



Uncoi | Unione Nazionale
Cooperative Italiane

RASSEGNA STAMPA

del

20 luglio 2015

Imprese, crediti Pa per 4 miliardi

A oggi sbloccati solo 725 milioni - Tempi più lunghi per la tranche da 2,8 miliardi

La notizia positiva è che proprio in questi giorni stanno finalmente arrivando nelle casse delle imprese oltre 700 milioni di pagamenti in arretrato da parte di Comuni e Province. La notizia negativa è che ancora oggi, a distanza di oltre due anni dal varo dell'operazione sblocca-debiti, i crediti incagliati presso la pubblica amministrazione sono tantissimi: sfiorano i 900 milioni quelli più vecchi. A questa cifra il Governo ha preventivato di aggiungere altri 2,850 miliardi grazie al decreto enti locali varato a fine giugno con l'intenzione di chiudere (si spera definitivamente) questa brutta pagina. In tutto quindi quasi 4 miliardi (3,728 per l'esattezza) sono le stime degli arretrati da pagare (sui 36,5 saldati fino a gennaio).

Partiamo dai soldi appena sbloccati: 726 milioni di euro per Comuni e Province, «liberati» grazie al Patto verticale incentivato. Il calcolo arriva dall'ufficio studi dell'Ance (associazione costruttori) che ha analizzato tutte le 18 delibere regionali, varate a maggio scorso, con i fondi sbloccati, Comune per Comune. È il solito paradosso del Patto di stabilità: i 726 milioni erano tutti in cassa, ma non potevano essere saldati ai creditori per via, appunto, dei vincoli del Patto. Ora invece sono spendibili senza incorrere in sanzioni e vanno a sanare i debiti maturati prima del 30 giugno 2014.

Il meccanismo utilizzato per allentare i cordoni della borsa è stato ancora una volta quello del Patto verticale incentivato. In pratica ogni Regione (tranne Val d'Aosta e Trentino Alto Adige che hanno un diverso meccanismo) ha ceduto ai propri enti locali i cosiddetti spazi di Patto (ovvero la possibilità di spendere). A spingerle un incentivo concreto molto «pesante»: gli spazi ceduti tornano indietro alle Regioni per l'83% come moneta sonante, sotto forma di contributo statale (peraltro a compensazione di altri tagli ai trasferimenti). A disposizione quest'anno c'erano, in tutto 1,2 miliardi di euro, come stabilito dalla legge di stabilità. Gli enti ne hanno «prenotati» 873 milioni, ma ne hanno ricevuti soltanto 722. Questo per via di alcune rigidità nel meccanismo: i fondi potevano andare per il 75% ai Comuni e per il resto alle Province, senza compensazioni tra l'uno e l'altra. E questo ha fatto sì che per alcuni la somma a disposizione fosse insufficiente e per altri eccessiva. Un paletto ora saltato con il decreto legge enti locali.

Ma il vero problema è che in cinque Regioni (Basilicata, Calabria, Campania, Molise e Puglia) la «domanda» ha superato di gran lunga l'«offerta». Ad esempio in Campania i Comuni avevano in cassa 194 milioni, quasi il doppio dei 108 effettivamente liberabili.

La ripartizione

A sorpresa, gli enti con disponibilità bloccate si trovano soprattutto al Centro-Sud (si veda la cartina). Il 48% degli enti del Sud ha fatto richiesta; a questi si aggiungono il 47% del Centro. Il problema degli arretrati tocca «solo» il 23% delle amministrazioni del Nord. L'Ance ha contato ben 2.100 enti locali che hanno presentato richiesta di allentamento del Patto. «Il 35% - si legge nello studio - ha dichiarato di avere ancora debiti maturati più di 10 mesi fa bloccati».

I debiti residui

A dimostrazione che il problema dell'arretrato non è affatto concluso ci sono anche le richieste monitorate da alcune Regioni per la seconda fase, ovvero per i debiti accumulati fino a dicembre 2014 e nel 2015. L'esempio più clamoroso è quello della Sardegna dove sono fermi 619 milioni, 32 volte la somma effettivamente liberabile. In Emilia Romagna «servono» 162 milioni a fronte dei 18 sbloccati ora. «Esempi che confermano ancora una volta - conclude la nota - la situazione di difficoltà provocata dal Patto di stabilità interno nel pagamento dei debiti di parte capitale da parte della Pa». E infatti il Patto resta la principale causa di slittamento dei pagamenti per il 73% dei costruttori, secondo l'ultima indagine congiunturale Ance. E, per vedere saldata una fattura nel primo semestre di quest'anno, servono 4 mesi oltre i termini di legge: 117 i giorni di ritardo,

CORRELATI

Debiti residui per 4 miliardi - Sbloccati oltre 700 milioni per gli arretrati di Comuni e Province

Debiti Pa/1: gli arretrati sfiorano i quattro miliardi, 725 milioni in arrivo

Bari raddoppia il plafond di spesa

Crescita e riforme non vanno in vacanza

Lavoro, ipermercati e catene non food sono a caccia di allievi direttori

scesi solo di cinque rispetto al 2014.

A tentare di sanare questi squilibri interviene ora il decreto legge enti locali (si veda l'articolo in basso) che «riapre» il Patto incentivato allargandolo ai debiti maturati fino a dicembre scorso. Secondo le stime Ance in questo modo potrebbero tornare alle imprese circa 470 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di
Valeria Uva

Di enti locali. Le risorse aggiuntive destinate agli impegni più recenti

Per chi ha cominciato a pagare nuova liquidità in arrivo

La partita dei debiti arretrati della pubblica amministrazione non è affatto conclusa a oltre due anni dai primi provvedimenti. E lo conferma il decreto enti locali (DI 78/2015) che questa settimana entra nel vivo alla commissione Bilancio del Senato.

Il provvedimento inietta un'altra massiccia dose di liquidità, che sfiora i tre miliardi di euro, a Comuni, Province e Regioni. Nel dettaglio: agli enti locali vanno ulteriori 850 milioni di anticipazioni di liquidità, mentre alle Regioni sono destinati due miliardi - sotto forma sempre di anticipazioni (di fatto prestiti agevolati) per ripagare vecchi debiti non finanziari e non sanitari, sia di parte corrente che di parte capitale.

Le condizioni per ottenere il finanziamento devono ancora essere dettate da un decreto del Mef (che in teoria doveva essere pronto entro il 30 giugno scorso) ma un primo importante pacchetto è già contenuto nel decreto: hanno accesso ai nuovi finanziamenti solo gli enti locali che possono certificare di aver pagato il 75% delle anticipazioni di liquidità già ottenute finora.

Le risorse vanno a coprire debiti accumulati fino al 31 dicembre scorso (compresi quelli fuori bilancio) e già certificati come certi, liquidi ed esigibili. Ma anche queste potrebbero essere rallentate dal Patto di stabilità.

Il decreto legge 78 allenta le maglie anche per chi i soldi li ha ma non riesce a spenderli per vincoli finanziari. L'intervento è sempre sul patto di stabilità verticale incentivato (si veda l'articolo in alto), in modo da consentire alle amministrazioni che hanno disponibilità di pagare un altro stock di debiti pregressi. In particolare, viene allungato il periodo di maturazione dei debiti. A poter essere pagate non sono più le fatture (sia di parte capitale che corrente) fino al 30 giugno 2014, ma anche quelle emesse fino a dicembre dell'anno scorso. In pratica una finestra più ampia che potrà essere sfruttata per saldare, ad esempio i 470 milioni rimasti incagliati dall'operazione che si sta concludendo in questi giorni.

La riapertura del fronte pagamenti arretrati è arrivata con il decreto legge di fine giugno, proprio nel momento in cui Bruxelles aveva promesso di fare il punto sugli arretrati italiani. Sulla vicenda infatti è aperta, da oltre un anno, una procedura di infrazione per il mancato rispetto dei tempi di pagamento dei fornitori della Pa dettati dalla direttiva pagamenti. E anche a seguito di un'interrogazione al Parlamento europeo la Commissione aveva indicato proprio lo scorso mese come termine ultimo per verificare l'andamento dei pagamenti. Intanto il tema sembra non essere più così centrale nell'agenda del Governo: l'ultimo monitoraggio del ministero dell'Economia (fermo a 36 miliardi pagati) porta la data di gennaio 2015.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRELATI

Di enti locali, per chi ha cominciato a pagare nuova liquidità in arrivo

Debiti della Pa, per gli enti che hanno cominciato a pagare nuova liquidità in arrivo

Bari raddoppia il plafond di spesa

Crescita e riforme non vanno in vacanza

Il quesito: anche nel mini condominio la detrazione per il tetto spetta per millesimi

Congiuntura. L'analisi condotta da Cerved sui primi 133mila rendiconti 2014 depositati dalle società evidenzia un miglioramento dell'industria

Pmi, indizi di ripresa nei bilanci 2014

Ricavi in aumento (+1%) e un'accelerazione del valore aggiunto spingono la produttività

Un anno difficile che viene archiviato con un miglioramento, seppure lieve, della redditività. In ripresa anche i margini lordi e netti delle imprese italiane mentre il ricorso al capitale proprio ha reso più sostenibili i debiti finanziari rispetto ai livelli pre-crisi. Sono questi gli elementi chiave che emergono dall'Osservatorio sui bilanci 2014 realizzato da Cerved analizzando i primi 133mila bilanci depositati dalle società italiane.

I ricavi 2014 hanno fatto segnare un +1% sull'anno precedente grazie all'accelerazione dell'industria e alla spinta delle esportazioni. Come strategia di difesa invece le aziende hanno manovrato le leve del contenimento dei costi. Quello del lavoro ha segnato un rallentamento mentre l'accelerazione del valore aggiunto (+2,7%) ha portato a un recupero della produttività. Le Pmi hanno registrato un aumento del 2% contro l'1% circa delle grandi società e delle microimprese. Per quanto riguarda i comparti industria e terziario, questi mettono a segno un +2% mentre la produttività delle imprese edili si riduce di qualche decimo. «Il quadro è positivo perché la caduta si è fermata - commenta Gianandrea De Bernardis, amministratore delegato di Cerved -. Nonostante una congiuntura ancora debole, con i ricavi in crescita solo dell'1%, le imprese hanno migliorato la propria redditività. Con il calo dei debiti finanziari migliora anche la solidità delle imprese, che continuano il percorso di rafforzamento patrimoniale iniziato nel 2009».

La redditività del capitale è in ripresa al 6,5% contro il 5,7 del 2013 ma nel 2007 era al 10,4 per cento. Il rapporto Mol su fatturato, per esempio, resta ben lontano dai livelli pre-crisi: nel 2007 era al 8,6% mentre lo scorso anno è risalito al 7%, dopo una crescita di pochi decimi di punto sul 2013.

Un altro elemento positivo arriva dal calo delle imprese in perdita. Nel 2014 era una su quattro contro il 27,7% del 2013. Un certo miglioramento ma nel 2007 i conti finivano in rosso per circa il 21% delle società. Sono le dirette conseguenze di una economia a due velocità, con le aziende sopravvissute alla crisi che mostrano un trend in ripresa, in particolare grazie alla riduzione dei debiti, mentre il mercato continua a cancellare le realtà più deboli. Lo scorso anno i fallimenti sono stati oltre 15mila, il record nel decennio, mentre le procedure concorsuali non fallimentari hanno segnato un forte calo (-16,4% sul 2013) a 2.784 casi. Dopo quattro anni di costante aumento ecco la prima leggera flessione (-5,3%) delle liquidazioni volontarie.

De Bernardis prova anche a fare una previsione per il 2015. «Con una congiuntura in miglioramento, ci aspettiamo un rafforzamento della redditività - spiega l'ad - e un ulteriore consolidamento della situazione finanziaria delle imprese. D'altra parte, prevediamo che il processo di selezione perderà vigore ma non si arresterà, con l'uscita dal mercato delle imprese indebolite dalla lunga recessione».

Lo scorso anno sono riuscite a tenere testa alla crisi soprattutto le Pmi, colonna portante del sistema paese. Per loro la crescita del fatturato è stata dell'1,5% contro lo 0,6 delle micro. Per quanto riguarda i settori corre l'industria: qui il fatturato è più che triplicato (+3,6%) rispetto la media nazionale grazie alla volata delle esportazioni. Anche il terziario dopo diversi anni di stasi riesce a mettere a segno un +0,7 per cento. Le costruzioni invece arretrano, con un -1,6%. Con un clima deflattivo i costi sono aumentati di pochi decimi di punto, mossi dai rincari delle materie prime. Queste condizioni hanno spinto all'insù il valore aggiunto dell'industria, al 5,1%, e dei servizi (+2,2%). Al contempo il costo del lavoro è aumentato più dell'inflazione ma con un trend in rallentamento sugli

anni precedenti. Si consolida così un recupero della produttività esteso a tutti i comparti, salvo l'edilizia, e per dimensione d'impresa. Migliorano gli indicatori, alcuni ritornano ai livelli del 2007, e sui conti si sentono i primi effetti di una ripresa tutta da consolidare. Anche sul fronte della sostenibilità finanziaria, i bilanci analizzati indicano che il 2014 è stato un anno positivo, favorito da un processo di riduzione della leva finanziaria. È infatti proseguita la stretta del credito, con un calo dei debiti finanziari del 4,5% dopo il -6% del 2013. La stretta ha riguardato tutte le fasce dimensionali ed è stata più marcata per le microimprese e nei settori in cui l'attività economica è stata più debole, come le costruzioni (-5%). Il sistema imprenditoriale ha quindi fatto ricorso a forme alternative di finanziamento, con un aumento del patrimonio netto del 4,2%. «Dall'inizio della crisi – aggiunge De Bernardis – il capitale proprio è aumentato in modo molto consistente, del +53% rispetto ai livelli del 2007: la metà di questo incremento è attribuibile ad effetti contabili, in particolare al Dl 185/2008 che ha permesso di rivalutare gli immobili iscritti in bilancio, ma per il resto si tratta di risorse che gli imprenditori hanno messo nelle aziende, anche incentivati da misure come l'Aiuto alla crescita economica». L'effetto è una maggiore sostenibilità dei debiti finanziari: in rapporto al patrimonio netto, si sono attestati al 57%, in calo di 5 punti percentuali rispetto ai livelli dell'anno precedente e di ben 30 punti rispetto al 2007.

Tra 2013 e 2014 è migliorato anche un altro importante indicatore di sostenibilità finanziaria, il rapporto tra oneri finanziari e Mol. In particolare, si è ridotta di un punto percentuale la quota di società per cui gli oneri erodono più della metà dei margini, al 25,5%. Anche in questo caso l'edilizia è però rimasta fuori dal trend positivo, con una quota di società per cui gli oneri finanziari risultano difficilmente sostenibili che ha toccato un picco proprio nel 2014. Nonostante il miglioramento del 2014, il numero di società per cui il peso degli oneri finanziari è eccessivo rimane elevato, di circa 5 punti percentuali superiore rispetto alla quota osservata nel 2007 (19,9%). Le imprese pagano la perdita di redditività accumulata in sette anni di recessioni e stagnazioni.

enrico.netti@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Enrico Netti

IMPRESA & TERRITORI

Commercio estero/2. Con abbigliamento e mobili, prodotti del manifatturiero e tecnologie le Pmi italiane si preparano alla nuova fase

Il «made in Italy» punta alla pole position

«Meglio puntare alla fascia medio-alta del mercato». È questo il consiglio di Armando Branchini, vice presidente della Fondazione Altagamma e profondo conoscitore della regione del Golfo. «Le migliori opportunità arriveranno dall'abbigliamento e accessori maschili - spiega - e nel medio periodo sarà la classe media ad acquistare i beni *premium* "made in Italy"».

Ci sono anche il casual griffato, i profumi e la cosmetica nell'atteso "dopo sanzioni" della borghesia iraniana. In prima battuta, secondo Branchini, a Teheran sbarcheranno i gruppi del retail con base negli Emirati «che già gestiscono qualche decina di negozi e vendono prodotti di fascia media». In seconda battuta verranno inaugurati i monomarca e i flagship store a misura di cacciatori di status symbol. I milionari di Teheran invece sono abituati ad acquistare il lusso durante i viaggi all'estero.

Il "made in Italy" è di casa in Iran, fin dai lontani tempi dello Scià, e tradizionalmente in nostro Paese è tra i primi partner commerciali. «Per le imprese italiane ci saranno tante occasioni di business e, nella prima fase, si muoveranno anche le aziende industriali iraniane che vogliono stringere accordi commerciali con le Pmi» aggiunge Ali Reza Arabnia, italo-iraniano presidente e Ceo della GeicoTaikisha (meccanica). La partita non sarà facile perché nel manifatturiero si preannuncia il consueto derby Italia - Germania. «Molti tecnici ed ingegneri iraniani sono formati in Germania e il pensiero corrente è che il made in Germany sia migliore, ma noi abbiamo l'arma segreta dell'empatia innata degli iraniani verso gli italiani» conclude Arabnia.

C'è poi il ricco capitolo oil&gas e delle grandi opere d'ingegneria. Qui sono attesi grandi investimenti per l'ammodernamento degli impianti e delle infrastrutture del paese. «L'elettrotecnica e l'elettronica hanno un ruolo importante - aggiunge Andrea Maspero, vice presidente Anie per l'internazionalizzazione -. A settembre partirà una missione di Anie con l'Ice che toccherà i principali poli economici del Paese per creare un network con i partner locali». L'obiettivo è di conquistare la pole position nelle grandi opere di cui l'Iran ha bisogno.

«L'arretrato da recuperare è importante e il 2016 per noi sarà un anno strategico perché vogliamo aprire una filiale appena sarà ratificato il trattato - conferma l'italo-iraniano Dario Roustayan, amministratore delegato della Pulosio (casseforme per le costruzioni e ristrutturazioni) appena rientrato da Teheran -. Ora sto preparando il terreno per la filiale e ritengo che ci sarà una rapida escalation nel rinnovamento delle infrastrutture. Potremmo anche decidere di produrre qualche linea in loco, per essere più vicini ai nostri clienti».

«Molti architetti locali amano il gusto e lo stile italiano» ricorda Roberto Snaidero, presidente di Federlegno-Arredo. Alla fine di luglio partirà una missione a Teheran, dopo le due organizzate nel 2014, con un gruppo imprese che puntano al mercato residenziale e quello dell'*hotellerie*. «I pochi cinque stelle, per esempio, devono essere portati al livello degli standard internazionali» e tra le aziende non manca chi già pensa, appena sarà risolto il nodo dei trasferimenti dei fondi, all'apertura di show room.

Il Gruppo Fantoni (semilavorati in legno) è attivo in Iran da ben dodici anni vendendo pannelli in Mdf alla locale filiera del mobile. «È un mercato marginale rispetto a quelli del Mediterraneo ma significativo - spiega Paolo Fantoni, ad del Gruppo -. L'embargo ha ridotto gli acquisti di circa i due terzi e siamo riusciti a vendere solo grazie a clienti off-shore negli Emirati». Una via per altro percorsa da molti fornitori occidentali.

enrico.netti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Enrico Netti

MISSIONI AL VIA Alla fine di luglio è prevista la partenza una missione commerciale del sistema legno-arredo, a settembre quella di Anie-Ice

CORRELATI

Iran: il voto Onu sul nucleare fa arrabbiare Congresso Usa

Lavoro, ipermercati e catene non food sono a caccia di allievi direttori

La svolta di Datalogic: più automazione industriale per spingere il business

Crescita e riforme non vanno in vacanza

Università, prima to A Verona e alla

PRIMA PAGINA

Reddito d'impresa. Le indicazioni della Cassazione sul trattamento di costi che di frequente vengono contestati dal fisco

L'«utilità» salva le sponsorizzazioni

Il nesso territoriale e la capacità di influenzare i clienti giustificano la deducibilità

Le condizioni per la deducibilità delle spese per la sponsorizzazione del marchio aziendale continuano ad essere al centro di numerosi interventi della Cassazione, in attesa che alle problematiche interpretative possa essere data una soluzione normativa. La Corte ha affermato che l'impresa che intende dedurre i costi per la sponsorizzazione del proprio marchio deve dimostrarne l'utilità per lo sviluppo dell'attività commerciale, l'idoneità a influenzare le scelte della clientela (anche potenziale), l'effettività delle prestazioni rese e la congruità della spesa sostenuta. Di recente si è, peraltro, verificato un contrasto giurisprudenziale in merito alla necessità che sussista un legame territoriale con il luogo di svolgimento dell'attività.

La Suprema corte ha ritenuto, nella sentenza 24478/2014, che quando l'agenzia delle Entrate ritiene fittizi i costi di sponsorizzazione è onere dell'impresa dimostrare che il rapporto negoziale abbia avuto effettiva esecuzione, non potendo limitarsi a eccepire la correttezza del dato contabile. La giurisprudenza di merito ha ritenuto, ad esempio, necessario dimostrare le modalità di divulgazione del messaggio pubblicitario allegando il relativo materiale fotografico (Ctp di Cremona 182/03/14) - anche se non è sufficiente limitarsi a presentare «fotografie di auto non contestualizzate in un contesto di gara» (Ctp di Pavia 69 e 70 del 2013) - o di aver controllato l'operato del fornitore della pubblicità online, verificando attraverso i *provider* l'effettivo traffico internet, il numero dei visitatori, la copia delle pagine web salvate presso il server e alcuni campioni-stampa delle migliaia di email spedite (Ctp Treviso 38/4/13).

La giurisprudenza prevalente della Cassazione ha ritenuto che debba sussistere un collegamento tra il luogo in cui si svolge l'evento sponsorizzato e quello in cui risiede la potenziale clientela dell'impresa che sostiene la spesa, al fine di dimostrare il «concreto vantaggio che nello specifico contesto territoriale ne avrebbero potuto ritrarre le attività ... in termini di allargamento della clientela e di incremento dei ricavi» (sentenza 10914/2015).

Nella stessa direzione, con la pronuncia 25100/2014 è stato ritenuto non sussistere il requisito dell'inerenza perché una ditta operante in Italia aveva sponsorizzato due auto partecipanti a un *racing* svoltosi in Paesi esteri. Inoltre, nella sentenza 27482/2014 sono state considerate di rappresentanza le spese sostenute da una società che, pur operando in ambito prevalentemente europeo e mondiale, aveva sponsorizzato «una modesta realtà dilettantistica locale», senza dimostrare il rapporto funzionale con il mercato di sbocco dei prodotti e l'idoneità della sponsorizzazione «a condizionare le scelte economiche di una cerchia significativa di potenziali clienti».

Un caso in parte analogo era stato in precedenza affrontato nell'ordinanza 3433/2012, riguardante una società operante nel settore dell'impiantistica per imballaggi, la quale avrebbe dovuto fornire la prova della sussistenza di una «diretta aspettativa di ritorno commerciale» che potesse risultare «ragionevolmente riconducibile all'attività di un pilota professionista» e all'apposizione sulla vettura da corsa della denominazione della stessa società.

In senso difforme si è, invece, espressa la sentenza 3770/2015, in cui è stato affermato che la pubblicità ha la funzione di «sensibilizzare preventivamente l'interesse dei consumatori verso beni o servizi ancora non offerti concretamente». Secondo i giudici, inoltre, è quindi da escludere che «debba sussistere un legame territoriale tra l'offerta pubblicitaria e l'area geografica in cui l'impresa svolge la propria attività». Si ritiene, comunque, necessario che il contribuente dimostri il concreto vantaggio «prospettico»

CORRELATI

L'«utilità»
salva le
sponsorizzazioni

Lavoro,
ipermercati e
catene non
food sono a
caccia di
allievi
direttori

Crescita e
riforme non
vanno in
vacanza

La svolta di
Datalogic:
più
automazione
industriale
per spingere
il business

Poste
Italiane: il
40% verrà
quotato a
Piazza Affari

che la sponsorizzazione può apportare all'attività dell'impresa.

Le affermazioni della Suprema corte, peraltro, vanno contestualizzate rispetto ai casi affrontati, nei quali poteva sorgere il sospetto di una successiva restituzione (totale o parziale) allo sponsor del corrispettivo da parte del soggetto sponsorizzato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gianfranco Ferranti

PRIMA PAGINA

L'interpretazione. Pareri difformi delle Entrate e della giurisprudenza sulla possibilità di ricondurre il corrispettivo alle spese di rappresentanza

Pubblicità ancora in cerca di un tetto

La distinzione tra spese di pubblicità e di rappresentanza e la riconducibilità di quelle per le sponsorizzazioni all'una o all'altra categoria hanno formato oggetto di interpretazioni contrastanti dell'amministrazione finanziaria e della Cassazione.

L'agenzia delle Entrate, peraltro, sta contestando sempre più spesso l'antieconomicità di queste spese perché sproporzionate rispetto all'utile conseguito dall'impresa oppure perché non in grado di generare un apprezzabile "ritorno" sui ricavi. L'attività di controllo riguarda soprattutto le erogazioni effettuate nei riguardi di enti non commerciali e di associazioni sportive dilettantistiche, che determinano il proprio reddito forfetariamente e potrebbero, pertanto, attestare la percezione di somme superiori al valore della prestazione resa senza subire penalizzazioni ai fini reddituali.

Lo schema di decreto delegato sulla crescita e la internazionalizzazione delle imprese ha previsto, a partire dal 2016, l'incremento dell'importo deducibile delle spese di rappresentanza, ma sarebbe opportuno andare più in là, ribadendo che le spese per le sponsorizzazioni sono equiparate a quelle di pubblicità e che queste ultime sono deducibili per un importo non superiore a un certo ammontare dei corrispettivi delle cessioni di beni e servizi alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività di impresa. Sarebbe in questo modo individuato forfetariamente, al pari di quanto previsto per le spese di rappresentanza, un limite entro cui il costo sostenuto per la pubblicità deve ritenersi "proporzionato" e, conseguentemente, inerente. Una proposta in tal senso era stata formulata nell'ordine del giorno 9/1750/7 della Camera del 27 ottobre 2006 (nel quale era proposto che l'importo deducibile delle spese di pubblicità non superasse il 5 per cento dei detti corrispettivi).

L'Agenzia e la dottrina prevalente ritengono, correttamente, che le spese di sponsorizzazione debbano avere lo stesso trattamento di quelle di pubblicità, a condizione che il loro scopo sia quello di reclamizzare un prodotto commerciale oppure il nome o il marchio dell'impresa e che siano corrisposte a fronte di un obbligo sinallagmatico del soggetto beneficiario.

Anche l'Assonime ha ritenuto, nell'approfondimento 6/2013, che le spese di sponsorizzazione siano riconducibili nel novero delle spese di pubblicità, inserendosi in un contratto sinallagmatico di prestazione di servizio.

Il ministero dei Beni culturali ha rilevato, nel decreto del 19 dicembre 2012, che le soluzioni prospettate in ordine alla riconducibilità delle sponsorizzazioni all'una o all'altra tipologia di spese non appaiono univoche. Le attuali incertezze derivano dalla giurisprudenza della Corte di cassazione, la quale ha più volte affermato che le spese in esame vanno considerate di rappresentanza.

Va, però, considerato che la giurisprudenza di legittimità ha preso in esame periodi d'imposta anteriori a quello a partire dal quale ha trovato applicazione la vigente disciplina relativa a questa tipologia di spese, nell'ambito della quale è stato affermato con chiarezza che le stesse sono caratterizzate dalla mancanza di un corrispettivo o di una specifica controprestazione da parte dei destinatari dei beni e servizi erogati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANTIECONOMICITÀ Nel mirino la proporzione delle erogazioni rispetto all'utile conseguito e la loro capacità di generare ritorni apprezzabili sui ricavi

CORRELATI

Più aiuti a chi sponsorizza le squadre di sport dilettantistiche

Casa pigliatutto nella spesa degli italiani

A ciascun pranzo la sua Iva

Pubblicità ancora in cerca di un tetto

Investimenti pubblicitari: lo spot Tv lascerà il passo a Internet?

NORME E TRIBUTI

Imposte indirette. Il venditore deve conservare il contratto, la corrispondenza e le condizioni di consegna dell'operazione futura

Iva, l'acconto cerca le «carte» giuste

Per fatturare senza applicare l'imposta servono i documenti che provano l'invio oltreconfine

Quando si riceve un pagamento anticipato scatta l'obbligo di fatturazione, ma solo se esiste un nesso immediato e diretto con la futura operazione (cessione di beni o prestazione di servizi). Il principio è stato ribadito dalla Cassazione con la sentenza 10606/2015.

La pronuncia fa una precisazione sull'articolo 6, comma 4, del Dpr 633/72, secondo cui l'imposta diviene esigibile (con obbligo di emettere fattura) prima del verificarsi degli eventi previsti ai commi precedenti della stessa disposizione: stipulazione per gli immobili, consegna/spedizione per i beni mobili o pagamento per i servizi. Per i giudici la norma si applica solo se - in linea con la giustizia europea (causa C-419/02) - gli elementi qualificanti dell'operazione sono già noti e se i beni o servizi sono specificamente individuati. Gli stessi criteri valgono per la volontaria emissione anticipata della fattura, cui pure la disposizione nazionale ricollega l'anticipazione dell'esigibilità del tributo e del momento impositivo.

In pratica, il pagamento di un acconto (o dell'intero corrispettivo) o l'emissione di una pre-fattura (in assenza di pagamento), è la manifestazione anticipata, parziale o totale, dell'operazione che verrà. Le regole di fatturazione sono dunque le stesse, anche per il regime d'imponibilità, non imponibilità o esenzione.

Se l'acconto riguarda una cessione all'esportazione, com'è nel caso della sentenza, per emettere fattura non imponibile Iva ex articolo 8, del Dpr 633/72, occorrerà quindi provare che il bene è effettivamente destinato a uscire dal territorio dell'Unione europea (se la cessione è intracomunitaria, andrà invece provato il trasferimento in altro Stato Ue). Trattandosi di un evento futuro, è però lecito considerare che, in realtà, la fattura sia correttamente emessa senza applicazione dell'Iva, se l'operatore è in grado di fornire la ragionevole certezza che l'esportazione si realizzerà (o che il bene sarà inviato in altro Paese comunitario). Il problema, come spesso accade, è operativo e riguarda i documenti di cui occorre dotarsi per offrire questa prova.

I documenti da conservare

Anche se nel caso specifico (punto 3.1 della sentenza) i giudici non sembrano attribuire una rilevanza decisiva all'esistenza del contratto (di cui non si conoscono le clausole), è da ritenere che la sottoscrizione di un accordo scritto sia necessaria. Dalle pattuizioni contrattuali dovrà emergere in modo inequivoco che il bene è destinato a uscire dal territorio nazionale.

È altrettanto opportuno che siano evidenziati termini e modalità di consegna. Stesso discorso per l'uso di coerenti clausole di resa (in particolare, quando la cessione si incardina in un'operazione complessa, magari di tipo triangolare). Anche le indicazioni allo spedizioniere possono fornire utili informazioni sulla destinazione programmata dei beni.

Una particolare attenzione andrà riservata alla tempistica per la consegna: la Corte di giustizia Ue (causa C-84/09) ha precisato che, se è vero che la qualificazione di un'operazione (intracomunitaria, nella fattispecie) non può dipendere dal rispetto di un termine per il trasporto, è anche vero che deve essere verificato un nesso temporale e sostanziale tra cessione e trasporto, oltre che continuità nello svolgimento dell'operazione.

Lo scambio di corrispondenza fra le parti può servire, soprattutto se, cambiando le condizioni iniziali della vendita, bisogna addebitare l'imposta sull'acconto ricevuto e

CORRELATI

Iva, l'acconto cerca le «carte» giuste

Svista multipla sulle sanzioni

Grecia, riaprono le banche dopo 3 settimane

L'invio in depositi extra Ue diventa «non imponibile»

Non imponibile la cessione «franco valuta»

fatturato come non imponibile, per una cessione che, originariamente prevista come intracomunitaria o all'exportazione, si trasforma in interna.

Caparra o deposito cauzionale

Se, invece, l'operazione non è del tutto delineata, l'incasso di una somma, magari per "prenotare" una fornitura e vincolare il fornitore, potrebbe essere inquadrato, a livello giuridico e documentale, in base a un titolo diverso. È il caso della caparra o del versamento di una cauzione o deposito cauzionale: i relativi versamenti sono fuori campo Iva.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© Pagina a cura di

Massimo Sirri

Riccardo Zavatta

Il conto degli irregolari. Il ministero del Lavoro ha chiarito come individuare la soglia che porta alla sanzione

Il socio amministratore è fuori dal calcolo

L'articolo 14 del Testo unico sulla sicurezza prevede l'adozione del provvedimento di sospensione dell'attività nel caso in cui si riscontri «l'impiego di personale non risultante dalla documentazione obbligatoria in misura pari o superiore al 20 per cento del totale dei lavoratori presenti sul luogo di lavoro». È necessario quindi capire quali lavoratori debbano essere conteggiati nella base di computo e come applicare il sistema di calcolo della percentuale.

In primo luogo, la norma conferma la nozione di lavoratore «in nero» quale lavoratore «sconosciuto alla Pa». In questo senso, il lavoratore «in nero» è quello impiegato senza la preventiva comunicazione di assunzione al centro per l'impiego o previa comunicazione ad altri enti per le specifiche tipologie contrattuali (si pensi al lavoro accessorio).

Del resto, il requisito della subordinazione non costituisce elemento essenziale per la sospensione, diversamente dalla maxisanzione per lavoro nero prevista dall'articolo 3 del Dl 12/2002 convertito dalla legge 73/2002 e recentemente modificato dalla legge 9/2014.

Saranno irregolari e quindi computati ai fini del calcolo della percentuale: i lavoratori rispetto ai quali non è stata effettuata la comunicazione di assunzione al centro per l'impiego;

il coniuge, i figli, gli affini, gli affiliati e gli affidati del datore di lavoro che prestino attività lavorativa in maniera prevalente e continuativa (circolare 10478/2013), per i quali non è stata effettuata la denuncia nominativa all'Inail (articolo 23 del Dpr 1124/1965).

Il ministero del Lavoro è intervenuto con la nota 7127 del 28 aprile 2015 per chiarire la posizione dei soci. In particolare, ricordando la nozione di lavoratore prevista dall'articolo 2 comma 1 lettera a) del Dlgs 81/2008, la nota chiarisce che devono essere compresi tutti i lavoratori per i quali è stata omessa la formalizzazione del rapporto, anche per i soggetti, che pur risultando indicati nella visura camerale, in quanto titolari di cariche societarie, svolgono attività lavorativa a qualsiasi titolo. In sostanza, i soci di cooperative o di società, anche di fatto, che prestano la loro attività di lavoro per conto della società e dell'ente devono essere computati nella base di calcolo.

Diversamente, i soci amministratori, non essendoci una dissociazione fra la figura del lavoratore e quella del datore, non possono essere computati nella categoria dei «lavoratori» ai fini dell'adozione del provvedimento di sospensione.

I lavoratori autonomi occasionali (articolo 2222 del Codice civile) che dagli accertamenti non risultino genuini dalla documentazione fiscale, devono rientrare nel calcolo.

Un'altra categoria è quella dei beneficiari delle iniziative di tirocini formativi e di orientamento, rispetto ai quali non siano state effettuate le comunicazioni delle convenzioni o dei progetti formativi (articolo 5 del Dm 142/1998).

La quota del 20 per cento, infine, deve essere calcolata sul «totale dei lavoratori presenti sul luogo di lavoro» al momento dell'accesso ispettivo, comprendendo, quindi, sia i lavoratori «in nero» sia quelli regolarmente assunti.

Se si accerta dunque nell'unità produttiva la presenza di dieci lavoratori di cui tre «in nero», la percentuale andrà calcolata su base dieci e non su base sette (cioè i soli lavoratori regolari). Perciò risulterà che il numero di tre lavoratori «in nero» rappresenterà il 30% del «totale dei lavoratori presenti sul luogo di lavoro», con conseguente adozione del provvedimento di sospensione dell'attività imprenditoriale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL LIMITE Lo stop all'azienda scatta se gli ispettori rilevano lavoratori non dichiarati per almeno il 20% del totale dei presenti

CORRELATI

Domanda per la procedura di esodo, le istruzioni operative

Il socio amministratore è fuori dal calcolo

Articolo 50 - Attribuzioni del rappresentante dei lavoratori per la sicurezza

Dopo la Cigs recesso singolo

Articolo 52 - Sostegno alla piccola e media impresa, ai rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza

Bilancio. La check list dei controlli da effettuare per la redazione del documento di bilancio nel rispetto del Dlgs 118/2011

Preventivo all'esame dei revisori

Dal 2015 nuove indicazioni per l'accertamento delle entrate e l'impegno delle spese

Il preventivo 2015 deve tener conto delle novità apportate al sistema di bilancio degli enti locali dal Dlgs 118/2011, che impattano anche sulle modalità di controllo da parte dell'organo di revisione.

Per la corretta redazione del bilancio di previsione 2015, e per una verifica del rispetto del Dlgs 118/2011 da parte dei revisori dei conti, è opportuno seguire la check list dei principali controlli.

Previsioni «armonizzate»

Dal 2015 gli enti che non hanno partecipato alla sperimentazione devono affiancare i nuovi schemi di bilancio di previsione per missioni e programmi con funzioni conoscitive, agli schemi di bilancio annuale e pluriennale adottati secondo gli schemi del Dpr 194/1996, che conservano la funzione autorizzatoria. Entrambe le versioni del bilancio riportano le medesime risultanze contabili, poiché la doppia classificazione è riferita ai medesimi dati.

Le previsioni devono tener conto che dal 1 gennaio 2015 è obbligatorio rispettare il principio contabile della competenza finanziaria potenziata per l'accertamento delle entrate e l'impegno delle spese. Il principio contabile applicato concernente la contabilità finanziaria aiuta a rispettare il principio contabile generale della competenza finanziaria potenziata prevedendo eccezioni tassative e modalità di contabilizzazione di alcune particolari fattispecie di entrata e di spesa.

Le previsioni delle entrate da Imu, per esempio, saranno riferite all'importo che si prevede di riscuotere entro il termine di chiusura del rendiconto (e non all'importo teorico desunto dalle banche dati dei tributi), così come la voce da recupero evasione Imu terrà conto dell'importo degli avvisi di accertamento per i quali a fine anno saranno decorsi i termini per la notifica (che sarà oggetto di apposito provvedimento di accertamento) e così via. Anche le entrate di dubbia e difficile esazione devono essere accertate al lordo e per intero ed è vietato, salvo eccezioni tassative, accertare per cassa. A fronte di importi che presumibilmente non verranno riscossi è obbligatorio iscrivere un fondo crediti di dubbia esigibilità (Fcde) calcolato nel rispetto del principio contabile applicato concernente la contabilità finanziaria.

Analogamente le spese saranno previste nel rispetto del criterio dell'esigibilità (per esempio la premialità del personale dell'anno 2015 sarà esigibile solo nell'esercizio 2016). Il preventivo deve tener conto anche del riaccertamento straordinario dei residui. Le previsioni di competenza 2015-2017 saranno quindi più elevate per effetto degli accertamenti e impegni reimputati e sarà iscritto, laddove determinato, il fondo pluriennale vincolato fra le entrate e fra le spese. L'eventuale maggior disavanzo da riaccertamento straordinario deve essere iscritto fra le previsioni degli anni 2015-2017 prima di tutte le spese, nel rispetto di quanto approvato dal Consiglio con la relativa deliberazione di ripiano.

Equilibri e schemi

Il bilancio armonizzato è riferito a tre anni e comprende le previsioni di competenza e di cassa, per il primo esercizio; le previsioni di cassa dovranno poi essere riportate nel piano esecutivo di gestione (faq Arconet 4).

Il bilancio di previsione è deliberato in pareggio finanziario complessivo per la competenza, comprensivo dell'utilizzo dell'avanzo di amministrazione (effettuato nel rispetto delle nuove indicazioni dei principi) e del recupero del disavanzo di amministrazione. Le previsioni di competenza relative alle spese correnti sommate alle

L'ARMONIZZAZIONE
I nuovi schemi vanno affiancati a quelli annuali e pluriennali adottati secondo il Dpr 194/1996 con funzione autorizzatoria

CORRELATI

Bilancio preventivo all'esame dei revisori dei conti

Il quesito: anche nel mini condominio la detrazione per il tetto spetta per millesimi

Casa pigliatutto nella spesa degli italiani

La Corporate America punta a smentire gli analisti

Svista multipla sulle sanzioni

previsioni di competenza relative ai trasferimenti in c/capitale (corrispondenti alla voce del piano dei conti finanziario U.2.04.00.00.000), al saldo negativo delle partite finanziarie e alle quote di capitale delle rate di ammortamento dei mutui, con l'esclusione dei rimborsi anticipati, non possono essere superiori alle previsioni di competenza dei primi tre titoli dell'entrata, ai contributi destinati al rimborso dei prestiti (corrispondenti alla voce del piano dei conti finanziario E.4.02.06.00.000) e all'utilizzo dell'avanzo di competenza di parte corrente e non possono avere altra forma di finanziamento salvo le eccezioni espressamente disciplinate.

Lo schema armonizzato deve rappresentare le previsioni delle entrate e delle spese, i relativi riepiloghi per titoli e per missioni e i prospetti riguardanti il quadro generale riassuntivo e gli equilibri (allegato 9 al Dlgs 118/2011).

Gli enti che hanno partecipato alla sperimentazione, invece, approvano il bilancio armonizzato con finalità autorizzatorie; per loro resta ancora in vigore l'obbligo di allegare il bilancio redatto secondo il vecchio schema del Dpr 194/1996, con finalità conoscitive.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Paola Mariani

Patrizia Ruffini

Casa pigliatutto nella spesa degli italiani

Tra immobili e utenze assorbe quasi la metà del totale (non alimentare) contro un terzo del 1994

Riflessivo, consapevole, con i prodotti di base nel carrello, ma una «Ypsilon 10» superaccessoriata in garage e un pc sulla scrivania, con tanto di browser Netscape. Siamo nel 1994, all'indomani della crisi che ha portato alla svalutazione della lira e ha marcato le distanze dall'edonismo degli anni 80. Vent'anni dopo lo stesso carrello contiene cibi pronti e yogurt probiotico. Il consumatore è diventato più esigente, maturo e pragmatico, ma al tempo stesso la crisi gli ha imposto una nuova sobrietà. È iperconnesso con il mondo, che assapora nei ristoranti etnici e con i viaggi low cost, mentre in garage ora esibisce un'auto ibrida.

Vent'anni sono passati e il consumatore-tipo ha cambiato pelle. Lo dicono i dati Istat sulle categorie della spesa per i consumi: quella alimentare si è ridotta di oltre 4 punti percentuali, mentre ha guadagnato sempre più terreno la spesa per i servizi e quella "obbligata". Il Paese invecchia, la famiglia si restringe - si passa da 2,8 a 2,4 componenti in media - e il reddito si assottiglia. Si consumano meno carne (-3,4% dal 1994 al 2014) e grassi (-2,2%), più pesce (+1,1%), frutta e verdura (+7 per cento), in nome del salutismo ma anche delle esigenze anagrafiche. L'abbigliamento può aspettare (-3,4%), ma si spende di più per la salute (+1,5%) e per la casa. Secondo i dati Istat questa voce è passata dal 31,1% del 1994 al 44,4% della spesa non alimentare nel 2014.

Nel frattempo si sono verificati due eventi di svolta, con la lira che è andata in soffitta cedendo il passo all'euro e l'Europa che ha attraversato la recessione peggiore dal dopoguerra. Non solo. «A rivoluzionare il modello di consumo - ricorda Italo Piccoli, docente di sociologia dei consumi all'Università Cattolica - sono stati l'avvento di internet e l'espansione della grande distribuzione che dall'alimentare si è diffusa anche all'abbigliamento, con la nascita dei primi outlet e delle grandi catene. Lo sconto che crea discontinuità tra la fascia medio-alta e quella bassa».

Passata «la sbornia degli anni 80 - fa notare Roberta Paltrinieri, docente di sociologia dei consumi all'Università di Bologna e responsabile scientifico del Cescacom, Centro Studi Avanzati sul Consumo e la Comunicazione - tra il 1994 e il 2004 nasce la grande classe media, con la capacità economica e la consapevolezza di consumo. Si passa dallo "status symbol" allo "style symbol", lo stile di consumo». Poi, dal 2004 al 2014 una nuova svolta: «La crisi - prosegue Paltrinieri - ha colpito al cuore la classe media e ne ha innescato un processo di proletarizzazione e di perdita di identità che si sono riflessi sui comportamenti di consumo. Questo spiega, ad esempio, il minor peso dell'abbigliamento. Oggi siamo in un'epoca di sobrietà, in parte subita e in parte voluta. Si afferma il biologico, così come l'attenzione per il sociale».

Cambia la domanda e l'offerta si ridimensiona. «Negli anni 90 si scopre il discount come riscossa in nome del prezzo - dice Gianpaolo Costantino, direttore della divisione consulenziale Iri - ma per il momento il consumatore è meno esigente rispetto ad oggi e si inquadra in categorie statiche. La Grande distribuzione ha saputo cogliere e sfruttare la sua evoluzione: nel 2014 il consumatore è iper-segmentato e può attingere a un'offerta su misura a seconda delle esigenze e della disponibilità». Il numero dei negozi diminuisce ma la sua taglia diventa sempre più grande. Si passa dagli 86.400 punti vendita dei primi anni Duemila agli attuali 69mila, ma gli iper e i discount crescono di 7 mila unità, mentre scompaiono 25mila piccoli negozi. «Il consumo - aggiunge Costantino - diventa di servizio, con l'affermazione dei cibi pronti e confezionati, dal tortellino, antesignano della nuova tendenza, fino al cibo etnico e all'insalata già lavata».

La famiglia deve poi fare i conti con un maggior peso della spesa per l'abitazione: bollette, utenze, affitti. «Il baricentro - afferma il direttore del centro Studi di

L'EVOLUZIONE Tra il '94 e il 2004 nasce la grande classe media e nel decennio successivo si avvia il processo di «proletarizzazione»

ACQUISTI DI SERVIZIO Una delle novità degli ultimi anni è data dai cibi pronti e confezionati sugli scaffali

CORRELATI

As fixed costs erode discretionary spending
Italians become both more sophisticated and pragmatic

Crescita e riforme non vanno in vacanza

Il quesito: anche nel mini condominio la detrazione per il tetto spetta per millesimi

Confcommercio Mariano Bella - si sposta dalle spese libere a quelle obbligate, che riguardano l'abitazione, la sanità, le assicurazioni, i carburanti e la protezione sociale. Tanto che oggi l'indice delle possibilità effettive di scelta, ovvero il reddito disponibile al netto dei consumi obbligati è ai minimi storici». Secondo le elaborazioni di Confcommercio a soffrire di più in questi 20 anni sono state le spese per la cura di sé, per la mobilità e le relazioni (-3% circa), mentre la tecnologia e i consumi fuori casa sono cresciuti del 2 per cento. «La crisi ci ha dispensato una lezione e l'abbiamo appresa - conclude Paltrinieri - ed è probabile che la sobrietà resti alla base dei comportamenti di consumo anche nei prossimi anni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

Chiara Bussi

La svolta di
Datalogic:
più
automazione
industriale
per spingere
il business