

L'INDAGINE. A due mesi dall'introduzione Apindustria Brescia fa il punto con un sondaggio

Fatturazione elettronica e Pmi «Inadatta. E costi in aumento»

Sei piccole e medie imprese su 10 continuano a non trovarla in linea con la loro dimensione. Perplexità in crescita nelle aziende minori

La fatturazione elettronica? Sei imprese su dieci continuano a non trovarla «adatta alle Pmi», sette su dieci rilevano «un aumento dei costi di gestione». Solo una su due ritiene che il rischio di perdita di documenti «si sia ridotto e ci siano state semplificazioni».

A OSSERVARLO è l'indagine di Apindustria Brescia su un campione di 100 associate a due mesi dall'entrata in vigore del nuovo sistema. Se tali perplessità erano in qualche modo attese e confermano in buona parte le perplessità espresse dagli imprenditori prima dell'entrata in vigore, la sorpresa riguarda la presunta infallibilità del sistema: solo il 36% delle ditte non trova falle nel sistema, poco meno di 4 su 10 riscontrano ritardi nella ricezione delle fatture, 2 su 10 emettono fattura ma sono bloccate dal sistema. Nel complesso la fatturazione elettronica è promossa solo dal 39% delle Pmi intervistate (a pieni voti dal 14%), mentre il 33% dei rispondenti resta cauto e preferisce attendere prima di prendere posizione.

La procedura in sé non vie-

ne considerata complessa (o, meglio, solo un terzo registra tale aspetto), ma l'introduzione non è stata semplice. La spesa per il rinnovo degli strumenti tecnologici (pc, connessioni, etc.), è gravata su 46 imprese su 100, 7 su 10 hanno avuto bisogno dell'oneroso appoggio di commercialisti e altri professionisti (sei su dieci ritengono che sarà così anche in futuro). Più piccola è l'azienda più aumentano le perplessità: il 71% delle realtà con meno di 15 addetti (il 31% del campione) ritiene che i margini di errore siano elevati.

«DALL'INDAGINE risulta sempre più evidente una situazione differenziata in base alle dimensioni delle aziende coinvolte - dice Mario Magazza, vicepresidente e tesoriere di Apindustria Brescia -. Le imprese che già emettevano informaticamente le fatture hanno ottemperato agli obblighi adeguando i software gestionali. Quelle più piccole, meno organizzate, hanno sopperito all'obbligo mediante il ricorso ai consulenti aumentando di fatto i costi».

I dati chiave

A due mesi dal suo ingresso, promuovi la fatturazione elettronica?

decisamente no	10%	28%
per come è impostata, no	18%	
è troppo presto per darne un'opinione	33%	33%
più sì che no, nonostante l'introduzione non sia stata semplice	25%	39%
decisamente sì	14%	
altro	4%	

Hai registrato anomali ritardi dall'introduzione della fatturazione elettronica?

no mai	36%
ho registrato insoliti ritardi nell'emissione della fattura da parte di fornitori	22%
ho registrato insoliti ritardi di ricezione fattura	36%
ho insoliti ritardi nell'emissione della fattura	4%
i miei clienti hanno registrato insoliti ritardi nella ricezione della fattura	6%
altro	10%

La procedura è tecnicamente complessa

disaccordo totale	8%	55%
disaccordo	47%	
concordo	23%	36%
concordo pienamente	13%	
nessuna risposta	9%	

Ho dovuto/dovrò rinnovarmi tecnologicamente (computer, connessione, etc)

disaccordo totale	10%	40%
disaccordo	30%	
non saprei	5%	5%
concordo	21%	46%
concordo pienamente	25%	
nessuna risposta	9%	

Indagine Apindustria su un campione di 100 imprese associate

Brevi

BIALETTI INDUSTRIE DEPOSITATA IN TRIBUNALE ISTANZA PER EMETTERE UN BOND DI 10 MILIONI

Bialetti Industrie spa, quotata in Borsa, ha depositato in Tribunale a Brescia la domanda di autorizzazione a emettere un prestito obbligazionario non convertibile «interim» per un importo complessivo di dieci milioni di euro. Rientra nell'ambito del percorso di rafforzamento e rilancio del gruppo con quartier generale a Cocca-glio, connesso agli accordi sottoscritti con Och-Ziff Capital Investments LLC. L'emissione del bond, subordinata all'ottenimento dell'autorizzazione, è stata approvata dal Consiglio di amministrazione della società il 25 febbraio scorso.

LA PRESENTAZIONE DOMANI OBIETTIVO SUL NUOVO LIBRO DI GABRIELE GHINI

Alle 18 di domani, alla Libreria Tarantola di Via Fratelli Porcellaga 4 a Brescia, Gabriele Ghini racconta il mestiere di head hunter presentando il suo libro «Diario di un Cacciatore di Teste. Oltre social e algoritmi» (pubblicato da Edizioni Este). Dialogano con l'autore il giornalista Luca Vitale e Stefano Zane, amministratore delegato di Vitale-Zane & Co., con la conduzione di Dario Colombo, caporedattore di Edizioni Este. Il volume racconta l'origine di questa professione e il nuovo ruolo affidato a social e algoritmi per la selezione del personale.

METALMECCANICI ITAP DI LUMEZZANE: LA FIM SI CONFERMA LEADER IN FABBRICA

La Fim di Brescia si conferma unico sindacato presente all'interno della Itap spa di Lumezzane, azienda specializzata nella produzione valvole di ritegno, valvole a sfera, riduttori di pressione, collettori e raccordi per impianti di riscaldamento. Alle elezioni per il rinnovo delle Rsu, a fronte di 150 aventi diritto alla consultazione, sono 93 le schede valide: il risultato assegnato ai metalmeccanici della Cisl - che esprimono soddisfazione - due delegati e un Rappresentante dei lavoratori per la sicurezza. La tornata elettorale non ha visto la partecipazione di altre sigle.

UBI BANCA E IL CAPITALE ESCE DAL PATTO DEI MILLE DOMENICO BOSATELLI PATRON DI GEWISS SPA

Novità all'interno del Patto dei Mille (che raggruppa alcuni storici azionisti bergamaschi del gruppo) di Ubi Banca. Come emerge dagli aggiornamenti è uscito Domenico Bosatelli, socio promotore dell'accordo e patron di Gewiss spa: titolare di 500 mila titoli della spa quotata (pari allo 0,044% del capitale), ne aveva sindacate 400 mila. Il dato aggiornato a ieri indica in 41 milioni 38.830 azioni ordinarie sindacate nel Patto, con un'incidenza del 3,586% sul totale dei diritti di voto rappresentativi del capitale sociale di Ubi. Gli aderenti al Patto sono 91.

ACCIAIO. L'accordo Duferco-JSW: nuova intesa da 700 milioni di dollari

Duferco International Trading (DITH) pagherà in anticipo a JSW Steel ben 700 milioni di dollari in cambio della fornitura di acciaio per i prossimi 5 anni. Un'intesa - come evidenziato da Siderweb - unica nel suo genere.

L'accordo permetterà a JSW di avere liquidità aggiuntiva e certa per supportare i piani di espansione. Per Duferco, il vantaggio sta nella certezza e varietà della gamma di fornitura, per offrire ai clienti continuità nel tempo di arrivo dei volumi. L'accordo è frutto del successo registrato da quelli simili siglati dai due colossi negli ultimi anni ed è finanziato da un pool di banche che vede coinvolte BNP Paribas, Citibank, Credit Suisse, ING, Mashreqbank, Natixis, Société générale e Standard Chartered Bank.

«Siamo lieti di aver concluso un'operazione di finanza commerciale strutturata così significativa - dice l'amministratore delegato di Duferco Trading, Matthew De Morgan -. Ciò conferma la nostra fiducia nella sostenibilità del trading dell'acciaio e rappresenta una dichiarazione concreta di fiducia nell'affidabilità del nostro partner. Non vediamo l'ora di sostenere le esportazioni di acciaio esistenti e future di JSW, che ora potranno contare su di una base di clienti diversificata e multinazionale».