



CONFIMI

10 luglio 2019

INDICE

CONFIMI

10/07/2019 DailyNet Le Pmi digitali si organizzano e ora guardano all'Europa: Assintel è il socio fondatore della Italian Digital SME Alliance	6
09/07/2019 Giornale di Monza Formazione aziendale targata Confimi: la funzione acquisti come leva strategica	7
10/07/2019 La Gazzetta Marittima Confimi Industria Bari fa ponte tra Puglia e Cile	8
10/07/2019 La Voce di Mantova La gestione dei rifiuti: seminario dedicato agli operatori aziendali	9
10/07/2019 Pubblicom Now È nata la Italian Digital Sme Alliance	10

CONFIMI WEB

09/07/2019 Il Giornale delle PMI 08:08 In Italia due imprese familiari su tre affrontano il passaggio generazionale: dal premio "Di Padre in figlio" gli insegnamenti per vincere questa sfida	12
09/07/2019 corrierecomunicazioni.it 00:53 Nasce l'Italian Digital Sme Alliance. Assintel: "Le Pmi hanno fame di networking"	14
09/07/2019 finanza.tgcom24.mediaset.it Pmi: Assintel e' socio fondatore di Italian Digital Sme Alliance	15
09/07/2019 mediakey.tv Le PMI digitali si organizzano e guardano all'Europa: Assintel è socio	16
09/07/2019 vicenzapiu.com 17:34 Iva detraibile su insoluto probabile per Ctp Vicenza ma "la soluzione" è normativa per Lorenzin, presidente di Apindustria Confimi Vicenza	17
09/07/2019 youmark.it 10:05 Le PMI digitali si organizzano e guardano all'Europa: Assintel è socio fondatore di Italian Digital SME Alliance	18

09/07/2019 TRM Radiotelevisione del Mezzogiorno 14:18 Bari, un incontro dedicato alla meccanica del futuro promosso da Confimi Industria	19
10/07/2019 lagazzettamarittima.it Confimi Industria Bari fa ponte tra Puglia e Cile	20
09/07/2019 milanofinanza.it 19:13 Pmi: Assintel e' socio fondatore di Italian Digital Sme Alliance	21
09/07/2019 trmtv 14:18 Bari, un incontro dedicato alla meccanica del futuro promosso da Confimi Industria	22

SCENARIO ECONOMIA

10/07/2019 Il Sole 24 Ore L'annuncio del Mise: Tesoro e Fs avranno la maggioranza assoluta	24
10/07/2019 Il Sole 24 Ore Lavoro, taglio del cuneo per sterilizzare l'effetto del salario minimo	26
10/07/2019 Il Sole 24 Ore Boccia: costo del lavoro e infrastrutture priorità per ripartire	28
10/07/2019 Il Sole 24 Ore Ripresa più lontana, investimenti in frenata	29
10/07/2019 Il Sole 24 Ore «No ad aumenti Iva e scorciatoie sul lavoro»	31
10/07/2019 Il Sole 24 Ore Il business sulla Nuova Via della Seta: «Meno costi e più trasparenza»	33
10/07/2019 La Repubblica - Nazionale Auchan, la rivoluzione Conad "I dipendenti nostri nuovi soci"	35
10/07/2019 Panorama CLAUDIO LEVORATO «VI DICO TUTTA LA VERITÀ SULLE COOPERATIVE»	37
10/07/2019 La Stampa - Nazionale "Cdp potrebbe intervenire solo con un partner industriale"	41
10/07/2019 La Stampa - Nazionale Italia, spesa in declino per la sanità pubblica Meno 500 dollari a testa	43
10/07/2019 La Stampa - Nazionale Gli Usa all'Europa "No al gas russo, compratelo da noi"	45

10/07/2019 La Stampa - Nazionale 47
Ex Ilva, l'ordine della Procura "Spegnete l'altoforno numero 2"

10/07/2019 Il Messaggero - Nazionale 48
Huawei: «In Italia nessun impatto, pronti a lanciare il cellulare 5G»

SCENARIO PMI

10/07/2019 Il Sole 24 Ore 50
L'energia solare del colosso Abb all'italiana Fimer per 430 milioni

10/07/2019 Il Sole 24 Ore 51
Dalla Bei 50 milioni alle Pmi sociali

10/07/2019 Il Sole 24 Ore 52
Somic, regole per trasmettere valori

10/07/2019 Il Sole 24 Ore Dossier 53
La documentazione può evitare le sanzioni

10/07/2019 ItaliaOggi 55
Crescita bassa, pochi investimenti? Per la Fondazione Edison è tutto falso

10/07/2019 ItaliaOggi 57
Cessione bonus energetico, rischio trappola per gli artigiani

CONFIMI

5 articoli

Associazioni

Le Pmi digitali si organizzano e ora guardano all'Europa: Assintel è il socio fondatore della Italian Digital SME Alliance

L'organismo si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese impegnate nel settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale, in coordinamento con l'associazione continentale. I primi commenti all'operazione

Associazioni datoriali, Pmi sviluppatrici di software e professionisti si sono dati appuntamento, lo scorso 3 luglio, al Palazzo delle Stelline di Milano, la sede italiana del Parlamento Europeo, per creare la nuova alleanza per il digitale. La Italian Digital Sme Alliance si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale, in coordinamento con l'associazione continentale European Digital Sme Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. FABIO MASSIMO ALLA PRESIDENZA Assintel è uno dei soci fondatori insieme a CNA Milano, **Confimi Industria Digitale**, Unione Artigiani della provincia di Milano, Digital Building Blocks, Anacam, Blockchain Italia, Newen, Rtc, Tanaza, Daniele Tumietto, Massimiliano Mandarini, Massimo Vanetti. Presidente della nuova realtà è Fabio Massimo, Vice Presidente Vicario è **Domenico Galia**, componenti della Giunta il direttore di Assintel, Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero e Alberto Giusti. "La connessione con la dimensione europea è sempre più importante per lo sviluppo del nostro mercato: le Pmi digitali hanno fame di networking, di condivisione di competenze, di creazione di reti che permettano di aprirsi a nuovi mercati e a progettualità di maggior respiro - commenta Andrea Ardizzone, Direttore di Assintel -. Ma tutto ciò è difficile da costruire per la singola impresa: l'associazione diventa, allora, fondamentale come driver facilitatore e aggregatore, in questo caso creando un ponte con le altre realtà "cugine" di tutta Europa".

Formazione aziendale targata Confimi : la funzione acquisti come leva strategica

MONZA (gmc) Prosegue la formazione rivolta alle aziende da parte di **Confimi** Industria Monza e Brianza. L'associazione di categoria accompagna, associati e non, sia nelle grandi sfide dell'innovazione sia nelle esigenze quotidiane, fornendo servizi e corsi per permettere agli imprenditori e ai loro collaboratori di affrontare al meglio il mercato. Un supporto concreto sentito ancora più necessario per le piccole e medie imprese. Il prossimo appuntamento è martedì 16 luglio con il corso di formazione sul "Piano strategico degli acquisti", dalle 9 alle 18 presso la sede di via Locarno 1 a Monza. La funzione acquisti è passata negli anni da servizio di supporto a centro di profitto. Per gestire al meglio questa evoluzione e coglierne tutte le opportunità è indispensabile definire strategie e tattiche che consentano di aumentare i margini, stabilire relazioni durature e di fiducia con i fornitori, tenere sotto controllo negoziazioni e contratti. Il corso fornisce strumenti e tecniche efficaci a migliorare tutte le performance dell'ufficio acquisti. Durante il corso verrà spiegata la stesura del piano strategico e l'implementazione del piano operativo degli acquisti: per fare questo è necessario legare gli acquisti alla strategia aziendale e definire le priorità strategiche degli acquisti. Si affronteranno quindi l'analisi della situazione esistente e la definizione della strategia d'acquisto. Per informazioni e iscrizioni scrivere a formazione@confimimb.it.

Confimi Industria Bari fa ponte tra Puglia e Cile

La ricerca di nuovi promettenti mercati alla base dell'iniziativa che si terrà domani in Camera di Commercio

BARI - Non c'è crescita economica che non passi per l'analisi di nuovi mercati. Persino i più lontani. Per questo, **Confimi** Industria Bari, Bat, Foggia ha puntato sul Cile, organizzando per domani, giovedì 11 luglio, alle ore 15, nella Camera di Commercio di Bari l'evento "La **Puglia** incontra il Cile. Sviluppo e Cooperazione", in collaborazione con l'Ambasciata del Cile in Italia, l'agenzia di sviluppo ProChile e Dialogò, Distretto Produttivo dell'Industria Culturale. Un'opportunità che segnerà anche la prima visita ufficiale in **Puglia** di Sergio Romero Pizarro, ambasciatore della Repubblica del Cile in Italia dallo scorso marzo, e che punta ad avvicinare le imprese pugliesi - vari i settori coinvolti, tra gli altri: agroindustria, meccanica, costruzioni, aerospazio, allestimenti - ad un Paese assai dinamico e in grande crescita. In tal senso, le previsioni internazionali indicano l'economia dell'America Latina, di cui il Cile punta ad essere la piattaforma industriale, in corsa per un biennio di crescita. L'interscambio commerciale tra Italia e Cile nel solo 2018 è stato pari a 1,8 miliardi di euro, registrando per le esportazioni un aumento del 6,8%. Col Sud che ha ancora da esprimere il proprio potenziale. Con il presidente **Confimi** Bari, Bat, Foggia **Sergio Ventricelli**, intervengono il Governatore della Regione **Puglia** Michele Emiliano, il sindaco di Bari Antonio De Caro e il presidente della Camera di Commercio di Bari Alessandro Ambrosi, nonché l'assessore regionale alla Pianificazione Territoriale Alfonso Piscichio. Ad animare i BtoB per le aziende ci saranno Alberto Gorgone, rappresentate commerciale ProChile, quale esponente dell'istituzione cilena incaricata di promuovere le esportazioni di prodotti e servizi nel Paese, con il segretario dell'Ambasciata della Repubblica del Cile Rodrigo Wagorn e il segretario generale **Confimi** Bari, Bat, Foggia **Riccardo Figliolia**. Ai tavoli di lavoro, attraverso brevi sessioni, ogni azienda interessata avrà la possibilità di presentare il proprio core business confrontandosi con un partner strategico che porta la propria esperienza nella gestione e nella promozione delle attività internazionali in ogni fase del processo di esportazione.

Foto: Nella foto (da sx): Ventricelli e Pizarro.

APINDUSTRIA

La gestione dei rifiuti: seminario dedicato agli operatori aziendali

MANTOVA Gestire i rifiuti aziendali in modo corretto è necessario per evitare sanzioni, anche di carattere penale. **Apindustria Confimi Mantova** organizza un incontro gratuito per chiarire i principi base della normativa in materia di rifiuti per domani alle ore 16 presso la sede di via Ilaria Alpi a **Mantova**. "Spesso le aziende sbagliano inconsapevolmente negli adempimenti previsti dalla normativa ambientale - sottolinea **Giovanni Acerbi**, direttore **Apindustria Confimi Mantova** - questi incontri sono mirati agli operatori aziendali per offrire un momento di confronto e spunti da applicare in azienda. In questa occasione presenteremo anche il prossimo percorso formativo in più giornate sulla gestione dei rifiuti". Relatori del seminario e prossimi docenti nel percorso dedicato alla gestione dei rifiuti saranno Carmelo Cannata e Andrea Minari che presenteranno ai partecipanti i contenuti del percorso formativo sui rifiuti che partirà in autunno. Durante i vari incontri che si terranno a partire dal mese di settembre 2019 saranno affrontati la classificazione dei rifiuti, le varie tipologie da analizzare, la loro gestione, i formulari e i vari adempimenti oltre a casi particolari come i sottoprodotti, gli imballaggi e i Raee. Le aziende interessate a partecipare all'incontro di giovedì o a ricevere informazioni dettagliate sul prossimo percorso formativo possono scrivere a info@api.mn.it o telefonare allo 0376221823.

Associazioni

È nata la Italian Digital Sme Alliance

La scorsa settimana associazioni datoriali, Pmi, sviluppatori di software e professionisti si sono dati appuntamento presso il Palazzo delle Stelline di Milano, sede italiana del Parlamento europeo, per creare la nuova alleanza per il digitale. La Italian Digital Sme Alliance si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale in coordinamento con l'associazione continentale European Digital Sme Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. Assintel è uno dei soci fondatori insieme a diverse altre realtà, come Cna Milano, **Confimi Industria Digitale**, Blockchain Italia, Newen. Presidente è Fabio Massimo, vice presidente vicario **Domenico Galia**, componenti di giunta il direttore di Assintel, Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero, Alberto Giusti.

CONFIMI WEB

10 articoli

In Italia due imprese familiari su tre affrontano il passaggio generazionale: dal premio "Di Padre in figlio" gli insegnamenti per vincere questa sfida

Famiglia foto creata da freepik - it.freepik.com Secondo i più recenti studi di CERIF, Centro di Ricerca sulle Imprese di Famiglia dell'Università Cattolica di Milano, in Italia sono due su tre le aziende familiari che attraversano o si stanno avvicinando a questa delicata fase, il passaggio generazionale per l'appunto. In occasione del lancio della nona edizione del premio la ricerca condotta da CERIF è molto chiara nell'evidenziare le principali criticità che si incontrano lungo il percorso della successione. Lo studio prende in esame 62 aziende, per i due terzi con fatturato al di sotto dei 15 milioni di euro, nella quasi totalità Spa (35%) o Srl (60%), e concentrate in prevalenza nei settori della meccanica (28%), della chimica (19%), dell'abbigliamento (14%) e dell'edilizia (9%). Due terzi delle imprese esaminate stanno affrontando il passaggio generazionale o si apprestano a farlo. Oltre metà di esse avverte quindi chiaramente il rischio connesso alla perdita delle capacità ed delle competenze del fondatore e di altre persone chiave, così come la difficoltà a rinnovare una formula imprenditoriale che sino a quel momento ha garantito il successo. Durante il passaggio del testimone, è comune imbattersi in una riduzione della redditività (nel 64% dei casi) e nella percezione di svariate criticità. Conflitti familiari, incapacità degli eredi e mancanza di leadership sono altri fattori che possono compromettere il buon esito del processo. Quindi trasformare il rischio in opportunità è l'essenza stessa dell'attività imprenditoriale ma diventa particolarmente arduo quando il timone dell'azienda deve passare di padre in figlio. Se ben gestito però, il passaggio generazione può diventare la chiave del successo imprenditoriale di molte realtà, come testimoniano da oltre otto anni i vincitori del premio "Di padre in figlio - Il gusto di fare impresa" (www.premiodipadreinfiglio.it), un riconoscimento volto ad esaltare gli imprenditori che hanno avuto la forza e la capacità per proseguire e valorizzare il lavoro dei propri genitori, nel momento in cui sono subentrati alla guida operativa e strategica dell'azienda, garantendone successo e continuità. I rischi e le difficoltà, insomma, non mancano. Tuttavia il rinnovamento è inevitabile e può essere utile per affrontare meglio le sfide di un contesto economico in rapida e continua evoluzione. Del resto, aziende guidate da imprenditori ultra settantenni, mostrano regolarmente risultati peggiori rispetto ai concorrenti. Il 57% delle imprese esaminate da CERIF non è, ad esempio, ancora riuscito ad internazionalizzarsi. Un management più avvezzo ad operare su mercati globalizzati può consentire quel salto di qualità che ancora manca. Altrettanto fondamentali risultano la capacità di sviluppare ed estendere soluzioni digitali così come ammodernamenti e innovazioni nella struttura della governance. Bene quindi essere consapevoli dei rischi che comporta la successione. Ma altrettanto opportuno comprendere come, se correttamente pianificato e gestito, questo passaggio possa trasformarsi in occasione di rafforzamento e ulteriore sviluppo. Il premio "Di Padre in figlio" testimonia il modo in cui questo può accadere. "Premio Di padre in figlio" 2019, pronta la IX edizione! Giunto alla sua 9° edizione, il Premio è promosso dal CERIF, Centro di Ricerca sulle Imprese di Famiglie, in seno all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano con il sostegno di Credit Suisse e KPMG, main sponsor della competizione, il contributo di Loconte & Partners, Lombard International Assurance e Mandarin Capital Partners e il patrocinio di **Confimi** Industria. Il Premio si rivolge ad

imprenditori ed aziende almeno alla seconda generazione, con fatturato superiore ai 10 milioni di euro e sede legale in Italia. La partecipazione è libera e gratuita e la scheda di adesione è disponibile sul sito www.premiodipadreinfiglio.it. Termine ultimo per l'iscrizione è il 31 luglio 2019. L'edizione del 2018 è stata vinta da Donnafugata, azienda vitivinicola siciliana fondata nel 1851 la cui produzione è apprezzata ed esportata in tutto il mondo. Riconoscimenti speciali sono stati invece assegnati a Cavanna (Innovazione), Molino Rossetto (Storia e Tradizione), M.E. Marittima Emiliana (Donne al comando), Mantero Seta (Internalizzazione), Diemme Industria Caffè Torrefatti (Piccole imprese), Globalpesca (Fratelli al comando), Idea (Giovani imprenditori), Fratelli Polli (Apertura di capitale). Credit Suisse main sponsor anche nel 2019 del Premio Di padre in figlio, condivide quanto emerso dal sondaggio fatto sugli imprenditori: "Tra le maggiori criticità che le imprese incontrano nel passaggio generazionale c'è la difficoltà di attrarre persone chiave": un buon passaggio generazionale supera questa criticità! Questo successo non è mai frutto del caso e dell'improvvisazione: la gradualità, la preparazione nel tempo e un partner al fianco di questo processo sono senz'altro armi vincenti. Legenerazioni che ricevono il testimone mostrano capacità, attenzione e dedizione nel proseguire e valorizzare il lavoro dei propri genitori subentrando alla guida operativa e strategica dell'impresa, garantendone il successo e la continuità. In queste fasi i ruoli della famiglia si avvicendano e anche il patrimonio complessivo vive una nuova fase di discontinuità: il passaggio virtuoso è quello che crea un nuovo equilibrio tra i soggetti che partecipano direttamente o indirettamente alla vita dell'impresa e spesso tutto il patrimonio di famiglia viene coinvolto. Infatti, le fasi della vita e le connesse esigenze dei singoli membri richiedono un adattamento della complessiva struttura del patrimonio e degli investimenti e per questo è importante che l'esperienza e la capacità di pianificazione della banca di riferimento accompagnino questi passaggi delicati. Altro main sponsor del Premio è KPMG: "Il passaggio generazionale si rivela un momento chiave dello sviluppo di un'impresafamiliare. La maggior parte delle famiglie vorrebbe che l'impresa familiare passasse alle nuove generazioni, ma la transizione può rivelarsi fonte di attriti ed incomprensioni - sottolinea Silvia Rimoldi, responsabile del centro di eccellenza family business KPMG - Da un lato i fondatori mantengono un ruolo attivo nell'impresa ben oltre l'età pensionabile (molti continuano a lavorare anche superati i 70 anni) e, quindi, le imprese familiari devono gestire la convivenza di più generazioni che lavorano contemporaneamente all'interno dell'azienda per un lungo periodo di tempo. Un passaggio di consegne graduale - conclude Silvia Rimoldi - consente alla nuova generazione di collaborare diversi anni con la generazione precedente prima che la transizione sia completata. La pianificazione è fondamentale per garantire la continuità del business e per introdurre gradualmente ogni cambiamento necessario". Condividi l'articolo:

Nasce l'Italian Digital Sme Alliance. Assintel: "Le Pmi hanno fame di networking"

Digital Economy Condividi questo articolo Si punta a garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito internazionale. Ardizzone: "La connessione con la dimensione europea sempre più importante" 09 Lug 2019 Enzo Lima

Garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale. Questa la mission della Italian Digital Sme Alliance, la nuova "alleanza" per il digitale tenuta a battesimo al Palazzo delle Stelline a Milano. Lungo l'elenco dei soci fondatori. In campo Assintel, Cna Milano, **Confimi Industria Digitale**, Unione Artigiani della provincia di Milano, Digital Building Blocks, Anacam, Blockchain Italia, Newen, Rtc Tanaza, Daniele Tumietto, Massimiliano Mandarini, Massimo Vanetti. Il Presidente della Italian Digital Sme Alliance è Fabio Massimo; Vice Presidente Vicario **Domenico Galia**, componenti di Giunta Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero, Alberto Giusti. La nuova alleanza mira a operare in coordinamento con l'associazione continentale European Digital Sme Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. "La connessione con la dimensione europea è sempre più importante per lo sviluppo del nostro mercato: le Pmi digitali hanno fame di networking, di condivisione di competenze, di creazione di reti che permettano di aprirsi a nuovi mercati e a progettualità di maggior respiro - commenta Andrea Ardizzone, direttore di Assintel - Ma tutto ciò è difficile da costruire per la singola impresa: l'associazione diventa fondamentale driver facilitatore e aggregatore, in questo caso creando un ponte con le altre realtà cugine di tutta Europa". @RIPRODUZIONE RISERVATA

Pmi: Assintel e' socio fondatore di Italian Digital Sme Alliance

Pmi: Assintel e' socio fondatore di Italian Digital Sme Alliance 09/07/2019 19:13 MILANO (MF-DJ)--Associazioni datoriali, Pmi sviluppatori di software e professionisti si sono dati appuntamento il 3 luglio scorso al Palazzo delle Stelline di Milano, sede italiana del Parlamento europeo, per creare la nuova alleanza per il digitale. La Italian Digital Sme Alliance, informa una nota, si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale in coordinamento con l'associazione continentale European Digital Sme Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. Assintel e' uno dei soci fondatori insieme a Cna Milano, **Confimi Industria Digitale**, Unione Artigiani della provincia di Milano, Digital Building Blocks, Anacam, Blockchain Italia, Newen, Rtc, Tanaza, Daniele Tumietto, Massimiliano Mandarini, Massimo Vanetti. Presidente dellanuova realta' e' Fabio Massimo, Vice Presidente Vicario **Domenico Galia**, componenti di Giunta il direttore di Assintel Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero, Alberto Giusti. "La connessione con la dimensione europea e' sempre piu' importante per lo sviluppo del nostro mercato: le Pmi digitali hanno fame di networking, di condivisione di competenze, di creazione di reti che permettano di aprirsi a nuovi mercati e a progettualita' di maggior respiro", commenta Andrea Ardizzone, direttore Assintel. "Ma tutto cio' e' difficile da costruire per la singola impresa: l'associazione diventa fondamentale driver facilitatore e aggregatore, in questo caso creando un ponte con le altre realta' cugine di tutta Europa". com/fch (fine) MF-DJ NEWS

Le PMI digitali si organizzano e guardano all'Europa: Assintel è socio

Le PMI digitali si organizzano e guardano all'Europa: Assintel è socio fondatore di Italian Digital SME Alliance Associazioni datoriali, PMI sviluppatori di software e professionisti si sono dati appuntamento il 3 luglio al Palazzo delle Stelline di Milano, la sede italiana del Parlamento europeo, per creare la nuova alleanza per il digitale. La Italian Digital SME Alliance si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale in coordinamento con l'associazione continentale European DIGITAL SME Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. Assintel è uno dei soci fondatori insieme a CNA Milano, **Confimi Industria Digitale**, Unione Artigiani della provincia di Milano, Digital Building Blocks, ANACAM, Blockchain Italia, Newen, RTC, Tanaza, Daniele Tumietto, Massimiliano Mandarini, Massimo Vanetti. Presidente della nuovarealtà è Fabio Massimo, Vice Presidente Vicario **Domenico Galia**, componenti di Giunta il direttore di Assintel Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero, Alberto Giusti. "La connessione con la dimensione europea è sempre più importante per lo sviluppo del nostro mercato: le PMI digitali hanno fame di networking, di condivisione di competenze, di creazione di reti che permettano di aprirsi a nuovi mercati e a progettualità di maggior respiro", commenta Andrea Ardizzone, direttore Assintel. "Ma tutto ciò è difficile da costruire per la singola impresa: l'associazione diventa fondamentale driver facilitatore e aggregatore, in questo caso creando un ponte con le altre realtà cugine di tutta Europa". 09/07/2019 |

Iva detraibile su insoluto probabile per Ctp Vicenza ma "la soluzione" è normativa per Lorenzin, presidente di Apindustria Confimi Vicenza

Iva detraibile su insoluto probabile per Ctp Vicenza ma "la soluzione" è normativa per Lorenzin, presidente di Apindustria **Confimi** Vicenza Di Giovanni Coviello - 9 Luglio 2019 **Flavio Lorenzin**, presidente di Apindustria **Confimi** Vicenza e vice presidente nazionale di **Confimi** Industria Sulla notizia pubblicata ieri sotto il titolo "Recupero dell'Iva, CTP di Vicenza: basta la crisi del cliente fallito o in concordato", abbiamo chiesto un parere a **Flavio Lorenzin**, presidente di Apindustria **Confimi** Vicenza oltre che vice presidente nazionale di **Confimi** Industria visto che il 7 maggio avevano riferito delle pressioni dell'associazione datoriale delle piccole e medie imprese per risolvere questo pesante problema nell'articolo "Iva di fallimenti non chiusi da oltre dieci anni: la UE bacchetta l'Italia ma lo Stato non la restituisce ai fornitori. Lo denuncia Apindustria". «Bene il riconoscimento da parte della CTP di Vicenza (sentenza 145/2/19) ma il rischio è che la vittoria in primo grado si scontri con epiloghi opposti nei gradi successivi. La soluzione va risolta una volta per tutte a livello normativo» sostiene, quindi, **Flavio Lorenzin**. Il Presidente di Apindustria **Confimi** Vicenza e Vicepresidente di **Confimi** Industria con delega su fisco e semplificazioni precisa, infatti, le sue persistenti preoccupazioni «giacché l'impostazione rigida della norma italiana non è in assoluto contrasto con l'articolo 90 della direttiva Iva. La Corte di Giustizia UE ha precisato in più occasioni (oltre al caso Di Maura del novembre 2017 lo scorso 9 maggio c'è stata anche la sentenza A-Pack) che, a corollario del principio di neutralità, la base imponibile dell'Iva è costituita dal corrispettivo realmente ricevuto ma che gli stati possono derogare a tale principio ("limitare" il diritto di recupero dell'Iva sugli insoluti) nel caso di incertezza (ecco perché la norma italiana riconosce il recupero solo in presenza di situazioni patologiche quali, ad esempio, la chiusura del fallimento o della procedura esecutiva); incertezza che però non può protrarsi all'infinito spiega la Corte di Giustizia (causa Di Maura, cit)». «Apindustria **Confimi** - conclude quindi **Flavio Lorenzin** - da tempo propone una soluzione - in linea con le facoltà concesse dalla direttiva - in grado di rovesciare i paradigmi di una norma che attualmente agevola i cattivi pagatori (consentendo di detrarre un'Iva non pagata) a danno del creditore (che pur non avendola incassata la deve versare all'Erario); grazie alla fatturazione elettronica attraverso il meccanismo delle note di variazione (e il monitoraggio dell'Agenzia delle Entrate) sarebbe infatti possibile riportare equilibrio ad una situazione iniqua consentendo al fornitore il pronto recupero dell'Iva sull'insoluto a discapito del cliente insolvente che dovrebbe riversarla all'Erario. Serve però una modifica normativa che **Confimi** chiede da tempo e che il legislatore non può continuare ad ignorare».

Le PMI digitali si organizzano e guardano all'Europa: Assintel è socio fondatore di Italian Digital SME Alliance

Le PMI digitali si organizzano e guardano all'Europa: Assintel è socio fondatore di Italian Digital SME Alliance 9 Luglio 2019 Associazioni datoriali, PMI sviluppatori di software e professionisti si sono dati appuntamento il 3 luglio al Palazzo delle Stelline di Milano, la sede italiana del Parlamento europeo, per creare la nuova alleanza per il digitale. La Italian Digital SME Alliance si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale in coordinamento con l'associazione continentale European DIGITAL SME Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. Assintel è uno dei soci fondatori insieme a CNA Milano, **Confimi Industria Digitale**, Unione Artigiani della provincia di Milano, Digital Building Blocks, ANACAM, Blockchain Italia, Newen, RTC, Tanaza, Daniele Tumietto, Massimiliano Mandarini, Massimo Vanetti. Presidente della nuova realtà è Fabio Massimo, Vice Presidente Vicario **Domenico Galia**, componenti di Giunta il direttore di Assintel Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero, Alberto Giusti.

Bari, un incontro dedicato alla meccanica del futuro promosso da Confimi Industria

9 Aa Aa Aa Archiviato con: **Confimi** Industria Lavoro Puglia Bari, un incontro dedicato alla meccanica del futuro promosso da **Confimi** Industria L'Italia, nonostante la profonda crisi economica che si è abbattuta su piccole medie imprese e sul settore dell'industria, occupa ancora il secondo posto, dopo la Germania, nel settore della manifattura. Il nostro Paese ha quindi mantenuto grandi capacità produttive utili per uscire dalla crisi. Ma è di fondamentale importanza continuare ad impegnarsi per far crescere il settore e soprattutto supportarlo. Se ne è parlato durante un incontro, organizzato da **Confimi** Industria, dedicato alla meccanica del futuro, per fare il punto sullo stato dell'arte dell'industria meccanica e manifatturiera in Italia e in Puglia. Nicole Cascione

Confimi Industria Bari fa ponte tra Puglia e Cile

Confimi Industria Bari fa ponte tra Puglia e Cile 10 Luglio 2019 Nella foto (da sx): Ventricelli e Pizarro. BARI - Non c'è crescita economica che non passi per l'analisi di nuovi mercati. Persino i più lontani. Per questo, **Confimi** Industria Bari, Bat, Foggia ha puntato sul Cile, organizzando per domani, giovedì 11 luglio, alle ore 15, nella Camera di Commercio di Bari l'evento "La Puglia incontra il Cile. Sviluppo e Cooperazione", in collaborazione con l'Ambasciata del Cile in Italia, l'agenzia di sviluppo ProChile e Dialogò, Distretto Produttivo dell'Industria Culturale. Un'opportunità che segnerà anche la prima visita ufficiale in Puglia di Sergio Romero Pizarro, ambasciatore della Repubblica del Cile in Italia dallo scorso marzo, e che punta ad avvicinare le imprese pugliesi - vari i settori coinvolti, tra gli altri: agroindustria, meccanica, costruzioni, aerospazio, allestimenti - a un Paese assai dinamico e in grande crescita. Per leggere l'articolo effettua il Login o procedi alla Register gratuita. Invia l'articolo in formato PDF

Pmi: Assintel e' socio fondatore di Italian Digital Sme Alliance

Pmi: Assintel e' socio fondatore di Italian Digital Sme Alliance MILANO (MF-DJ)--Associazioni datoriali, Pmi sviluppatori di software e professionisti si sono dati appuntamento il 3 luglio scorso al Palazzo delle Stelline di Milano, sede italiana del Parlamento europeo, per creare la nuova alleanza per il digitale. La Italian Digital Sme Alliance, informa una nota, si propone di garantire la promozione, lo sviluppo e la rappresentanza delle imprese del settore digitale italiano in ambito europeo e internazionale in coordinamento con l'associazione continentale European Digital Sme Alliance, favorendo la creazione di networking e l'accesso a progetti internazionali collegati con i fondi europei. Assintel e' uno dei soci fondatori insieme a Cna Milano, **Confimi Industria Digitale**, Unione Artigiani della provincia di Milano, Digital Building Blocks, Anacam, Blockchain Italia, Newen, Rtc, Tanaza, Daniele Tumietto, Massimiliano Mandarini, Massimo Vanetti. Presidente della nuova realta' e' Fabio Massimo, Vice Presidente Vicario **Domenico Galia**, componenti di Giunta il direttore di Assintel Andrea Ardizzone, Dante Pozzoni, Marco Accornero, Alberto Giusti. "La connessione con la dimensione europea e' sempre piu' importante per lo sviluppo del nostro mercato: le Pmi digitali hanno fame di networking, di condivisione di competenze, di creazione di reti che permettano di aprirsi a nuovi mercati e a progettualita' di maggior respiro", commenta Andrea Ardizzone, direttore Assintel. "Ma tutto cio' e' difficile da costruire per la singola impresa: l'associazione diventa fondamentale driver facilitatore e aggregatore, in questo caso creando un ponte con le altre realta' cugine di tutta Europa". com/fch (fine) MF-DJ NEWS 19:13 09 lug 2019

Bari, un incontro dedicato alla meccanica del futuro promosso da Confimi Industria

17 Aa Aa Aa Archiviato con: **Confimi** Industria Lavoro Puglia Bari, un incontro dedicato alla meccanica del futuro promosso da **Confimi** Industria L'Italia, nonostante la profonda crisi economica che si è abbattuta su piccole medie imprese e sul settore dell'industria, occupa ancora il secondo posto, dopo la Germania, nel settore della manifattura. Il nostro Paese ha quindi mantenuto grandi capacità produttive utili per uscire dalla crisi. Ma è di fondamentale importanza continuare ad impegnarsi per far crescere il settore e soprattutto supportarlo. Se ne è parlato durante un incontro, organizzato da **Confimi** Industria, dedicato alla meccanica del futuro, per fare il punto sullo stato dell'arte dell'industria meccanica e manifatturiera in Italia e in Puglia. Nicole Cascione

SCENARIO ECONOMIA

13 articoli

L'annuncio del Mise: Tesoro e Fs avranno la maggioranza assoluta

Gianni Dragoni

L'annuncio del Mise: Tesoro e Fs avranno la maggioranza assoluta

Sprint finale per trovare una soluzione alla crisi di Alitalia entro il 15 luglio. Si susseguono gli incontri in cui sono coinvolti i pretendenti al ruolo di quarto socio della cordata che dovrebbe far decollare la «Newco Nuova Alitalia», il capofila Ferrovie dello Stato insieme al partner industriale Delta Air Lines, uno stuolo di consulenti.

La svolta politica è la volontà del governo di non prorogare ulteriormente il termine che scade lunedì per la presentazione dell'offerta definitiva di Fs ai commissari di Alitalia.

Manca un ingrediente non da poco, il quarto socio della cordata, cui andrebbe una quota dal 30% al 40% della Newco. L'impegno sarebbe di almeno 300 milioni di euro, rispetto a un capitale che potrebbe arrivare a un miliardo.

Tra i pretendenti c'è un derby tra la famiglia Toto e l'imprenditore di origine boliviana German Efromovich. Quest'ultimo ieri ha incontrato Delta e oggi vedrà i rappresentanti di Fs. Fuori gioco Claudio Lotito. Secondo i sindacati, il ministro Luigi Di Maio ha detto che Lotito deve spiegare la sua solidità finanziaria.

Il invitato di pietra è Atlantia, la holding dei Benetton in contatto con Fs sul dossier, ma che finora non ha presentato una manifestazione d'interesse. In casa Atlantia ci sono dei movimenti, come riferito nell'articolo in apertura di questa pagina. Domani potrebbero emergere novità dal cda della società.

Una presa di posizione del ministero dello Sviluppo economico di Luigi Di Maio ieri ha creato confusione. «Fonti del Mise» hanno detto alle agenzie: su Alitalia «si va verso la newco con la maggioranza assoluta di Fs e Mef confermata». Ma quest'affermazione non ha trovato riscontri più precisi.

Perché, anche dal comunicato del Mise del 3 luglio, risultava che Fs avrebbe il 35% e il Mef «intorno al 15%». Dunque il 50% della Newco e non «la maggioranza assoluta».

È possibile tuttavia che vi sia qualche micro-aggiustamento, se necessario per facilitare l'ingresso del quarto socio. Un'ipotesi è l'intervento del fondo QuattroR, a matrice pubblica. Il problema è che arrivi il quarto socio e che sia affidabile nel profilo sia industriale sia finanziario, come chiedono le Fs, che hanno fatto il massimo sforzo per completare la cordata. Ieri Ubs ha inviato a Mediobanca una lettera di «endorsement» delle credenziali finanziarie di Efromovich. Nell'incontro con Delta l'imprenditore sudamericano ha mosso obiezioni al piano industriale elaborato da Fs con il contributo del vettore Usa. Tra le osservazioni il disegno delle rotte intercontinentali e la constatazione che Delta, potenziale socio della Nuova Alitalia per circa il 10%, è una compagnia «al 100% competitor» di Alitalia sulle rotte per il NordAmerica. La domanda è se Delta faccia l'interesse di Alitalia o non sia tentata di proteggere di più la sua posizione.

Gli uomini di Delta hanno chiesto a Efromovich, che è socio di maggioranza di Avianca, che rapporti ha con Star Alliance di cui fa parte Avianca, alleanza concorrente di SkyTeam, in cui ci sono Delta e Alitalia. Efromovich ha spiegato che la sua partecipazione in Alitalia sarebbe con fondi personali, Avianca non è coinvolta.

Alitalia ha comunicato che in giugno ha aumentato del 2,2% i passeggeri e del 4,4% i ricavi da passeggeri rispetto a giugno 2018.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Gianni Dragoni

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Lavoro, taglio del cuneo per sterilizzare l'effetto del salario minimo

Verso la manovra. Rilancio di Di Maio dopo l'apertura di Salvini ma per ora le misure allo studio sono compensative, non favoriscono la nuova occupazione. Al lavoro per coprire le tariffe Inail 2022

Marco Mobili Claudio Tucci

Un taglio al cuneo fiscale per sterilizzare gli incrementi del costo del lavoro a carico delle imprese legati all'introduzione, ex lege e generalizzata, del salario minimo.

Sarebbe questa l'ipotesi su cui il governo "giallo-verde" ha acceso un faro. Si tratta di un primo obiettivo alla luce, anche, delle ripetute dichiarazioni, lunedì di Matteo Salvini, riprese ieri da Luigi Di Maio, che indicano l'intenzione dell'esecutivo di voler assegnare priorità alla riduzione del costo del lavoro per le aziende.

Attualmente la proposta grillina sul salario minimo è contenuta nel ddl Catalfo, fermo in commissione Lavoro del Senato, e fissa la misura a 9 euro lordi l'ora. Ciò secondo le stime dell'Inapp comporterebbe un maggior costo del lavoro in capo ai datori pari a 6,7 miliardi di euro. L'intervento riguarderebbe infatti 2,6 milioni di lavoratori dipendenti privati, a esclusione di agricoltura e lavoro domestico. Comprendendo anche questi due settori - che la norma tuttavia esclude - il costo per le aziende, secondo l'Inps, salirebbe a 9,7 miliardi per il 28% dei lavoratori.

Il Carroccio, finora, si è sempre mostrato freddo, ma in queste ore sta trattando con i 5S per migliorare il testo. Le imprese hanno chiesto al governo di comprendere nei 9 euro anche gli elementi retributivi indiretti e/o differiti (ad esempio, ferie, mensilità aggiuntive, Tfr); e, più in generale, di valorizzare il sistema della contrattazione collettiva espressione delle organizzazioni maggiormente rappresentative.

Per ora i tecnici del governo stanno approfondendo le questioni, e fanno i primi calcoli. Un punto di cuneo in meno su tutti i lavoratori avrebbe un costo per l'Erario di 3,2 miliardi. L'importo scenderebbe in caso di interventi selettivi, ma che, per essere fatti, serve che rispettino le normative Ue. Il punto è che una mitigazione più o meno piena degli effetti del salario minimo rischia di non avere effetti (tangibili) sull'occupazione, soprattutto dei giovani. Il taglio del cuneo passerà anche per la riduzione dei premi Inail. Nella manovra dello scorso anno la Lega, con il viceministro all'Economia, Massimo Garavaglia, ha puntato su una forte rimodulazione al ribasso da 600 milioni delle tariffe Inail per il triennio 2019-2021. Riduzione che, con il recente decreto crescita, lo stesso viceministro ha cercato di stabilizzare per gli anni successivi. Dal balletto delle risorse e dai veti incrociati interni alla stessa maggioranza sulla possibilità di poter utilizzare o meno i risparmi del reddito di cittadinanza, la stabilizzazione del taglio del cuneo Inail allo stato attuale decorre solo dal 2023, con un buco sul 2022. L'obiettivo dichiarato, anche in fase di conversione in legge del Dl crescita, è quello di recuperare con la prossima legge di bilancio risorse per coprire il buco del '22 così da dare continuità alle tariffe scontate dell'assicurazione sul lavoro.

Sul tavolo tecnico della Flat Tax aperto al Mef c'è anche un possibile intreccio tra la cosiddetta tassa piatta del 15% sui redditi incrementali e i premi di produttività. L'idea del vicepresidente della commissione Finanze della Camera, Alberto Gusmeroli (Lega), sarebbe quella di utilizzare le somme recuperate all'evasione e al sommerso con la flat tax del 15% sui maggiori redditi dichiarati al Fisco rispetto a quelli dell'anno precedente (si pensi ai fuori busta o ai doppi lavori) per potenziare i premi di produttività. Oggi le somme che eroga l'azienda per incentivare la produttività godono della tassazione agevolata al 10% per i premi fino a

3mila euro, a beneficio di redditi entro 80mila euro. In caso di coinvolgimento paritetico dei lavoratori, scatta la decontribuzione per una quota di premio fino a 800 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I tecnici del governo al lavoro sui calcoli: un punto di cuneo in meno su tutti i lavoratori costa all'erario 3,2 miliardi

L'IMPATTO DEL SALARIO MINIMO E IL TAGLIO ALLE TARIFFE INAIL

6,7
miliardi

Secondo le stime Inapp il salario minimo comporterebbe un maggior costo del lavoro per le imprese pari a 6,7 miliardi di euro. L'intervento riguarderebbe infatti 2,6 milioni di lavoratori

600
milioni

Nella manovra dello scorso anno tagliate di 600 milioni le tariffe Inail per il 2019-2021. Nel decreto crescita è stato stabilizzato il taglio ma con decorrenza dal 2023, con un buco sul 2022

Il presidente di Confindustria: «Alitalia diventi un grande soggetto attrattivo di turisti dal mondo»

Foto:

Salvini. --> Finora il Carroccio si è mostrato freddo sulla proposta di M5s sul salario minimo, ma in queste ore la Lega sta trattando con i pentastellati per migliorare il testo della proposta

il presidente di confindustria

Boccia: costo del lavoro e infrastrutture priorità per ripartire

L'agenda delle imprese in vista dell'incontro con Salvini di lunedì
Nicoletta Picchio

ROMA

Ripartire dai salari, con il taglio del cuneo fiscale, e dalle infrastrutture. Per crescere e dare priorità ai giovani e al lavoro, senza sollevare questioni con l'Europa. È il messaggio del presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia, a pochi giorni dall'incontro con il vice premier, Matteo Salvini. «L'auspicio è un confronto sulle idee e sulle proposte con il governo. Non ci poniamo il problema di chi ci convoca, è una questione interna al governo e non ci riguarda, valutiamo i provvedimenti», ha sottolineato Boccia rispondendo alle domande dei giornalisti a margine del Forum Italia-Mozambico. Temi su cui è tornato nel pomeriggio all'assemblea di Confindustria Chieti-Pescara, commentando anche la vicenda Alitalia: «auspichiamo che si concluda bene, con un piano industriale, che faccia diventare l'azienda, integrata a Ferrovie, un grande soggetto attrattivo di turisti e competitivo per inviare le nostre merci nel mondo». Nei giorni scorsi Salvini ha parlato di una riforma del fisco che possa essere una sintesi di flat tax e taglio del cuneo fiscale. «Da tempo stiamo sottolineando la questione del cuneo fiscale, delle tasse e dei contributi sul lavoro», ha commentato il presidente di Confindustria. Il taglio delle tasse sul lavoro per Boccia si concretizza in tre assi: taglio del cuneo fiscale tutto a vantaggio dei lavoratori, per aumentare i salari; un piano inclusione giovani, per contrastare la disoccupazione giovanile; detassazione e decontribuzione totale dei premi di produttività per favorire lo scambio salario-produttività e favorire la competitività delle imprese.

«Ci sono due cose da affrontare - ha detto - il nodo risorse per la prossima manovra, le priorità che vogliamo realizzare. L'auspicio è positivo: se si riparte da salari e infrastrutture, senza elevare conflitti con l'Unione europea, ciò ci aiuta», ha continuato il presidente di Confindustria. Che ha fatto un esempio: «abbiamo appena evitato la procedura di infrazione, lo spread è sceso di 120 punti base, il che vale come una manovra finanziaria. Ciò significa che quando vengono meno le ragioni di conflitto con la Ue, la situazione del paese si normalizza e tutto diventa sostenibile».

Per Boccia occorre guardare al futuro del paese: «abbiamo di fronte a noi un percorso di medio termine, non possiamo fare tutto e subito. Il percorso dovrebbe essere quello di capire quali sono gli effetti sull'economia reale dei provvedimenti che il governo vuole portare avanti. Un grande piano inclusione giovani e una riduzione delle tasse sui salari sono un primo passo verso una visione di medio termine che il paese deve avere», ha continuato Boccia, sottolineando che «sia le cose positive che quelle negative che criticiamo sono per noi provvedimenti del governo e non di una parte del governo rispetto all'altro, deve essere chiaro». L'incontro di lunedì «sarà l'occasione per dibattere, non quanto tempo avremo e quanti saremo. Se veniamo convocati responsabilmente andiamo ed esponiamo le nostre idee e proposte».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

VINCENZO

BOCCIA

Il leder degli industriali auspica un confronto sulle idee e sulle proposte con il governo

INDAGINE BANKITALIA SULLE IMPRESE

Ripresa più lontana, investimenti in frenata

Quasi la metà delle aziende non prevede miglioramenti e le attese si sono indebolite
Confermata l'intenzione di affrontare o accrescere le spese per investimenti nella seconda metà dell'anno
Davide Colombo

roma

Fino a metà giugno il sentiment delle aziende sulla situazione economica generale continuava a viaggiare in territorio negativo, con un saldo fra i giudizi di miglioramento e di peggioramento appena attenuato rispetto all'inizio dell'anno (-32,2 punti percentuali, da -36,7 nel primo trimestre e -40,5 in quello precedente). È quanto rivela la seconda Indagine sulle aspettative di inflazione e crescita di Bankitalia, oggi in pubblicazione. Il 44% del campione sondato - 1.023 imprese con almeno 50 addetti (401 dell'industria in senso stretto, 445 dei servizi e 177 delle costruzioni) - attribuisce una probabilità nulla di miglioramento sul trimestre in corso e le attese a breve si sono indebolite soprattutto tra le industrie del Nord, quelle più sensibili alla domanda estera e le tensioni commerciali.

I risultati dell'Indagine, chiusa quando l'ipotesi di una procedura di infrazione ancora incombeva sull'Italia, sono particolarmente significativi poiché giungono alla vigilia del secondo Bollettino economico di via Nazionale (in pubblicazione il 12 con un aggiornamento delle previsioni sull'anno) e confermano il clima di fiducia incerto ribadito per le imprese (e i consumatori) ancora nella nota mensile Istat del 5 luglio. Per il governo, vale ricordarlo, resta la stima di un +0,2% sul Pil 2019.

Come nella precedente Indagine le aziende confermano l'intenzione di affrontare o accrescere le spese per investimenti nella seconda metà dell'anno, con un saldo ora pari al 13%, «sospinto - come si legge nella nota - principalmente dalle imprese dell'industria in senso stretto e da quelle delle costruzioni a maggior vocazione residenziale (il saldo era di 0,8 punti nella scorsa rilevazione, riferito al primo semestre di quest'anno rispetto alla seconda metà del 2018)». Ma queste intenzioni rafforzate non cambiano i giudizi sulle condizioni in cui si sosterebbero queste maggiori spese nominali: la quota di aziende che le considera in peggioramento è ampiamente superiore a quella che li stima in miglioramento, anche se questo saldo negativo tra giudizi di peggioramento/miglioramento si è anche in questo caso ridimensionato rispetto al trimestre precedente (-16,6 punti percentuali da -22,1). La riduzione è stata più ampia per le imprese con maggior numero di occupati, per quelle dell'industria in senso stretto e con sede nel Nord Ovest e nel Centro.

Più fredde le attese sul fronte del mercato del lavoro. Il saldo fra la quota di aziende che intendono incrementare l'occupazione nel prossimo trimestre e quelle che prevedono di ridurla è diminuito, a 6,4 punti percentuali (da 7,2). Un calo, sottolineano gli analisti di Bankitalia, imputabile alle imprese dell'industria in senso stretto e dei servizi (in media è ora pari a 6,3 punti percentuali, da 7,3) cui si è contrapposto un aumento nel settore delle costruzioni (a 9,0 punti percentuali, da 5,5).

Infine le aspettative sui prezzi al consumo. Rispetto a marzo c'è un segno al rialzo su tutti gli orizzonti temporali in media di due decimi di punto (all'1,2 sui sei mesi, all'1,4 a un anno, all'1,5 a due anni e fra tre e cinque anni). Ma dietro ci sarebbe una casualità: l'accelerazione dell'indice dei prezzi al consumo registrata in aprile (ultimo dato disponibile al momento della rilevazione), che rifletteva il rialzo dei prezzi dei servizi in concomitanza con le festività pasquali. Il disancoraggio rispetto al target Bce di un'inflazione vicina ma al di sotto al 2%

non è insomma mutato. Nella prospettiva a 12 mesi le variazioni dei propri prezzi di vendita sono marginalmente salite (all'1% nell'industria in senso stretto, allo 0,7 nei servizi e allo 0,8 nelle costruzioni). In questo caso sono i costi del lavoro e delle materie prime a esercitare uno stimolo alla crescita dei prezzi, mentre pressioni al ribasso si avrebbero dalle politiche di prezzo dei concorrenti.

L'Indagine sulle aspettative di inflazione e crescita è condotta su base trimestrale dalla Banca d'Italia dal 1999 ed è stata svolta in collaborazione con Il Sole 24 Ore fino al terzo trimestre del 2018.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE ATTESE FINO A GIUGNO I TRIM. 2019 II TRIM. 2019 VALORI PERCENTUALI Aspettative di inflazione a 6 mesi 1,0 1,2 Aspettative di inflazione a 12 mesi 1,1 1,4 Variazione prezzi propri fra 12 mesi 0,8 0,8 PUNTI PERCENTUALI (*) PREVISIONE A 3 MESI Domanda totale 10,5 7,8 Domanda estera 24,8 14 Condizioni economiche delle imprese -5,9 -5,2 Occupazione 7,2 6,4 PREVISIONI SULLA SPESA PER INVESTIMENTI Nel II sem. del '19 rispetto al I sem. '19 - 13,0 Nel 2019 rispetto al 2018 6,4 6,8

(*) Saldi tra giudizi di miglioramento e peggioramento. Fonte: Banca d'Italia

L'intervista Carlo Sangalli . Il presidente di Confcommercio: il salario minimo triplica i costi per le aziende

«No ad aumenti Iva e scorciatoie sul lavoro»

" Affidare il tema del salario minimo alla regolazione di legge significherebbe prendere una scorciatoia
Marzio Bartoloni

Carlo Sangalli, presidente di Confcommercio, lunedì prossimo sarà dal vice premier Matteo Salvini che ha convocato al Viminale imprese e sindacati per illustrare la sua ricetta sulle tasse: «Qualsiasi occasione di ascolto e confronto con le parti sociali con l'obiettivo di far crescere il Paese ci vede sempre disponibili e presenti». Ma se il Governo ha tirato un sospiro di sollievo dopo la chiusura della procedura di infrazione Ue per il presidente di Confcommercio ora serve «determinazione sulla crescita ma anche sulla tenuta dei conti pubblici».

Di cosa ha bisogno il Paese?

Serve un tridente d'attacco: impulso agli investimenti in innovazione, investimenti infrastrutturali e riforma fiscale, a partire dal disinnescare gli aumenti Iva.

L'Iva prima dei tagli alle tasse?

La prima cosa da fare è disinnescare gli aumenti di Iva e accise per oltre 50 miliardi tra il 2020 e il 2021. E questo va fatto in maniera definitiva senza rimodulazioni che si tradurrebbero semplicemente in maggior prelievo e senza scambi tra più imposte indirette e meno imposte dirette. Soluzioni che avrebbero effetti fiscalmente regressivi e depressivi della domanda.

E poi?

È evidente che, in un Paese con una pressione fiscale superiore al 42%, la riforma del fisco è l'altra grande urgenza come peraltro nelle intenzioni del ministro Tria. Un processo che, anche nella prospettiva della flat tax, deve contemplare: riordino delle aliquote e riduzione degli scaglioni di reddito; semplicità degli adempimenti; equità, con l'introduzione di una "no tax area" senza disparità di trattamento tra le diverse tipologie di reddito da lavoro o da pensione; conferma del principio di progressività con un uso accorto di detrazioni e deduzioni d'imposta.

E il taglio del cuneo fiscale?

Il "meno tasse" con l'ipotesi di queste ultime ore sul taglio del cuneo è un ottimo proposito. Ma bisogna indicarne modi, tempi e soprattutto risorse. Perché cittadini e imprese hanno necessità di prospettive chiare, mercati e finanza pubblica hanno necessità di certezze.

Cosa pensate dell'introduzione del salario minimo?

Siamo preoccupati. Abbiamo stimato che i costi diretti per le imprese sarebbero superiori a 6 miliardi di euro e quelli complessivi potrebbero addirittura triplicare per l'effetto domino sui diversi livelli di inquadramento.

Ma non è una tutela in più per i lavoratori?

In un Paese in cui le relazioni sindacali vantano un'importante esperienza di contrattazione collettiva, affidare il tema del salario minimo alla regolazione di legge significherebbe prendere una scorciatoia che potrebbe portare fuori strada. Per due motivi: perché la remunerazione della prestazione lavorativa trova il più efficace strumento di definizione nel confronto tra le parti e perché, attraverso la contrattazione, il rapporto di lavoro viene disciplinato in una più ampia sfera di diritti e doveri fino a ricomprendere la dimensione del welfare contrattuale. La contrattazione collettiva serve anche a contrastare la diffusione dei

cosiddetti contratti-pirata e a rafforzare il ruolo dei contratti sottoscritti dalle organizzazioni maggiormente rappresentative, anche in riferimento ai minimi salariali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA MUKHTAR HUSSAIN

Il business sulla Nuova Via della Seta: «Meno costi e più trasparenza»

Parla il responsabile HSBC della Belt & Road Initiative: evitare la trappola del debito «Per le imprese italiane buone opportunità d'affari nei Paesi terzi»
Rita Fatiguso

Giusto un anno fa HSBC, banca commerciale con quartier generale a Londra, presenza in 66 Paesi e 75% dei profitti realizzati in Asia, conferì al capo della filiale malese, Mukhtar Hussain, la responsabilità di cogliere le opportunità della Belt & Road initiative (BRI). HSBC scommetteva apertamente sull'ambiziosa strategia lanciata da Pechino sei anni fa e di cui oggi vuol diventare banca globale di riferimento: già lavora con 1.250 clienti cinesi, vanta 25 China desk, ultimi arrivati Israele e Polonia.

Il 13% della crescita dei profitti HSBC è legata alla BRI che ora attraversa una nuova fase. Lei, Mukhtar Hussein, lavorando in Malesia era nel posto giusto per intercettare luci e ombre della Nuova Via della Seta cinese. Com'è andata in questi ultimi mesi?

Proprio un anno fa mentre iniziavo a lavorare sul fronte BRI, la Malesia rescindeva il contratto con China Communications Construction Company (CCCC) per l'alta velocità tra Kuala Lumpur e Singapore. In seguito è stato siglato un accordo per riattivare la costruzione dell'East Coast Rail Link (ECRL) che collega Port Klang, sullo stretto della Malacca, a Pengkalan Kubor, nella Malesia Nord-orientale. Una pausa necessaria a rivedere i costi.

Quale insegnamento si può trarre da questa vicenda?

Obiettivi e costi del progetto originale sono stati rivisti per preservare la posizione finanziaria della Malesia, evitando di aumentarne il debito. Si è trattato di un test significativo per la BRI. La spesa per chilometro si è ridotta considerevolmente, era necessario, evidentemente, analizzare meglio tutti questi elementi. Il metodo, ormai, è messo a fuoco.

La trappola del debito è stata evocata, infatti, come uno dei limiti principali della BRI. Su questo versante la Malesia ha fatto da test, segno che la Belt & Road Initiative va adattata alle singole realtà.

Certo, questo principio vale in linea generale. Lo scorso mese di maggio, in occasione del secondo Forum BRI di Pechino il presidente Xi Jinping, di fatto, ha lanciato la fase 2.0, un nuovo corso che noi siamo pronti a seguire. Cinque anni sono già passati dal lancio, il presidente cinese ha parlato di una BRI "open, clean, green, sustainable". Seguendo questa filosofia il progetto malese ha abbassato drasticamente i costi.

Di fatto, la Cina ha schierato una serie di attori finanziari, dall'Aiib, la banca multilaterale asiatica di sviluppo, al Silk Road Fund, alle grandi banche commerciali cinesi.

Noi di HSBC abbiamo l'esperienza e le competenze necessarie, le migliori prassi, la conoscenza degli standard internazionali per affiancare la Cina in questo nuovo corso. La nostra idea è di supportare queste entità cinesi, cooperare con loro in base alle nostre caratteristiche e alle nostre capacità in un'ottica di lungo periodo. Valutando opportunità e sfide. Pechino è alle prese con una costante opera di riforme finanziarie che rendono il nostro know how globale ancora più importante.

Qual è dunque il vostro valore aggiunto in un panorama così affollato?

Grazie alla nostra posizione consolidata a Hong Kong siamo in grado di sorvegliare i flussi finanziari crossborder - la nostra collaudata strategia che definiamo di corridoio - necessari a sostenere queste iniziative che, lo ripeto, non sono soltanto infrastrutturali. HSBC è tante

cose, trade company, investimenti, M&A, infrastrutture, ma anche quella che noi chiamiamo gestione dei people flows cioè movimento di persone, talenti, lavoratori, competenze, un aspetto spesso sottovalutato.

La Cina ha ideato anche la formula delle triangolazioni nei Paesi terzi. L'Italia è in prima fila dopo gli accordi siglati durante la visita del presidente Xi Jinping.

L'Italia,,con la quale collaboriamo da tempo soprattutto attraverso Sace, ha sottoscritto un impegno preciso in questa direzione. Insieme alla Cina pianificherà interventi in Paesi terzi utilizzando le capacità riconosciute a livello mondiale. Una BRI più aperta creerà maggiori opportunità per le aziende italiane di collaborare con partner cinesi su progetti nei Paesi in via di sviluppo

Noi saremmo ben disposti a sostenere dal punto di vista finanziario questo tipo di strategia. Le aziende italiane sono molto esperte nel settore delle costruzioni all'estero e noi vogliamo sostenerle in questo tipo di alleanze strategiche. L'Italia inoltre sta capitalizzando l'opportunità BRI: 141 aziende hanno partecipato al primo CIIE, la Fiera delle importazioni di Shanghai,per la seconda edizione sono stati prenotati oltre 6.900 metri quadrati di spazio, ci sono circa 1.600 aziende italiane che fanno affari in Cina e tra queste ben 240 hanno iniziato l'attività l'anno scorso, nel 2018.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BELT&ROAD INITIATIVE

La strategia di Pechino

Lanciata nel 2013 dal presidente Xi Jinping in persona la Belt & Road Initiative punta a collegare per terra e per mare l'Asia del Sud, il Pakistan e l'Asia Centrale e, oltre, il Medioriente, l'Europa e l'Africa attraverso una serie di grandi opere infrastrutturali. Si allunga il raggio della BRI, almeno a livello di telecomunicazioni, anche nei Paesi dell'America Latina: ampiamente corteggiati dalla Cina. stanno siglando MoU di collaborazione .

Il problema del finanziamento di opere così importanti non è secondario. Per queste ragioni la Cina sta intessendo rapporti finanziari anche in Europa, spesso dialogando con singoli Paesi.

Oggi a Milano, a Palazzo Marino, apre i battenti il primo Forum Finanziario Italia-Cina con il sostegno di Cassa depositi e prestiti. Partecipano i ministri delle Finanze Giovanni Tria e Liu Kun, scortato dai big delle principali banche cinesi.

Foto:

BLOOMBERG

Foto:

Sulla Via della Seta. --> Mukhtar Hussain, responsabile HSBC della BRI

l'acquisizione nel carrello

Auchan, la rivoluzione Conad "I dipendenti nostri nuovi soci"

L'ad Pugliese: "Entro sei mesi i supermercati francesi che hanno un margine positivo entreranno nelle nostre cooperative". Tra gennaio e maggio il fatturato del gruppo italiano sale del 4,5%

Luca Piana

milano - «È tutto definito, anche il prezzo. Sono convinto che il closing dell'operazione possa avvenire anche prima del giudizio dell'Antitrust. L'autorità potrà darci delle prescrizioni, se in alcune province i nostri supermercati superassero i limiti di concentrazione. Ma nel caso saremo noi a farcene carico, perché con il venditore è tutto fatto». Francesco Pugliese non poteva essere più esplicito: l'acquisizione dei supermercati italiani del colosso francese Auchan da parte di Conad si farà e l'istruttoria dell'Antitrust, il cui esito è atteso a fine settembre, non spaventa il gruppo.

L'amministratore delegato ne ha parlato ieri in pubblico per la prima volta, davanti alla comunità finanziaria. L'occasione era la presentazione dei risultati di Conad del 2018, che il direttore finanziario Mauro Bosio ha arricchito dei dati sugli obiettivi di crescita. Uno degli indicatori più sottolineati è stato il fatturato della rete di vendita: essendo Conad un gruppo che aggrega oltre 2.300 soci, proprietari di uno o più negozi distribuiti in tutta Italia, si tratta di un dato che solo il gruppo è in grado di elaborare. Ebbene, nel 2018 la stagnazione dei consumi non ha colpito più di tanto la catena, che ha visto il valore delle vendite salire a 13,4 miliardi, il 3,5 per cento in più rispetto al 2017. Un incremento che nei primi cinque mesi del 2019 è stato addirittura superato, visto che tra gennaio e maggio il fatturato è salito del 4,3% e che permette a Conad di fissare obiettivi ambiziosi da qui al 2021, quando - ancora senza considerare Auchan - i ricavi dovrebbero arrivare a 15,1 miliardi.

Il focus della presentazione è stata la solidità del gruppo italiano, e in controluce gli aspetti su cui intende intervenire per risanare la rete Auchan, che negli ultimi sei anni ha perso oltre un miliardo. «Il nostro è un sistema senza falle. Se un negozio non va bene, è interesse dello stesso proprietario chiuderlo», ha detto il presidente di Conad, Claudio Alibrandi. Per Pugliese il punto cruciale sarà creare una classe di nuovi imprenditori tra i dipendenti di Auchan, per aiutarli a rilevare la gestione dei punti vendita: «Non è vero che la rete di Auchan è tutta un disastro. Circa metà dei 270 supermercati in gestione diretta ha già oggi un margine operativo lordo positivo. Questi nel giro di sei mesi entreranno nelle nostre cooperative. Individueremo i dipendenti più smart, che diventeranno soci. Formare nuovi imprenditori è tra le attività che sappiamo fare meglio, accanto a quella tipica di affettare mortadella, che ci dà sempre grande soddisfazione». Il resto della rete richiederà tempi più lunghi e una ristrutturazione più profonda per andare in pareggio. I titolari dei negozi di franchising più piccoli (in totale sono oltre 1.500) in queste settimane vengono contattati «uno a uno», mentre il discorso più complesso riguarda i 46 ipermercati Auchan di proprietà diretta, i più in rosso: «Sugli ipermercati viene ripetuta spesso la favoletta che sono destinati a chiudere.

Non è vero: quando sono nati il cuore delle vendite era l'alimentare, mentre oggi è il non-food. Esistono ipermercati con gallerie commerciali che funzionano bene. I nostri, ad esempio, sono sempre cresciuti al ritmo dell'1% annuo», ha detto Pugliese. Il punto è, ancora una volta, la prossimità tra proprietario e punto vendita: «Il motivo è semplice. A Milano il prodotto più venduto nei supermercati sono i salumi in vaschetta, nel Sud il latte a lunga conservazione. Ogni mercato ha le sue caratteristiche, e le succursali delle grandi multinazionali non hanno saputo dare risposte adeguate», ha spiegato il manager,

raccontando che già oggi, ad acquisizione solo annunciata, «alcune strutture periferiche di Auchan hanno cominciato ad andare già meglio, proprio perché più libere». Conad punta al vertice del mercato: nel 2010 aveva una quota di mercato inferiore al 10%, contro il 15,2 di Coop. Oggi Coop è scesa al 13,6%, Conad è salita al 12,9, e con Auchan vuole arrivare al 18% circa.

L'operazione Ecco le tappe k Francesco Pugliese numero uno di Conad L'accordo Con un'intesa raggiunta a metà maggio Conad ha comprato per circa un miliardo di euro tutti i punti vendita Auchan e Simply (esclusi 33 in Sicilia) presenti in Italia e che facevano capo alla catena francese.

I tempi Ieri l'ad di Conad ha spiegato che, anche se l'Antitrust si pronuncerà verso fine anno, l'operazione potrà partire prima. Conad sosterrà infatti eventuali spese per i rimedi chiesti dall'Autorità

Le quote di mercato della grande distribuzione

18,14% Dati in % relativi al secondo semestre 2018 Coop Italia Conad Selex Esselunga Eurospin Végé Auchan Carrefour 13,65% 12,94% 9,89% 8,99% 6,31% 5,26% 5,20% 5,19%
Fonte: Gnic

intervista IMPERI CONTESTATI

CLAUDIO LEVORATO «VI DICO TUTTA LA VERITÀ SULLE COOPERATIVE»

Il presidente di Rekeep, prima holding italiana per servizi integrati agli immobili, attacca lo strapotere dei suoi ex colleghi al vertice di Legacoop. E, per cambiare davvero, invoca più democrazia.

Antonio Amorosi

Una realtà economica imponente, rapporti politici compromessi, lotte violente con i poteri esterni. È una storia importante quella di Manutencoop, la prima cooperativa italiana per dimensioni attiva nei servizi integrati agli immobili, tra i principali player europei. Alla guida della holding lo storico presidente Claudio Levorato. Un colosso che nel 2018 conta più di 17 mila dipendenti, 949,9 milioni di ricavi e un utile netto di 15,8 milioni, che di recente ha cambiato anche nome alla società operativa, oggi Rekeep. A maggio del 2018, dopo più di 70 anni di adesione, è uscita da Legacoop, l'associazione di rappresentanza di quelle che una volta si definivano «coop rosse». Uno strappo durissimo con la storia precedente e, soprattutto, con il presidente nazionale Mauro Lusetti, proveniente dalle file di Conad. A lui si rimprovera di essere troppo sensibile al volere delle coop di consumo (i supermercati). Nel 2005 i contrasti con Unipol, l'assicurazione controllata dalle coop e di cui Manutencoop Società Cooperativa è socio azionista, quando la compagnia voleva acquisire Bnl e il segretario dei Ds Piero Fassino chiedeva all'allora ad, Giovanni Consorte, «abbiamo una banca?», poi i conflitti con i nuovi vertici che nel 2011 acquistano l'assicurazione Fonsai di Salvatore Ligresti a sua insaputa e la rottura. Un mondo, quello delle cooperative, difficile da sondare e dove spesso ciò che è non appare. Incontrando Panorama negli uffici di Zola Predosa, nel Bolognese, Levorato non si sottrae a giudizi duri e a posizioni scomode. Presidente, cosa sta succedendo? Il modello cooperativo è vecchio e sta morendo. Ma tutti in questo mondo fanno finta di niente. Posso condividere ancora gli ideali di fondo. Ma oggi si annaspa e si vive solo nel tentativo di accreditarsi con qualche potere. E qualcuno ancora ci casca e dà credito. Spieghi meglio. Legacoop si comporta come un partito. Lusetti dice di voler rilanciare il sistema, ma mi pare faccia essenzialmente gli interessi dei più forti: le coop di consumo. Alla fine, queste coop sono solo interessate alla difesa dei propri privilegi. E poi, all'interno dell'organizzazione, volano i coltelli. Sono considerazioni dure. Perché arrivano solo ora? Lo dico da anni. Nell'organizzazione ho condotto battaglie a viso aperto, con proposte innovative, come quella della costituzione di uno spin off in forma di società di capitali per consentire l'ingresso di finanziatori esterni, l'attuale Rekeep Spa. Sono stato ignorato nel migliore dei casi o, peggio, attaccato da venticelli calunniosi diffusi tra i operatori e nella sinistra. Ho subito in silenzio, ora basta. Sono stato spesso associato a chi nelle coop aveva il potere, quando invece ero un outsider. La scalata di Unipol a Bnl che mi ha visto come unica voce critica interna, quel famoso «abbiamo una banca» di Fassino è stato un campanello d'allarme sui vizi di un sistema. Ci spiega questo potere? Comandano 30-50 persone, tutte inserite negli apparati della finanza e delle coop di consumo, nonché i vertici, locali e nazionale di Legacoop, pesantemente interventisti nei cambi di vertice delle cooperative. Ci sono stati eventi che hanno fatto degenerare tutto. Quali? Durante la crisi economica invece di mettere in sicurezza le acquisizioni fatte, ci si è lanciati in altre scalate. Noi siamo azionisti di Unipol, ma secondo lei sapevamo dell'acquisizione di Fonsai di Ligresti? Già, lo sapevate? Eravamo all'oscuro. Al mondo Unipol e a poteri affini siamo serviti solo a portare soldi. L'obiettivo non è stato costruire un'economia cooperativa solida, ma entrare nel salotto buono della finanza, nel

Corriere della sera. Oggi si sta dietro a una banca come Bper e domani magari all'acquisizione di Montepaschi, ma il risultato non cambia. Serve solo a non affrontare i veri nodi. Quali nodi? I soldi di Unipol dovevano servire a finanziare le imprese cooperative. Dovevamo badare alla crescita e a trovare lavoro ai soci. Invece si è fatto altro. Nelle Spa, di norma, se fai le politiche di Unipol o Legacoop gli azionisti ti cacciano. Qui, invece, niente. I vertici di Unipol, il presidente Pierluigi Stefanini e l'ad Carlo Cimbri sono intoccabili. Unipol oggi vale 3 miliardi, valeva il doppio quando Stefanini ne ha assunto il comando. I manager delle grandi coop hanno relegato a funzione nominalistica il potere dei soci. Per questi, invece, valgono ancora regole di 100 anni fa. Se un cooperatore vuole creare un gruppo per opporsi a queste politiche, non può fare granché, dato che non può raccogliere più di 10 deleghe. Provi lei a farsi ascoltare in una coop di consumo che conta milioni di soci con 10 deleghe. E invece come fanno gli altri? Mentre i capi si dedicavano a tessere trame interne, noi, cooperative di produzione e lavoro, da un lato, per la formula societaria che non consente di ricorrere a capitali di rischio e dall'altro, in assenza di una strategia di sistema se non quella di mantenere il potere, ci siamo trovati a contrastare la crisi finanziaria senza strumenti e ognuno in solitudine. Le coop di consumo comandano e determinano le politiche di Unipol. Se non sei dalla loro parte, non conti. E loro vivono grazie alla massa del prestito fatto dai soci. E quale dovrebbe essere il fine del settore? Creare e garantire lavoro. In 10 anni Manutencoop ha investito 150 milioni di euro per salvare imprese coop e non, quali Fleur, Aristeia, Agricover, Unicooper. Ma ora non ci sono più i partiti che alimentavano l'ideologia della solidarietà in cui i soci si riconoscevano. Li avete finanziati per anni quei partiti... Certo, ma in modo lecito. Il problema è se nascondi il finanziamento e non lo dichiari. Ma dopo che per questo sono stato messo persino alla berlina ho detto basta. È da 13 anni che non sosteniamo più nessuno. Come siete usciti dal periodo della crisi economica? Volevamo liberare il denaro investito in Unipol, il 15 per cento della controllante Holmo che detiene il 6,6 per cento di Unipol. Ma ci è stato impedito. Abbiamo visto negli anni congelarsi i nostri 56 milioni e perdere valore senza poterli toccare. Per crescere abbiamo fatto entrare nel capitale fondi di private equity. Non ci ha sostenuto certo Unipol, che era nata come motore finanziario per lo sviluppo delle cooperative. Anzi, quando, nel 2016, abbiamo raggiunto l'accordo per l'exit dei fondi dal capitale di Rekeep, Unipol, che deteneva una piccola quota proveniente da una società incorporata, pretese e ottenne il «compenso» straordinario di un milione, pena far fallire l'accordo stesso. E il famoso mutuo aiuto delle cooperative? Appunto. Sono anni che siamo in questa morsa. Unipol ha continuato a chiedere aumenti di capitale. C'è una logica della solidarietà che va in un'unica direzione, verso Unipol e mai verso cooperative come la nostra, che pure hanno investito nel sistema versando denaro ogni qualvolta sia stato richiesto. Per questo molte coop attive in mercati che hanno maggiormente risentito della crisi, come quelle edili, sono fallite. Cosa si sarebbe dovuto fare per salvarle? Avremmo dovuto creare un unico polo delle costruzioni. E quali sono invece gli obiettivi di questo sistema che lei critica? Si bada solo al potere. Le coop si sono adeguate a questo scambio con i vertici. E sul lungo periodo ci si trova a non fare più gli interessi dell'azienda, ma a dover fare acquisizioni e piaceri senza senso. È una logica di potere fine a sé stesso quindi... Sì e Legacoop rifiuta di discutere sull'innovazione del settore e non ha una visione di prospettiva. Negavano persino la crisi economica e i loro interventi sono stati privi di analisi con sprechi di risorse concesse a questo o quello, a seconda della cordata di appartenenza. Quindi, lei dice, le coop a parole sono organizzazioni mutualistiche ma nei fatti badano alla rete di potere che le sostiene. Se non bastasse, a fronte di favori fiscali ricevuti, fanno anche la morale agli altri.

C'è un modo di uscire da questa impasse? È possibile e lancio una sfida franca, sincera. Bisognerebbe abolire i privilegi giuridici delle coop, soprattutto quelli fiscali, e ricondurre il prestito da soci, di cui si fanno forti le coop di consumo, alla funzione di supporto al conseguimento dello scopo sociale, ovvero lavoro, consumi sostenibili, ecc.. Lo strumento della delega è l'altro problema. Ci vorrebbe democrazia, la possibilità di scegliere realmente i propri rappresentanti, con la raccolta sistematica delle deleghe dei milioni di soci che non partecipano. Invece, la pretesa è di racchiudere tutto in assemblee cui partecipa lo «zero virgola» degli aventi diritto. La prima volta che ne ho parlato mi hanno accusato di essere un nemico della cooperazione. Solo queste misure? No, occorrono nuove regole di governance. In caso di risultati negativi, si devono poter rimuovere i gruppi dirigenti, come succede nelle Spa. Bisogna superare l'autoreferenzialità attuale dei dirigenti. Soprattutto vanno cambiati gli assetti giuridici che garantiscono privilegi anacronistici. Cambiare i vertici. Eppure lei viene criticato per essere a capo di Manucoop dal 1984... Sono stato eletto democraticamente ogni tre anni, come accade nelle Spa. Quando 35 anni fa entrai nella mia cooperativa, aveva un fatturato di 16 milioni di euro e guardi cosa siamo oggi. Qualche piccolo merito lo avrò, se ogni volta continuano a rivotarmi. E come la mettiamo con il famoso sistema di presunte spartizioni a scacchiera di Consip? L'Antitrust di recente vi ha sanzionato con le maggiori imprese del settore per il presunto «cartello» sul più grande appalto europeo di pulizia e manutenzione di uffici pubblici, Fm4 da 2,7 miliardi, bandito dalla centrale acquisti della Pubblica amministrazione. Il presunto sistema a scacchiera è frutto di un meccanismo di appalti che ha il suo male nella concentrazione che ha creato Consip. È il risultato che si ottiene quando vengono bandite gare «sballate». Le imprese risultano posizionate a scacchiera perché sono stati posti stringenti requisiti di partecipazione e, insieme, la possibilità di aggiudicarsi solo un numero limitato di lotti. È evidente che ogni impresa cercherà di partecipare e vincere i lotti dove è più radicata e in cui ritiene di avere più possibilità. Bisognerebbe semmai chiedersi come mai Consip ha creato questi tipi di gare. Come mai? (Ride). Me lo chiedo anche io. Il consorzio delle coop Cns però vi accusa di aver partecipato alla spartizione... Fa parte della guerra fratricida nel mondo coop, dove ogni arma è lecita per farci fuori. Le spiego come è andata davvero. Dopo il procedimento Antitrust sulla gara Consip Scuole, Legacoop cambia i vertici di Cns e questi ritirano le offerte presentate per Fm4. Non c'è stato alcun accordo sulle scuole né per Fm4. I rapporti erano pessimi da tempo. Oggi i nuovi vertici di Cns sostengono che l'accordo per Fm4 c'era, ma fatto da chi gestiva Cns precedentemente. Così chiedono clemenza, formalmente collaborando con l'Antitrust, e accusano noi ed altri, ma non ci sono prove. Solo illazioni, stranamente coincidenti con le ipotesi dell'Antitrust, fatte da persona non presente in Cns all'epoca e che nella parallela indagine della magistratura romana, a quanto risulta, non hanno trovato riscontri. Dei 235 milioni di multa 90 sono per voi, 40 per Cns e il resto per le altre società. Che cosa farete? Anche giocando sporco non ne escono puliti ed è una guerra con colpi bassi ad eliminare il concorrente. Andremo in ogni sede legale, riteniamo di avere validi elementi a conferma della piena legittimità del nostro comportamento, E quale sarebbe l'obiettivo di chi vuole ledervi? Questa vicenda va letta nell'ambito di una dinamica concorrenziale patologica nel mercato degli appalti pubblici dove si concorre sempre più a colpi di ricorsi amministrativi, denunce, spesso anonime, alle procure e, ultimamente, anche all'Antitrust. Nel caso di Fm4 emerge un sistema che incentiva un «pentitismo» di convenienza, come quello praticato da Cns, sconvolgendo ulteriormente la libera competizione nel mercato.

Legacoop rifiuta di discutere sulla innovazione del settore e non ha una visione di prospettiva

Foto: Claudio Levorato, 70 anni, è presidente della holding Rekeep, ex Manutencoop.

Foto: Nel 2018 Rekeep, ex Manutencoop, ha avuto un fatturato di quasi un miliardo di euro.

Il vicepresidente della Cassa, Luigi Paganetto: dobbiamo rispettare il nostro statuto
INTERVISTA

"Cdp potrebbe intervenire solo con un partner industriale"

PAOLO BARONI

ROMA Nel caso di «Progetto Italia», il maxipolo delle costruzioni che sta per nascere attorno a Salini Impregilo, non basta mettere in campo un «campione nazionale», occorre puntare su crescita e sviluppo con un dettagliato piano industriale. E lo stesso vale per Alitalia. Cdp per ora non sembra coinvolta nella soluzione «di Stato» che sta maturando, ma eventualmente - anche in questo caso - andrebbe valutato il piano industriale e soprattutto serve un partner industriale con una forte competenza nel settore aereo. Il vicepresidente di Cassa depositi e prestiti Luigi Paganetto ragiona sui rapporti tra Stato e mercato e rimarca come Cdp, il colosso controllato dal Tesoro e partecipato dalle Fondazioni bancarie che gestisce il risparmio postale, sia strettamente vincolata al rispetto dello statuto. Che impegna la Cassa a promuovere sviluppo e innovazione e non certo ad impegnarsi in operazioni di salvataggio di aziende in crisi. Un ragionamento, che a proposito di Progetto Italia, il presidente della Fondazione Economia Tor Vergata ha condiviso col resto del consiglio di amministrazione di Cdp che ieri è tornato ad esaminare il dossier in vista della delibera finale attesa a giorni. «Non c'è dubbio - spiega - che il settore delle costruzioni sia da tempo in crisi con molte delle maggiori imprese in difficoltà e pesanti riflessi sull'occupazione, su fornitori e subappaltatori. Si tratta di una situazione che sollecita la massima attenzione istituzionale, ma dalla quale non si deve uscire con la logica del salvataggio come risposta ai fallimenti del mercato». In questa come in altre partite analoghe quale deve essere il ruolo della Cassa? «La missione di Cdp è quella della promozione dello sviluppo che deve essere realizzata nel rispetto delle logiche di mercato e della tutela del risparmio che gli è affidato. Tutto ciò è riflesso in maniera puntuale nel suo Statuto. E' per questo che ogni volta che si è parlato dell'intervento finanziario della Cassa per risolvere situazioni difficili e problematiche (si veda il caso Alitalia) la risposta è che è pur vero che la Cassa è controllata dal Mef, ma è anche vero che deve rispettare il suo statuto. Pena l'intervento dell'Europa che può escluderla dal perimetro privatistico che le compete in quanto società per azioni. Le conseguenze sarebbero assai serie perché ne deriverebbe un aumento significativo del debito pubblico». Il governo ha deciso che la «nuova Alitalia» sarà a maggioranza pubblica, se vi chiedessero di unirvi a Fs e Mef... «Occorrerebbe che nella compagine fosse presente un partner industriale con forti competenze nel campo del trasporto aereo e poi andrebbe esaminato il piano industriale. Che dovrebbe mostrare un progetto ben definito, un chiaro sentiero di crescita e soprattutto dovrebbe esser esente da ogni possibile critica sugli aiuti di Stato da parte dell'Europa». Torniamo a Progetto Italia. A che punto siamo? «Siamo alle fasi conclusive. Si va verso l'aggregazione delle maggiori imprese nel settore costruzioni a partire da Salini Impregilo nella quale Cdp dovrebbe investire 250 milioni di euro. E' previsto un processo in più tappe che dovrebbe coinvolgere molte delle maggiori imprese del settore e cominciare con l'acquisizione da parte di Salini (6-7 miliardi di fatturato) di Astaldi l'altro grande del settore delle costruzioni (3 miliardi circa di fatturato e 10mila dipendenti), società che ha proposto al tribunale un concordato preventivo per uscire dal suo stato di crisi che vede, peraltro, nelle stesse condizioni 5 delle maggiori imprese del settore. Anche le banche creditrici (con 150 milioni) e quelle del consorzio di garanzia (con altri 150 milioni) dovrebbero partecipare, mentre Salini dovrebbe contribuire con 50 milioni. La nuova aggregazione avrebbe una

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

governance in cui Salini conserverebbe la gestione dell'impresa mentre Cdp sarebbe l'azionista di riferimento». Secondo lei per Cdp come sarebbe utile procedere? «Si tratta di verificare il ruolo che Cassa può avere come "investitore paziente", capace di guardare oltre il breve termine, ma che deve realizzare la sua mission di promozione dello sviluppo piuttosto che quella del salvataggio di imprese in crisi. Si sono dette molte cose in questi giorni a cominciare dall'esigenza che è stata prospettata, a fronte della crisi del settore delle costruzioni, di creare un "campione nazionale" o di provvedere a interventi per l'aumento delle dimensioni del leader del settore. A mio parere la questione da affrontare é quella della competitività e della capacità di crescita, perché campioni nazionali si diventa per questa via. Per Cdp è fondamentale mettere in campo un preciso "piano industriale" in cui siano riconoscibili interventi coerenti col suo mandato istituzionale. Occorre definire investimenti su impianti, competenze e tecnologie necessarie ad aumentare produttività e fatturato sia all'interno che all'estero». Cdp spesso è paragonata alla vecchia Iri... «E' finita l'epoca dell'Iri che, va peraltro riconosciuto, ha avuto un importante funzione nell'accompagnare lo sviluppo industriale del Paese. Ma ora se ne deve aprire un'altra in cui i rapporti tra Stato e mercato saranno necessariamente diversi con un intervento pubblico sempre più legato alla promozione dello sviluppo con investimenti in innovazione e sostenibilità. Ed è a quest'azione che Cdp intende contribuire». -

LUIGI PAGANETTO

VICEPRESIDENTE CDP

L'intervento dovrebbe essere esente da ogni critica sugli aiuti di Stato da parte dell'Europa

Dalla crisi del settore delle costruzioni non si deve uscire con la logica del salvataggio

Foto: AGF

Foto: La sede di Cassa Depositi e Prestiti a Roma

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

L'Ocse bocchia gli investimenti statali per la salute nel nostro Paese DOSSIER

Italia, spesa in declino per la sanità pubblica Meno 500 dollari a testa

Il conto per le cure che ogni italiano affronta di tasca propria è di 791 dollari
PAOLO RUSSO

ROMA Faremo anche parte del G7, il club dei Paesi più industrializzati del mondo, ma ci facciamo piccoli piccoli quando si tratta di investire nella tutela della nostra salute. Le tabelle nuove di zecca pubblicate dall'Ocse sul suo sito dicono infatti che la spesa sanitaria pubblica italiana è sempre più distante dai livelli garantiti negli altri Paesi avanzati. Per l'esattezza Stato e Regioni a parità di potere di acquisto, investono per ogni cittadino italiano circa 500 dollari in meno della media Ocse, 2.545 dollari contro 3.038. Ma se la coperta del pubblico si fa sempre più risicata, si allarga invece quella che gli italiani tessono attingendo alle proprie tasche. Così la spesa pro capite «out of pocket», ossia non mediata da fondi o assicurazioni tocca oramai quota 791 dollari, contro una media dei Paesi più avanzati che è di 716. Ed è un esborso sempre più alto che mette a rischio più di altri i bilanci familiari, perché le spese possono diventare «catastrofiche», come dicono gli economisti, di fronte a problemi di salute gravi, che richiedono riabilitazione o cure domiciliari dove il pubblico scarseggia. Anche per pillole e sciroppi spendiamo più della media Ocse, con 601 dollari pro capite contro 553. Colpa di una certa mania dei medici a prescrivere e degli assistiti a consumare farmaci anche quando non servono, come denunciato più volte dall'Aifa, l'Agenzia italiana del farmaco. Senza tralasciare i piccoli e grandi sprechi che si celano dietro quel dato, come le confezioni dei medicinali fatte a posta per far restare nei cassetti pillole in eccesso rispetto al ciclo terapeutico consigliato. O il miliardo che ogni anno gli italiani spendono per pagare la differenza di prezzo tra un medicinale griffato e il suo più economico corrispettivo generico, in tutto e per tutto uguale all'originale. Sprechi a parte resta il fatto che il trend di crescita dello 0,2% della spesa nel nostro Paese è tra i peggiori del mondo. Oramai fatta eccezione della Spagna, che ha un livello di spesa sanitaria pubblica simile al nostro, tutti i Paesi avanzati spendono molto più di noi. Il Regno Unito quasi 600 euro pro-capite in più, forbice che sale a ben 1.596 dollari quando ci si confronta con la Francia e a 2.511, praticamente il doppio, facendo il parallelo con i tedeschi. Per non parlare degli Stati Uniti, dove la spesa pro-capite governativa è pari a 8.949 dollari, nonostante il livello record di quella privata. Segno di un modello di tipo assicurativo non proprio da imitare. Anche perché il nostro sistema di assistenza alla fin fine funziona, visto che quando organismi pubblici come l'Agenas vanno a misurare le performance degli ospedali italiani per cose come sopravvivenza a infarto, ictus o tumori ce la caviamo spesso meglio di altri Paesi anche più avanzati del nostro. Il problema è che a furia di tagliare i finanziamenti l'accesso alle cure inizia a diventare una corsa ad ostacoli. Soprattutto per chi ha redditi più bassi o vive al Sud, come mostrano tutti i più recenti studi. Così mentre Veneto, Lombardia ed Emilia-Romagna, spalleggiate dalla Lega, chiedono più autonomia anche in sanità, il ministro della Salute pentastellato, Giulia Grillo ha avviato la maratona di tre giorni, che si conclude oggi, per raccogliere i suggerimenti di tutte le categorie sanitarie alla messa a punto finale del Patto per la salute da sottoscrivere con le Regioni. Un accordo che tra le altre cose prevede di cancellare il super ticket di 10 euro su visite e accertamenti e un nuovo sistema di esenzione basato sul reddito familiare, in proporzione al quale dovrebbe essere determinato un tetto massimo di spesa per i ticket, superato il quale non si pagherebbe più nulla. Via libera anche all'utilizzo degli specializzandi per coprire i vuoti nelle piante organiche mediche in ospedale. Ma il nodo resta come sempre

quello delle risorse. Le Regioni chiedono assicurazioni sui tre miliardi e mezzo in più previsti dall'ultima manovra, che una clausola di salvaguardia voluta dal Tesoro mette invece in discussione. Soldi che servono per non aumentare ancora il gap con i Paesi Ocse. E senza i quali rischia di saltare anche la firma dei Governatori al nuovo Patto. - c BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

Meeting fra il segretario all'Energia Perry e il presidente Snam Dal Fabbro Washington ci chiede di costruire rigassificatori per favorire l'import IL CASO

Gli Usa all'Europa "No al gas russo, compratelo da noi"

Trump si preoccupa della dipendenza del Vecchio Continente da Mosca La Casa Bianca vorrebbe bloccare il Nord Stream 2 mentre approva il Tap
MARIO PLATERO

WASHINGTON La promessa c'è stata: il segretario per l'Energia Rick Perry ha avviato un dialogo pubblico sui prezzi del gas con il presidente della Snam Luca Dal Fabbro in ambasciata italiana a Washington, e ha aperto ieri uno spiraglio per risolvere uno dei contenziosi più difficili sul piano transatlantico, quello della dipendenza europea dalla Russia per gli approvvigionamenti di gas naturale. La promessa è semplice, ma determinante: negoziamo, e presto, ha detto Perry, ci sarà una convergenza dei prezzi americani su quelli russi per l'acquisto di gas naturale, anzi, la convergenza è già evidente. Vulnerabilità energetica Promessa semplice, ma contenzioso antico, e difficile: da tempo il presidente Donald Trump non sopporta che la Germania abbia deciso di raddoppiare il potenziale di importazioni di gas naturale dalla Russia con il progetto Nord Stream 2, i cui lavori sono in corso già da otto anni: «L'Europa è vulnerabile sul piano energetico e ricattabile politicamente dalla Russia - dice Trump -. Compri il gas naturale da noi». In effetti è vero, Mosca ha usato l'arma delle forniture di gas per stringere il cerchio su Kiev nel pieno della crisi ucraina. E conoscendo Putin, nessuno può escludere che in caso di necessità o di divergenze politiche questo possa succedere anche con l'Europa. In apertura della tavola rotonda, ospite dell'ambasciatore d'Italia in Usa, Armando Varricchio, nel contesto di un convegno organizzato dell'Aspen Institute Italia, Perry ha ripreso le vecchie rimostranze del suo presidente sulla vulnerabilità energetica europea. Ha anche aggiunto altri elementi: ha sottolineato che il 36 per cento dell'intera produzione globale di gas è americana ed è in crescita; che l'offerta americana consente una forte diversificazione degli approvvigionamenti in un contesto di «santità dei contratti e di trasparenza degli accordi energetici». Come dire, le forniture USA saranno più affidabili. Ha anche aggiunto che non vuole il Nord Stream 2 o il gasdotto che passerà per la Turchia, anch'esso in fase avanzata dei lavori, perché favoriranno una crescita dell'influenza russa. Perry preferisce il gasdotto Tap (la cosiddetta Pipeline trans-adriatica che passa per l'**Albania** attraversa l'Adriatico e arriva in Italia). Ma Perry, fino alla sollecitazione di Dal Fabbro, non ha affrontato il vero problema: il prezzo del gas americano può essere a seconda dei casi del 20-30 per cento più caro rispetto a quello russo. Anche per questo 11 nazioni europee dipendono già dalle forniture russe per il 70 per cento dal loro approvvigionamento, e per questo le importazioni medie di gas naturale russo in Europa sono passate dal 35 per cento del totale rispetto a qualche anno fa al 45 per cento. Prezzi da livellare Per dare un'idea della posta in gioco, il costo di estrazione russo e americano è pressoché identico, circa 1 dollaro al Mbtu (la misura convenzionale di mercato per esprimere il rapporto prezzo/volume di gas). La Russia vende a quel prezzo ai suoi acquirenti interni. Ma quando esporta in Europa, i vari costi aggiuntivi, soprattutto per il trasporto (le costruzioni di gasdotti costano svariati miliardi di dollari) aumentano di molto il prezzo: Mosca vende così fra i 5 e i 6 dollari all'Europa continentale, Germania inclusa, e qualcosa in più all'Italia, intorno ai 7 dollari. Il costo del gas naturale americano si era mantenuto intorno agli 8-10 dollari ai Mbtu. Perry, pragmatico, anzi «transactional», in linea con la filosofia dell'Amministrazione, ha risposto che in realtà c'è già una convergenza al ribasso dei prezzi internazionali e che presto il costo del gas naturale americano sarà identico a quello russo e forse più basso. Tempi lunghi e investimenti Per

questo ha chiesto di aumentare la costruzione di terminali in Europa per ricevere il gas naturale americano. Cosa auspicabile? Pensando in termini strategici si direbbe di sì: ci vogliono anche cinque anni e miliardi di euro per realizzare nuovi terminali operativi, meglio muoversi subito, avremmo così anche la possibilità di avviare investimenti infrastrutturali utili alla crescita (magari usando il surplus tedesco!). Anche perché il quadro sta cambiando. L'Europa in effetti ha aumentato la sua dipendenza dalla Russia. Il resto è suddiviso fra Norvegia e Algeria. Ma l'Algeria sta incrementando di molto l'utilizzo interno e la Cina sta cominciando a coprire il fabbisogno grazie a risorse interne, e certe tabelle comparative fra Asia, Russia e Europa mostrano un inizio di convergenza dei prezzi, quanto meno tendenziale: «L'America sarà presto competitiva con i prezzi russi. Costruite i terminali per ricevere il nostro gas» ha detto Perry. È a cavallo di questo dialogo che dovrebbe prevalere il buonsenso. L'America non può immaginare che la Germania rinneghi il Nord Stream 2 o che la Turchia smetta di costruire il suo gasdotto. Ma l'Europa e l'Italia dovrebbero cominciare a costruire terminali confidando che in effetti il prezzo subirà una convergenza su differenziali minimi. L'America dovrebbe garantire scadenze e azioni credibili per incoraggiare la diminuzione del prezzo, ad esempio attraverso una defiscalizzazione. Che poi dal dialogo si passi all'azione è un'altra storia, ma per una volta le soluzioni sono possibili. -

Foto: L'America di Trump propone all'Europa di comprare il suo gas anziché quello russo

posizioni distanti fra arcelormittal e di maio sulle clausole del contratto

Ex Ilva, l'ordine della Procura "Spegnete l'altoforno numero 2"

Respinta la richiesta del dissequestro presentata dai commissari Al vertice del Mise resta lo stallo sull'immunità, sindacati preoccupati

PAOLO BARONI

ROMA Nuova tegola sull'ex Ilva di Taranto. Mentre a Roma era riunito il tavolo tra governo, azienda, commissari straordinari e sindacati, per la verifica dell'attuazione degli accordi del 2018 che hanno sancito il passaggio ad ArcelorMittal, dal Tribunale del capoluogo pugliese è arrivata la notizia che a breve l'altoforno 2 (uno dei 3 attualmente in funzione) potrebbe venire spento. La novità, unita all'avvio unilaterale della cassa integrazione di 1400 dipendenti ed al braccio di ferro tra governo ed ArcelorMittal sulla cancellazione dello scudo penale, allarma i sindacati. «Siamo molto preoccupati rispetto a quello che sta accadendo - ha spiegato al termine del vertice il segretario generale Fim, Marco Bentivogli -. La notizia del possibile spegnimento di Afo2 si somma agli altri problemi riguardanti la cassa e lo scudo penale, complicando non solo la gestione dell'accordo ma soprattutto il rilancio industriale e l'ambientalizzazione». La decisione del Gup La richiesta di fermare Afo2, notificata ieri dai Carabinieri sia ai commissari straordinari Ilva sia ad ArcelorMittal, è collegata agli sviluppi giudiziari relativi all'incidente avvenuto nel giugno 2015 che costò la vita ad Alessandro Morricella. Il giudice dell'udienza preliminare, Pompeo Carriere, ha infatti rigettato l'istanza di dissequestro dell'altoforno 2. Tra l'altro, in base agli accertamenti tecnici, è emerso che alcuni interventi di messa in sicurezza dell'Afo2, in base ai quali era stato concesso all'Ilva di continuare ad utilizzare l'impianto nonostante il dispositivo di sequestro, non sono stati effettuati. Col rigetto dell'istanza ora inizia il percorso che dovrebbe portare alla fermata dell'impianto, ma è prevedibile che sia i commissari che la stessa ArcelorMittal presentino un piano di messa in sicurezza dell'impianto in modo da ovviare alle carenze riscontrate. A sua volta Di Maio avrebbe l'intenzione di chiedere ai giudici di rinviare ogni decisione sullo spegnimento. Il giallo del contratto Intanto tra il vicepremier e ArcelorMittal continua la querelle sullo scudo penale cancellato col decreto crescita. «Non c'è nessun passaggio "sull'esimente penale" nel contratto siglato con ArcelorMittal che potrebbe legittimare Mittal a sciogliere il contratto» ha spiegato il responsabile dello Sviluppo che ha definito «false» le ricostruzioni di stampa. «Nel contratto, così come negli atti successivi, si parla esclusivamente della possibilità di recesso in caso di annullamento o di modifiche sostanziali del Dpcm 29 settembre 2017, ovvero del piano ambientale» ha poi aggiunto, precisando che «l'esistenza di questa clausola, è stata aggiunta successivamente al nascere di ricorsi amministrativi volti all'annullamento del Dpcm». E quindi il vicepremier è tornato a ripetere che «la dirigenza di ArcelorMittal non ha nulla da temere dal punto di vista legale se dimostra buona fede continuando nell'attuazione del piano ambientale». L'incontro di ieri si è concluso con un nulla di fatto, con tutti i sindacati che continuano a chiedere la revoca della cassa integrazione. «Se non si risolve la questione della certezza del quadro legislativo tra governo e azienda - commenta Francesca Re David della Fiom - non si avvia una concreta verifica degli impegni assunti» e, soprattutto, «non si può avere alcuna certezza sul futuro». - c BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

Foto: Arcelor Mittal ha deciso la cassa integrazione per 1400 dipendenti

IL MERCATO

Huawei: «In Italia nessun impatto, pronti a lanciare il cellulare 5G»

Il colosso cinese dopo lo scontro con gli Usa: «Ai clienti garantiti servizi e aggiornamenti» IL GENERAL MANAGER PIER GIORGIO FURCAS: «ANCHE NEGLI USA L'EFFETTO DELL'ATTACCO È STATO CONTENUTO STIAMO RECUPERANDO»
L. Ram.

ROMA Huawei resta in campo e non se ne andrà. Per l'azienda cinese, e soprattutto per i suoi clienti, «non è cambiato assolutamente nulla», nonostante sia finita nel mirino degli Stati Uniti. A dar fiato alle trombe, per la prima volta autorizzato a parlare da quando è iniziato il conflitto tra il colosso cinese e Donald Trump, è Pier Giorgio Furcas, deputy general manager di Huawei in Italia. L'occasione è il lancio del primo smartphone 5G del colosso cinese, il Mate 20 X 5G. Furcas, intervistato dall'Ansa, non lesina rassicurazioni ai consumatori e spiega che l'Italia è stato il Paese a pagare lo scotto minore nella guerra commerciale tra Washington e Pechino. «E stiamo già recuperando, i nostri dispositivi funzionano, sia quelli già in circolazione sia quelli che stanno arrivando sul mercato, come lo smartphone pieghevole, il Mate X che - assicura - arriverà nei negozi a settembre». Tutti coloro che manterranno a bordo i servizi di Google, le app, riceveranno aggiornamenti del sistema operativo e di sicurezza. Proprio su questo si erano concentrati i timori degli utenti all'indomani di quella che Furcas definisce la data fatidica: quel 20 maggio scorso quando gli Stati Uniti hanno inserito Huawei nella lista nera del commercio che impedirebbe alle aziende statunitensi di vendere prodotti a all'azienda cinese. IL BANDO Un bando in realtà mai entrato in vigore - c'è stata una proroga iniziale di 3 mesi - e che forse non sarà mai realtà. In questo senso vanno infatti le parole pronunciate da Donald Trump al G20 giapponese di fine giugno, dove il presidente americano ha dichiarato che Huawei potrà comprare da aziende Usa. «Le affermazioni di Trump hanno stemperato il clima, e confermato la serenità operativa che le imprese americane mantengono con Huawei», dice Furcas. Quanto all'unità italiana, «noi abbiamo continuato a lavorare con Google, non si è interrotto nulla». Naturalmente i timori dei consumatori hanno avuto un impatto sulle vendite su scala globale. In ogni caso, in attesa che siano pronti i dati sul secondo trimestre, Furcas sottolinea che l'Italia è stato il Paese che ha subito «l'impatto minore». Ad aprile Huawei aveva il 29% del mercato italiano degli smartphone (il 23% nella fascia sopra 600 euro). «Effettivamente a fine maggio-inizio giugno c'è stata una flessione, ma abbiamo iniziato subito a recuperare. È stata una fiammata. Nel giro di due settimane, massimo un mese, torneremo ai livelli di aprile», assicura il manager. «Abbiamo perso per strada una piccola parte dei consumatori. Ma ora li riportiamo a bordo. Chiudiamo questa parentesi e ricominciamo».

SCENARIO PMI

6 articoli

RINNOVABILI

L'energia solare del colosso Abb all'italiana Fimer per 430 milioni

L'azienda di Vimercate (400 milioni di fatturato) produce inverter
Sara Monaci

MILANO

Da Vimercate parte una storia aziendale insolita: un'impresa familiare, alla terza generazione, acquisisce il segmento di una multinazionale. La protagonista di questa acquisizione "alla rovescia" - visto che di solito è la multinazionale che ingloba **pmi** familiari - è la Fimer, produttrice di inverter per energie rinnovabili per impianti "Utility Scale" con sede a Vimercate (Milano), che ha acquisito la stessa attività di produzione del colosso svizzero Abb.

Il closing dell'operazione avverrà nei prossimi sei mesi, e il valore complessivo è pari a 430 milioni. Il gruppo che andrà a formarsi avrà un fatturato medio di circa 400 milioni, con mille addetti in Italia e nel mondo.

Solo a Terranova Bracciolini (Arezzo) lavoreranno 580 persone. Il resto rimarrà localizzato in molti paesi (tra cui un centinaio in India). Uno degli elementi dell'accordo tra le due aziende è la copertura finanziaria da parte della Abb delle operazioni avviate e ancora in corso.

Per l'azienda di Vimercate l'operazione consente di rafforzare il business del solare in Italia e nel mondo.

«Le prospettive del settore sono molto alte, l'energia rinnovabile è in crescita - dice l'ad Filippo Carzaniga - Questa acquisizione ci permetterà di sviluppare maggiormente l'attività nel Centro e Sud America, ma anche di entrare in paesi nuovi come il Giappone o gli Stati Uniti d'America, dove peraltro il business delle rinnovabili si integra con quello della mobilità elettrica».

Dal punto di vista occupazionale, Carzaniga dà rassicurazioni: «Ci sarà continuità, gli addetti verranno garantiti, e anche l'assetto manageriale non verrà stravolto, solo integrato con nuove figure».

La nuova azienda avrà tre hub di ricerca: uno a Arezzo, uno in Finlandia e uno a Vimercate. Forte dell'esperienza di Abb, che investe il 10% dei ricavi in innovazione, anche la nuova impresa proseguirà in questa direzione. La Fimer inoltre diventerà il quarto produttore di inverter mondiale (prima si collocava all'ottava posizione).

Per quanto riguarda gli aspetti su cui l'impresa ora si concentrerà, l'ad sottolinea tre punti: «flessibilità, perché il mercato in questo settore ha dei ritmi di cambiamento altissimi; la ricerca, in vari paesi; la comunicazione e il marketing strategico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

accordo con unicredit

Dalla Bei 50 milioni alle Pmi sociali

UniCredit e la Banca europea per gli investimenti hanno firmato un nuovo accordo da 50 milioni di euro per sostenere gli imprenditori sociali in Italia, in particolare le donne. Lo ha annunciato ieri la Commissione europea in una nota, sottolineando che il finanziamento ha il sostegno del programma dell'Ue per l'occupazione e l'innovazione sociale (EaSI) e del Fondo europeo per gli investimenti strategici (Efsi), cuore del Piano Juncker. Potranno beneficiare dei finanziamenti imprese e no profit, con un fatturato annuo massimo di 30 milioni di euro.

L'obiettivo è sostenere queste aziende con prestiti più convenienti, fino a 500mila euro per ogni singola operazione, per un massimo di 50 milioni totali. UniCredit gestirà la selezione delle iniziative a impatto sociale e l'erogazione dei fondi. «La finanza inclusiva e quella a impatto sociale sono strumenti chiave per le istituzioni europee», ha commentato il vicepresidente del Gruppo Bei, Dario Scannapieco. «Continuiamo a sostenere ulteriormente la crescita delle aziende italiane che possono generare un impatto sociale positivo verso le comunità in cui operano», sottolinea dal canto suo il ceo di Unicredit, Jean Pierre Mustier.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In Giappone

Somic, regole per trasmettere valori

Riunioni continue consolidano lo spirito del gruppo Un sistema forma e responsabilizza i nuovi membri

Stefano Carrer

Il Giappone è noto per alcune grandi imprese industriali e tecnologiche e per le sogo sosha (le grandi società di trading), ma l'ossatura vera del suo sistema produttivo poggia sulle **Pmi**. Parecchie piccole aziende sono ancora basate su una struttura familiare e anzi patriarcale, fino a livelli inimmaginabili altrove. Una di queste è la Somic Ishikawa, azienda di componentistica per auto (è uno dei maggiori produttori di giunti sferici) con un fatturato di 700 milioni di dollari.

Il presidente Shogo Ishikawa, membro della quarta generazione della famiglia, ritiene che sia un vantaggio non subire le pressioni di azionisti esterni, tantomeno di investitori finanziari. Fin qui non è originale: dove la sua azienda spicca per un suo proprio modello sta nell'insistenza su «valori condivisi da parte dei membri della famiglia», che si riunisce regolarmente - dice - per «riaffermare che tutti i componenti hanno desideri personali e che il business costituisce un asset condiviso, il cui successo influenza i successi individuali e familiari».

Questo allineamento di obiettivi familiari con le esigenze future dell'azienda diventa possibile anche grazie a un sistema per formare e responsabilizzare i membri nuovi o giovani della famiglia. A ognuno viene poi offerta una buona opportunità in azienda, rendendolo però responsabile dei risultati. Ishikawa parla di «ricchezza mentale» collegata ai valori familiari, che diventa importante per conservare non solo il patrimonio finanziario ma il «patrimonio familiare» in senso ampio.

Sono dinamiche difficilmente riproducibili altrove e ormai sotto pressione anche in Giappone, dove fino a poco tempo fa non era insolito che il capo-azienda facesse sposare la figlia al manager più promettente. Oggi anche nel Sol Levante le **Pmi** hanno problemi di passaggio generazionale. Nel luglio 2017 il Meti ha reso noto che l'età media dei proprietari-amministratori di **Pmi** era di 47 anni nel 1995, salita a 66 nel 2015. Così il governo sta cercando di offrire supporto alla successione.

Per vendere l'azienda, però, c'è un problema più spiccato che altrove: il patriarca vuole essere sicuro che il compratore sia affidabile. Quando il gruppo friulano Eurotech cercò di acquisire una società giapponese, si stupì di quanto accurata fosse la due diligence... sul compratore. Vennero in Italia ad accertare che l'integrazione sarebbe andata a vantaggio anche delle strutture e del personale giapponese. Poi il proprietario accettò di cedere. Senza dubbio dopo un grande consulto di famiglia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Penalty protection. Il possesso si indica nel modello Redditi

La documentazione può evitare le sanzioni

Franco Vernassa Emanuele Reich

Quale sarà la "documentazione idonea" a consentire il riscontro della corretta, autonoma e diretta determinazione della quota di reddito escluso per l'agevolazione patent box nella versione semplificata del Dl 34/19? Quali saranno le fonti di ispirazione dei documenti da predisporre per ottenere la «patent box penalty protection»? Quale fonte, ci si potrà riferire, come si auspica, alla documentazione attualmente prevista per il ruling (provvedimento 2015/154278 del 1° dicembre 2015), con eventuali rimandi al set documentale stabilito per il transfer pricing? Come stabilito dall'articolo 4, comma 1 del Dl 34/2019, questi quesiti saranno risolti con il provvedimento del direttore dell'agenzia delle Entrate atteso entro il 30 luglio 2019 (90 giorni dalla data di entrata in vigore del decreto crescita). La "documentazione idonea" è piuttosto importante perché consentirà di non applicare la sanzione dal 90% al 180% della maggior imposta o del minor credito utilizzato (articolo 1, comma 2, 471/97) in caso di rettifica del reddito da patent box, in quella che si può definire come "patent box penalty protection". La documentazione, il cui possesso dovrà essere comunicato all'amministrazione finanziaria nella dichiarazione fiscale del periodo d'imposta in cui si beneficia dell'agevolazione (articolo 4, comma 3), dovrà essere consegnata all'amministrazione finanziaria per consentire il riscontro della corretta determinazione della quota di reddito escluso con riferimento: 1 all'ammontare dei componenti positivi di reddito, ivi inclusi quelli impliciti derivanti dall'utilizzo diretto dei beni indicati, 1 ai criteri e alla individuazione dei componenti negativi riferibili ai predetti componenti positivi. È opportuno ricordare che i beni immateriali sono individuati nell'articolo 1, comma 39 della legge 190/2014 e nell'articolo 6 del Dm 28 novembre 2018 (decreto attuativo) e attualmente includono: software coperto da copyright, brevetti industriali, disegni e modelli giuridicamente tutelabili, processi, formule e informazioni (know how) giuridicamente tutelabili. Per le istanze di ruling finora presentate, la documentazione si è basata sia sul provvedimento 2015/154278 del 1° dicembre 2015 (paragrafo 3.1) che sulla circolare delle Entrate 11/E/2016; conseguentemente l'idonea documentazione prevista dall'articolo 4, comma 1 del Dl 34/2019 potrebbe continuare a fondarsi sulla stessa documentazione, e precisamente sui seguenti punti: a) individuazione analitica dei beni immateriali dal cui utilizzo diretto deriva la produzione della quota di reddito di impresa agevolabile; b) indicazione dettagliata del vincolo di complementarietà, qualora esistente, tra i beni immateriali di cui alla precedente lettera a) utilizzati congiuntamente, come un unico bene immateriale, ai fini della realizzazione di un prodotto o di una famiglia di prodotti o di un processo o di un gruppo di processi; c) descrizione chiara dell'attività di ricerca e sviluppo svolta e del diretto collegamento della stessa con lo sviluppo, il mantenimento, nonché l'accrescimento di valore dei beni di cui alla precedente lettera a); d) illustrazione dettagliata di metodi e criteri di calcolo del contributo economico alla produzione del reddito d'impresa o della perdita, dei beni di cui alle precedenti lettere a) e b), nonché le ragioni per le quali tali metodi e criteri sono stati selezionati. Lo stesso provvedimento e la circolare 11/E/2016 (paragrafo 7.2) ricordano che, con riferimento ai metodi e criteri di calcolo, il contributo economico al reddito d'impresa del bene immateriale è determinato sulla base di due metodi preferiti, che sono: 1 il confronto del prezzo (Cup); 1 la ripartizione dei profitti (Profit split method), specie per le Pmi, per le quali l'agenzia delle Entrate, a quanto consta dall'esperienza pratica, ha individuato delle percentuali di

remunerazione settoriali (codici Ateco) che si auspica siano diffuse nell'emanando provvedimento, in modo da permetterne la conoscibilità agli operatori.

Crescita bassa, pochi investimenti? Per la Fondazione Edison è tutto falso

CARLO VALENTINI

I dieci falsi miti sull'economia italiana. È questo il titolo del dossier realizzato dalla Fondazione Edison per sfatare i dieci luoghi comuni, fake news, su come viene percepita l'economia del nostro Paese. «Affermare che la nostra crescita è limitata perché l'industria non cresce è un errore», dice il vicepresidente operativo della fondazione, Marco Fortis: «L'industria sopravvissuta alla crisi del 2008 ne è uscita rafforzata. Tra quell'anno e il 2013 abbiamo perso pezzi, ma si trattava di imprese marginali. Nel triennio 2015-2017 la crescita è stata del 10%. Poi sono cresciuti anche il turismo e il commercio». Valentini a pag. 13 Iniezioni di fiducia anziché pillole di confusione politica. È la ricetta che propone la fondazione Edison, fondata alla fine degli anni '90 e che oggi ha al vertice il vicepresidente operativo Marco Fortis (docente di economia industriale alla Cattolica di Milano), è presieduta da Marc Benayoun, Ceo di Edison (controllata da Edf, Electricité de France), nel consiglio d'amministrazione siedono anche Alberto Quadrio Curzio, Eugenio Bruti Liberati, Pier Giuseppe Biandrino. La fondazione ha messo al lavoro un'equipe di esperti con un obiettivo: sfatare i luoghi comuni, ciò che si percepisce sul nostro Paese ma non è vero, le fake news che finiscono per essere credute. Un cocktail che porta all'insicurezza e a piangerci addosso. Se al contrario fossimo consapevoli, sostengono Fortis & Co, della forza, qualità, eccellenze del nostro Paese potremmo guadagnare in fiducia e quindi in sviluppo e in benessere. Si tratta del primo tentativo di operazione-verità tentata a livello scientifico. Già il titolo del dossier è esplicito: I 10 falsi miti sull'economia italiana. Commenta Fortis: «Affermare che la nostra crescita è limitata perché l'industria non cresce è un errore. L'industria sopravvissuta alla crisi del 2008 ne è uscita rafforzata. Tra quell'anno e il 2013 abbiamo perso pezzi, ma si trattava di imprese marginali. Certo, parallelamente c'è stata la crisi dell'edilizia che ha coinvolto anche settori contigui. Ma le aziende industriali rimanenti ne sono uscite a tassi galoppanti: nel triennio 2015-2017 la crescita è stata del 10%. Poi sono cresciuti anche il turismo e il commercio». Ma quali sono questi dieci falsi comandamenti sull'economia italiana? Primo. L'Italia è una delle economie più deboli in Europa. Falso: «L'Italia - sottolineano le teste d'uovo della fondazione vanta la seconda industria manifatturiera dell'Ue, il primo settore agricolo in termini di valore aggiunto e detiene il secondo posto per numero di pernottamenti di turisti stranieri». Secondo. L'Italia è nella lista dei Paesi con la crescita più bassa. Non è vero: «Negli ultimi anni il Pil pro-capite italiano è cresciuto a un tasso maggiore di quello dei Paesi del G7. Il consumo pro-capite delle famiglie è aumentato più rapidamente in Italia rispetto a molti altri Paesi dell'Ue». Gli economisti danno anche i numeri: il Pil è cresciuto nel 2015-2017 dell'1,4% in Italia e Germania e dell'1,1% in Francia, meno altrove. Terzo. L'Italia non è competitiva. Al contrario «L'Italia ha il quinto maggiore surplus commerciale al mondo per i prodotti manifatturieri ed è il leader o co-leader a livello globale per centinaia di manufatti». Altri dati: in 228 prodotti siamo primi al mondo, in 364 siamo secondi, in 313 siamo terzi. Quarto. Le imprese italiane non investono abbastanza in macchinari e apparecchiature. Falso: «Negli ultimi anni gli investimenti in macchinari e mezzi di trasporto sono cresciuti il doppio rispetto alla Germania». Ovvero 6,8% (2015-2017) rispetto al 3,3% della Germania e al 4,9% della Francia. Quinto. L'Italia non investe abbastanza in ricerca e sviluppo. La verità è un'altra: «In ambito Ue l'Italia è il primo Paese per entità di spesa delle imprese in ricerca e sviluppo nel

settore tessile, abbigliamento, calzature e mobili, vanta la seconda maggiore spesa nelle macchine e apparecchi ed è il secondo Paese per numero di disegni depositati presso l'Uffi cio dell'Ue per la proprietà intellettuale». Sesto. Le imprese italiane sono troppo piccole per competere nell'era della globalizzazione. No, avvertono gli economisti: «Le **piccole e medie imprese** (10-249 occupati) manifatturiere italiane esportano più di tutti i Paesi Ocse, per un totale di 170 miliardi di dollari». Nel nostro Paese vi sono 33.840 imprese esportatrici rispetto alle 24.474 degli Stati Uniti, 23.450 della Germania, 10.767 del Regno Unito, 8.809 della Francia. Settimo. Le specializzazioni dell'Italia nel commercio mondiale sono troppo simili a quelle dei Paesi emergenti, con bassi costi del lavoro. Invece: «Il made in Italy è al top del lusso e della qualità dei prodotti tradizionali come quelli dei settori moda, arredamento, cibo e vino, ed è al vertice dell'innovazione e della tecnologia nella meccanica, nei mezzi di trasporto, nei prodotti farmaceutici». Per esempio l'industria del farmaco fattura 30 miliardi di dollari rispetto ai 29,2 della Germania, 22,4 del Regno Unito, 19 della Francia. Ottavo. L'Italia è caratterizzata da una grande disuguaglianza economica e sociale. Falso: «In Italia solo il 38% delle persone vive in regioni con un Pil pro-capite inferiore alla media dell'Ue rispetto al 72% in Francia, 67% nel Regno Unito e al 64% in Spagna (la Germania va meglio col 18%)». Nono. Gli italiani pagano poche tasse e il bilancio pubblico soffre. In realtà: «La pressione fiscale in Italia è più o meno in linea con la media europea. E dal 1995 al 2018 il bilancio primario cumulato dalle amministrazioni pubbliche prima del pagamento degli interessi ha raggiunto il livello di 724 milioni di euro, un record assoluto in Europa, ben davanti alla Germania». In particolare la pressione fiscale effettiva, secondo gli economisti, è del 42,2% in Italia rispetto a: 40,3% in Germania, 48,2% in Francia, 41,6% in Grecia, 46,5% in Belgio, 42,2% in Austria, 34,2% in Spagna. Decimo e ultimo falso comandamento. L'Italia è troppo indebitata. La valutazione è errata e il motivo lo spiega Fortis: «Considerando in aggregato il debito privato e il debito pubblico, l'Italia è meno indebitata di molti altri Paesi avanzati. Il debito delle famiglie è uno dei più bassi a livello globale. Il debito pubblico è molto alto in termini di percentuale sul Pil ma risulta molto più sostenibile se raffrontato con l'elevato avanzo primario pubblico storico nonché con la ricchezza netta delle famiglie che è il doppio del Pil. Inoltre, solo un terzo del debito pubblico italiano è detenuto da investitori esteri, il settore privato domestico è finanziariamente forte e la posizione patrimoniale netta sull'estero dell'Italia è solo leggermente negativa (-6% del Pil nel 2017) e migliore di quella di molti altri importanti Paesi dell'Ocse». Twitter: @cavalent © Riproduzione riservata
Foto: Marco Fortis

DECRETO CRESCITA/1

Cessione bonus energetico, rischio trappola per gli artigiani

FABRIZIO G. POGGIANI

Poggiani a pag. 35 La cessione della detrazione per bonus energetico o antisismico, sotto forma di sconto del prezzo pattuito, mette a rischio la sopravvivenza delle piccole imprese artigiane. La detrazione, infatti, può essere richiesta dal cliente al fornitore della prestazione, ma l'artigiano deve valutare con attenzione l'impatto sulla formazione della propria liquidità, con vantaggio per le imprese più strutturate. Con i commi 1 e 2, dell'art. 10, del dl 34/2019, convertito con modificazioni nella legge 58/2019, il legislatore ha introdotto la facoltà, per il soggetto che sostiene le spese per gli interventi di cui agli articoli 14 e 16, dl 63/2013 (rispettivamente, interventi di efficienza energetica e di riduzione del rischio sismico), di ricevere, in luogo dell'utilizzo della detrazione, un contributo anticipato dal fornitore che ha effettuato l'intervento, sotto forma di sconto sul corrispettivo spettante. Di fatto, il comma 3-ter, consente ai beneficiari della detrazione per gli interventi di realizzazione di opere finalizzate al conseguimento di risparmi energetici, di cedere il proprio credito ai fornitori di beni e servizi necessari alla realizzazione dei predetti interventi; tali soggetti possono a loro volta cedere il credito ai propri fornitori di beni e/o servizi, con l'esclusione di ulteriori cessioni da parte di questi ultimi. Si tratta delle detrazioni fiscali di cui ai commi da 344 a 347, dell'art. 1, legge 296/2006 e art. 14, dl 63/2013, compresa quella spettante per gli interventi su parti a comune degli edifici condominiali e per gli interventi di adozione di misure antisismiche, di cui all'art. 16, dl 63/2013. È pur vero che l'opzione per ottenere lo sconto sul corrispettivo deve essere effettuata «d'intesa» (quindi tutto da valutare in caso di disaccordo) con il fornitore e può riguardare sia gli interventi di riqualificazione energetica sia gli interventi antisismici, per l'ammontare pari alla detrazione, ma il fornitore che ha eseguito gli interventi si assume l'anticipazione della detrazione, potendo recuperare quanto scontato al cliente soltanto come credito d'imposta, da utilizzare esclusivamente in compensazione, addirittura in cinque rate annuali, utilizzando la delega modello «F24». Quindi l'idraulico, per esempio, emette la fattura a carico del Sig. Verdi per un lavoro rientrante in quelli appena indicati, magari con detrazione pari al 50%, con fattura di euro 10.000 e Iva al 10%, per un ammontare complessivo pari a 11.000 euro; l'artigiano incassa 5.500 euro, applica uno sconto di euro 5.500 al cliente e recupera questo sconto in cinque anni ovvero in compensazione per euro 1.100 ogni anno, potendo cedere il credito d'imposta soltanto ai propri fornitori e mai agli istituti di credito o ad altri intermediari finanziari. Di conseguenza, le imprese che potranno sostenere l'onere, avendo liquidità sufficienti, potranno permettersi di presentarsi al cliente proponendo questa soluzione e incentivando l'effettuazione della prestazione, mentre il piccolo artigiano sarà scoraggiato dal proporre questa soluzione e sarà, molto probabilmente, estromesso dal mercato, per effetto di una concorrenza assai distorta. In attesa del provvedimento direttoriale delle Entrate, da emanarsi entro il prossimo 28 luglio, che dovrà dare effettiva attuazione alle disposizioni in commento, è estremamente chiaro che i vantaggi sono tutti rivolti verso, in primis, quei contribuenti che intendono eseguire gli interventi indicati e potenzialmente oggetto della cessione che, però, non hanno la liquidità necessaria per poterli pagare, ma è altrettanto evidente che saranno agevolate, nella preferenza da parte dell'utenza per l'esecuzione delle opere, le imprese più strutturate e, senza alcun dubbio, con maggiore liquidità e/o accesso al credito. Il recupero in cinque anni non è sostenibile da tutti, con la conseguenza che l'impresa dovrà anche valutare l'impatto in

termini di generazione della liquidità tenendo conto che detti lavori, non solo potranno essere incisi da tale cessione, ma anche dalla ritenuta operata dagli intermediari bancari al momento del pagamento della prestazione mediante i bonifici tracciabili, sulla parte restante del corrispettivo, attualmente pari all'8% (circ. 40/E/2010). Proprio ieri Angaisa - Associazione nazionale commercianti articoli idrosanitari, climatizzazione, pavimenti, rivestimenti e arredo bagno - ha diffuso una nota in cui si evidenzia con preoccupazione la norma del dl Crescita: «È evidente che la cessione del credito di imposta potrà essere gestita solamente da pochi operatori, in grado di sopportare gli oneri che inevitabilmente andranno a gravare su tutti gli attori del comparto, a partire dalle migliaia di **piccole e medie imprese** che non potranno fare da ammortizzatore finanziario. Per questo auspichiamo un'azione congiunta delle principali organizzazioni di settore, volta a ottenere l'abolizione dell'articolo 10». © Riproduzione riservata

La cessione degli eco-bonus: problematiche
Riduzione prezzo Concorrenza Credito d'imposta
Cessione ulteriore Valore di cessione Ritenuta
In luogo dell'utilizzo delle detrazioni per il risparmio energetico e per gli interventi antisismici il beneficiario può optare per uno sconto di pari importo sul corrispettivo dovuto. Da tale facoltà consegue una scelta privilegiata nei confronti delle imprese che, meglio strutturate, accettano la cessione del credito, rispetto a quelle che non possono sostenere alcun drenaggio di liquidità. Per l'impresa che esegue i lavori, lo sconto effettuato a causa della cessione della detrazione è recuperabile in cinque anni ed esclusivamente in compensazione. L'impresa che si assume l'onere di accettare la scelta del committente può cedere il credito esclusivamente a suoi fornitori di beni e/o servizi e mai a istituti di credito o ad altri intermediari finanziari. In caso di cessione ulteriore al fornitore di beni e/o servizi da parte dell'artigiano non è previsto esplicitamente che l'ammontare deve essere pari alla detrazione, con possibili rischi di sfruttamento mediante l'applicazione di riduzioni percentuali del credito per soggetti in difficoltà finanziarie. Il minor incasso si aggiunge a quello derivante dalla trattenuta (attualmente pari all'8%) effettuata dalla banca nell'accreditamento del bonifico al prestatore per la parte residua del corrispettivo.