evitare che, a seguito dell'approvazione da parte del Consiglio dei Ministri del disegno di legge di bilancio per l'anno 2021 avvenuta il 16 novembre 2020, si verificasse un rallentamento degli investimenti nuovi in attesa del 1° gennaio 2021, data dalla quale si sarebbe potuto beneficiare del nuovo regime, in linea generale, più vantaggioso.

Chiariti in questi termini i motivi della scelta legislativa,

in assenza di una specifica norma transitoria, l'Agenzia ritiene che il coordinamento delle due discipline agevolative debba avvenire considerando la data del 16 novembre 2020 quale "spartiacque" tra il credito d'imposta di cui alla L. 160/2019 e il nuovo credito d'imposta introdotto dalla L. 178/2020.

Ne consegue che, nel caso di investimenti per i quali alla data del 15 novembre si sia proceduto all'ordine vincolante e si sia versato l'acconto del 20%, **se effettuati entro il 30 giugno 2021, si applica la disciplina di cui alla L. 160/2019.**

Nel caso in cui l'investimento sia stato prenotato a partire **dal 16 novembre opera invece la nuova disciplina.**

La circolare conferma poi che nel caso in cui la quota annuale (o parte di essa) del credito d'imposta non sia utilizzata, l'ammontare residuo può essere riportato in avanti senza limiti temporali ed essere utilizzato già dall'anno successivo.

Con specifico riferimento agli obblighi dichiarativi, viene confermato che il credito deve essere indicato nel quadro RU della dichiarazione dei redditi, ma il suo utilizzo in compensazione non necessita della preventiva presentazione della dichiarazione dei redditi. Tale obbligo, come già chiarito dalla stessa Agenzia, è da riferirsi esclusivamente ai crediti Iva, ai crediti relativi alle imposte sui redditi e relative addizionali, alle imposte sostitutive delle imposte sui redditi e all'Irap di importo superiore a 5.000 euro all'anno.

Trattandosi di credito d'imposta di natura agevolativa, inoltre, non è richiesta l'apposizione del visto di conformità sul modello di dichiarazione nel quale viene indicato.

In presenza di operazioni straordinarie, caratterizzate dal trasferimento dell'azienda o di un ramo di azienda nell'ambito

del quale è contenuto il bene agevolato, l'avente causa può fruire del credito d'imposta maturato in capo al dante causa secondo le regole originariamente determinate in capo quest'ultimo, indipendentemente dal cambio di proprietà del complesso aziendale.

In linea generale, resta fermo che il credito d'imposta in esame non può essere trasferito a soggetti terzi.

(MF/ms)