Unione Nazionale
Cooperative Italiane

RASSEGNA STAMPA

del

18 luglio 2016

Acquisizioni, battuta d'arresto per l'Italia

Operazioni dimezzate nel primo semestre ma il private equity registra un balzo del 60%

Non è bastata la maxi-acquisizione a giugno della Birra Peroni da parte dei giapponesi di Asahi per oltre 2,5 miliardi di euro, per risollevare le sorti dell'M&A in Italia. Dall'inizio dell'anno a oggi, il nostro Paese è stato oggetto di operazioni per soli 31,7 miliardi di dollari. Meno della metà di quanto registrato sia nel primo (64 miliardi) che nel secondo semestre (72 miliardi) dello scorso anno.

Il calo delle acquisizioni, per la verità, è generalizzato: secondo la banca dati Zephyr di Bureau van Dijk, nei primi sei mesi dell'anno il giro d'affari dell'M&A mondiale è calato del 40%. Colpa delle incertezze sui mercati globali, dalla crescita ridotta delle economie emergenti fino alla debolezza dell'Europa. Gli analisti mettono le mani avanti: il primo semestre di ogni anno è sempre più avaro di operazioni rispetto ai sei mesi successivi. Ma le acquisizioni che hanno avuto come target le imprese italiane (Bureau va Dijk tiene conto di tutte, quelle perfezionate e quelle solo annunciate, comprese le operazioni Italia su Italia) sono calate anche rispetto al primo semestre del 2015: 31 miliardi di dollari contro 64. La Germania, il nostro competitor per eccellenza sugli scenari globali, nemmeno a dirlo tiene: 51 i miliardi di dollari registrati nella seconda metà del 2015, 52 quelli del primo semestre 2016. Francia e Spagna invece perdono, ma meno di noi: più o meno, il 20% ciascuna.

In Italia il tonfo ha riguardato soprattutto le partite più grandi: 443 le acquisizioni dall'estero perfezionate dall'inizio dell'anno, contro le 370 concluse nella seconda metà del 2015. Crescono le imprese coinvolte, insomma, ma poiché si tratta di target più piccoli l'ammontare complessivo delle operazioni si riduce.

Una buona notizia, però, per l'Italia c'è ed è la ripresa dell'interesse del private equity, con 7,1 miliardi di dollari arrivati nel primo semestre del 2016 contro i 2,1 della seconda metà del 2015 e i 4,4 del semestre ancora prima (+60%). Meglio - questa volta - di Francia e Spagna, che agli occhi dei fondi perdono attenzione. «Il private equity torna nel nostro Paese dopo anni di assenza - spiega il professor Leonardo Etro, direttore del dipartimento di Amministrazione, controllo, finanza aziendale e immobiliare della Sda Bocconi - c'è molta liquidità in questi fondi e anche nei debt funds, e tutte queste realtà ora stanno aprendo all'Europa». Per il professor Etro, poi, c'è una seconda buona notizia: «I dati delle acquisizioni fatte dalle imprese italiane all'estero (2,6 miliardi di euro per questo primo semestre) dimostrano che le operazioni sono in aumento, ma soprattutto che si è invertito il trend che fino a un paio di anni fa ci identificava solo come un Paese preda delle aziende straniere».

Al primo posto, chi ha fatto shopping in Italia, ci sono gli Usa, che dall'inizio dell'anno hanno rilevato asset per oltre 4,8 miliardi di euro, in crescita rispetto ai 3,7 miliardi spesi nel secondo semestre del 2015. «Si tratta di un trend più vasto, che trova conferma in tutta Europa - spiega il professor Etro - gli Stati Uniti sono tornati i protagonisti del mercato delle acquisizioni, a discapito di altri Paesi emergenti come la Cina, soprattutto», che a un certo punto era sembrata il concorrente più agguerrito. In Italia, dall'inizio dell'anno, agli americani si devono operazioni come l'acquisizione della società di servizi It TeamSystem da parte del fondo Hellman & Friedman, o come l'abbigliamento Champion passato nelle mani di Hanesbrands.

Al secondo posto, invece, tra chi investe nelle nostre imprese c'è la Gran Bretagna, con 3,3 miliardi di euro nel primo semestre. Farà lo stesso, ora che ha imboccato la via della Brexit? «Non credo che l'uscita di Londra dalla Ue modificherà radicalmente il quadro per quanto riguarda l'M&A - sostiene Etro - la concentrazione delle aziende europee è un processo che è cominciato prima della Brexit ed è un consolidamento necessario, per queste imprese, se vogliono competere con le multinazionali globali. Eppoi anche prima Londra aveva una moneta diversa dall'euro e un regime fiscale favorevole alle imprese».

Pagina a cura di
Micaela Cappellini

I conti delle imprese. L'analisi di Cerved su 165mila bilanci 2015 di società vede il miglioramento di solidità, valore aggiunto e produttività

I ricavi tornano sopra i livelli pre-crisi

Nel Mezzogiorno un aumento del 6% contro il +2,7% nazionale - In ripresa le costruzioni

Migliora la solidità delle società italiane che nel 2015 sono riuscite a fare ritornare i ricavi sopra i livelli pre-crisi grazie a un +2,7% sull'anno precedente. Sono anche riuscite ad aumentare il valore aggiunto, la produttività e la patrimonializzazione, mentre l'indebitamento continua a calare. Buone notizie sul fronte della redditività, in miglioramento pur restando al di sotto dei valori del 2007. È quanto emerge dall'analisi fatta da Cerved su un primo campione di 165mila bilanci 2015 depositati dalle società italiane entro il giugno 2016.

Dall'analisi su base regionale emerge un quadro confortante, con il Mezzogiorno che dopo anni di perdurante crisi manda un segnale di ripresa. Il valore mediano vede un +4,7% di aumento del fatturato tra il 2015 e il 2014 contro il quasi 2% del periodo precedente. In assoluto le migliori performance, vicine al 6% e più del doppio della media nazionale, arrivano dalle imprese con sede in Campania e Basilicata. A livello nazionale si registra il miglioramento generalizzato del conto economico e degli indicatori finanziari che coinvolge le aziende di tutti i settori e dimensioni. Le microimprese e le Pmi in particolare vedono una crescita del fatturato più dinamica rispetto alle grandi aziende.

«Le imprese italiane stanno beneficiando di una fragile ma graduale ripresa e dopo otto anni sono finalmente tornate sopra i livelli di fatturato pre-crisi - commenta Marco Nespolo, amministratore delegato di Cerved -. Nonostante un'attenta azione di contenimento dei costi però la redditività, pur essendo in crescita, rimane ancora al di sotto dei livelli del 2007 a causa del gap negativo tra andamento del valore aggiunto e il costo del personale». Nel campione analizzato c'è l'aumento della produttività e redditività lorda, che in rapporto ai ricavi arriva al 7,1%, un decimo di punto in più sul 2014.

«Il miglioramento della produttività e la riduzione dell'indebitamento, quest'ultima legata alle problematiche del sistema bancario italiano, sono tra i dati più interessanti - rimarca Giovanni Fiori, ordinario di economia aziendale della Luiss -. Per quanto riguarda la redditività, pur restando abbondantemente al di sotto dei livelli pre-crisi, si confermano gli sforzi fatti dalle aziende per ridurre i costi ma anche la fatica nel trovare spazi di mercato».

Il fenomeno della riduzione dell'indebitamento è trasversale: lo scorso anno i debiti finanziari sono calati del 4,5% e gli imprenditori hanno aumentato il ricorso al capitale proprio. Un cambio di rotta iniziato da quasi un decennio che ha portato a fine 2015 il rapporto debiti finanziari su capitale netto al 54% dall'85% del 2007. L'insieme di tutti questi progressi riduce il numero delle imprese che chiudono il bilancio in perdita. «Il miglioramento della redditività, da un lato, e la fase di deleveraging dall'altro, hanno reso meno fragile il sistema delle imprese - ricorda Nespolo -. Diminuisce il numero di società in cui gli oneri finanziari erodono più della metà del Mol e si riduce ulteriormente il rapporto fra debiti finanziari e patrimonio netto, anche grazie agli sforzi di ricapitalizzazione degli imprenditori».

Nel complesso le nuove misure di governance e la liquidità immessa dalla Bce migliorano la cassa. «I nuovi finanziamenti si ottengono a condizioni più favorevoli e, per esempio, il nostro piano triennale prevede un progressivo miglioramento di redditività e margini, continuando a ridurre i debiti» racconta Alberto Ottieri, amministratore delegato delle Messaggerie Italiane, leader nella distribuzione di libri e primo operatore italiano nell'e-commerce librario. «Nell'ultimo anno abbiamo migliorato la posizione finanziaria netta agendo sui tempi di incasso dai clienti e di pagamento dei fornitori e sui parametri di rotazione del magazzino così da contenere il capitale circolante e ritornare a produrre cassa».

È?il settore industriale quello con il miglior trend di incremento dei ricavi (+4,1%) e del valore aggiunto ma le costruzioni, il più colpito dalla crisi, finalmente riescono ad agganciare la ripresa con il +3,1% di aumento mentre è più contenuta (+2,4%) la crescita nel terziario. Il valore aggiunto in media si attesta al +4% con l'accelerazione dell'edilizia. Per finire il capitolo dei costi: su quelli esterni pesa il +2% delle materie prime e il +1,9% dei servizi contro l'1,3% di entrambi nell'anno precedente. Quello del lavoro cresce del +2,9% contro l'1,9% del 2014 ma ci sono effetti positivi sulla produttività che passa al 150,8% dal 149,2% del 2014. Un fenomeno che tocca tutti i settori e tutte le dimensioni di azienda e soprattutto migliora l'attrattività del sistema paese agli occhi degli investitori esteri.

enrico.netti@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Enrico Netti

Il lavoro dei giovani? In proprio o nei weekend

Italia promossa su autoimprenditorialità e flessibilità ma resta alto il gap su disoccupazione e percorsi di carriera

Il bicchiere mezzo vuoto per i giovani italiani? Un frullato di disoccupazione, contratti atipici e carriere che faticano a decollare. Quello mezzo pieno? La voglia di mettersi in gioco, aprendo proprie attività d'impresa, insieme alla capacità di adattarsi a orari di lavoro "asociali".

Mettendo sotto la lente sei indicatori – disoccupazione, contratti di breve termine, dipendenti di "alto livello", part-time involontario, autoimprenditorialità e lavoro "asociale" – Il Sole 24 Ore, in collaborazione con il Centro studi Datagiovani, ha tracciato i confini di due mercati del lavoro paralleli: quello degli under 30 e quello degli over 50 nei 28 Paesi europei (Inghilterra compresa).

Tutti i ritardi dell'Italia

In ben quattro graduatorie su sei, balza all'occhio per l'Italia la grande distanza tra i dati riferiti agli over 50 e quelli degli under 30 (si veda l'infografica a lato).

Una conferma del fatto che il nostro Paese sta vivendo, come altri del Sud d'Europa, una situazione complicata per l'inserimento dei giovani nel mercato del lavoro, che pagano più di tutti il conto salato della crisi. E se ci sono alcuni piccoli spiragli di luce sul 2016, la situazione peggiore è per i disoccupati: il tasso di senza lavoro tra gli under 30 è quattro volte e mezzo quello degli over 50, un gap doppio rispetto alla media Ue. «Il dualismo del mercato del lavoro italiano è cronico - commenta Ilaria Masella, senior economist di The Conference Board, istituto di ricerca internazionale -. Il Jobs act tenta di ridurlo e va nella giusta direzione, ma non ci possiamo aspettare miracoli da un anno all'altro, tenendo ben presente che l'unica vera cura contro la disoccupazione è la crescita».

Tra i big del Vecchio Continente la frattura generazionale è alta anche in Gran Bretagna, dove i giovani sono disoccupati tre volte tanto i senior, anche se su valori ben diversi rispetto all'Italia: 10,7% il tasso di disoccupazione degli under 30, 3,5% quello degli over 50.

Altra graduatoria in cui il nostro Paese è tra le maglie nere riguarda la carriera: solo un under 30 su tre riveste posizioni di rilievo, contro il 52% dei dipendenti maturi. Un dato che si lega a doppio filo a un altro risultato: i giovani occupati a breve termine (meno di 12 mesi) in Italia pesano 6 volte di più rispetto a quanto avviene negli over 50 (in questo caso il dato medio Ue è di 4,8 volte).

«I primi dieci anni di vita professionale sono decisivi per le prospettive di carriera durante tutta la vita lavorativa - spiega Stefano Scarpetta, direttore per l'occupazione e gli affari sociali dell'Ocse -: molti giovani in Italia hanno già perso diversi di questi anni come disoccupati o inattivi e per questo "riconnetterli" deve essere un imperativo». Impresa difficile, ma gli strumenti non mancano: dal programma Garanzia giovani all'implementazione del Jobs act, fino al rafforzamento delle misure di sostegno alla ricerca del lavoro attraverso la nuova agenzia nazionale per le politiche attive. «In particolare - evidenzia Scarpetta- occorre dirigere risorse verso il sostegno dei gruppi più vulnerabili – disoccupati di lungo periodo, giovani a rischio di scoraggiamento – con misure mirate e controlli sulla loro efficacia».

Record di giovani autonomi

Nei ranking si possono comunque rintracciare dei segnali positivi. L'Italia è al primo posto per autoimprenditorialità, con un gap tra giovani e adulti che è la metà di quello medio europeo.

«I dati sul lavoro autonomo nascondono realtà molto diverse - avverte Scarpetta -: dal giovane alle prese con una start-up nel digitale al consulente, fino all'assistente domestico. E non mancano le false partite Iva. Non vi è dubbio che l'economia digitale e le piattaforme collaborative offrano un numero crescente di opportunità, ma anche sfide per assicurare adeguata protezione dei lavoratori autonomi contro disoccupazione, incidenti sul lavoro, vecchiaia e malattia».

Discreta è anche la posizione del nostro Paese rispetto alle differenze del lavoro "asociale", che fotografa chi è all'opera il sabato, la domenica, in orario serale o notturno. I giovani in questa condizione sono 1,3 volte i senior, di poco sopra la media Ue. «A questo indicatore - precisa Michele Pasqualotto, ricercatore di Datagiovani - è stato attribuito un valore positivo, presupponendo che la maggiore attitudine a lavorare i sabati e le domeniche piuttosto che di sera evidenzi la volontà di sacrificare tempo libero per avere più opportunità e non pesare sulle spalle dei genitori». Da questi ultimi dati, insomma, sembra che alla maggior parte dei giovani si sia ormai definitivamente scollata di dosso l'etichetta di "bamboccione".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

giustizia civile ancora in crisi sugli organici

Tra il personale amministrativo carenze fino al 49% Cala l'arretrato ma un processo dura in media tre anni

Processi lenti, personale amministrativo a ranghi ridotti, arretrato in calo, ma che resta consistente. A due anni dall'avvio della cura di riforme volute dal ministro Andrea Orlando, lo stato di salute della giustizia civile - pur migliorato - è ancora precario.

A partire dai tempi lunghi, che sono il punto più dolente e gravido di conseguenze: la giustizia lenta drena risorse, scoraggia gli investimenti (soprattutto quelli esteri) e, nei fatti, frena la ripresa.

La durata delle cause

Servono in media quasi tre anni (1.007 giorni per l'esattezza) per chiudere una lite in primo grado, secondo la fotografia scattata dal ministero della Giustizia nei tribunali italiani al 31 dicembre dello scorso anno. Si tratta, appunto, di un dato medio, che sintetizza le performance, molto variabili, delle varie sedi (illustrate nel grafico in pagina): mentre in due tribunali, Rovereto e Napoli Nord (quest'ultimo ha iniziato a funzionare solo a fine 2013), il processo può durare meno di un anno, in altri quattro (Patti, Foggia, Vibo Valentia e Matera) si rischia di uscire dalle aule giudiziarie dopo cinque anni e più.

Attenzione però: questi numeri si riferiscono solo ai procedimenti civili di "contenzioso puro" in tribunale, che sono i più complessi. Sono esclusi i fallimenti e le esecuzioni e le cause non contenziose (come le separazioni consensuali e l'area della volontaria giurisdizione, che comprende, per esempio, le autorizzazioni per gli atti per le persone dichiarate incapaci). In particolare, se si includono nell'analisi le cause non "litigiose", i tempi scendono: il processo dura in media 478 giorni (un anno e quattro mesi) e guarda da vicino l'obiettivo che il ministro Orlando ha annunciato di voler centrare entro dicembre, ossia chiudere il primo grado in un anno.

I tempi lunghi non sono una prerogativa dei tribunali: anche nelle corti d'appello le cause civili durano in media due anni e dieci mesi (1.016 giorni al 31 dicembre 2015), mentre in Cassazione si superano i tre anni (1.222 giorni al 31 dicembre 2013).

Accade sovente, quindi, che le cause superino la "durata ragionevole" di sei anni (tre in primo grado, due in appello e uno in Cassazione), prevista dalla Convenzione europea dei diritti dell'uomo, e che producano, a loro volta, altro contenzioso per ottenere i rimborsi previsti dalla legge Pinto (89 del 2001); che pure è calato, per effetto degli "argini" messi negli ultimi anni, che hanno reso più oneroso e complesso fare ricorso.

Ma quali sono le ragioni dei processi-lumaca? I magistrati puntano il dito soprattutto contro la mancanza di personale amministrativo, che porta con sé udienze ridotte, notifiche bloccate e sportelli con orari di apertura limitati. In effetti i buchi sono ampi (a fine 2015 il personale era quasi il 20% in meno, ma a metà 2016 la carenza è salita al 21%, come ha spiegato il ministro nei giorni scorsi) e diffusi: solo sei tribunali su 140 hanno le piante organiche complete (anzi, registrano "esuberi"), mentre in 15 sedi le scoperture superano il 30%, con il picco di Bolzano che si avvicina al 50.

A scorrere i dati, però, emerge che non sempre i tribunali con meno personale sono anche i più lenti. Tra le sedi con più scoperture ci sono infatti molti tribunali del Nord – che in passato hanno perso lavoratori, diretti, con le procedure di mobilità interna, verso le regioni d'origine al Sud – che mantengono la durata dei processi sotto la media nazionale.

Le riforme

La buona notizia per la giustizia civile è che l'arretrato continua a calare. Sempre guardando solo al contenzioso puro in tribunale si è passati da 2,4 milioni di processi pendenti nel 2009 a meno di 1,6 milioni a fine 2015. Una riduzione dovuta soprattutto al calo della litigiosità: in alcuni casi dirottata verso la mediazione e le altre procedure alternative di risoluzione delle controversie e in altri fermata dall'aumento dei costi per avviare i processi. A far recuperare efficienza sta iniziando a contribuire anche il processo telematico, partito due anni fa.

Inoltre, il sistema giustizia dovrebbe acquisire forze fresche, dopo vent'anni senza concorsi. La scorsa settimana è stato infatti approvato in commissione Giustizia alla Camera un emendamento (inserito nel decreto legge che proroga il processo amministrativo telematico) che promette l'assunzione di mille nuovi amministrativi, che si aggiungerebbero al personale già approdato nei tribunali con le procedure di mobilità.

Ancora ferma è invece la riforma complessiva della giustizia civile, veicolata dalla legge delega già approvata alla Camera e da marzo in attesa di iniziare l'esame al Senato. Il ministro Orlando punta ad approvarla entro ottobre ma, intanto, una novità che dovrebbe ridurre di molto i tempi del primo grado, vale a dire l'estensione del procedimento sommario di cognizione a tutte le cause in cui il tribunale decide in composizione monocratica, potrebbe trovare una corsia più rapida. Le disposizioni potrebbero infatti essere inserite in un decreto legge che dovrebbe anche ridare fiato alla Cassazione (destinandole 70 giudici in pensione) e che il Consiglio dei ministri dovrebbe approvare entro la pausa estiva.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Valentina Maglione

Brexit e l'Europa «sociale»

LO SPIRITO DI LISBONA
Non si è mai dato vero seguito all'impegno del Trattato del 2010 per un concreto bilanciamento tra libertà di mercato e diritti sociali

Appartengo a quella folta schiera di italiani e di europei che ritengono che Brexit possa rappresentare un'utile occasione per rilanciare l'integrazione europea, e riprendere il cammino verso l'unione politica.
In altri termini, per far quadrato contro i populismi, da una parte, e contro le mire egemoniche di alcuni Stati membri, dall'altra.
Continua pagina 17 Franco Gallo
Continua da pagina 1 Per raggiungere quest'obiettivo uno dei primi passi dovrebbe essere quello di realizzare il progetto – indicato nella Strategia di Lisbona del 2000 – di un sistema europeo consolidato di giustizia sociale e fiscale. Il che, nell'attuale congiuntura, non sarà facile.
Il panorama delle politiche sociali e fiscali nella Ue appare, infatti, da tempo fortemente contrastato e molto deludente sul piano dei risultati concreti. Il fatto più preoccupante è che ciò non è dipeso tanto (o solo) dalle carenze dei Trattati, quanto dalla loro scarsa attuazione, che è come dire dalla poca volontà dei Paesi sottoscrittori di attuarli.

Le asimmetrie

Quanto alle politiche sociali, la crisi economica e finanziaria ha portato gli Stati a concentrarsi, con accordi intergovernativi, su un obiettivo certamente importante ma distante da quello sociale, come la governance economico-finanziaria. Il che ha ricollocato la creazione del modello sociale europeo in quella prospettiva funzionalista di ispirazione ordoliberale da cui ci auguravamo di essere usciti con il varo della strategia di Lisbona.
In questo senso, i segnali provenienti dall'accordo intergovernativo sul Fiscal compact, dal patto Europlus e dal pacchetto anticrisi adottato nel 2011 dalla Commissione e da altri atti ancora esprimono certamente la volontà di affrontare insieme le problematiche economiche e quelle sociali, queste ultime, in particolare, sul fronte dell'occupazione. Ciò è avvenuto, tuttavia, attraverso un «approccio integrato» delle rispettive politiche, piuttosto che garantendo un'effettiva, autonoma tutela dei diritti sociali. Noi italiani – ma non solo noi – stiamo, del resto, vivendo sulla nostra pelle questa dura esperienza applicativa.
In estrema sintesi, si può dire che dopo il Trattato di Lisbona del 2010 l'economia sociale di mercato è, in via di principio, un concetto che non si identifica più in modo esclusivo con il mercato e la concorrenza, ma si estende alle finalità sociali. Il che è positivo, perché vuol dire che, almeno in astratto, la politica comunitaria della concorrenza non può più essere disgiunta dalle politiche sociali in materia di occupazione, salute, ambiente e coesione territoriale.
Se, però, da questo quadro passiamo a domandarci come si sia effettuato il bilanciamento tra libertà del mercato e diritti sociali, la risposta che proviene anche dalla lettura di numerose sentenze della Corte di giustizia Ue sembra essere nel senso, sconfortante, di una solo apparente simmetria tra diritti economici e sociali. Queste sentenze, infatti, la negano in concreto, perché si collocano nell'angolo visuale dei diritti economici e di proprietà a preferenza di quelli sociali.

La mancanza di coordinamento

Anche sullo specifico versante delle politiche fiscali il quadro attuale appare poco incoraggiante e richiederebbe, pertanto, forti iniziative sul fronte dell'armonizzazione e del coordinamento.
Tutte le iniziative della Commissione rivolte alla creazione di regimi fiscali comuni, anche opzionali, in materia di imposte dirette si sono infrante sullo scoglio della regola del consenso unanime. Penso, ad esempio, alla proposta di direttiva sulla base imponibile

Il contraddittorio. La necessità di elementi solidi

Alt alle contestazioni senza prove concrete

Vediamo con maggiore dettaglio, accanto alla rassegna che viene presentata nell'altro articolo e nelle schede in questa pagina, quali sono gli elementi indispensabili all'amministrazione per muovere contestazioni a un professionista. In linea generale, possiamo dire che le contestazioni relative a sovrafatturazioni o sottofatturazioni devono essere accompagnate da prove, mentre per le spese sostenute direttamente dal professionista per lo svolgimento dell'incarico è opportuno utilizzare strumenti tracciabili. Sono poi diversi gli accorgimenti che permettono di contrastare al meglio eventuali pretese future, così come le argomentazioni da utilizzare in caso di contenzioso.

Nel caso di contestazioni riguardanti la presunta sottofatturazione di compensi, occorre tener presente che l'onere della prova incombe sull'amministrazione finanziaria attraverso presunzioni gravi, precise e concordanti. Pertanto, in sede contenziosa, si potrebbe contestare il fatto che dei maggiori compensi non sia stata riscontrata alcuna traccia dai verificatori (contabilità non ufficiale, annotazioni, versamenti in contante sul conto eccetera).

Inoltre, qualora il professionista risulti comunque in linea con lo studio di settore a lui applicabile, sarebbe opportuno far rilevare, sia prima della fase di contenzioso sia in sede contenziosa, la contraddittorietà della pretesa erariale che, in concreto, nega attendibilità agli studi elaborati dalla stessa agenzia delle Entrate.

Al fine invece di prevenire contestazioni in merito alla presunta sovrafatturazione dei compensi, è sempre consigliabile "lasciare traccia" di elementi che giustifichino determinati importi, attraverso la stesura di proposte che descrivano in maniera accurata e dettagliata le prestazioni che saranno rese. Ai fini difensivi potrebbe risultare utile precisare che la prestazione svolta, di natura intellettuale, sfugge a una rigida logica di congruità e che, pertanto, non può essere confrontata con i costi di mercato.

Inoltre, è opportuno richiamare la giurisprudenza di legittimità, secondo cui la sovrafatturazione della prestazione deve essere concretamente provata, non potendosi limitare a sostenere che il suo valore sia esoso rispetto ai prezzi di mercato, ma soprattutto è necessario che essa sia stata mirata a costruire elementi passivi fittizi da parte del contribuente che ha ricevuto tale fattura. Occorrerà in ogni caso dimostrare, allo stesso tempo, l'avvenuto pagamento della somma fatturata dalla società al conto del professionista.

Qualora, invece, il professionista voglia sopportare egli stesso le spese vive connesse allo svolgimento dell'incarico, è utile che paghi tutti i costi, laddove possibile, mediante strumenti tracciabili e tenga una contabilità ordinata che consenta di riferire analiticamente i costi ai singoli incarichi professionali.

Nella lettera di incarico sottoscritta dal cliente è inoltre ugualmente opportuno precisare che il compenso comprende i costi che saranno sostenuti dal professionista. In caso di accertamento, occorrerà in sede di impugnazione far rilevare che nessuna norma vieta la deduzione e per fidelizzare maggiormente la clientela il professionista ritiene preferibile sopportare egli stesso le spese vive.

Infine, fermo restando che è comunque preferibile l'accatastamento dell'immobile strumentale nella categoria A/10, in caso di recupero dell'Iva sull'immobile adibito a studio ma non accatastato come A/10, occorrerà comunque dimostrare la strumentalità e l'inerenza del bene all'esercizio della propria attività professionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Accertamenti. Sotto la lente del fisco una serie di operazioni quali sovra/sottofatturazioni e deducibilità delle spese non riaddebitate al cliente

Rilievi «automatici» ai professionisti

A rischio anche la detrazione Iva per l'acquisto di immobili non accatastati in A/10

Sempre più spesso il fisco accende i fari sui professionisti, contestando la sottofatturazione o la sovrafatturazione dei compensi, l'indeducibilità di spese non riaddebitate al cliente, e l'indetraibilità dell'Iva per l'acquisto di abitazione a destinazione d'uso ufficio. Di solito, in questi casi, i controlli vengono svolti senza effettuare alcun accesso presso lo studio professionale, ma soltanto attraverso l'invito a comparire rivolto direttamente al professionista.
Esaminiamo distintamente le varie fattispecie di contestazioni che possono essere mosse, identificando per ciascuna di esse quali sono i rilievi dell'amministrazione e su quali disposizioni si basano. Nell'altro articolo di questa stessa pagina indicheremo invece quali elementi non possono mancare nelle contestazioni dell'amministrazione, indicando anche le cautele adottabili caso per caso.

Sottofatturazione

Può accadere che, a seguito dell'invio di questionari a clienti o sulla base di ricostruzioni statistiche, quali ad esempio le medie dei compensi della categoria professionale della zona, l'amministrazione finanziaria contesti una presunta sottofatturazione.
Il rilievo, basato sulle scelte antieconomiche, viene di norma formalizzato in base a un accertamento analitico-induttivo, a meno che non si contesti la totale inattendibilità della contabilità per gravi, numerose e ripetute irregolarità delle scritture o per omessa presentazione della dichiarazione.

Prestazioni gonfiate

Sempre nell'ambito dei controlli incrociati e delle verifiche a società che hanno avuto rapporti con professionisti, può venire contestata l'esosità della prestazione fatturata, ritenuta "sovrafatturata" o "gonfiata" e quindi suscettibile di integrare la dichiarazione fraudolenta mediante l'utilizzo di fatture in parte inesistenti per la società che ha dedotto il costo e l'emissione di fattura parzialmente falsa per il professionista che ha emesso il documento.
La questione non è di poco conto poiché sia il professionista sia la società saranno chiamati a rispondere di una violazione penale, oltre che tributaria.

Spese non riaddebitate

Più di recente, è capitato anche che gli uffici delle Entrate abbiano ripreso a tassazione ai fini delle imposte dirette e dell'Iva le spese sostenute dal professionista per conto dei clienti, disconoscendone la loro integrale deduzione. Così, oltre alle ipotesi in cui viene posta in dubbio l'esistenza stessa dei costi per mancata documentazione, accade che gli organi di controllo contestino tali spese, seppur documentate, in assenza di un corrispondente e immediato riaddebito al cliente.
La questione è rilevante perché riguarda tutti i professionisti che sostengono costi per l'espletamento di incarichi conferiti da propri clienti (quali, ad esempio, spese di cancelleria e stampati, spese per contrassegni postali, notifiche, visure e certificati, ma anche taxi e altri viaggi eccetera) e li deducono dal reddito imponibile nell'esercizio in cui sono stati sostenuti, ritenendo rispettato il requisito dell'inerenza, a prescindere dal loro analitico addebito in fattura al cliente (si veda «Il Sole 24 Ore» dello scorso 9 maggio).

Detrazione Iva per lo studio

Potrebbe porsi anche il caso in cui l'ufficio contesti la detrazione dell'Iva a quei professionisti che acquistano (con Iva) da una società di costruzione un'abitazione da adibire a studio, senza modificare la destinazione d'uso in ufficio A/10.
In realtà, la contestazione si basa:
sul fatto che l'articolo 19-bis1 comma 1 lettera i) del Dpr 633/72 dispone che «non è ammessa in detrazione l'imposta relativa all'acquisto di fabbricati, o porzioni di fabbricato, a destinazione abitativa (...), salvo che per le imprese che hanno per oggetto esclusivo o principale dell'attività esercitata la costruzione dei predetti fabbricati»
su quanto sostenuto dalla prassi consolidata dell'agenzia delle Entrate secondo cui per fabbricati «a destinazione abitativa» devono intendersi «le unità immobiliari catastalmente classificate o classificabili nelle categorie da A/1 ad A/11, escluse quelle classificate o classificabili in A/10».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di
Rosanna Acierno

Accertamento. Il regime in vigore dal 2 ottobre 2003

Amministratore di fatto escluso dalle sanzioni a carico della società

L'amministratore di fatto non risponde delle sanzioni per le violazioni fiscali commesse dalla società, in quanto la responsabilità ricade unicamente su quest'ultima. Lo ha affermato la Commissione tributaria regionale della Lombardia, sezione staccata di Brescia, con la sentenza 1512/67/2016, depositata il 15 marzo scorso (presidente e relatore Montanari).

La vicenda trae origine da un atto di contestazione emesso dalla Direzione provinciale di Bergamo, con il quale vengono irrogate ingenti sanzioni amministrative per gli anni 2006-2009 nei confronti di una persona fisica ritenuta amministratore di fatto di una società partecipe di un articolato sistema di frode fiscale.

Il contribuente impugna il provvedimento lamentando di non essere mai stato amministratore - nemmeno di fatto - della società e che, comunque, non può sussistere alcuna sua responsabilità amministrativa ai sensi dell'articolo 7, Dl 269/2003, entrato in vigore il 2 ottobre 2003.

I giudici di primo grado confermano la pretesa sanzionatoria del fisco, ma la commissione tributaria regionale accoglie l'appello del contribuente e ribalta il verdetto, annullando integralmente l'atto impositivo e condannando l'agenzia delle Entrate alla rifusione delle spese di entrambi i giudizi.

I giudici di secondo grado, richiamando anche numerose sentenze della Corte di cassazione (4775/2016, 13730/2015 e 9122/2014), ricordano che l'articolo 7 del Dl 269/2003, ha introdotto il principio per cui la responsabilità per le sanzioni amministrative relative al rapporto fiscale proprio di società ed enti con personalità giuridica è posta esclusivamente a carico della persona giuridica.

Pertanto, con l'entrata in vigore di questa norma non sono più applicabili le regole originariamente introdotte dalla riforma del sistema sanzionatorio realizzata con il Dlgs 472/1997, che, accogliendo il modello afflittivo tipico delle sanzioni penali basato sulla personalizzazione della sanzione, aveva optato per l'applicabilità della sanzione in capo all'autore materiale dell'illecito.

In particolare, l'articolo 11 del Dlgs 472/1997 prevedeva una forma di responsabilità solidale della persona fisica (autore dell'illecito) con la società per il pagamento della sanzione, pertanto il fisco poteva rivolgersi ad entrambi i soggetti per il pagamento delle relative somme, salva poi l'azione di regresso della società nei confronti della persona fisica responsabile principale ed esclusiva. Per effetto della norma transitoria introdotta dal Dl 269/2003, la vecchia disciplina può trovare applicazione solamente nelle ipotesi in cui le violazioni siano contestate o le sanzioni irrogate prima della data di entrata in vigore del medesimo decreto legge, avvenuta il 2 ottobre 2003.

Pertanto, considerato che nel caso di specie l'atto di contestazione era stato notificato all'amministratore di fatto in data 26 agosto 2014, la commissione conclude che il provvedimento è illegittimo e va annullato, non potendo l'amministratore essere chiamato a rispondere delle sanzioni relative al rapporto fiscale proprio della società..

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fabrizio Cancelliere
Gabriele Ferlito

Sicurezza . Con il Codice la congruità diventa elemento di valutazione delle offerte

I costi di prevenzione «pesano» negli appalti

Scompare il piano sostitutivo nei cantieri con unica impresa

L'appaltatore non dovrà più mettere a punto il piano sostitutivo di sicurezza se nel cantiere manca il coordinatore per la sicurezza. Il nuovo Codice appalti (Dlgs 50/2016) ha cancellato quest'onere, previsto per i cantieri in cui è presente una sola impresa dal 19 aprile scorso.

Il decreto apporta una serie di modifiche e pone alcune conferme rispetto agli obblighi in materia di sicurezza sul lavoro.

Resta in primo luogo invariato il rapporto di specialità tra Codice appalti e Testo unico sicurezza (Dlgs 81/2008): il secondo trova applicazione anche per gli appalti pubblici, solo in mancanza di una specifica norma del Dlgs 50/2016, che invece se presente prevale.

Le garanzie

Sempre in tema di sicurezza sul lavoro, l'articolo 80 comma 5 lettera a) dispone che la stazione appaltante «possa dimostrare con qualunque mezzo adeguato la presenza di gravi infrazioni debitamente accertate delle norme in materia di salute e sicurezza sul lavoro». Una norma ampia che sembrerebbe far rientrare nel proprio raggio d'azione tutte le ipotesi di infrazioni accertate, anche se non in forma definitiva quali cause di esclusione dalla gara.

L'altra novità introdotta dal decreto è nella verifica delle offerte anomale. Ora l'amministrazione deve valutare anche la congruità degli oneri aziendali per la sicurezza sul lavoro, che vanno indicati nell'offerta. Al comma 6 si precisa che: «non sono ammesse giustificazioni in relazione a trattamenti salariali minimi inderogabili stabiliti dalla legge o da fonti autorizzate dalla legge. Non sono, altresì, ammesse giustificazioni in relazione agli oneri di sicurezza».

Per essere ammessi alle procedure di appalto, il concorrente deve garantire alla Pa committente di aver adottato tutte le misure possibili per adeguarsi alla normativa, scoraggiarne la violazione ed evitare così infortuni (con le ipotesi di omicidio colposo a seguito della violazione delle norme antinfortunistiche, ex articolo 589 del Codice penale, lesioni gravissime occorse nelle medesime circostanze, ex articolo 590 del Codice penale, o omicidio colposo in attività a maggior rischio, ex articolo 55 del Dlgs 50/2016).

Uno strumento efficace in tal senso può essere l'adozione del modello di organizzazione e gestione della sicurezza.

In relazione poi al riparto di responsabilità tra appaltatore-subappaltante e subappaltatore, il comma 14 dell'articolo 105, prevede espressamente che l'affidatario, ossia l'originario appaltatore che ha subappaltato i lavori, corrisponda «i costi della sicurezza e della manodopera, relativi alle prestazioni affidate in subappalto, alle imprese subappaltatrici senza alcun ribasso», e la stazione appaltante, sentiti il direttore dei lavori, il coordinatore della sicurezza in fase di esecuzione o il direttore dell'esecuzione, deve verificare l'effettiva applicazione della disposizione. Infine, nell'ultimo periodo del comma 14 si precisa che l'affidatario è solidalmente responsabile con il subappaltatore per tutti gli adempimenti in materia di sicurezza sul lavoro che gravano su quest'ultimo, in quanto effettivo esecutore dei lavori.

Gli oneri cancellati

Altra novità del Codice appalti è rappresentata, come anticipato, dalla cancellazione dell'obbligo, in capo all'appaltatore, di redigere il Pss (Piano sostitutivo di sicurezza), in assenza di coordinatori per la sicurezza per uno specifico cantiere. Così il ruolo di coordinatore per l'esecuzione torna ad essere affidato al direttore dei lavori, salvo che questi non sia privo dei requisiti professionali necessari. L'articolo 101 comma 2, invero, precisa che per le attività di coordinamento, direzione e controllo tecnico-contabile dell'esecuzione dei contratti pubblici relativi a lavori, la Pa committente, prima di aprire le procedure di affidamento, deve individuare un direttore dei lavori, il quale potrà essere coadiuvato da direttori operativi e ispettori di cantiere. Il direttore dei lavori deve anche verificare periodicamente il possesso e la regolarità, da parte dell'esecutore e subappaltatore, della documentazione prevista dalla normativa vigente in relazione agli obblighi verso i dipendenti e segnalare le violazioni di cui all'articolo 105 in materia di sicurezza sul lavoro al responsabile del procedimento.

L'articolo 30 del Codice appalti prevede la possibilità di subordinare il principio di economicità all'esigenza di tutelare la salute dei lavoratori.

Infine l'articolo 95 introduce un nuovo criterio di aggiudicazione dell'appalto: non in base al massimo ribasso (ancora applicato in casi residuali), bensì all'offerta economicamente più vantaggiosa, facendo peraltro riferimento - tra gli altri- al possesso da parte dell'impresa delle attestazioni in materia di sicurezza e salute dei lavoratori, come la Oshas 18001. Una novità che costituisce meccanismo premiale per le aziende che investono sulla gestione della sicurezza sul lavoro.

consolidata comune delle imprese multinazionali, tema su cui una seria discussione tra gli Stati membri non è neppure mai iniziata.

Qualche segnale positivo proviene dall'azione di coordinamento intrapresa dalla Commissione sul fronte del contrasto all'elusione fiscale. Incalzato dalle recenti, decise prese di posizione del G20 e sulla falsariga delle linee d'azione elaborate dall'Ocse (il riferimento è al Beps, Base Erosion and Profit Shifting), il Consiglio d'Europa ha messo a punto, nella notte tra il 20 e il 21 giugno, lo schema di direttiva sul contrasto all'elusione fiscale e alla pianificazione fiscale aggressiva.

Il fatto è che, nonostante queste iniziative, gli ostacoli all'armonizzazione fiscale restano fortissimi e andrebbero gradualmente eliminati. Basta pensare che restano fuori dal divieto di tax competition tra gli Stati – che dovrebbe essere uno strumento essenziale di integrazione e di smantellamento del dumping fiscale tra gli Stati – tutte le numerose diversità nella tassazione delle imprese e, in particolare, quelle che si risolvono in regimi generali di bassa tassazione dell'utile societario, applicabili indistintamente a residenti e no. In un'area che dovrebbe essere economicamente integrata, a moneta unica e nella prospettiva di un'unione anche politica, queste disarmonie non possono non rappresentare un rilevante costo del sistema produttivo europeo, costituito dal non pieno sfruttamento delle potenzialità dell'integrazione.

Armonizzazione smarrita

Muoversi sul fronte sociale e fiscale a piccoli passi e solo in via intergovernativa potrebbe produrre, dunque, risultati opposti a quelli indicati dalla Strategia di Lisbona, e cioè un rinvio a una terra di nessuno con responsabilità indefinite e un corrispondente aggravio, anziché una riduzione, delle discriminazioni intracomunitarie. Per evitare ciò, sarebbe quantomeno necessario potenziare il quadro giuridico di Maastricht e riprendere la strada delle armonizzazioni, in modo che il sistema finanziario europeo divenga più robusto, le regole di bilancio e anticrisi più efficaci, la tax competition più limitata e i solenni richiami ai diritti sociali e ai valori solidaristici non rimangano relegati allo stadio delle raccomandazioni e della soft law imposte dalla regola dell'unanimità. Caricare eccessivamente i governi nazionali – come sta accadendo ora – di specifiche, separate responsabilità decisionali sarebbe una prospettiva di integrazione poco lungimirante e destinata probabilmente al fallimento.

Si potrebbe eccepire che gli interventi suddetti sono abbastanza ovvi e offrono poco di nuovo rispetto a quelli che da anni si tenta di realizzare, purtroppo senza risultati concreti. Ma la risposta a tale osservazione è altrettanto ovvia: se l'obiettivo deve essere l'integrazione, non esistono alternative alla progressiva attuazione dei Trattati e all'accelerazione del cammino verso l'unione politica. La Brexit potrebbe essere, appunto, il fatto nuovo, la preziosa occasione per saggiare la reale disponibilità degli Stati membri a ricondurre a sistema l'Europa e ad evitare una pericolosa collisione tra dimensione economica e dimensione sociale dell'integrazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Franco Gallo

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 18 LUGLIO 2016

Contabilità. Gli effetti della distinzione tra le variazioni delle poste e i piani esecutivi di gestione

Bilanci, competenze frazionate cc

Attribuzioni ripartite tra Giunta, Consiglio e responsabili finanziari

Variare il bilancio oggi risulta particolarmente laborioso nelle sue fasi attuative, anche in funzione del diverso riparto delle competenze operato dal legislatore e della distinzione fra variazioni al bilancio e al piano esecutivo di gestione.
L'articolo 175 del Tuel demanda generalmente al Consiglio le variazioni riguardanti le unità di voto del bilancio (quindi tipologie di entrata e programmi di spesa), salvo le specifiche attribuzioni della Giunta o del responsabile finanziario/responsabili della spesa, se previsto nel regolamento di contabilità dell'ente.
Dal punto di vista operativo, per individuare l'organo competente ad aggiornare gli stanziamenti del bilancio di previsione approvato, occorre procedere a ritroso, enucleando le fattispecie sottratte alla competenza consiliare.
Sono ad esempio attribuite alla Giunta le variazioni compensative tra le dotazioni delle missioni e dei programmi riguardanti l'utilizzo di risorse comunitarie e vincolate e quelle conseguenti a provvedimenti di trasferimento del personale all'interno dell'ente.
Un ulteriore tema riguarda le variazioni di cassa, che il nuovo ordinamento attribuisce alla competenza dell'organo esecutivo. Questo determina la necessità, in caso di variazioni consiliari sugli stanziamenti di bilancio, di dover riservare al Consiglio la variazione dei valori di competenza e di adottare atti deliberativi separati da parte della giunta finalizzati alla approvazione delle correlate variazioni di cassa.
Con l'assestamento generale dei conti, da deliberare entro il 31 luglio di ogni anno, il Consiglio è però tenuto a verificare tutte le voci di entrata e di uscita, compreso il fondo di riserva ed il fondo di cassa, al fine di assicurare il mantenimento del pareggio di bilancio.
Sono sottratte al Consiglio anche le variazioni assegnate ai responsabili, come le variazioni (di competenza e di cassa) fra gli stanziamenti riguardanti il fondo pluriennale vincolato e gli stanziamenti correlati e le variazioni riguardanti l'utilizzo della quota vincolata del risultato di amministrazione.
Spettano alla Giunta le variazioni di bilancio di competenza del Consiglio per le quali l'organo esecutivo può procedere all'approvazione in via d'urgenza opportunamente motivata, salvo ratifica, a pena di decadenza, da parte dell'organo consiliare entro i sessanta giorni seguenti e comunque entro il 31 dicembre dell'anno in corso se a tale data non sia scaduto il predetto termine.
Anche il piano esecutivo di gestione può essere variato da organi diversi. Sia la Giunta che il responsabile finanziario sono titolati ad apportare modifiche alle categorie di entrata e macroaggregati di spesa a seguito della variazione di bilancio. Spettano al responsabile finanziario le variazioni al piano esecutivo di gestione di competenza e di cassa conseguenti all'utilizzo di quota vincolata del risultato di amministrazione (non in esercizio provvisorio) o riguardanti gli stanziamenti in partita di giro o sui conti di tesoreria statale e depositi bancari intestati all'ente. Occorrerà poi modificare il Peg tutte le volte in cui saranno effettuate variazioni al fondo pluriennale vincolato.
Sono ascrivibili a questa fattispecie anche le variazioni compensative del piano esecutivo di gestione fra capitoli di entrata della medesima categoria e fra capitoli di spesa dello stesso macroaggregato, se non riguardano trasferimenti o contributi (riservate alla Giunta).
A rendere più complesso il nuovo sistema è il divieto di adottare con un medesimo provvedimento amministrativo le variazioni al bilancio di previsione e al piano esecutivo di gestione.
La corretta applicazione della disciplina recata dall'articolo 175 Tuel costituisce il presupposto per l'efficacia degli atti di gestione del bilancio. Ai sensi dell'articolo 21-*octies* della legge 241/90, è annullabile il provvedimento amministrativo adottato in violazione di legge o viziato da eccesso di potere o da incompetenza.
© RIPRODUZIONE RISERVATA
Anna Guiducci
Patrizia Ruffini