

# RASSEGNA STAMPA

del

26 settembre 2016

# La corsa delle imposte non si ferma per le Pmi

Cala il tax rate, ma il 43,4% delle imprese ha pagato più tasse

Quattro imprese su dieci l'anno scorso hanno pagato più imposte che nel 2014, con un incremento medio di 30.278 curo tra Ires e Irap. Sempre nel 2015 il tax rate sugli utili aziendali si è attestato al 30%, in calo di 2,5 punti percentuali su base annua.

Quelli elaborati da InfoCamere per Il Sole 24 Ore sono dati che possono sembrare contraddittori, e che invece fotografano bene le contraddizioni del fisco italiano applicato alle imprese. Un fisco che - lamentano gli imprenditori continua a pesare come un macigno sulla competitività del sistema produttivo, e non sostiene a sufficienza il rilancio degli investimenti.

Vediamo allora i numeri, ricavati analizzando i bilanci relativi al 2015 depositati in formato Xbrl da 250,828 società di capitali. I tre settori più rappresentativi - manifattura, commercio e costruzioni, che raccolgono più di metà del campione - fanno segnare un tax rate ben oltre la media, nell'ordine del 33-35 per cento. Fino ad arrivare al record del 37,1% delle imprese del settore alberghiero e della ristorazione. Ma in rapporto al 2014 la pressione tributaria sui profitti risulta in calo in tutti i comparti.

Da cosa dipende la riduzione? E come si concilia con il fatto che il 43,4% delle imprese ha pagato più imposte rispetto all'anno precedente?

La risposta è nella stessa dinamica del prelievo. Con ogni probabilità, la diminuzione del tax rate dipende sia dall'andamento dei conti aziendali sia dall'effetto delle misure varate con le ultime manovre finanziarie. Le società che avevano accumulato perdite negli anni precedenti potrebbero averle usate per ridurre i profitti. Altre, invece, hanno beneficiato dell'eliminazione dell'Irap sulla manodopera o dell'Ace (detassazione legata alla ricapitalizzazione).

L'aumento delle tasse pagate, invece, si spiega verosimilmente con un incremento degli utili ante-imposte. Vuoi perché i profitti sono aumentati dopo gli anni neri della crisi, vuoi perché chi chiudeva in rosso è passato in attivo.

Restano però profonde differenze sia tra i settori sia a livello territoriale. Prendiamo la rilevazione condotta a livello provinciale sulle Pmi "tipo" (Srl con 15 dipendenti e un fatturato sotto i 2 milioni). Ci sono comparti come quello delle costruzioni che registrano aumenti delle imposte medie versate in aree come Milano e Bari. Con una differenza rispetto all'anno precedente che supera i mille euro a Napoli e Padova e arriva a 2mila euro a Palermo. Quasi a testimoniare che anche le imprese che, dopo anni di crisi, hanno rivisto il segno positivo nel fatturato poi hanno dovuto fare i conti con un carico fiscale in aumento.

In ogni caso, mentre si è aperto il dibattito sulla legge di Stabilità per il 2017, è importante capire di "quali" imposte si sta parlando, anche per valutare la messa a punto di provvedimenti davvero utili a rilanciare la produzione e l'occupazione. L'analisi sui dati di bilancio parte dal risultato ante-imposte e misura l'incidenza di Ires e Irap. Ma non si può dimenticare che quel risultato è già stato sforbiciato - a monte - da contributi previdenziali, Tfr e altre imposte non applicate sugli utili, come ad esempio, Imu, Tasi, bolli e tassa rifiuti. Ecco perché la riduzione del tax rate, che pure può essere largamente ricondotta agli ultimi interventi normativi, lascia l'amaro in bocca a tanti imprenditori. Ed ecco perché altre misurazioni della fiscalità "globale" d'impresa restituiscono percentuali oltre il 60% (basta pensare ai ben noti rapporti «Doing business» della Banca mondiale).

Sarà interessante misurare nei prossimi due anni l'effetto di misure come i superammortamenti (bisogna ricordare che sono "premiati" gli acquisti di beni strumentali effettuati dal 15 ottobre 2015) proprio per comprendere quali effetti la deduzione accelerata avrà non solo sul tax rate, ma anche sulla capacità di aumentare la produttività d'impresa. Anche perché si tratta di una misura finalizzata a sostenere la crescita attraverso la leva degli investimenti. Bisognerà, invece, aspettare un po' più di tempo per monitorare come la riduzione dell'Ires al 24%, già prevista per il 2017, ridurrà l'incidenza percentuale della tassazione sugli utili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cristiano Dell'Oste

Giovanni Parente

PRIMA PAGINA

26 SETTEMBRE 2016 Il Sole 24 Ore funedi

Rapporto Symbola-Unioncamere. Più valore aggiunto per le imprese che sanno coinvolgere consumatori e lavoratori

# La coesione diventa competitività

Territori più performanti se c'è attenzione a legalità, non profit e qualità della vita

Vi hanno probabilmente già detto tutto sull'importanza dell'apertura ai mercati internazionali o dell'accesso al credito per il successo di un'impresa. Quello che probabilmente nessuno vi ha ancora detto è che tra i fattori di successo di un soggetto imprenditoriale c'è anche il grado di "coesione", ossia la capacità di camminare con le comunità, coinvolgere i cittadini e i consumatori, valorizzare e sostenere i lavoratori, relazionarsi alle energie dei territori. Un fattore che conta eccome, se consideriamo che le imprese "coesive" d'Italia hanno registrato nel 2015 aumenti del fatturato nel 47% dei casi, mentre tra le imprese "non coesive" tale quota si ferma al 38 per cento.

Lo rivela il rapporto "Coesione è Competizione. Le nuove geografie della produzione del valore in Italia" realizzato da Fondazione Symbola e Unioncamere, uno studio che coglie fattori strategici che talvolta possono collocarsi su lunghezze d'onda che gli indicatori economici più diffusi non percepiscono. Anche qui da noi ci sono infatti imprese che intrattengono relazioni con altri soggetti imprenditoriali, comunità, istituzioni, consumatori e terzo settore. E a quanto pare hanno una marcia in più che permette loro di andare lontano: il 10% delle imprese coesive ha dichiarato per esempio assunzioni nel 2015, contro il 6% delle altre. Idem dicasi per le esportazioni: le imprese coesive hanno ordinativi esteri in aumento nel 50% dei casi, a fronte del 39% delle non coesive e sono maggiormente presenti sui mercati internazionali (il 76% di esse sono esportatrici contro il 68% delle non coesive). Sempre le realtà attente alla coesione sono quelle che hanno nel dna una considerazione maggiore di valori come l'ambiente (investe infatti in prodotti e tecnologie green il 53% delle imprese coesive contro il 38% delle non coesive), la creazione di occupazione e di benessere economico e sociale, gli investimenti in qualità (l'81% delle imprese coesive ha fatto social investment nel 2015 contro il 76% delle altre). «Con questo studio - spiega Domenico Sturabotti, direttore della Fondazione Symbola - continua la nostra indagine nel campo della qualità. A quanto dimostrano i risultati della ricerca, esiste una polarizzazione del mercato tra chi investe in fattori di coesione e chi non lo fa. E i primi, ossia le aziende che si pensano aperte rispetto al contesto nel quale operano, ottengono risultati migliori».

## Se la coesione è nel territorio

Non di sole imprese tratta lo studio di Symbola e Unioncamere, ma anche di territori coesivi, cioè caratterizzati dalla presenza di legami e relazioni solide e profonde tra le loro diverse componenti: comunità, imprese, istituzioni, soggetti più deboli. Dove tutti questi rapporti contribuiscono a migliorare e rafforzare la qualità della vita. Ebbene le regioni più coesive, quelle con una maggiore attenzione al lavoro e alla legalità, con maggiore presenza del non profit e maggiore livello di relazionalità delle imprese, sono in ordine Trentino Alto Adige (137,4 sulla media dell'Italia uguale a 100), Lombardia (114,5), Veneto (113,5), Toscana (109,4), Friuli Venezia Giulia (108,5), Territori in cui la coesione sociale è superiore al livello medio nazionale. Evidentemente non sarà per caso che le regioni più coesive siano anche quelle in cui la ricchezza misurata in Pil procapite e reddito disponibile delle famiglie è maggiore e meglio distribuita. Le imprese che vivono in questi territori, secondo lo studio, hanno capito che la coesione conviene.

## Eccellenze della coesione

Oltre al profitto, le imprese coesive promuovono la creazione di valore sociale, come fosse una freccia in più nell'arco della competitività italiana. È sempre più diffusa, infatti, la consapevolezza che sono i territori competitivi (quelli con un'alta dotazione di capitale sociale) a rendere competitive le imprese piuttosto che il contrario. Fra le aziende coesive c'è chi guarda al benessere dei propri collaboratori, come Elica che ha ottenuto per la settima volta consecutiva il marchio di certificazione Top Employer: un riconoscimento che premia, a livello mondiale, le aziende che offrono eccellenti condizioni di lavoro ai propri dipendenti. C'è chi, come Illy, collabora con organizzazioni no profit per finanziare progetti educativi a sostegno di comunità straniere. C'è chi si mette insieme per essere più competitivo all'insegna della sostenibilità ambientale, come la rete 100% Campania che aggrega le industrie campane del ciclo di lavorazione della carta. E ci sono Brunello Cucinelli con la grande attenzione al territorio e ai dipendenti, Ferrero con l'omonima Fondazione dedicata ai lavoratori in pensione, Gucci e l'attenzione alla filiera dei fornitori, fino ad arrivare a Enel, unica utility al mondo nel Global Compact, iniziativa delle Nazioni Unite per incoraggiare le imprese verso la sostenibilità. Quando il valore della coesione si fa primato mondiale,

.@MrPriscus

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Francesco Prisco

PRIMA PAGINA

II Sole 24 Ore Junedi 26 SETTEMBRE 2016

Reddito d'impresa. La circolare 37/E avalla diversi percorsi in contabilità ma vanno valutate le conseguenze in caso di utilizzo futuro

## Assegnazione al bivio delle riserve

Più soluzioni per la gestione fiscale delle poste contabili che si formano dopo l'operazione

I passaggi della circolare 37/E/2016 dedicati alla gestione delle phisvalenze o minusvalenze contabili - e del conseguente utilizzo di riserv patrimonio netto - crano certamente uno dei temi più attesi tra i chiarimenti necessari in tema di assegnazione agevolata.

#### Le tecniche contabili

In primis va sottolineato che nella circolare (par. 1) vengono di fatto avallate tutte le tecniche contabili proposte per l'assegnazione;

sia quella che assume i valori di libro dell'immobile annullando riserve di pari importo:

sia quella che assume il valore effettivo di mercato (in genere superiore a quello di libro) facendo emergere una plusvalenza che viene iscritta a e economico.

### Le riserve «necessarie»

Ciò che serve, secondo l'Agenzia, per poter usufruire dell'agevolazione, è che nel patrimonio netto esistano riserve di utile o di capitale di imp uguale a quello attribuito in sede di assegnazione.

Questa affermazione determina tre considerazioni:

innanzitutto, non va interpretata, come fanno alcuni, nel senso di dover per forza avere nel patrimonio netto un ammontare di riserve almeno pe valore corrente dell'immobile, perché si parla di valore attribuito dai soci in sede di assegnazione, ed esso potrebbe benissimo essere il valore cont

in secondo luogo, suona strana l'enfasi assegnata solo al termine «riserve», senza considerare la possibilità di ridurre anche il capitale sociale (ip più complessa, ma certo percorribile nei casi in cui il capitale residuo resti al di sopra del limite legale, e nel rispetto del termine per l'opposizion creditori);

infine, questa affermazione non è condivisibile se verrà applicata dagli uffici in modo assoluto, poiché non si tiene conto che è certo possibile attril passività ai soci, oltre che riserve, in qualità di poste del passivo/netto da utilizzare in contropartita dell'annullamento dell'attivo dell'immobile, ultima facoltà è lecita e si sostanzia in parte in una riserva attribuita ai soci (che verosimilmente produrrà dividendi tassabili) e in parte in una acco debito (come, peraltro, dice espressamente l'articolo 1, comma 118, della legge 208/2015).

#### La futura distribuzione

L'operazione di assegnazione può far emergere plusvalenze (sebbene non tutti concordino con la tesì espressa con il documento del Connazionale dei dottori commercialisti del 14 marzo 2016), il cui trattamento fiscale era oggetto di numerosi dubbi.

L'Agenzia afferma che la plusvalenza derivante dalla differenza tra valore catastale/normale e valore di libro va sterilizzata tramite variazdiminutiva nel modello Unico e, in quanto iscritta a conto economico, concorre a formare il Rol ai fini della deduzione degli interessi passivi. Poi si aggiunge che essa, posta a riserva, se sarà distribuita in futuro da società di capitali, determinerà dividendi tassabili in capo ai soci.

### La gerarchia nell'utilizzo

Sempre in merito alla gestione delle riserve vi è un ultimo passaggio della circolare 37/E che non pare del tutto condivisibile. L'argomento riguai trattamento delle riserve in sospensione d'imposta da affrancare con la sostitutiva del 13 per cento. Il tema non riguarda la ricaduta dell'imp sostitutiva sui soci, bensi l'esistenza di una supposta gerarchia nell'utilizzo, in base alla quale le società devono azzerare prima le riserve di utili quelle di capitale e solo de residuo quelle in sospensione d'imposta.

Si tratta di un percorso di cui non vi è traccia nella norma, e mentre da una parte si nega l'esistenza di qualunque priorità nella distribuzione riferimento all'articolo 47, comma 1, ultimo periodo del Tuir), dall'altra essa riemerge solo per le riserve in sospensione di imposta che, seco l'Agenzia, andrebbero comunque distribuite dopo le riserve di capitale. Ma questo suggerimento è in netto contrasto con i principi civilistici sancitì Cassazione (sentenza 12347/1999) e con le indicazione del documento Oic 28, che invece impongono di attribuire ai soci prima le riserve di (comprese quelle in sospensione d'imposta) e poi quelle di capitale (si veda l'articolo in basso). Se si afferma che dal punto di vista fiscale non vi ordini di priorità nella scelta delle riserve, risulta difficile reinserire poi tale ordine solo per quelle in sospensione d'imposta.

### © RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

Paolo Meneghetti

26 SETTEMBRE 2016 Il Sole 24 Ore lunedi

RIMA PAGINA

Plus e minusvalenze. Prima del calcolo dell'imposta

# La deducibilità determina la compensazione

Lo scenario del trattamento fiscale di plusvalenze e minusvalenze che possono derivare dalle operazioni di assegnazione, cessione, trasformazione è ormai chiaro, anche se nella circolare 37/E trovano spazio solo le indicazioni relative alle prime due operazioni. I temi in questione sono due :

il trattamento fiscale delle plus e minus;

la possibilità di compensazione endogena tra plus e minus prima della determinazione dell'imposta sostitutiva,

### Plusvalenze e minusvalenze

Sul primo tema non ci sono più dubbi per le operazioni di assegnazione e cessione: la disciplina da applicare è quella dettata dal Tuir, per cui le plusvalenze iscritte a conto economico sono tutte da sottrarre al reddito imponibile perché già assoggettate a imposta sostitutiva.

Per le minusvalenze il discorso è più articolato poiché bisogna distinguere tra quelle realizzate e quelle che non lo sono: le minusvalenze da assegnazione quindi non sono deducibili poiché non realizzate ex articolo 101, comma 1 del Tuir, mentre quelle da cessione sono deducibili proprio per il motivo contrario (cioè esse sono realizzate).

Discorso a parte per i minusvalori derivanti da assegnazione di beni merce, componenti negativi di reddito che sarebbe improprio denominare in senso stretto minusvalenze. Essi sono disciplinati direttamente dall'articolo 85, comma 2, del Tuir: la differenza tra il dato inserito nelle rimanenze iniziali e il ricavo (minore) da assegnazione, genera di fatto un minusvalore che risulta pienamente deducibile.

A prescindere dalla rilevanza fiscale o meno, plus e minus concorrono comunque a determinare il Rol per determinare il tetto di deducibilità degli interessi passivi per le società di capitali, e ciò semplicemete in quanto iscritti a conto economico.

Non è stata analizzata, invece, la tematica delle minusvalenze che possono emergere nell'operazione di trasformazione in società semplice. Poniamo che un immobile abbia un valore catastale inferiore rispetto a quello di libro: che ne è di tale componente negativo rispetto agli altri componenti di reddito dell'ultimo periodo di esistenza della società di persone o di capitali? Si deve ritenere che le minusvalenze derivanti dalla destinazione degli immobili strumentali a finalità estranee all'esercizio d'impresa non siano deducibili perché non realizzate, mentre (ma il caso è più raro e problematico se gli immobili sono numerosi) quelle derivanti da beni merce siano deducibili.

### Compensare prima

## di calcolare la sostitutiva

La compensazione endogena tra plus e minus - nei casi in cui siano assegnati, ceduti o trasformati più immobili - segue la stessa regola della deducibilità della minusvalenza (o minusvalore):

se essa è deducibile, sarà possibile ridurre l'importo della sostitutiva sommandola algebricamente con le plusvalenze formate da altri immobili:

se essa non lo è, la compensazione non può essere eseguita.

Altro discorso, invece, è immaginare che la plusvalenza assoggettata a imposta sostitutiva possa trovare compensazione con originari componenti negativi di reddito, ma questa somma algebrica determinerebbe una compensazione esogena tra imponibili sottoposti ad imposta sostitutiva e componenti ordinari di reddito che non è immaginabile in alcun modo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Professionisti, Alcuni uffici delle Entrate interpretano con eccessiva severità i limiti previsti dall'articolo 54 del Testo

## Rimborsi auto, deduzioni «frenate»

Contestato l'utilizzo ai fini fiscali delle spese sostenute dai partecipanti agli studi associati

I rimborsi chilometrici riconosciuti dagli studi associati ai professionisti membri dell'associazione professionale vengono da taluni verificatori ritenuti non deducibili, in violazione dell'articolo 164, comma 1, lettera b), Tuir. Queste riprese fiscali non appaiono condivisibili, poiché contrastano con i principi generali che disciplinano l'imposizione sui redditi di lavoro autonomo.

## Le prassi

Le associazioni professionali possono essere intestatarie della carta di circolazione di autoveicoli (Cassazione 8853/2007). Ma la situazione, come ogni "comproprietà", è assai scomoda. Per far sì che questi beni possano partecipare, quali componenti negativi, alla formazione del reddito dell'associazione, nella prassi si adottano, alternativamente, le seguenti soluzioni operative:

viene intestato il bene allo studio, detraendo l'Iva nella misura del 40% (ai sensi dell'articolo 19-bis1, comma 1, lett. c, Dpr 633/72) e deducendo, in misura pari al 20%, i costi di acquisto e di esercizio in base all'articolo 164, comma 1, lett. b) Tuir, fermo restando che è consentita al massimo la deducibilità per tanti veicoli quanti sono gli associati;

l'associato consegna l'autoveicolo proprio all'associazione in comodato gratuito. Attraverso questo contratto, l'associazione utilizza il bene ed è,pertanto legittimata a dedurre, con i limiti già ricordati, le relative spese di gestione e di manutenzione (ma non quelle di acquisto). È decisamente consigliabile registrare il contratto di comodato per attribuire data certa all'operazione:

l'associato (in genere privo di partita Iva) addebita, in base alle tariffe Aci, le spese di utilizzo dell'autovettura in conseguenza dei soli viaggi (documentati) sostenuti a favore dell'associazione professionale, la quale deduce integralmente tali importi che costituiscono, per l'associato, meri rimborsi patrimoniali.

#### Le contestazioni

È proprio quest'ultima la modalità contestata da alcuni uffici, che ritengono indeducibili gli importi, essenzialmente per le seguenti ragioni: la modalità sarebbe prevista dall'articolo 95, comma 3, Tuir, per i dipendenti e per gli amministratori non professionali, ma sarebbe inapplicabile al caso di specie, non essendo prevista dall'articolo 54 Tuir; l'unica modalità di deduzione possibile sarebbe quella di cui all'articolo 164 del Tuir (intestazione all'associazione professionale dei veicoli).

Queste conclusioni sono state parzialmente accolte dalla decisione della Commissione provinciale tributaria di Treviso (Sezione 8,12 gennaio 2015 n. 10) che ha riconosciuto la deducibilità dei rimborsi chilometrici (documentati) nella misura del 20% richiamata dal citato articolo 164.

Oueste tesi, tuttavia, sono infondate. Quando un costo professionale, infatti, risulta:

iner ente all'attività

adegua tamente documentato eff ettivamente pagato

l'articolo 54 del Tuir consente la deducibilità integrale, non sottoponendo tale spesa ad alcuna ulteriore condizione di deducibilità. È vero che l'articolo 164 impone una deducibilità ridotta per le spese relative a veicoli «non strettamente strumentali» (ossia che non qualificano l'attività dell'impresa o del professionista) ma ciò concretizza, palesemente, una forfettizzazione dell'inerenza, che non ha alcun motivo di esistere nel caso delle trasferte, siano esse poste in essere da dipendenti, amministratori, professionisti o soci. Sempre che, ovviamente, la documentazione delle trasferte sia corretta, e che sia evidente il nesso tra il viaggio dell'associato e l'attività svolta dallo studio (inerenza). Sostenendo la deducibilità dei costi sostenuti al 20%, la commissione trevigiana ha indirettamente forfetizzato l'uso personale all'80%, applicandolo su un importo che invece rappresentava, integralmente, costi della sola attività professionale.

Va osservato che adottando la modalità del rimborso dei costi chilometrici sostenuti dall'associato, l'associazione "rinuncia" alla detrazione (per quanto parziale) dell'Iva sull'acquisto, nonché alla deduzione (sempre parziale ma significativa) dei costi di esercizio dell'auto per tutti i chilometri percorsi dall'autovettura al di fuori delle predette trasferte. Per cui non è affatto detto che ci sia un vantaggio in termini economici e fiscali,

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

Giorgio Gavelli

NORME E TRIBUTI

Il Sole 24 Ore lunedi 26 SETTEMBRE 2016

Dichiarazioni. In vista della scadenza di venerdì 30 settembre, la check list delle sviste formali e delle irregolarità che si riflettono su imponibile e imposta

# Per Unico arriva l'ora dei controlli finali

Le verifiche prima dell'invio, dal frontespizio all'incrocio con i modelli Iva, Irap e studi di settore

Anche quest'anno, Unico è arrivato alla settimana conclusiva. Venerdi prossimo, 30 settembre, scade il termine per l'inoltro telematico della dichiarazione e si è ormai entrati nella fase degli ultimi controlli.

Superati i termini legati ai versamenti d'imposta, le verifiche last minute sono solitamente indirizzate a tutte quelle parti del modello che pur non incidendo sulla determinazione dell'imposta risultano fondamentali per la correttezza dell'adempimento.

I controlli spaziano dagli elementi reddituali (come i costi black list e gli studi di settore - si veda la grafica), a quelli riguardanti i modelli F24 (compensazioni e quadro RU per l'utilizzo dei crediti), per cui ogni sezione del modello merita di essere ripassata al fine di individuare errori e/o dimenticanze. Alcune sono riscontrabili attraverso il controllo telematico di Entratel (si veda l'articolo qui sotto), altre invece richiedono verifiche mirate da parte del professionista.

### Il visto di conformità

Particolare attenzione, in questo senso va riservata al frontespizio della dichiarazione. Fra i controlli necessari c'è sicuramente la verifica sull'obbligo di apposizione del visto di conformità. Qualora vi siano dei crediti di importo superiore a 15mila euro che si intendono utilizzare in compensazione orizzontale (con diversi tributi), la dichiarazione va necessariamente munita del visto. In questo caso sarà bene controllare di aver compilato la casella specifica (indicando quale dichiarazione si intende vistare, redditi, Iva o entrambe - codici 1,2 o 3), e di aver inserito il codice fiscale e la firma del professionista attestatore. Per le società di capitali il visto può essere rilasciato dal collegio sindacale od organo di revisione.

Peraltro, se dopo aver inviato la dichiarazione munita del visto di conformità, non dovessero essere presentati modelli F24 con compensazioni eccedenti il limite individuato (15mila euro), il modello è comunque corretto e non va ripresentato. Quindi, nelle situazioni incerte in cui non si è sicuri di superare la soglia, è bene comunque dotare la dichiarazione del visto necessario.

Un occhio di riguardo andrà rivolto all'impegno telematico. In questa sezione si deve indicare non solo il codice fiscale del professionista (con relativa firma) che cura l'invio del modello, ma bisognerà fare attenzione anche alla barratura delle caselle «ricezione avviso telematico» e «ricezione comunicazione telematica anomalie studi di settore» nel caso si decida di optare per l'invio di tali comunicazioni direttamente all'intermediario anziché al contribuente. Attenzione anche alla data dell'impegno; è sufficiente, in linea di principio che la stessa sia antecedente all'inoltro del modello qualora lo stesso avvenga entro la scadenza del 30 settembre prossimo. Ma, nel caso in cui l'impegno sia stato preso dopo la scadenza del termine per la presentazione, l'intermediario deve provvedere alla trasmissione entro un mese dalla relativa assunzione.

## Le caselle sempre compilate

Attenzione poi alla compilazione della sezione del modello riguardante il canone Rai, da compilare sempre per i contribuenti che esercitano attività di impresa. Anche in caso di mancata detenzione dell'apparecchio, infatti, va obbligatoriamente indicato il codice 3.

Infine nel quadro RS va necessariamente indicata la modalità di conservazione delle scritture contabili. La sezione, infatti, va compilata anche in caso di mancato utilizzo della modalità elettronica (codice 2).

### © RIPRODUZIONE RISERVATA

Lorenzo Pegorin

Gian Paolo Ranocchi

Processo. Sbaglio denunciabile se riguarda un episodio che può condizionare la causa e non è contestato dalle parti

# Errore di fatto a maglie strette

# Limitate le circostanze in cui si può attivare il giudizio di revocazione

La revocazione di una sentenza è possibile solo in presenza di uno dei vizi tassativamente indicati dall'articolo 395 del Codice di procedura civile. Al riguardo, si è solito distinguere

ipotesi di revocazione ordinaria (errore di fatto o contrasto con un precedente giudicato), quando il vizio emerge dallo stesso tenore della sentenza;

ipotesi di revocazione straordinaria (dolo della controparte o del giudice, falsità delle prove, rinvenimento di documenti decisivi che non si è potuto produrre in giudizio a tempo debito), quando il vizio non è rilevabile dal testo della sentenza e viene scoperto in seguito.

L'ipotesi a cui si ricorre più di frequente, nella pratica professionale, è quella basata sull'errore di fatto commesso dal giudice. A norma di legge, tale ipotesi si verifica quando la decisione è fondata sulla supposizione di un fatto la cui verità è esclusa in modo incontrastabile; oppure quando si suppone l'inesistenza di un fatto la cui verità è positivamente stabilita, e il fatto stesso non ha costituito un punto controverso tra le parti, su cui il giudice si sia pronunciato.

Sulla corretta interpretazione del concetto di "errore di fatto", rilevante ai fini della revocazione, si è espressa di recente la Ctr Lombardia con due sentenze: la 4275/1/2016 (presidente Labruna, relatore Fucci) e la 4271/30/2016 (presidente Venditti, relatore Ramondetta).

Con la pronuncia 4275 la Commissione ha affrontato il caso di un contribuente che ha proposto ricorso per revocazione contro la sentenza di appello, protestando che i giudici non pronunciandosi al riguardo – avrebbero erroneamente escluso che la pretesa fiscale. fosse stata contestata anche nel merito, nonostante ciò risultasse evidente dagli atti,

La Ctr ha ritenuto che il vizio lamentato dal contribuente non costituisce un'ipotesi di errore di fatto denunciabile con ricorso per revocazione, perché il giudice dell'appello non ha affermato l'esistenza (ovvero l'inesistenza) di un fatto storico decisivo in contrasto con le evidenze di causa. In particolare - conclude la Ctr richiamando un precedente della Cassazione (sentenza 9637/2013) - quando il giudice ignora un fatto, omettendo di esaminarne la prova, può configurarsi un vizio di motivazione censurabile con gli ordinari mezzi di impugnazione e non un vizio revocatorio.

La seconda sentenza (4271) della Commissione lombarda è invece relativa a un ricorso per revocazione in cui il contribuente lamenta l'errore di fatto perché i giudici d'appello non avrebbero esaminato alcuni documenti decisivi, acquisiti agli atti del processo, che rendevano evidente l'infondatezza dell'accertamento emesso dall'agenzia delle Entrate. Anche in questo caso, secondo la Ctr non si è in presenza di un vizio denunciabile con ricorso per revocazione, perché l'errore di fatto non può in nessun modo consistere in un'attività valutativa compiuta dal giudice circa situazioni processuali esattamente percepite nella loro oggettività (come avvenuto nella fattispecie in esame, nella quale è stata ritenuta irrilevante la documentazione prodotta dal contribuente).

Bisogna quindi prestare attenzione. L'errore denunciabile con ricorso per revocazione deve consistere in un errore di percezione del giudice su un fatto idoneo a condizionare l'esito della causa, che non ha formato oggetto di contestazione tra le parti (dev'essere quindi pacifico) e sul quale lo stesso giudice non ha espresso una valutazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fabrizio Cancelliere

Gabriele Ferlito

I CONFINI Quando un giudice omette l'esame di una prova può configurarsi un vizio di motivazione ordinariamente impugnabile

Indirette. In caso di indebita compensazione

# Controlli automatici: recupero dell'Iva con termine «breve»

Quando l'ufficio porta a conoscenza del contribuente una contestazione in materia di indebita compensazione - con un avviso di recupero del credito Iva di cui all'articolo 1, comma 421, legge 311/2004 - ma si limita a svolgere i controlli volti alla correzione di errori materiali o di calcolo o alla verifica dei versamenti, il provvedimento notificato è equiparabile a un atto della riscossione (cartella di pagamento), al di là del titolo formale con cui viene emesso. Da ciò deriva che il termine per la sua notifica, secondo l'articolo 25 del Dpr 602/1973, è quello del 31 dicembre del terzo anno successivo a quello di presentazione della dichiarazione.

È il principio che, pur in modo stringato, pare essere stato accolto dalla sentenza 4277/13/2016 del 19 luglio scorso della Ctr Lombardia (presidente e relatore Izzi), la quale - chiamata a pronunciarsi su una vicenda relativa all'indebita compensazione dell'imposta nell'ambito della liquidazione in regime di Iva di gruppo - ha confermato il giudizio di primo grado favorevole al contribuente, riconoscendo la tardività della notifica dell'atto.

In sostanza, se l'amministrazione finanziaria è legittimata a contestare l'utilizzo in compensazione del credito con apposito atto di recupero, oppure, alternativamente, in seguito all'esecuzione dei controlli automatizzati ex articolo 54bis, Dpr 633/72 (così come precisato dalle Entrate nella circolare 18/E/2011), allora - questo sembra essere il ragionamento dei giudici - nelle situazioni in cui l'avviso di recupero ha la natura di «mero atto di riscossione», anche il termine per la notifica dev'essere adeguato a tale tipologia.

Con la procedura dei controlli automatizzati, in ogni caso, sono contestabili solo i crediti non spettanti. In queste circostanze, l'articolo 13, comma 4, del Dlgs 471/97 stabilisce ora chiaramente che la sanzione è pari al 30% del credito indebitamente utilizzato (la sanzione non cambia se è utilizzato l'avviso di recupero).

La più grave misura sanzionatoria (dal 100 al 200%), in base al nuovo comma 5 dello stesso articolo 13, opera invece per i crediti inesistenti, cioè quelli per cui la violazione non è riscontrabile con i controlli ex articolo 54-bis del decreto Iva e che sono contestabili con avviso d'accertamento o con atto di recupero.

L'atto di recupero, nell'ipotesi di credito inesistente, va notificato al più tardi entro il 31 dicembre dell'ottavo anno successivo a quello del relativo utilizzo, come prevede l'articolo 27, comma 16, del DI 185/2008. Tale "speciale" termine non pare influenzato dalle modifiche introdotte dalla legge di Stabilità 2016 circa la scadenza per la notifica degli avvisi d'accertamento e - vista la sostanziale equivalenza sotto il profilo impositivo - degli atti di recupero dei crediti non spettanti.

Avvisi d'accertamento/rettifica e atti di recupero (di crediti non spettanti) relativi al periodo d'imposta 2016 e seguenti andranno quindi notificati entro il 31 dicembre del quinto anno successivo a quello di presentazione della dichiarazione (o del settimo anno, in caso di dichiarazione omessa o nulla).

© RIPRODUZIONE RISERVAT

Massimo Sirri

Riccardo Zavatta

NORME E TRIBUTI

Il Sole 24 Ore lunedi 26 SETTEMBRE 2016

Diritto commerciale. Via libera della Corte d'appello di Napoli purché i vizi non riguardino interessi protetti da norme inderogabili

# Delibere societarie, sì all'arbitrato

Procedura ammessa in caso di violazione del termine di convocazione dell'assemblea

Via libera alla competenza arbitrale per le impugnazioni di delibere societarie quando non sono in gioco diritti indisponibili. Quando, cioè, non si discute di materie disciplinate da norme inderogabili. Lo ribadisce la Corte d'appello di Napoli (presidente Fusillo, relatore Galasso) con la sentenza n. 1352 del 2016.

### Il caso

Nel 2012 l'assemblea di una Spa aveva nominato gli amministratori e i sindaci della società e stabilito il loro compenso. Alcuni soci avevano poi proposto domanda di arbitrato per ottenere la pronuncia di nullità della delibera per inosservanza del termine che, in base all'articolo 2366 del Codice civile, deve intercorrere tra la comunicazione della convocazione e il giorno dell'assemblea.

Con lodo del 2013 l'arbitro aveva annullato la delibera. Così la Spa ha impugnato la decisione, sostenendo che la controversia non poteva essere oggetto di compromesso. Questo perché l'articolo 34 del DIgs 5/2003 dispone che gli statuti delle società possano prevedere il ricorso agli arbitri solo per le liti che sono relative a diritti disponibili. Situazione che, secondo la Spa, non ricorreva nel caso in esame, dal momento che la regolare convocazione e la formazione della volontà assembleare sulla nomina degli amministratori riguardano il funzionamento e gli interessi della società interamente considerata. Nel merito la Spa ha quindi affermato, fra l'altro, che il vizio lamentato non giustificava l'annullamento della delibera.

Dal canto loro, i soci hanno sostenuto che gli arbitri possono decidere anche le controversie sulle impugnazioni delle delibere assembleari; ciò dal momento che l'articolo 2379, comma 1, del Codice civile limita la nullità insanabile solo a determinati casi, mentre ammette per altre ipotesi la sanatoria delle delibere nulle non impugnate entro tre anni.

### La decisione

Nel respingere il gravame, la Corte osserva che, prima dell'entrata in vigore del Dlgs 5/2003, la Cassazione riteneva che potessero formare oggetto di giudizio arbitrale le controversie relative a impugnazione di delibere societarie, purché non fossero in discussione interessi protetti da norme inderogabili. Dunque, il Dlgs 5/2003 - prosegue la motivazione - «non ha introdotto particolari innovazioni», essendosi limitato a stabilire, al comma 1 dell'articolo 34, che gli statuti possano prevedere «la devoluzione ad arbitri di alcune ovvero di tutte le controversie insorgenti tra i soci ovvero tra i soci e la società che abbiano ad oggetto diritti disponibili relativi al rapporto sociale». Il Dlgs 5/2003 ha, dunque, «riconosciuto prosegue la motivazione - quanto già precedentemente affermato dalla giurisprudenza, ma non ha specificato quali sarebbero i diritti indisponibili che non possono formare oggetto di giudizio arbitrale».

### La competenza arbitrale

La Corte afferma quindi che la giurisprudenza più recente ritiene sottratte all'arbitrato solo le «materie che siano soggette a disciplina inderogabile». E indice di questa inderogabilità «è certamente (ma non esclusivamente) la disciplina della patologia della delibera», nel senso che non è ammissibile il giudizio arbitrale per decidere su vizi che determinano nullità insanabili. Come quelle che riguardano le deliberazioni che «modificano l'oggetto sociale prevedendo attività illecite o impossibili» (comma 1, ultima parte, dell'articolo 2379 del Codice civile). Si può, invece, ricorrere all'arbitro per impugnare le delibere in cui si discuta di vizi che producono l'annullabilità o la nullità sanabile in base all'articolo 2379-bis del Codice civile.

Nel caso esaminato, il giudizio arbitrale non toccava diritti indisponibili, giacché i vizi lamentati dai soci «comportano al più l'annullabilità». Anche il merito dell'impugnazione è ritenuto infondato. Così la Corte rigetta il gravame e condanna la Spa al pagamento delle spese processuali, dichiarando che ricorrono i presupposti per il versamento, a titolo di contributo unificato, dell'importo pari a quello dovuto per l'impugnazione stessa (articolo 13, comma 1-quater, Dpr 115/2002).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Antonino Porracciolo

NORME E TRIBUTI

Crisi d'impresa. Prima e dopo la riforma

# Leasing e concordato, applicazione ampia per le norme del 2015

No alla restituzione dei canoni pagati in caso di risoluzione del contratto di leasing (e di rilascio del bene) se il contraente è una società in concordato preventivo. Occorre infatti applicare l'articolo 169-bis della legge fallimentare anche se il fatto è avvenuto prima della riforma introdotta dal decreto legge 83 del 2015 e anche se il contratto è stato risolto per inadempimento dell'utilizzatore prima dell'apertura della procedura concorsuale.

Lo ha stabilito la Corte d'appello di Milano che, con la sentenza 1378, depositata l'11 aprile scorso (presidente Bernardini, relatore Pederzoli), ha respinto l'impugnazione di una società in concordato preventivo che si era già vista bocciare dal tribunale la domanda di restituzione dei canoni percepiti dalla società concedente prima della risoluzione del contratto. Una decisione che non appare condivisibile. Vediamo perché.

La riforma del 2015 ha risolto il dibattito sullo scioglimento dei leasing in corso al momento del deposito della domanda di concordato. In particolare, il nuovo comma 5 dell'articolo 169-bis della legge fallimentare (introdotto dal DI 83/2015) prevede che «in caso di scioglimento del contratto di locazione finanziaria, il concedente ha diritto alla restituzione del bene ed è tenuto a versare al debitore l'eventuale differenza fra la maggiore somma ricavata dalla vendita o da altra collocazione del bene stesso avvenute a valori di mercato rispetto al credito residuo in linea capitale». E «il concedente ha diritto di far valere verso il debitore un credito determinato nella differenza tra il credito vantato alla data del deposito della domanda e quanto ricavato dalla nuova allocazione del bene». In sostanza, il comma 5 dell'articolo 169-bis estende al concordato le regole dettate per il leasing nel fallimento dall'articolo 72-quater della legge fallimentare.

La Cassazione (sentenze 2538/2016 e 8687/2015) ha però affermato che se il leasing si è risolto per inadempimento dell'utilizzatore prima del suo fallimento, la norma da applicare non è l'articolo 72-quater (e, quindi, in caso di concordato, l'articolo 169-bis), che presuppone che il leasing sia in corso, ma l'articolo 72, comma 5, sempre della legge fallimentare che, recependo l'orientamento della giurisprudenza prima della riforma, sancisce l'opponibilità alla massa dell'azione di risoluzione promossa prima del fallimento. Resta quindi valido il distinguo tra leasing di godimento e leasing traslativo e il concedente può far valere nei confronti del fallimento la domanda di risoluzione del contratto in base agli articoli 1458, comma 1, o 1526 del Codice civile, ferma la necessità di insinuarsi al passivo se con la domanda di risoluzione sono proposte anche domande restitutorie o risarcitorie.

Secondo la Cassazione, infatti, la determinazione del credito è regolata dall'articolo 72quater solo se il leasing è pendente al momento dell'apertura del concorso e il curatore lo scioglie. Quindi, nel caso deciso dalla Corte d'appello di Milano, trattandosi di leasing traslativo risolto prima del concordato, il concedente, in base all'articolo 1526 del Codice civile, avrebbe avuto diritto alla restituzione del bene e a un equo compenso, e all'eventuale risarcimento del danno, l'utilizzatore alla restituzione delle rate riscosse dal concedente meno l'equo compenso per l'utilizzo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Giovanni B. Nardecchia

IL PERIMETRO Per il giudice l'articolo 169-bis vale anche se il fatto è anteriore al DI 83/2015 o se il contratto si è risolto prima dell'awio dell'iter

II Sole 24 Ore lunedi 26 SETTEMBRE 2016

NORME E TRIBUTI

Retribuzioni. Il coinvolgimento delle rappresentanze dei lavoratori permette di massimizzare i benefici fiscali per il

## Così si attiva il welfare aziendale

Piano unilaterale o due tipi di intesa sindacale per definire i servizi ai dipendenti

Un'azienda interessata a erogare ai propri dipendenti un pacchetto di beni e servizi diversi dalla tradizionale remunerazione in denaro dispone di molte opzioni per attivare un piano di welfare aziendale, e alcune sono rimesse interamente alla sua volontà.

La strada più semplice, dal punto di vista procedurale, è quella di attuare unilateralmente il piano di welfare aziendale.

## Il piano unilaterale

Senza particolari formalità, l'azienda può individuare un pacchetto di beni e servizi destinati ai dipendenti. Una volta verificata la coerenza e convenienza fiscale della scelta, la società definisce le regole di erogazione del pacchetto e comunica ai dipendenti l'avvio del piano, con le modalità che ritiene più opportune (basta anche una semplice email).

Questo percorso non è tuttavia facile da seguire presso aziende dove esiste un sistema strutturato di relazioni sindacali; in questi contesti, è probabile che sia opportuno avviare il piano di welfare sulla base di un accordo con le rappresentanze sindacali.

### L'accordo sindacale

L'accordo potrebbe avere due contenuti differenti:

si potrebbe occupare solo di welfare aziendale;

oppure potrebbe riconoscere ai dipendenti la facoltà di scegliere se ricevere beni e servizi al posto dei premi economici per gli incrementi di produttività.

Se l'accordo sindacale disciplina solo il piano di welfare aziendale, senza prevedere alcuna possibilità di scambio con i premi produttività, non sono necessarie formalità particolari. Le parti devono definire le caratteristiche dei beni e i servizi riconosciuti ai lavoratori, le modalità di erogazione e le altre regole di funzionamento del piano; una volta firmato l'accordo, l'azienda può applicarlo senza ulteriori passaggi procedurali.

Se invece il welfare aziendale fa parte di un accordo più ampio e viene riconosciuto come trattamento alternativo al premio di produttività, i contenuti dell'intesa non sono rimessi alla discrezionalità delle parti, ma devono essere coerenti con le regole dettate dalla legge di Stabilità 2016 per l'applicazione del regime fiscale agevolato (legge 208/2015, articolo 1. comma 182).

Pertanto, l'accordo deve individuare i criteri di misurazione degli incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione che determinano la maturazione della retribuzione di risultato, nonché le forme di eventuale partecipazione agli utili e quelle di coinvolgimento paritetico dei lavoratori nell'organizzazione del lavoro.

### Il regime agevolato

I premi così maturati godono di importanti benefici fiscali: tassazione separata al 10% per gli importi di valore non eccedente i 2mila euro (2.500, in caso di coinvolgimento paritetico nell'organizzazione del lavoro), per i soli lavoratori con reddito non superiore a 50mila euro annui (tetti che potrebbero essere aumentati con la prossima legge di bilancio).

L'accordo deve prevedere la facoltà per i lavoratori che hanno maturato il premio di rinunciare all'erogazione economica, convertendola in un pacchetto di beni e servizi con un valore lordo identico. Una clausola di questo tipo potrebbe strutturarsi come segue:

in primo luogo verrebbero definite le condizioni per la maturazione del premio di risultato (ad esempio il conseguimento di un certo fatturato delle vendite);

ai lavoratori che avranno maturato il premio verrebbe riconosciuto il diritto di rinunciare al premio economico convertendo il valore in un insieme di beni e servizi di welfare aziendale.

Questa strada è molto più complessa, dal punto di vista procedurale rispetto al percorso unilaterale o all'accordo sindacale, ma é quella che ha suscitato maggiore interesse nelle aziende, in quanto consente di utilizzare in maniera più efficiente, dal punto di vista fiscale, le risorse che già oggi sono stanziate per i premi di produttività e che grazie al piano di welfare possono avere un valore netto maggiore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

Giampiero Falasca

# Estetisti, militari, venditori: i mestieri più giovani nell'Italia che invecchia

Su 100 categorie solo 30 hanno un'età inferiore alla media Nella squadra dei «senior» la maggior parte dei dipendenti pubblici

I più giovani sfiorano i 36 anni, i più vecchi ne hanno quasi sessanta. Nel mezzo, un centinaio di "professioni". Non un viaggio temporale, ma l'istantanea scattata ai lavoratori italiani, selezionati tra i più numerosi nei settori pubblico e privato e tra le libere professioni e classificati in base all'età media delle forze in campo.

## Il gap tra primi e ultimi

Secondo il monitoraggio realizzato dal Sole 24 Ore, tra la categoria più anziana e quella più giovane la distanza è di 24 anni: i professori ordinari all'università hanno un'età media vicina ai 60 anni, mentre agli antipodi i lavoratori "somministrati" dalle agenzie per il lavoro ne hanno poco meno di 36.

La squadra dei senior schiera in campo quasi tutti i dipendenti pubblici; dai prefetti ai magistrati, dagli insegnanti di scuola di vario ordine e grado agli impiegati ministeriali, regionali e degli enti locali. Tra i professionisti iscritti all'albo, ragionieri e notai - 53 anni ciascuno - sono le categorie più mature, con un distacco di due anni sui medici,

Il gruppo dei junior invece può contare su lavoratori di differente estrazione: psicologi, contabili, militari delle forze armate e di polizia, tecnici informatici e magazzinieri, parrucchieri, estetisti e venditori.

Alla conta dei numeri, però, a prevalere sono nettamente i più anziani: i primi 70 posti sono occupati da lavoratori da 43 anni e mezzo in su, cioè al di sopra dell'età media della popolazione attiva.

«La presenza di una forza lavoro piuttosto "matura" non è affatto sorprendente - commenta Giancarlo Blangiardo, docente di demografia all'università di Milano Bicocca - sia perché il ricambio generazione tra gli occupati fatica a ringiovanire il collettivo, sia perché strutturalmente la popolazione italiana in età attiva è andata via via invecchiando».

### Il trend

L'età media della popolazione attiva nella fascia 20-64anni (come detto 43 anni e mezzo) vede il nostro Paese al secondo posto, dopo la Germania, nella graduatoria dei più vecchi in Europa.

«Negli ultimi dieci anni l'età media del potenziale produttivo italiano si è accresciuta di un anno e tre mesi» puntualizza Blangiardo: eravamo il settimo paese più maturo nel 2006, siamo arrivati a un passo dal vertice nel 2015.

Da un confronto tra il 2006 e il 2015 realizzato dal centro studi Datagiovani per Il Sole 24 Ore, emerge che i casi più eclatanti di innalzamento dell'età media nel settore privato sono quelli dei commercianti e delle professioni qualificate nei servizi alla persona (assistenza ai non autosufficienti, governanti, baby sitter), entrambi invecchiati di otto anni. Ingrigiti anche impiegati di segreteria, operai edili specializzati, receptionist, bidelli e portantini, con cinque anni in più.

«L'unico mestiere che "ringiovanisce" - spiega Michele Pasqualotto, ricercatore di Datagiovani - è quello dei commessi di vendita, che vantano un anno in meno, mentre sono quasi stabili (invecchiati solo di un anno) braccianti agricoli e giardinieri, architetti, biologi, agronomi, farmacisti e veterinari».

Nel settore pubblico l'età media sfiora i 50 anni: un balzo in avanti di quasi sei anni dal 2001 al 2014, in primis per effetto dell'utilizzo in forma sempre più estesa del blocco del turnover.

## Le quote rosa

Mettendo, infine, sotto la lente il legame tra età e presenza femminile emerge che il link è più stretto nella pubblica amministrazione (all'aumentare dell'età media crescono le quote rosa), mentre è molto basso nel settore privato e nelle professioni autonome.

«Il massimo si tocca tra le insegnanti - sottolinea Daniela Del Boca, ordinario di Economia politica all'università di Torino - dove l'elevata età media (50 anni alla scuola secondaria, ndr) può essere problematica per lo sviluppo cognitivo e non cognitivo dei ragazzi, poiché caratteristiche come età, entusiasmo e aggiornamento dei docenti sono cruciali».

In generale, poi, ci sono professioni che restano "dominate" dagli uomini: dagli operai edili specializzati (in fondo alla classifica con lo 0,2%) agli elettricisti, dalle forze di polizia ai vigili del fuoco, fino ad arrivare a tecnici ingegneri e meccanici, si registrano quote rosa inferiori al 10%, rispetto a una presenza femminile media sul mercato del lavoro intorno al 42 per cento. «Il nostro Paese - conclude Luigi Campiglio, ordinario di Politica economica all'università Cattolica di Milano - continua a caratterizzarsi per tassi di attività femminile tra i più bassi d'Europa, conseguenza da un lato di possibili fenomeni di lavoro sommerso e dall'altro di una situazione strutturale di mancata valorizzazione del potenziale delle donne all'interno di alcuni settori».

II Sole 24 Ore lunedi 26 SETTEMBRE 2016

PRIMO PIANO

Classe dirigente. Le élite a confronto

# Pochi giovani al comando

La classe dirigente italiana? È tra le più vecchie d'Europa. Non basta avere un presidente del Consiglio tra i più giovani del continente e una schiera di parlamentari ringiovaniti dal mantra della rottamazione. Tra sindacalisti, banchieri, dirigenti e consiglieri d'amministrazione, l'Italia - lo sapevamo - non è un paese per giovani.

Cominciamo dal settore privato. Secondo gli ultimi dati raccolti da Manageritalia, i 113mila dirigenti d'azienda che ci sono oggi in Italia hanno un'età media di 49,9 anni. Le dirigenti donne, per la verità, riescono ad abbassare un po' l'asticella: in media hanno 47,5 anni. Peccato però che siano poco più del 15% del totale. Nel 2008 Manageritalia condusse un'indagine comparativa dell'età dei dirigenti nei principali Paesi europei: ebbene otto anni fa la media italiana che era addirittura più bassa di quella odierna, 47 anni contro 49,9 - era la peggiore del continente. In Irlanda i dirigenti più giovani: in media, 41,8 anni; seguivano il Belgio con 43,4, il Portogallo con 43,7, la Francia con 44, il Regno Unito con 44,2.

Nei Cda delle aziende quotate in Borsa, si legge nei rapporti della Consob, la situazione è ancora peggiore. In media, i consiglieri d'amministrazione italiani hanno 57 anni, sono laureati nell'85% dei casi, sono manager nel 73% e sono donne solo per il 23%. Ancora una volta, l'età media della componente rosa è più bassa della quota azzurra: 53 anni contro, appunto, 57.

La politica in parte ci salva. Il terremoto 5 Stelle al Parlamento italiano un merito lo ha avuto, quello di abbassare l'età media dei nostri deputati e dei nostri senatori. Per l'esattezza, secondo i dati dell'Istat, con le elezioni del 2013 alla Camera și è passati da una media di 50,2 a una di 47,2 anni, mentre al Senato și è passati da 60,3 a 55,3 anni. L'età media generale è dunque scesa a 49,9 anni, piuttosto in linea con quella degli eletti all'ultima tornata del Parlamento europeo (era il maggio del 2014), che è di 47,8 anni. Se non i vincoli di bilancio, insomma, almeno la rottamazione ci ha messo in linea con il resto dell'Unione europea. I parlamentari italiani più giovani? Sono quelli delle Marche (45,9 anni in media), mentre i più vecchi sono i valdostani (52,5 anni).

Dove però esprimiamo al peggio la nostra incapacità di svecchiare - che fa rima con rinnovare - la classe dirigente italiana è il mondo delle banche da un lato e quello delle imprese di Stato (cioè a partecipazione statale) dall'altro: ben 69 anni l'età media nel primo caso, 62 nel secondo (fonte Coldiretti). In entrambi i casi, siamo oltre il tetto dei 60.

L'elite italiana è indiscutibilmente la più vecchia d'Europa. Già nel volume «Generare classe dirigente», Carlo Carboni lo dimostrava chiaramente, quando riportava l'incidenza degli over 70 su ciascuna professione dentro alla classe dirigente, Paese per Paese. I sindacalisti italiani sopra i 70 anni, tanto per fare qualche esempio, sono il 60% del totale, mentre in Gran Bretagna sono solo il 40%, e stiamo parlando del Paese curopeo che dopo di noi è messo peggio. Più del 45% dei nostri diplomatici ha più di 70 anni, mentre in Spagna raggiunge una simile età solo il 19,4% di chi intraprende la carriera internazionale. I politici con cariche locali? Da noi più del 40% supera i 70, mentre in Germania, in Francia e nei Paesi scandinavi i più vecchi non arrivano al 20% del totale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Micaela Cappellini

PRIMA PAGINA

II Sole 24 Ore Junedi 26 SETTEMBRE 2016

Internazionalizzazione. Le previsioni di McKinsey sulla crescita della popolazione e sui settori più effervescenti dei 54 Paesi del continente

# I business emergenti per chi sceglie l'Africa

Dai consumi della classe media agli acquisti delle imprese, ecco la mappa delle opportunità

Nel giro di dieci anni l'Africa raddoppierà la sua produzione manifatturiera da 500 a 930 miliardi di dollari all'anno. Avrà una forza lavoro pari a quella che oggi ha la Cina. E fra consumi delle famiglie e acquisti delle imprese, ogni anno spenderà 5.600 miliardi di dollari.

L'Africa è sugli scudi. Sull'Africa si è mossa la Commissione europea con il piano di investimenti da 3,3 miliardi in cinque anni. Si è mossa l'Italia, con la proposta di legge Africa Act appoggiata dalla Presidenza del Consiglio e dal ministero degli Affari esteri che potrebbe anche entrare nella manovra per il 2017 (si veda Il Sole 24 Ore del 19 settembre). E ora anche per McKinsey l'Africa rappresenta il continente del futuro. Nella seconda edizione del report "Lions on the move" - Leoni in movimento, appunto - le previsioni sulle opportunità sono molte. A cominciare da quelle che riguardano i consumi.

Nei prossimi dieci anni altri 187 milioni di africani abiteranno le città del continente; 75 metropoli da sole saranno responsabili della metà della crescita degli acquisti di tutta l'Africa. Dove bisogna puntare per intercettare questi consumi? Secondo McKinsey, la metà del nuovo shopping arriverà dall'Africa Orientale, dall'Egitto e dalla Nigeria. Quest'ultima, in particolare, nonostante il rallentamento del Pil dovuto al calo del prezzo degli idrocarburi, è e resterà il primo mercato consumer africano, rappresentando il 15% di tutto lo shopping registrato nei 54 Paesi del continente. Tre, in particolare, le sue città sotto la lente, Abuja, Lagos e Port Harcourt: qui i consumi procapite sono di circa 4mila dollari all'anno, il doppio della media nazionale. La spesa delle famiglie è un target di tutto rispetto anche in Kenya, in Angola, in Ghana e in Tanzania.

Platea ancora più ricca di quella dell'emergente classe media africana è quella delle imprese del continente, che tra materiali, beni capitali e altri servizi ogni anno spendono 2.600 miliardi di dollari. La previsione McKinsey poi è che questo plafond aumenterà, fino a 3.500 miliardi all'anno, grazie alla crescita delle principali industrie del Paese. Il comparto manifatturiero? Entro il 2025 raddoppierà, fino a fatturare 930 miliardi all'anno. Per tre quarti sarà realizzato grazie ai consumi interni degli africani, ma per un quarto sarà addirittura legato alle esportazioni. Il grosso della produzione manifatturiera del continente si concentra su cinque dei suoi 54 Paesi: Egitto, Marocco, Nigeria. Sudafrica e Tunisia. Mentre le industrie destinate a crescere di più nei prossimi dieci anni sono, nell'ordine, l'automotive, la chimica, l'alimentare - un terzo di tutto quello che consumano gli africani oggi viene importato - il cemento per l'edilizia

L'ottimismo di McKinsey sull'Africa resta intatto anche se tra il 2010 e il 2015 le economie del continente hanno mostrato segnali di rallentamento del loro percorso di crescita. Non tutte, in verità: Paesi come il Botswana,la Costa d'Avorio, l'Etiopia, il Kenya, il Marocco, il Ruanda, il Senegal, la Tanzania e l'Uganda negli ultimi cinque anni hanno confermato un tasso medio di crescita del Pil del 4,4%, superiore alla media del quinquennio precedente. Ma resta un dato di fatto che la maggior parte dei Paesi esportatori di idrocarburi - dalla Nigeria all'Angola, allo Zambia - ha visto la propria economia crescere solo del 4% negli ultimi cinque anni, contro tassi medi annui del 7,3% registrati fra il 2000 e il 2010.

Chi esce più penalizzato dal dato macroeconomico sono però i Paesi della Sponda Sud del Mediterraneo: gli strascichi delle Primavere arabe hanno abbattuto intorno all'1% il tasso di crescita del Pil di Libia, Egitto e Tunisia,

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

Micaela Cappellini

RIMA PAGINA

II Sole 24 Ore Junedi 26 SETTEMBRE 2016

L'altra mappa. Il monito degli esperti sui Paesi poco sicuri

## I rischi di instabilità restano alti

L'Africa è il continente delle opportunità, della crescita sopra il 4%. Ma l'Africa non è un continente per tutti. E soprattutto, non è un continente completamente sicuro. Chi va in Africa, deve tenere conto anche della contro-mappa; non solo le opportunità, ma anche i rischi. Non solo i semafori verdi, ma anche le bandierine rosse. «Il governo Renzi ha l'indubbio merito di aver concretamente sdoganato la necessità di guardare all'Africa - sostiene Nicola Pedde, direttore dell'Institute for Global Studies - ma le aziende che scelgono questo continente devono sapere che per un investimento che abbia successo nel lungo periodo è necessario conoscere e monitorare da un lato il grado di sicurezza, e dall'altro quello di stabilità politica di ciascun Paese».

Il caso della Libia, sotto i riflettori in questi giorni, è solo l'esempio più lampante. Prendiamo la Nigeria, per esempio, che è stata una delle mete cardine delle missioni del governo italiano nel continente e che secondo gli esperti McKinsey (si veda l'articolo sopra) è il primo Paese dell'Africa per livello di consumi: «Al netto di queste note positive, si tratta di un Paese politicamente sull'orlo del collasso - sostiene Pedde - non tanto per colpa del terrorismo di Boko Haram, quanto per una questione di instabilità governativa. Lo definirei il Paese più instabile di tutta l'Africa Occidentale». Non se la passa meglio nemmeno il vicino Senegal, «dove negli ultimi due anni il governo si è dimostrato incapace di mantenere fede alla programmazione economica lanciata nel Paese», a tutto detrimento di chi ha avviato progetti di investimento di lungo periodo. Non si salva nemmeno l'Angola, che secondo Pedde presenta i livelli di sicurezza forse peggiori di tutto il continente: «È un Paese dominato da un'unica famiglia, che governa secondo il principio del nepotismo, e dove la corruzione è particolarmente elevata».

Dalla parte opposta del continente, lungo il Corno d'Africa, «stanno peggiorando gli indicatori di rischio del Kenya sostiene Pedde - tanto che molti degli investitori storici nel comparto turistico e in quello manifatturiero oggi stanno smobilitando». L'Eritrea è un Pacse di fatto chiuso agli investimenti stranieri, «tranne qualche concessione fatta alla Cina», dal Sudan ormai «stanno uscendo anche le Ong», e anche l'Etiopia «si è ritrovata a dover affrontare lo scontro aperto tra il governo e le minoranze etniche dei suoi stati federali periferici», ricorda Nicola Pedde.

In Nordafrica «l'unico Paese davvero stabile è il Marocco - sostiene il direttore di Igs - perché in Algeria il perdurare della crisi economica pone dubbi sulla tenuta politica del Paese nel lungo periodo». La criticità della Libia è sotto gli occhi di tutti, l'Egitto non può più contare sul flusso di moneta pregiata portata dal turismo e potrebbe vedere una ripresa delle proteste da un momento all'altro. Persino l'esperimento politico in corso in Tunisia presenta caratteristiche di instabilità «soprattutto a causa del mancato sostegno da parte della politica e degli investitori occidentali, soprattutto europei».

Insomma, a dispetto del fiorire delle opportunità economiche, è indubbio che il quadro complessivo della sicurezza e della stabilità politica del continente africano si stia deteriorando. Per fortuna, ci sono anche i Paesi fuori dal coro: «Tra i più stabili, oggi - conclude Pedde - segnalerei il Mozambico, fra l'altro particolarmente caro alle missioni italiane in Africa, il Sudafrica, la Tanzania e il Cameroon».

© RIPRODUZIONE RISERVATA