

Rassegna del 17/11/2008

...	Sole 24 Ore	Sulla povertà rimedi a rilento	Milano Francesca	1
...	Sole 24 Ore	Il Governo ha quattro opzioni per aiutare le fasce deboli	Gori Cristiano	3
ECONOMIA INTERNAZIONALE	Sole 24 Ore	Da Parigi a Londra avanza il reddito minimo	Fr.Mi.	4
MINISTRO	Sole 24 Ore	La recessione spinge ai massimi il debito pubblico	Natoli Stefano	6
...	Repubblica Affari&Finanza	Consumi - Il consumatore non è al servizio di chi produce	Fabris Giampaolo	7
POLITICA ECONOMICA	Sole 24 Ore	I debiti delle imprese sono 860 miliardi - Debiti finanziari a 860 miliardi	Scarci Emanuele	8
...	Sole 24 Ore	Intervista a Carlo Scarpa - "I beni durevoli tra i primi a ripartire"	...	12
...	Sole 24 Ore	Intervista a Luigi Prosperetti - "Capitali da rafforzare contro la recessione"	...	13
...	Corriere della Sera Economia	Il Nordest ha paura - Anche il Nord-Est ha paura di fermarsi	Tondelli Jacopo	14
...	Corriere della Sera Economia	Cercatevi un leader - Siete anarchici, cercatevi un leader	Trento Sandro	17
...	Corriere della Sera Economia	Intervista a Renzo Rosso - "Basta crescere, ora tagliamo i costi"	Sacchi Maria_Silvia	19
...	Sole 24 Ore	Occupazione, sussidi in crescita	Zavaritt Anna	20
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore	Promozioni garantite a tutti - Regioni e Fisco: carriere facili	Trovati Gianni	22
...	Sole 24 Ore	La delega contratti riapre la partita	Machina Grifeo Francesco	25
POLITICA ECONOMICA	Sole 24 Ore	I manager dei Monopoli guidano la classifica degli stipendi - I ministeri guidano la corsa degli stipendi	G.Tr.	26
POLITICA ECONOMICA	Sole 24 Ore	Aspettando il merito - Intesa bipartisan guardando al merito	Rogari Marco	28
...	Corriere della Sera Economia	Edilizia, arrivano i primi tagli sulla forza lavoro - Edilizia, primo taglio alla forza lavoro	Trovato Isidoro	29
...	Corriere della Sera Economia	"I prefabbricati restano solidi durante la bufera"	Camocini Raffaella	31
...	Corriere della Sera Economia	"Per noi il rilancio passa da ambienti più piccoli"	Caruso Paola	32
...	Corriere della Sera Economia	"Aiuti concreti? Meno contributi a Inps e Inail"	Millucci Barbara	33
...	Corriere della Sera Economia	Brambilla è tornato - Ma il peggior nemico resta la burocrazia	Morganti Franco	34
...	Repubblica Affari&Finanza	Il made in Italy non ha paura "Sono paesi ad alto potenziale"	Carini Alessandra	35
...	Corriere della Sera Economia	Epifani muove e raduna il partito di Main Street - Se Epifani costruisce il partito di Main Street	Marro Enrico	37
POLITICA ECONOMICA	Corriere della Sera Economia	Le blue chip promosse al test delle trimestrali - Piazza Affari, chi sa resistere nella tempesta	Marvelli Giuditta	39
POLITICA ECONOMICA	Corriere della Sera Economia	Btp, come sfruttare gli sconti dell'inflazione	Angelini Davide	42
...	Corriere della Sera Economia	Saviotti apre lo scrigno Zaleski - Torna Saviotti e apre lo scrigno di Zaleski	Puato Alessandra	44
...	Repubblica Affari&Finanza	*** Intesa San Paolo ultima guerra dei campanili - Aggiornato	Tropea Salvatore	46

...	Repubblica Affari&Finanza	*** Tra Unicredit e l'istituto di Passera più somiglianze che differenze - Aggiornato	A.Bon.	49
...	Repubblica Affari&Finanza	Banche & Banchieri - Sportelli a prezzo di saldi	Puledda Vittoria	50
...	Corriere della Sera Economia	Banche in affanno, ma nessun tracollo	M.SAB.	51
...	Corriere della Sera Economia	Banche, ora piange il piatto delle famiglie	Puato Alessandra	52
MINISTRO	Repubblica Affari&Finanza	Dividendi, quest'anno la banca non paga	Bonafede Adriano	54
...	Corriere della Sera Economia	Energia e utilities, la doppia carica	Sabella Marco	56
...	Repubblica Affari&Finanza	Banche, atteso nel 2009 il calo degli impieghi	Benincampi Riccardo	58
...	Repubblica Affari&Finanza	Conti correnti online, la ricerca del risparmio	Bonafede Adriano	59
...	Repubblica Affari&Finanza	Far fruttare i risparmi, come vincere la scommessa	Galbiati Walter	61
...	Repubblica Affari&Finanza	Le "prede" più ambite sono i delusi del risparmio gestito	I.d.o.	63
...	Corriere della Sera Economia	Eni-Enel, derby a Lisbona	Comelli Elena	64
...	Corriere della Sera Economia	Moretti, l'alta velocità e il no dei Governatori	Scagliarini Roberta	65
POLITICA ECONOMICA	Stampa	La Cdp punta sulla rete Telecom	Fornovo Luca	66
...	Repubblica Affari&Finanza	Media, tv e hi-tech, la stagione dei tagli - Media, telefonini e hi-tech finita la crescita ora si taglia	Livini Ettore	68
...	Sole 24 Ore	Dalla Ue un pacchetto per sostenere la pesca	Cerizza Maria_Adele	70
...	Sole 24 Ore	E' allarme sulle specie da salvare	M.A.C.	72
...	Sole 24 Ore	Una flotta troppo numerosa	M.A.C.	73
ECONOMIA INTERNAZIONALE	Sole 24 Ore	La Fao stima le inefficienze in 50 miliardi di dollari l'anno	Migliavacca Paolo	74
POLITICHE FISCALI	Messaggero	Federalismo fiscale alla tedesca: soldi ai länder poveri, ma non troppi	Tasciotti Nando	75
POLITICHE FISCALI	Messaggero	Il 70 per cento delle entrate sono gestite in comune	N.T.	77
ECONOMIA INTERNAZIONALE	Repubblica	Germania, aiuti pubblici per tutto il settore auto	a.t.	78
...	Corriere della Sera Economia	Putin, Merkel e quel rialzo sul gas	Taino Danilo	79
ECONOMIA INTERNAZIONALE	Repubblica Affari&Finanza	La tempesta spaventa le tigri dell'Est Europa - La tempesta arriva a Est e frena le "tigri" d'Europa	Tarquini Andrea	81
ECONOMIA INTERNAZIONALE	Corriere della Sera Economia	Consumi Usa, avanza il modello francescano - Consumi Usa, avanza il modello francescano	Gaggi Massimo	84
POLITICA ECONOMICA	Corriere della Sera Economia	I cattivi maestri del debito	Pinardi Carlo_Maria	86
...	Repubblica Affari&Finanza	Usa, addio alle banche d'affari è l'ora del ritorno allo "sportello"	Greco Andrea	87

ECONOMIA INTERNAZION ALE	Corriere della Sera Economia	Intervista a Mario Gabelli - "A Wall Street rivincita da gennaio"	<i>Cometto Maria_Teresa</i>	89
POLITICHE FISCALI	Corriere della Sera Economia	Il fisco non fa sconti: l'anticipo resta super	<i>Fenici Corrado</i>	91
POLITICHE FISCALI	Corriere della Sera Economia	Ma con i crediti la spesa si riduce	<i>Bianchi Roberta</i>	93
...	Corriere della Sera Economia	L'autoriduzione - Quando impugnare le forbici	<i>Poggi Longostrevi Stefano</i>	94
...	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Indagini difensive: cambia la privacy - Avvocati: da gennaio la privacy ridisegna le indagini difensive	<i>Imperiali Riccardo- Imperiali Rosario</i>	95
...	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Sul flusso delle informazioni un monitoraggio costante	...	98
...	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Cinque anni per vincere le perplessità	<i>Buttarelli Giovanni</i>	99
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Fisco-puzzle sui diritti reali	<i>Rezzonico Silvio- Tucci Giovanni</i>	10 0
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	La casa coniugale fa reddito per l'ex	...	10 2
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Ma per l'usufrutto i calcoli sono certi	<i>Busani Angelo</i>	10 3
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Anche la servitù genera plusvalenze	...	10 5
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Per l'area edificabile il Prg non basta più	<i>Busani Angelo</i>	10 6
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Nelle lottizzazioni scambi di proprietà puniti dalle Entrate	...	10 8
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Posti riservati ai beni d'impresi	<i>Meneghetti Paolo</i>	10 9
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Quando la bolletta è inerente	<i>P.Me.</i>	11 0
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Trasferimento solo se ammortizzabile	<i>Pellegrino Sergio</i>	11 1
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	La prova contabile fuga l'incertezza per i professionisti	<i>Ranocchi Gian_Paolo- Valcarenghi</i>	11 2
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Iva per cassa, ma non estesa a tutti - Iva per cassa riservata alle Pmi e solo su opzione	<i>Santacroce Benedetto - Mobili Marco</i>	11 3
POLITICHE FISCALI	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	Accelerare i pagamenti con detrazioni ritardate	<i>Mantovani Matteo</i>	11 6
MINISTRO	Italia Oggi Sette	Paradisi fiscali low cost	<i>Longoni Marino</i>	11 7
POLITICHE FISCALI	Italia Oggi Sette	Euroritenuta più stringente	<i>Giordano Luigi</i>	11 8
...	Italia Oggi Sette	L'italiano si scopre web shopper	<i>Talli Giuliana</i>	11 9
POLITICHE FISCALI	Italia Oggi Sette	Schiacciasassi fiscale sulle società	<i>Frontoni Gabriele</i>	12 1
POLITICHE FISCALI	Italia Oggi Sette	Il cellulare conquista un rigo Iva	<i>Ricca Franco</i>	12 2
POLITICHE FISCALI	Italia Oggi Sette	Antiriciclaggio, rischio su misura	<i>Feriozzi Christina</i>	12 5

Welfare. Le misure per combattere il disagio sono rimaste bloccate dallo scontro politico

Sulla povertà rimedi a rilento

Con il Libro Bianco l'Esecutivo individuerà i possibili interventi

LA LINEA DI DEMARCAZIONE

Secondo l'Istat sono inclusi i nuclei di due componenti che non superano la spesa mensile di 986 euro

Francesca Milano

Quelli che non arrivano a fine mese. Quelli che hanno tanti figli e il frigo vuoto. Quelli che la pensione non basta. Quelli costretti a vivere con poco, pochissimo. Secondo l'Istat, la soglia di povertà nel 2007 è risultata pari a 986,35 euro. Le famiglie composte da due persone che hanno una spesa media mensile pari o inferiore a tale cifra vengono classificate come «relativamente povere». In Italia le famiglie in questa condizione sono due milioni e 653mila, pari all'11,1% del totale dei nuclei. Nel complesso, i poveri sono sette milioni e 542mila, il 12,8% della popolazione. A fianco dei «relativamente poveri» ci sono poi i «poveri assoluti»: nel 2004 (ultimo anno in cui l'Istat ha effettuato la rilevazione) si trattava del 6,8% della popolazione.

Non tutti i poveri, però, sono poveri allo stesso modo: ci sono le famiglie che tirano la cinghia (e che si definiscono i «nuovi poveri»), ma ci sono anche persone ben lontane dai 980 euro della soglia di povertà. Sono loro i più bisognosi, e sono loro quelli per cui le politiche fanno meno. Sono un esercito silenzioso e invisibile, sconosciuto (e forse sottostimato) dai vicini di casa, dalle rockstar, e da quelli che credono che la povertà riguardi solo il terzo mondo.

Della povertà assoluta si occupa il Libro Verde del ministro del Welfare Maurizio Sacconi che la inserisce tra le urgenze da affrontare per costruire una società migliore.

Nell'ultimo decennio, però, le politiche socio-assistenziali contro la povertà hanno fatto molto poco: nel 1997 la commissione Onofri nominata dal Governo Prodi propose l'introdu-

zione di una misura universale contro la povertà rivolta alle persone il cui nucleo familiare avesse risorse economiche inferiori alla soglia. Il contributo avrebbe dovuto essere gestito a livello locale e avrebbe dovuto affiancare all'erogazione monetaria un progetto mirato di inserimento lavorativo e sociale. La commissione ebbe il merito di parlare della povertà, di sostenere l'esigenza di una politica di base e di indicare una via per l'attuazione. A oggi, però, l'Italia resta l'unico Paese (insieme a Grecia e Ungheria) a non avere misure di sostegno "strutturali" al reddito delle famiglie povere.

Nel biennio 1999-2000, poi, il Governo attuò una sperimentazione del «reddito minimo di inserimento» (Rmi) in 39 Comuni (successivamente applicata in 300 Comuni). Ma la sperimentazione non si trasformò mai in prassi perché non fu inserita nella Finanziaria.

Il reddito minimo di inserimento venne sostituito dall'Esecutivo Berlusconi nel 2001: in alternativa fu introdotto il «reddito di ultima istanza» (Rui). La differenza sostanziale stava nella forma di finanziamento: statale per il Rmi, cofinanziato dalle Regioni per il Rui. La concreta definizione del reddito di ultima istanza veniva lasciata alle Regioni e il Governo fornì solo scarse indicazioni e non diede disposizioni per l'attuazione.

Un ulteriore provvedimento spot è stato introdotto nella collegata alla legge finanziaria varata lo scorso dicembre: il «bonus incapienti» del Governo Prodi prevedeva un contributo un tantum di 150 euro per i contribuenti con imposta pari a zero (residenti in Italia nel 2006). Tornato al potere nella prima-

vera di quest'anno, il Governo Berlusconi ha inserito nella manovra d'estate la social card, ovvero una tessera ricaricabile distribuita dalle Poste con cui lo Stato fornisce un aiuto economico alle persone meno abbienti. Dopo alcuni ritardi, le tessere dovrebbero essere consegnate tra qualche settimana. Permetteranno di pagare (grazie al contributo annuo di 480 euro) bollette dell'elettricità e del gas, e forse in futuro anche di accedere a sconti su prodotti alimentari in vendita nelle catene di grande distribuzione che firmeranno la convenzione.

Nata inizialmente come sostegno per i pensionati, l'iniziativa è stata ampliata anche alle famiglie più bisognose (quelle con un figlio sotto i tre anni e un reddito inferiore ai 6mila euro l'anno) rendendo la social card uno strumento di aiuto "reale" per i poveri. Dal suo sviluppo e dalle proposte che il Governo inserirà nel Libro Bianco dipenderà il futuro delle politiche contro la povertà del nostro Paese.

francesca.milano@ilssole24ore.com

LA NOVA FINANZIARIA

La social card

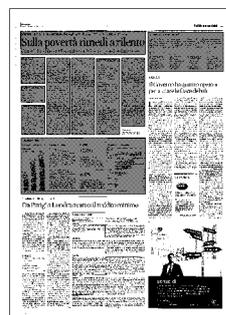
■ Istituita dal Governo con il Dl 112, la social card è una forma di aiuto economico per i meno abbienti. Le card saranno disponibili da dicembre ma saranno retroattive di due mesi.

I beneficiari

■ La platea della card è stata estesa a 1 milione e 300mila persone. La riceveranno gli anziani con più di 70 anni e un reddito inferiore agli 8mila € l'anno, i pensionati con minimo 65 anni e le famiglie con almeno un figlio sotto i 3 anni e un reddito inferiore ai 6mila euro.

Il contributo

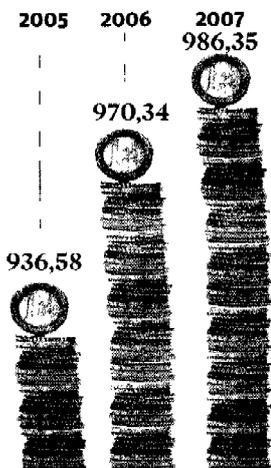
■ La social card sarà ricaricata dallo Stato ogni due mesi con un importo di 40 euro al mese, per un totale di 480 euro all'anno. Il contributo potrà essere usato per pagare le bollette di energia elettrica e gas. Ma sono allo studio convenzioni con le grandi catene di distribuzione alimentare per stipulare convenzioni che garantiscano prezzi agevolati.



Gli italiani in difficoltà

LA SOGLIA DI POVERTÀ RELATIVA

Dati in euro



Fonte: Istat, Eurostat

CHI SONO I POVERI?

L'identikit

« Secondo l'Istat, la povertà è maggiormente diffusa tra i pensionati, le coppie con tre o più figli, gli inoccupati, i disoccupati, i lavoratori atipici, le famiglie con disabili, gli anziani non autosufficienti, le famiglie numerose residenti nel Sud Italia, le persone con un basso livello di istruzione

Come si calcola la povertà

« La soglia di povertà relativa per una famiglia di due componenti equivale alla spesa media mensile di una persona, che nel 2007 è stata calcolata (dall'Istituto nazionale di statistica) in 986,35 euro. Le famiglie composte da due persone che hanno una spesa media inferiore alla soglia vengono classificate come relativamente povere

I NUMERI

12,8%

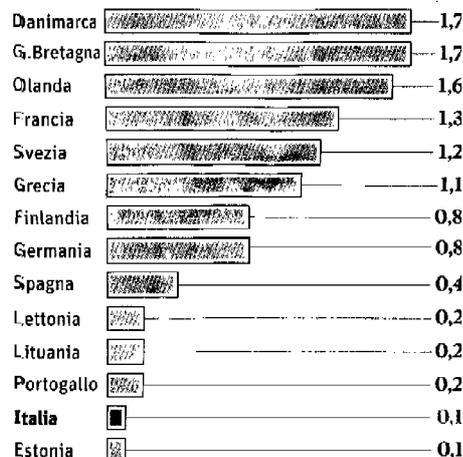
« La percentuale di «povertà relativa» registrata in Italia dall'Istat nel 2007. In numeri assoluti, gli italiani poveri (ossia quelli sotto la soglia di povertà) sono 7 milioni e 542mila persone

6,8%

« L'ultimo dato sul livello di «povertà assoluta» (misurata in base ai bisogni minimi) è riferito al 2004 e dimostra che il fenomeno riguarda quasi 4 milioni di persone

LA SPESA STATO PER STATO

Gli interventi per l'inclusione sociale (in % del Pil)
Dati 2005



Le domande aperte sulla povertà

L'Italia è priva di una misura che garantisca ai suoi cittadini in condizioni peggiori una dotazione minima di risorse economiche necessarie a soddisfare i bisogni di base e a vivere decentemente. Una misura che si riceva indipendentemente da quanto si è lavorato o da particolari condizioni di bisogno (ad esempio età e invalidità) e di cui lo Stato assicuri l'erogazione in tutto il Paese. La prima domanda riguarda la costruzione di un progetto per introdurre la misura, le altre le caratteristiche che questa potrebbe avere.

1 CHE PROGETTO

Bisogna scegliere tra costruire un progetto pluriennale per l'introduzione di un intervento base contro la povertà o puntare su misure una tantum

2 SULLA MISURA

L'alternativa è tra fornire solo un contributo economico o accompagnarlo con servizi sociali e di inserimento professionale

3 SULLA MISURA

La nuova misura può essere aggiuntiva a quelle esistenti o collocata in un percorso di armonizzazione di quelle già in essere

4 SULLA MISURA

La decisione è tra disegnare politiche uguali per tutto il Paese oppure variare i contributi economici in base al costo della vita nei vari territori

ANALISI

Il Governo ha quattro opzioni per aiutare le fasce deboli

di **Cristiano Gori**

L'attuale crisi economica ha collocato la povertà sulle prime pagine dei quotidiani e ora si attendono le decisioni del Governo Berlusconi per affrontarla. Il Libro Verde dichiara il proposito di dedicarvi attenzione e, a breve, è atteso il regolamento della social card. A una compagine governativa che ci si aspetta in carica sino alla naturale conclusione del mandato - nel 2013 - la povertà pone quattro domande.

Primo, bisogna decidere se costruire un progetto di lotta alla povertà per la legislatura. Significherebbe dare rappresentanza politica a quel circa 10% di popolazione in maggiore difficoltà, che sinora non l'ha avuta. In passato la destra non si è mai posta l'obiettivo di aiutare i poveri mentre la sinistra lo ha dichiarato, ha effettivamente compiuto qualche passo ma anch'essa non ha realizzato le riforme necessarie. Per cambiare, l'unica possibilità è un percorso di graduale introduzione di quella misura base contro la povertà mancante in Italia (vedi box sopra), partendo da alcuni gruppi di poveri - ad esempio famiglie con figli - e ampliando progressivamente l'utenza. La gradualità sarebbe necessaria al buon esito del processo attuativo e renderebbe il costo della riforma sostenibile dal bilancio pubblico. L'alternativa è una misura una tantum - come il bonus incapienti di Prodi o il bonus bebè del precedente Governo Berlusconi - che servirebbe a vantare in televisione "un primo segnale di attenzione" ai poveri e sprecherebbe risorse perché incrementerebbe la spesa pubblica di oggi senza costruire nulla per domani.

Secondo, bisogna scegliere come dovrebbe operare una misura nazionale contro la povertà. Se si intraprende la riforma è necessario, infatti, disegnare il nuovo intervento, partendo dalla decisione tra fornire un contributo economico autonomamente o insieme a servizi alla persona. Alcuni propendono per quest'ultima

ipotesi, modulata secondo le esigenze degli utenti: l'erogazione di servizi (formativi, per l'impiego, contro il disagio o di cura) al fine di favorire l'inserimento sociale e lavorativo di chi li riceve. I suoi fautori ricordano la progressiva affermazione in Europa del mix denaro/servizi come la migliore ricetta per far uscire le persone dalla povertà e ritengono costituirebbe un'occasione importante per lo sviluppo dei servizi italiani. Altri non nutrono particolare fiducia nella capacità del mix di svolgere questa funzione in generale e, comunque, non reputano un robusto sviluppo dei servizi sociali e di accompagnamento al lavoro un obiettivo realistico per l'Italia.

La scelta sui servizi definisce il ruolo dei livelli di governo. Erogarli significherebbe dare centralità ai Comuni - responsabili del welfare locale - mentre un puro contributo economico sarebbe gestito dal Governo centrale, configurando un suo rapporto diretto con i poveri.

Terzo, bisogna decidere come posizionare il nuovo intervento rispetto alle prestazioni esistenti. Diverse misure - assegno sociale, assegni familiari e altre - contribuiscono al pure esiguo sostegno attuale poiché sono ricevute, in varia percentuale, dai poveri ma producono iniquità di trattamento e uno tra i peggiori risultati europei nel ridurre l'indigenza. Si può introdurre un nuovo intervento senza modificare il quadro, aggiungendo un ulteriore tassello a un puzzle già disomogeneo, oppure collocandolo in un percorso di armonizzazione degli istituti odierni.

Quarto, è da definire se considerare le differenze tra Nord e Sud. Si possono disegnare politiche uguali in tutto il paese - proposta a lungo dominante - oppure si può riconoscere il più basso costo della vita nel Sud, diminuendo lì l'importo della misura così da assicurare ai cittadini meridionali lo stesso potere d'acquisto di chi vive al Nord. È ugualmente possibile riconoscere le diverse performance territoriali prevedendo sanzioni dello Stato alle amministra-

zioni locali inadempienti nell'attuare l'intervento nazionale e incentivi alle più brillanti.

Le prime risposte arriveranno dal regolamento della social card. Questa dovrebbe rimanere negli anni mentre non è ancora chiaro come evolverà, se sarà collocata in un più ampio progetto di riforma e come si collegherà al Libro Bianco. La versione iniziale prevederà incisivi meccanismi per assicurare che ne fruiscono persone in effettive condizioni di povertà e la sua erogazione presso le Poste senza raccordi con i servizi alla persona. In prospettiva di legislatura l'impressione è che l'eventuale progetto contro la povertà del Governo emergerà dallo sviluppo della social card, verso la quale in questi mesi ha concentrato l'impegno dei tecnici e di cui ha fatto la bandiera del proprio sostegno alle fasce deboli. Il Libro Bianco, in ogni modo, illustrerà le intenzioni dell'Esecutivo.

Il 2010 sarà l'anno europeo della lotta alla povertà. Le prossime scelte indicheranno se costituirà l'occasione per fare il punto su un'importante riforma del Governo Berlusconi o per riflettere sull'immobilità italiana.

cristiano_gori@yahoo.it



All'estero. Le scelte degli altri Paesi

Da Parigi a Londra avanza il reddito minimo

IN RITARDO

L'Italia è uno dei tre Stati Ue, insieme a Grecia e Ungheria, a non essere dotata di un sostegno di base

«L'Europa è una delle regioni più ricche al mondo eppure al suo interno 78 milioni di persone vivono a rischio di povertà». Con queste parole il commissario per gli Affari sociali della Ue, Vladimir Špidla prova a riportare l'attenzione sul tema dell'inclusione sociale, a 13 mesi dal 2010, anno europeo della lotta alla povertà.

Nei piani per il 2010 ci sono diverse azioni che dovrebbero dare un impulso all'eliminazione della povertà. «L'Unione europea - spiega Stefano Sacchi, ricercatore presso l'Università di Milano e vicedirettore dell'Urge (unità di ricerca sulla governance europea del Collegio Carlo Alberto) - ha fissato alcuni obiettivi che gli Stati membri devono raggiungere, senza però identificare dei target precisi, perché ovviamente ogni Paese ha una situazione differente. Ma l'intento per tutti è quello di garantire l'accesso alle risorse».

Il processo di inclusione sociale della Ue ha previsto dal 2001 diverse fasi: in quella attuale, l'Italia veste la maglia nera. «Entro settembre - spiega Sacchi - i Paesi dovevano consegnare a Bruxelles il documento in cui si indicava la strategia da adottare. Sono arrivati ventisei paper, manca solo il nostro».

Tra le indicazioni fornite dalla Ue c'è quella che identifica la povertà infantile come principale nodo da sciogliere. «Anche in questo campo - afferma Sacchi -

il nostro Paese non dà buona prova: l'Italia, così come Grecia, Spagna, Lituania, Lettonia, Polonia e Portogallo, ha un elevato tasso di povertà infantile e i trasferimenti alle famiglie (pensioni escluse) lo riducono di molto poco».

Manca il reddito minimo, strumento che invece esiste - e funziona - in quasi tutti gli altri Paesi tranne Italia, Grecia e Ungheria. Gli altri Paesi condividono questo strumento anche se le specifiche caratteristiche della misura sono piuttosto variabili rispetto a importo, rapporto con i servizi alla persona, collocazione nel sistema di welfare, differenziazioni territoriali. Anche la denominazione cambia tra i Paesi, ad esempio *Income support* (supporto al reddito) nel Regno Unito, *Sozialhilfe* (assistenza sociale) in Germania, *Revenue minimum d'insertion* (reddito minimo di inserimento) in Francia.

La generosità del reddito minimo deve essere però analizzata tenendo conto di diverse variabili. Belgio, Malta e Cipro, per esempio (dove un single povero senza figli riceve rispettivamente 644, 359 e 356 euro al mese) si caratterizzano per il "particolarismo" nella previsione di numerose integrazioni e supplementi specifici. Danimarca e Lussemburgo, invece, applicano una generosità "universalistica" al reddito minimo, distribuendo rispettivamente 1.201 e 1.185 euro al mese per ogni persona povera (senza figli).

Fr.Mi.



Strategie a confronto

La determinazione della soglia e le caratteristiche degli aiuti previsti dai principali Paesi

Determinazione del minimo	Caratteristiche degli importi e indicizzazione
FRANCIA	
Soglia minima fissata da decreto a livello nazionale, considerando tutte le risorse compresi assegni familiari e altre forme di assistenza (tranne rare eccezioni)	441 euro per individuo solo senza reddito; gli assegni familiari sono compresi nella misura; i beneficiari Rm hanno diritto a servizi in kind di copertura sanitaria per malattia e maternità e titolarità ad avere accessi a indennità per la casa (<i>allocation logement social</i>) senza che la misura di Rm sia considerata reddito in questa valutazione. Indicizzazione annuale sulla base di un paniere dei prezzi
GERMANIA	
Determinazione dei livelli di soglia dipende dai Länder, ma dal 2007 la soglia di 345 euro è applicata in tutto il territorio nazionale. La soglia tiene conto dei costi di sostentamento esclusi quelli di casa e riscaldamento, forniti separatamente	345 euro per individuo solo senza reddito; indennità integrativa per copertura totale dei costi di affitto e riscaldamento; assicura particolari bisogni tramite indennità di malattia, indennità integrative per disabili e attività di cura e per situazioni di difficoltà; integrazioni per bisogni speciali (genitori soli, donne in gravidanza) e contributi una tantum per le nuove famiglie; indicizzazione annuale legata ad adeguamenti pensionistici
OLANDA	
Minimo fissato a livello nazionale, legato a salario minimo in misura diversa per coppie, singoli e genitori soli; le municipalità possono aggiungere fino al 20% sul salario minimo per persone che vivono sole. Per prova dei mezzi si tiene conto di tutte le risorse reddituali con franchigia di 5.245 euro di capitale per singoli (10.490 per coppie o genitori soli). Parte del reddito derivante da lavori part time non è considerato, per stimolare ricerca occupazionale	588 euro per individuo solo senza reddito, con possibile ulteriore integrazione di 235 euro da parte delle municipalità per singoli e genitori soli. Per gli under 21 l'importo è legato allo schema degli assegni per figli, i ragazzi di 21 e 22 anni godono di importi ridotti per evitare trappole della disoccupazione. Se i genitori non riescono a far fronte alle spese per i figli possono essere erogate indennità supplementari; gli assegni familiari sono erogati in aggiunta al Rm. In certi casi si può beneficiare di sussidi per l'affitto. Indicizzazione semestrale su base contratti salariali
REGNO UNITO	
Minimo fissato a livello nazionale dal Governo; per la prova dei mezzi si considera la famiglia del richiedente compresi i minori di 16 anni o di 19 anni, se di scarso livello di educazione; si tiene conto della maggior parte dei redditi comprese pensioni e assistenza sociale (tranne indennità per casa e per disabili, detrazioni di imposta comunali, indennità e detrazioni di imposta per figli), a parte piccole deduzioni settimanali dal reddito come franchigia	742 euro per individuo solo over 25; in aggiunta servizi sanitari gratuiti compresi dentista e voucher per acquisto di occhiali; latte per donne in gravidanza e i pasti scuola; la misura può fornire aiuto per i principali costi della casa, mentre per aiuto per ragionevoli costi dell'affitto esiste una misura apposita (indennità di abitazione); pagamenti aggiuntivi straordinari ad alcune particolari categorie (come anziani e disabili) in caso di freddo intenso (almeno una settimana sotto zero gradi). Indicizzazione annuale relativamente a variazione dei prezzi
SPAGNA	
Determinazione delle soglie varia tra la Comunità autonome con differenze da 180 a 228 euro e possibilità di diverse definizioni di famiglia a seconda dei casi per la prova dei mezzi. Tutte le risorse sono considerate nella prova dei mezzi	Importi variabili a seconda delle Comunità autonome, così come gli importi supplementari. Non sono di solito previsti diritti associati relativi ad abitazione, mentre servizi sanitari in kind per persone senza risorse sono garantiti su tutto il territorio. Indicizzazione di solito annuale su decisione della Comunità autonoma

Focus Italia

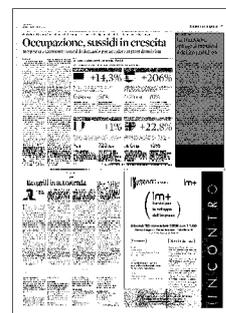
La recessione spinge ai massimi il debito pubblico

Stefano Natoli

«Un Paese che invecchia, consuma di meno e si concede pochi svaghi fuori casa: il ritratto dell'Italia che emerge dall'annuario statistico dell'Istat raffigura gli italiani sempre più insoddisfatti economicamente, anziani (uno su cinque supera i 65 anni) e anche un po' acciaccati. Una fotografia che certo non aiuta ad affrontare una congiuntura che si fa sempre più difficile. Come dimostra l'andamento del pil, che nel terzo trimestre è diminuito dello 0,5% congiunturale (peggior risultato dal quarto trimestre 1998) e dello 0,9% tendenziale (peggiore risultato dal primo trimestre del 1993).

Il Paese è dunque tecnicamente in recessione dal momento che anche il secondo trimestre si era chiuso con una crescita negativa (-0,4%, dato rivisto in peggioramento dalla precedente stima di -0,3%). Non succedeva dall'inizio del 2005, anche se allora l'entità dei cali era stata meno marcata (-0,2% nell'ultima frazione del 2004, -0,1% nella prima del 2005). Per trovare un risultato peggiore bisogna risalire al 1992-93, periodo in cui trimestri consecutivi di crescita negativa furono ben sei. Che tirasse una brutta aria si era già capito a inizio di settimana con la pubblicazione del dato sulla produzione industriale (-2,1% l'indice congiunturale a settembre, peggior risultato dal dicembre 1998) e delle previsioni per i mesi a venire di Confindustria - che aveva ammonito: «la contrazione dell'attività produttiva è destinata a durare» - e Isae, che

dal canto suo aveva spiegato: «nell'intero 2008 la produzione dovrebbe lasciare sul terreno ben tre punti percentuali». Un'ulteriore testimonianza del difficile andamento della congiuntura è arrivata poi dall'ennesimo calo delle immatricolazioni di autoveicoli: la flessione di ottobre (-18,9%) ha fatto scivolare a -12% il risultato dei primi dieci mesi. Il gruppo Fiat è riuscito comunque a contenere il calo: in Europa ha venduto 93.952 auto (-7,9%) facendo lievitare la sua quota di mercato all'8,3% (dal 7,7% di un anno fa) e diventando il quarto costruttore europeo a pari merito con Renault. Complice, anche, la crisi dei consumi, prosegue, intanto, il rallentamento dei prezzi al consumo: ad ottobre, l'indice tendenziale è sceso al 3,5%, mentre quello congiunturale è rimasto invariato. Fortunatamente per le famiglie, a frenare è anche l'inflazione della spesa quotidiana: per il raggruppamento dei prodotti acquistati con maggior frequenza, è stato registrato, infatti, un calo congiunturale dello 0,2% che riduce la crescita tendenziale al 4,6% (a settembre era arrivata al 5,4%). Volà, però, il debito pubblico. Ad agosto, secondo quanto reso noto dalla Banca d'Italia, ha infatti raggiunto un nuovo record, portandosi a 1.667 miliardi di euro. E nel 2009, secondo le stime del Sole 24 Ore, potrebbe tornare a salire al 105% del pil. Il ministro dell'Economia, **Giulio Tremonti**, ha sottolineato come il debito pubblico rappresenti la vera «grandezza critica dell'Italia, ancora più del deficit».





Consumi

Il consumatore non è al servizio di chi produce

di GIAMPAOLO FABRIS

L'attuale difficile contingenza economica ci dà modo di riflettere, più ancora che in periodi espansivi, sulle distorsioni strutturali che sono subentrato nei mercati. Che, in situazioni di crisi, si manifestano con maggiore trasparenza. Da tempo si auspica una ripresa dei consumi: considerata come l'indispensabile presupposto per uscire da una situazione di stagnazione che dura ormai da troppi anni. Consumare appare assumere una doverosità etico-economica. I dati sul deludente andamento dei consumi ottengono un inedito protagonismo mediatico inducendo ad infauste previsioni sul nostro futuro. Non è illegittima allora la domanda se questa imperiosa esigenza coincida anche con le esigenze ed i bisogni dei consumatori.

Se il mondo della produzione sia cioè davvero al servizio della sua utenza, sino ad adesso alla stregua di dato acquisito, o non si stia invece mettendo in essere un inquietante ribaltamento di ruoli. Nel senso che siano i consumatori, in questa fase storica e di raggiunto tenore di vita, a dover soddisfare bisogni altrui, espressi da chi produce beni o servizi.

Vi è il fondato sospetto che, nei Paesi industriali avanzati, una stasi nei consumi non significhi affatto un peggioramento della qualità della vita. Nemmeno, d'altra parte, che una loro maggiore dotazione implichi maggior benessere. Fatti salvi naturalmente quei segmenti di popolazione che sono al di sotto, o border line, rispetto alla soglia di povertà: una aliquota che si calcola, nel nostro Paese, intorno al 15%. Dove l'accesso ai consumi significa invece qualcosa che assomiglia molto alla sopravvivenza.

L'acquisto serve a soddisfare un bisogno, non lo si può imporre per stimolare la crescita dell'economia

Ormai in gran parte dei comparti merceologici gli acquisti sono di sostituzione. Il più delle volte i beni sostituiti non generano, al di là dell'immediato, maggiore soddisfazione. Ad esempio nel settore dell'abbigliamento e degli accessori, il risultato è per lo più - dato che i ritmi della moda che imponeva la obsolescenza di capi non più in grado di declinarla si sono fatti meno imperiosi - di ingolfare ulteriormente ingombranti stock. La quantità di piccoli elettrodomestici inutilizzati o sottoutilizzati nelle cucine degli italiani sta creando nuovi bisogni di spazio che complicano la quotidiana-

rità. Considerazioni analoghe per le auto, le televisioni, i cellulari e mille altre cose. Persino la diminuzione nella spesa alimentare in questi anni non ha provocato particolari disagi e generato invece il benefico effetto di una pressoché totale eliminazione dello spreco (che pesava per quasi un quinto della spesa alimentare). L'obesità (51% degli italiani si considera sovrappeso) inoltre è il risultato di un mangiare che eccede fortemente le esigenze fisiologiche ed il surplus del cibo non ci rende più felici. Si trasforma invece in una insidiosa minaccia per la nostra salute.

Succede inoltre, il più delle volte, che l'ampliamento del package di consumi non si traduca affatto in una maggiore qualificazione o arricchimento. Soprattutto in periodi, come l'attuale, laddove l'orientamento delle imprese è soprattutto rivolto a contenere i costi e l'innovazione latita largamente. Per far fronte inoltre ad un aumento della propria dotazione di consumo sono necessari più soldi: occorre lavorare di più proprio quando si realizza che il tempo è la risorsa più scarsa. Oppure destinare al consumo risorse, non solo economiche, che potrebbero essere indirizzate, con maggiore soddisfazione, verso altre aree esistenziali. L'ipotesi che il consumo sia ormai al servizio della produzione e non altrimenti, come si è sempre teorizzato, appare prendere più che consistenza. Non vi è niente di ideologico o di riemergere di ideologie o anatemi pauperistici in questa constatazione. Solo la presa di consapevolezza di una pericolosa deriva nei rapporti, reali e non millantanti, tra produzione e consumo.

Che il perdurare della crisi dei consumi possa implicare dirette conseguenze sul piano dell'occupazione è certamente un dato a cui dedicare altrettanta attenzione. Ma la via d'uscita, almeno nel medio termine, non può essere quella di impegnare la produzione per finalità che non coincidono più, almeno nel primo mondo, con il benessere della collettività.



BILANCI SOTTO LALENTE I debiti delle imprese sono 860 miliardi

• Aziende italiane ancora troppo sottocapitalizzate: dall'analisi Cerved di circa 800mila bilanci 2007 delle società di capitale emerge che i debiti finanziari ammontano a 862 miliardi, il 9% in più rispetto all'anno prima.

► pagina 9

Ricavi. Sono aumentati del 7 per cento a 2.160 miliardi mentre gli utili sono stabili

Rischiosità. La quota delle aziende meno solvibili è passata dall'11 al 12,1%

Debiti finanziari a 860 miliardi

L'analisi Cerved su 800mila bilanci rivela nel 2007 una crescita del 9%

CARO DENARO

L'aumento dell'esposizione e l'impennata dei tassi d'interesse ha spinto l'incidenza degli oneri dal 2,1 al 2,4% del fatturato

QUARTO CAPITALISMO

Le medie aziende sono quasi sempre sul podio quanto a tassi di sviluppo produttività e maggiore capitalizzazione

PAGINA A CURA DI
Emanuele Scarci

di Negli ultimi anni le imprese hanno saputo ristrutturarsi, guadagnare quote di mercato (specie le medie imprese) e rafforzare il patrimonio, ma forse non abbastanza per affrontare senza angoscia le insidie della recessione: l'anno scorso i debiti finanziari delle circa 800mila società di capitale sono cresciuti di quasi il 9% a 862 miliardi.

Dalla fotografia scattata dall'Osservatorio Cerved, emerge anche il ruolo trainante svolto dalle medie imprese (quelle comprese tra 50 e 200 milioni di ricavi) che sono quasi sempre in prima fila nella crescita di fatturato, valore aggiunto, produttività e capitalizzazione. In generale, dall'analisi dei bilanci emerge la frenata della crescita dei ricavi, in particolare rallenta-

no le grandi e tengono le medie aziende; lo sviluppo sostenuto del costo del lavoro a fronte di una produttività a rilento; l'ineguaglianza dei patrimoni aziendali e con un'incidenza degli oneri finanziari crescente.

Alla fine, i risultati conseguiti nel 2007 e la tenuta della domanda, fino alla scorsa estate, potranno consentire alle imprese di contenere i danni nel 2008: per quest'ultimo trimestre le previsioni di Isae e Centro studi Confindustria indicano un calo netto dell'attività manifatturiera, che Isae stima del 2,2 per cento. Intanto l'Osservatorio Cerved quantifica in 2.160 miliardi il fatturato 2007 delle imprese (2.013 l'anno precedente), di cui la metà è generata dall'industria. Gli utili passano da 53 a 54 miliardi. Quanto alla robustezza patrimoniale, i debiti finanziari netti sono rimborsati da 792 a 862 miliardi, ma il capitale netto (sebbene distribuito in misura poco omogenea tra piccole e grandi aziende) è superiore: mille miliardi, dai 970 dell'anno prima.

La frenata nella crescita dei ricavi marcia di pari passo con la riduzione del numero di aziende in grado di aumentare il fatturato a tassi superiori al 5%, quindi oltre l'inflazione: la media scende dal 53,7 al 50,9 per cento. Mentre migliora lievemente la percentuale media di imprese che realizza utili: dal 66,6 al 66,9%. In realtà le società con almeno 10 milioni di fatturato 8

volte su 10 realizzano profitti. Più problemi per le microimprese: solo 6 volte su 10.

In evidenza i nodi mai sciolti del sistema Italia che hanno determinato la crescita rallentata della nostra economia: l'anno scorso la produttività è aumentata di un microscopico 0,6% (meglio l'industria, +2,4%), come del resto segnalato da Banca d'Italia. La produttività è la sintesi tra il valore aggiunto e il costo del lavoro e infatti la crescita del primo ha frenato dall'8,7 all'8% mentre l'altro ha accelerato dal 6,7 al 7,6 per cento. Alla fine, più della metà delle aziende ha aumentato il valore aggiunto di oltre il 5 per cento.

Da notare il divario (intorno al 30%) esistente tra la produttività delle aziende con più di 200 milioni di fatturato (dove le economie di scala si fanno sentire) e quella, assai più contenuta delle realtà più piccole.

Per molte fasce di aziende la crescita del rapporto tra debiti finanziari e capitale netto coincide con una maggiore dipendenza finanziaria da fonti esterne e finisce per sottolineare la sottocapitalizzazione delle aziende. Tutte le imprese fino a 50 milioni di fatturato hanno un rapporto debito netto/capitale netto superiore a 1 (la soglia di equilibrio preferibilmente da non superare). E soltanto il dato delle medie aziende, quelle con ricavi compresi tra i 50 e i 200 milioni, si assesta a 0,7.

Il decollo dei tassi nel 2007,

che ha raggiunto l'apice nel corso dell'autunno corrente, ha inciso anche sugli oneri finanziari, saliti dal 2,1 al 2,4% del fatturato. Il dato medio del sistema però è soltanto la metà del tasso medio pagato dalle microimprese, quelle fino a due milioni di fatturato. L'analisi di Cerved evidenzia anche il dato che circa l'88% delle imprese ha pagato



imposte, addirittura il 92% nell'industria manifatturiera. Il rapporto tra imposte pagate e fatturato è del 2,3%.

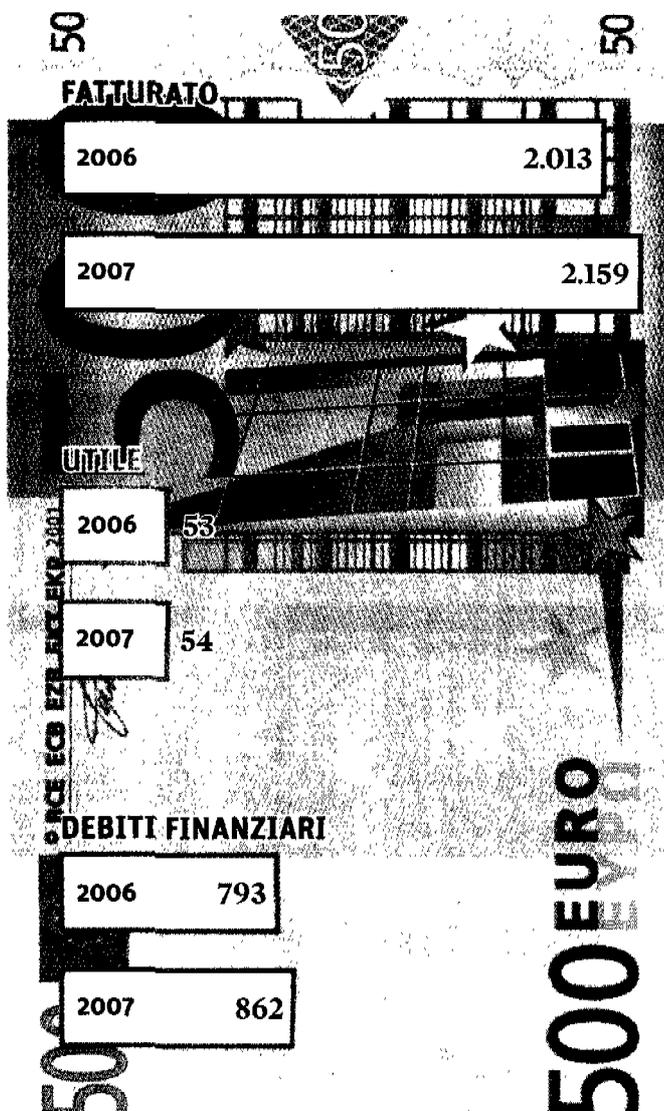
Quanto alla solvibilità, è aumentato il grado di polarizzazione delle imprese: secondo il rating Cerved, un indice di sintesi del rischio di default, sono aumentate le concentrazioni (al 26% del totale) nelle classi di maggiore solidità (classi 1 e 2 di Cerved) e nelle ultime due (il 12%) con rischio maggiore della media/elevato (classi 6 e 7). Com'era prevedibile, il settore del tessile-abbigliamento è quello a maggiore rischio d'insolvenza (16% nelle classi 6 e 7). Seguono dall'alimentare (15,4%), da carta-editoria (14,9% +0,9%) e mobile (13,8%).

Sul fronte più direttamente industriale, la fotografia scattata blocca al 7,4% l'incidenza del Mol sul fatturato che sale di un punto per l'industria. «Il rapporto - secondo Cerved - risulta particolarmente elevato per le società di dimensioni minori - il 9% per fatturati inferiori ai 2 milioni - e per quelle di dimensioni maggiori, l'8,5% per quelle con ricavi oltre i 200 milioni». Infine, da sottolineare il boom del business dorato dei rifiuti, in particolare del riciclaggio di rottami e cascami: il fatturato è cresciuto in un anno del 16% (il 40% nel 2006) e la produttività del 14%. Utili alle stelle: il rendimento del capitale (Roe) è balzato di otto punti, dal 4,7 al 12,7 per cento.

e.scarci@ilsale24ore.com

Il quadro

Fatturato e utili totali risultanti dai bilanci delle società di capitale, in miliardi di euro



Fonte: Cerved

La fotografia di Cerved

Principali indicatori desunti dall'analisi di circa 800mila bilanci di società di capitale nel 2007 - In neretto più piccolo la performance registrata con lo stesso indicatore nel 2006

SEGNALI DI OTTIMISMO**FATTURATO****+7,2%****+10,3%**

L'anno scorso le società di capitale hanno subito un rallentamento della crescita dal 10,3 al 7,2%. Penalizzate microimprese (fino a 2 milioni di ricavi), -3,6%, e grandi imprese (oltre 200 milioni), +6,8%. Le Pmi si sono difese meglio realizzando performance comprese tra il 6,8 e il 9,9%.

IL RIBALTO**INDICE DI RISCHIOSITÀ****12,1%****11%**

È aumentato l'effetto di polarizzazione: la quota di società che rientra nell'area di maggiore rischio (classi 6 e 7) è passata dall'11% al 12,1%. Mentre quella collocabile nell'area di maggiore solidità (classi 1 e 2) è aumentata dal 24,6 al 26%.

VALORE AGGIUNTO**8%****8,7%**

Cala il valore aggiunto (differenza tra il prezzo di un prodotto e il costo di materie prime e servizi) ma è cresciuto a ritmi superiori ai costi sostenuti per il personale, con risultati positivi in termini di produttività e di Margine operativo lordo.

RAPPORTO DEBITI/CAPITALE**1,19****1,16**

Le imprese più piccole e quelle più grandi (con più di 200 milioni di fatturato) hanno appesantito il rapporto debito/capitale netto che, per evitare squilibri finanziari, non dovrebbe mai superare 1. Pesa l'aumento dei tassi d'interesse ma anche la sottocapitalizzazione.

RAPPORTO MOL/FATTURATO**7,2%****7,3%**

Cresce lievemente nel 2007, specie nell'industria, il rapporto Mol/fatturato (misura l'efficienza) e si consolida oltre la soglia del 7%. Meglio però fanno le grandi imprese, dove l'effetto delle economie di scala si fa sentire: 8,5%. Quasi un punto e mezzo in più per l'industria.

IMPRESE CHE PAGANO TASSE**87,6%****87,7%**

Le aziende che pagano imposte sono l'87,6%, sostanzialmente in linea con l'anno prima. La platea comprende anche le aziende in perdita: infatti le società che producono utili sono il 66,9% del totale. Al netto delle microimprese, il 99% delle aziende paga le tasse.

I DATI NEGATIVI**PRODUTTIVITÀ****189%****188,3%**

L'anno scorso la produttività, quale rapporto tra valore aggiunto e costo del lavoro, è aumentata di uno striminzito 0,6%. Lo stesso valore calcolato dalla Banca d'Italia per il totale dell'economia italiana.

COSTO DEL LAVORO**7,6%****6,7%**

Accelerano di quasi un punto percentuale i costi del lavoro, passando dal 6,7% al 7,6%. Ma alle imprese con ricavi inferiori ai 200 milioni è andata anche peggio: l'aumento è compreso tra l'8% e il 9%. Per quelle più grandi "solo" del 5,3%.

ONERI FINANZIARI/RICAVI**2,4%****2,1%**

L'impennata dei tassi ha dato un colpo di spugna al denaro a basso costo. La febbre dei tassi, e la selezione del credito, è proseguita fino a oggi. Ma intanto nel 2007 l'incidenza degli oneri finanziari sul fatturato è salita dal 2,1 al 2,4%.

INTERVISTA/2 | Carlo Scarpa

«I beni durevoli tra i primi a ripartire»

«*Le* Imprese sufficientemente robuste per attraversare il deserto, ma le banche dovrebbero prestare maggiore attenzione ai progetti imprenditoriali e sostenerli. «Sull'economia italiana - sostiene Carlo Scarpa, docente di economia industriale all'università di Brescia - sono e resto ottimista. Mi risulta che le imprese italiane siano ben strutturate e nel medio periodo non vedo problemi tali da rappresentare un pericolo».

Alcuni grandi gruppi industriali hanno deciso il ricorso alla cassa integrazione e alla ferie obbligatorie e gli impianti si fermeranno. L'indotto è l'altro soggetto fragile a rischio. Non ci sono motivi di ottimismo.

Ma nemmeno di indulgere al pessimismo. I produttori di beni durevoli soffrono mentre quelli di prodotti primari tengono meglio: i primi sono normalmente più ciclici degli altri. Tuttavia quando l'economia ripartirà, i produttori di beni durevoli saranno i primi a beneficiarne.

Il made in Italy che aveva ritrovato slancio ora subirà uno stop o un rallentamento, in particolare le imprese della meccanica. Quando l'economia ripartirà ci saranno tutte all'appello?

La meccanica, dopo un lavo-



Carlo Scarpa

«È necessario cambiare il sistema dei rapporti con le banche»

ro duro, si è ben strutturata per superare anche i momenti difficili. Ma ripeto, negli ultimi anni le nostre aziende si sono attrezzate per superare le crisi congiunturali. Sono invece meno ottimista sul tessile che ha margini industriali molto ridotti.

Ora però le imprese devono affrontare anche il razionamento del credito. Una complicazione in più.

Spesso le banche sono state accusate di operare in modo troppo tradizionale e di guardare più alle garanzie offerte che alle prospettive di successo del progetto industriale: questo è un buon momento per cambiare. Il sistema però non può cambiare in un giorno.

Debiti finanziari a 860 miliardi

Settore	Debiti (miliardi)	Variaz.
Finanziaria	17,2%	12,5%
Industria	1,9	7,6%
Commercio	7,2%	22,6%
Altri	2,4%	1,2%

FINTEA TI MANTIENE IN ROTTA

INTERVISTA/1 | Luigi Prosperetti |

«Capitali da rafforzare contro la recessione»

Intervenire con provvedimenti governativi per rafforzare il patrimonio delle aziende, vero elemento cruciale per superare la crisi, e supportare i redditi bassi al fine di rilanciare i consumi e riavviare il ciclo degli investimenti. «Se non c'è la prospettiva di maggiori consumi - sostiene Luigi Prosperetti, ordinario di economia industriale all'università di Milano Bicocca - gli investimenti rimarranno al palo».

Perché dare più soldi alle famiglie con redditi più bassi?

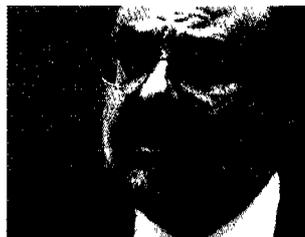
Perché ci sono buone probabilità che li spendano in consumi di base.

E per le imprese il Governo cosa dovrebbe fare?

Qualcosa che ne rafforzi il patrimonio. Il grande fattore di rischio di questa crisi è la cronica sottocapitalizzazione delle nostre aziende. Solo che finché il costo del denaro aveva un tasso reale dell'1% non succedeva niente e il problema strutturale passava sotto silenzio. Ora che però il costo reale del denaro è salito al 4-5%, quante imprese andranno a gambe all'aria?

Quindi defiscalizzazione degli utili reinvestiti e/o rivalutazione degli asset aziendali.

Prima di defiscalizzarli, gli utili bisognerebbe produrli. E ho l'impressione che per quest'anno e il prossimo se



Luigi Prosperetti

«Privilegiare gli incentivi in caso di fusioni e aggregazioni»

ne vedranno ben pochi. Personalmente vedo meglio le agevolazioni fiscali su fusioni e aggregazioni. Insomma qualcosa di rilevante che non sia la sola ricapitalizzazione dei Confidi che, per quanto ne so, è uno strumento adatto per le piccole e piccolissime imprese.

Quali sono i settori industriali che rischiano di più con la recessione?

Sicuramente il tessile e quello del lusso: la crisi dei mercati mondiali sta colpendo con forza e rapidamente quelle centinaia di migliaia di persone ad alto reddito che lavorano nei servizi finanziari e che sono tra i principali consumatori dei beni di lusso.



Inchiesta Viaggio nelle aziende. Allarme di Bankitalia: Veneto in recessione.

Il Nordest ha paura

La Banca d'Italia lancia l'allarme recessione, in Veneto, già per questo trimestre. Un viaggio nelle province più industrializzate ed esportatrici conferma i timori. Da Treviso a Vicenza è già lunga la lista di aziende che aprono vertenze e chiedono la cassa integrazione. E l'anno peggiore per tutti sarà il prossimo. Lo conferma Renzo Rosso (Diesel): «è ora di tagliare i costi».

SACCHI E TONDELLI ALLE PAGINE 4 E 5

Inchiesta Viaggio nella locomotiva d'Italia. Dagli affanni di Aprilia agli esuberi di Osram. Il calo dell'export tocca tessile e meccanica

Anche il Nord-Est ha paura di fermarsi

L'analisi congiunturale della Banca d'Italia prevede la recessione già nel trimestre in corso



Unindustria Guida gli industriali trevigiani
Alessandro Vardanega



Imprenditore Roberto Colaninno, presente in Veneto con Aprilia



Sindacalista Per la Cgil di Treviso, il segretario Paolino Barbiero

DAL NOSTRO INVIATO
A TREVISO
JACOPO TONDELLI

Pensava di conoscere già la faccia più scura della globalizzazione. Invece, dopo il terrore cinese e l'ondata di delocalizzazioni (con annesso qualche doloroso ritorno), il Nordest si scopre di nuovo in prima linea. E il suo tessuto di piccole e medie impastato agli stabilimenti delle multinazionali questa volta fa più fatica a studiare gli antidoti, a farsi spiegare come crescere e dove investire. E, soprattutto, a trovare alleati in quel sistema bancario, che appena due anni fa era per tutti la «grande infrastruttura dello sviluppo» italiano, mentre oggi è l'epicentro della crisi.

E così, finita la transizione che sembrava poter rappacificare il locale con il globale, il Veneto scopre la parola «recessione» sfogliando l'analisi congiunturale regionale di Bankitalia. Mentre dal cuore della locomotiva d'Italia la paura più grossa è per l'anno che verrà. Quando saranno evase le commesse del 2007, e la crisi mondiale del 2008 peserà in modo diretto

sulla produzione locale.

I focolai nel Nordest

Sono nuovi e antichi i mali che si allargano nel Veneto orientale, tra le province di Treviso, Vicenza, Padova e Venezia, fino a sfondare i confini regionali e toccare Pordenone. Il legno, la meccanica, lo scarponne, il tessile, il sistema moda, l'edilizia, e tutto l'imponente indotto produttivo e commerciale. Tanti distretti, e la stessa saggina di crisi: cassa integrazione, mobilità, licenziamenti, chiusura. All'Aprilia di Scorzè, come alla Berco del gruppo ThyssenKrupp di Castelfranco Vene-

to; alla Osram di Castagnole come alla Monti di Maserada; alla Electrolux che ha sedi a Pordenone e a Susegana come alla Ruote Alessio che tra Treviso e Padova attende di conoscere il suo futuro.

«Ad ottobre abbiamo già raggiunto il milione di ore di Cassa Integrazione», spiega Paolino Barbiero, segretario della Cgil di Treviso. Che poi aggiunge un dato da tenere a mente. «La provincia di Treviso ha il 55% di occupazione femminile. La media più alta

d'Italia, la più vicina agli obiettivi europei. Nei momenti di crisi occupazionale sono le donne le prime a pagare». In effetti, delle 425 mobilità censite in provincia ad ottobre, il 73% sono donne. «E per lo più over 40». A Scorzè, in provincia di Venezia, nell'Aprilia del gruppo Piaggio di Roberto Colaninno, attendono di capire meglio cosa sarà di 347 dipendenti già toccati dalla cassa integrazione. Domande analoghe arrivano dalla Monti di Maserada, poco a nord di Treviso, dove un complicato processo di ristrutturazione ha portato a perdere 400 dipendenti, e oggi una nuova lista di oltre duecento addetti è pronta per finire tra gli esuberi. Senza Cassa Integrazione perché, fino al 2010, il monte ore è stato già utilizzato. Alle porte di Castelfranco, dove la Berco del Gruppo Thyssen impiega 480 operai, la cassa integrazione invece c'è. E la scorsa settimana, per la prima volta da primavera, la produzione è stata integralmen-



te fermata. La produzione italiana del gruppo (che ha il suo stabilimento principale in provincia di Ferrara) è stata diminuita da 240mila a 180mila tonnellate. L'aumento delle materie prime e il crollo del dollaro sono le prime cause del rallentamento. La crisi mondiale che ha fatto cambiare i prezzi e normalizzato il cambio con l'euro. Ma la situazione non è certo migliorata. Anzi, la paura, per chi rischia di perdere il lavoro, è doppia se si guarda in giro: la Fervet, che lavora per le Ferrovie dello Stato, sta rallentando la produzione; la Ruota Alessio, un centinaio di addetti, è aggrappata al mercato automobilistico. In giorni in cui il mito della General Motors rischia un'impensabile bancarotta, non è il traino migliore.

Il caso Osram e gli artigiani

Appena fuori Treviso - dove il capannone e la villa sembrano le uniche forme urbane possibili in una provincia che conta quasi 1200 zone industriali - il gruppo Siemens è presente da decenni con il marchio Osram. Un capannello di lavoratori racconta una storia di fiducia tradita. «Quattro anni fa accettammo di trasformare il contratto aziendale in un premio. Adesso, che era il momento stabilito per tornare alla normalità, la sorpresa sono 300 nuovi esuberanti». Tanti, per un'unità produttiva che impiega 700 persone. Pesa l'accordo anti-dumping in scadenza al 31 dicembre che argina la concorrenza del «far east»; e pesa certo la crisi mondiale dei consumi. Ma a qualcuno fuori dai cancelli della Osram viene un sospetto. «La crisi c'è, ma forse la stanno usando perché sanno che abbiamo poche alternative per chiederci sacrifici, altra flessibilità senza garanzie». Le donne della Osram annuiscono. «Tanto i primi a pagarla siamo sempre noi. Noi e i precari. Perché quando si parla di esuberanti loro non sono mai contati. Qui, ad esempio, 90 lavoratori tra agenzie e contratti a termine non sono stati rinnovati. Ma quelli non contano, mentre tutti parlano solo di Alitalia».

Anche i dati sull'edilizia non rassicurano. A tassi di crescita costante i capannoni già esistenti sono sufficienti

da qui al 2020, in provincia di Treviso. E le case già costruite bastano per oltre un milione di persone, mentre oggi ci vivono in 800mila. Il settore dà lavoro a 30000 persone, per 13000 aziende. «Per questo con Confartigianato, la Camera di Commercio, l'Ance e la Provincia» spiega Giuliano Rosolen, direttore della Cna di Treviso, che associa oltre 1500 aziende edili «stiamo lavorando alla creazione del distretto della biocilizia. Con una coscienza: questo settore, per essere vitale, dev'essere seriamente innovativo, anche se non è pensabile evitare in assoluto un ridimensionamento».

Le speranze degli industriali

Qualche segnale buono c'è. Pasta Zara, primo esportatore mondiale di pasta, ha appena investito 41 milioni. Galvanin Luigino spa, specializzata in fornitura di servizi tecnici industriali, è cresciuta del 40% in un biennio e ha investito 13 milioni per crescere ancora. Ha trovato orecchie pronte ad ascoltare le sue richieste di finanziamento solo presso una banca straniera, Fortis.

Sono, questi, messaggi di tenuta che sottolinea con forza il presidente degli industriali Alessandro Vardanega. «Abbiamo già dimostrato di saper reggere le sfide più ardue, e questa volta non è in discussione il nostro modello d'impresa». Come tutte le categorie produttive del territorio, rifiuta il pessimismo diffuso, ma chiama a rapporto le banche. «Il loro conto economico è importante, ma devono capire che dopo anni di utili devono dimostrare di credere davvero alla loro funzione sociale ed etica, giustamente sottolineata da Giovanni Bazoli. A parole, abbiamo verificato la loro disponibilità ad un impegno serio e di medio periodo nel sostegno del nostro sistema, adesso attendiamo i fatti». E la politica? «A quella regionale chiediamo di procedere lungo la strada intrapresa nell'infrastrutturazione regionale. A quella nazionale chiediamo con urgenza il federalismo fiscale, per avere disponibilità di più risorse territoriali. I dieci anni dell'attuale bozza di riforma sono decisamente troppi».

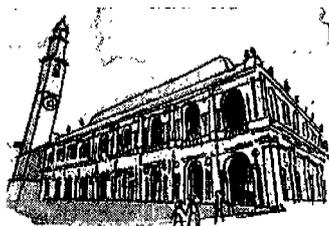
Diversi i comuni industrializzati interessati da tagli e cassa integrazione. Soffrono in particolare la meccanica, il sistema moda e l'edilizia

Primo semestre 2008 - Variazione percentuale

	Ordini	Produzione	Occupazione
• Alimentari a bevande	0,6	3,3	-0,1
• Legno e mobili in legno	-2,7	-0,7	-0,3
• Tessile	1,4	-2,1	-1,6
• Abbigliamento	-1,5	3,6	0,3
• Calzature	0,7	2,1	-1,1
• Pelli e cuoio	0,0	2,6	3,0
• Minerali non metalliferi	-5,3	-8,9	-1,6
• Metallurgia	0,4	-0,5	5,1
• Prodotti in metallo	-7,4	0,8	0,0
• Macchine e materiale meccanico	0,4	4,5	1,1
• Elettromeccanica	-1,6	0,7	-0,2
• Occhialeria	-4,2	-18,5	-6,7
• Oreficeria	0,0	-6,9	-2,4
• Chimica e fibre sintetiche	-2,4	-4,9	-1,0
• Gomma e materie plastiche	1,3	1,4	-0,3
• Carta e grafica	-6,6	0,6	-0,4
• Altre industrie	-1,4	-1,5	1,7
• Totale	-1,8	0,3	-0,3

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria Veneto

S. Avalloni



Vicenza

La stretta
nella moda
e le fatiche
dell'indotto
Diesel, Gaz,
Belfe



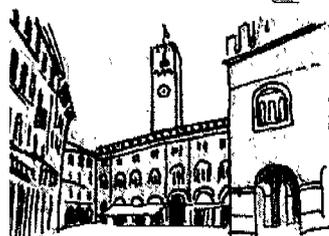
Castelfranco Veneto

L'industria
pesante
in crisi
Berco, Tyssen,
Ruote Alessio,
Fervet



Pordenone

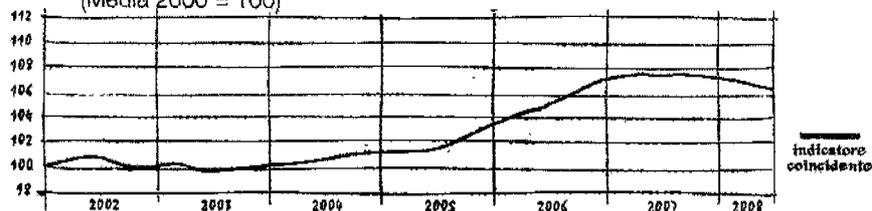
La sofferenza
degli
esportatori
Electrolux
Settore mobili
e lavorazione
del legno



Treviso

Le infinite
ristrutturazioni
Monti
Osram

Indicatori congiunturali dell'economia veneta
(Media 2000 = 100)



Fonte: elaborazioni su dati INPS, ISAE, Unioncamere del Veneto,
Federazione degli industriali del Veneto
e Banca d'Italia

Cercatevi un leader

DI SANDRO TRENTO

Il modello Nordest si è sviluppato con la formula del «capitalismo molecolare». Ma ora il punto debole è proprio la mancanza di coordinamento, di una città baricentro in grado di dare una gerarchia alla rete di centri di medie dimensioni. Insomma è tempo di trovare una leadership.

A PAGINA 5

L'analisi La debolezza è rappresentata da migliaia di piccoli e piccolissimi protagonisti che non riescono a esprimere obiettivi comuni

Siete anarchici, cercatevi un leader

Si deve compiere un passo avanti che superi la spontaneità e costruisca una politica del fare in grado di valorizzare i tanti punti di forza del territorio

 Dove esporta la «locomotiva»

Dati del primo semestre 2008 — Variazione percentuale rispetto al primo semestre dell'anno scorso

	Export	Var. %		Export	Var. %
PESI UE*	13.544	0,1	• Altri Paesi europei	1.397	4,6
• Area euro	9.661	-0,1	• America settent.	1.826	-10,3
- Francia	2.288	7,0	- di cui Stati Uniti	1.629	-10,7
- Germania	2.859	-4,4	• America centro merid.	861	-3,3
- Spagna	1.335	-7,2	• Asia	2.742	8,5
• Altri paesi UE	3.884	0,8	- di cui Cina	412	-0,9
- di cui Regno Unito	1.207	-4,2	- di cui Giappone	265	4,9
- di cui nuovi Paesi membri**	2.173	4,0	- di cui altri Paesi	679	2,9
PAESI EXTRA UE	9.769	4,4	• Altri Paesi extra UE	1.159	12,3
• Paesi Europa centro orient.	1.784	15,8	TOTALE	23.313	1,9

* Aggregato UE a 27. ** Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Bulgaria, Romaniaa

Fonte Istat



Foto: Stefano Regni

© Avallone



di SANDRO TRENTO
Docente di economia
all'Università di Trento.

La crisi in atto sembra colpire anche il Nordest. Non potrebbe essere altrimenti, in effetti. Ma la questione importante non è tanto quella dell'impatto della crisi in corso. Il punto è capire se il modello Nordest è destinato a chiudersi in difesa di alcune posizioni raggiunte o se in effetti ha le risorse per un balzo verso un nuovo equilibrio.

Il Nordest è stato finora raccontato come un modello di diffusa industrializzazione spontanea, alternativo a quello della grande impresa, fondato infatti sulla piccola dimensione aziendale e la grande apertura agli scambi con l'estero. Il 90 per cento delle imprese nel Nordest ha

meno di 10 addetti. D'altro lato, è in aumento la quota di imprese piccole (meno di 50 dipendenti) che ha una presenza sui mercati esteri. Il Nordest è la macro-regione italiana a maggiore apertura, il rapporto tra interscambio con l'estero (import più export) e Pil è per il Veneto pari al 57 per cento, secondo solo alla Lombardia; per il Friuli è del 48 per cento.

L'apertura internazionale è in aumento e si va qualificando. Crescono le importazioni, soprattutto quelle dai paesi dell'Europa centro-orientale e dall'Asia orientale, segno anche di un processo di delocalizzazione verso quelle aree che serve alle imprese venete o friulane per accrescere la loro competitività.

Aumentano in effetti le aziende capaci di una internazionalizzazione attiva, fatta di nuovi sta-



bilimenti e di alleanze. I timori di qualche anno fa che interi distretti veneti o friulani potessero trasferirsi in toto in Romania o in Polonia si stanno dimostrando privi di fondamento. Gli imprenditori del Nordest hanno riorganizzato le filiere produttive accrescendo nei fatti la loro dipendenza dai semi-lavorati, dai prodotti provenienti dall'Europa orientale e dall'Asia, hanno costruito reti internazionali. Pensare oggi a soluzioni protezionistiche vorrebbe dire mettere in ginocchio un'area che vive grazie alla sua capacità di approfittare del commercio mondiale.

Il tornado cinese non ha insomma cancellato un sistema produttivo che ha dimostrato di essere solido e che certo ha subito in questo ultimo decennio una fase di selezione davvero severa. Nonostante i processi di riorganizzazione, il Nordest è rimasto in questi anni un'area di piena occupazione con un tasso di disoccupazione che ha oscillato tra il 4 e il 3 per cento. Le imprese hanno recuperato flessibilità anche grazie al forte ricorso alla manodopera immigrata.

Ma il punto è che forse il Nordest non è ancora un vero modello.

Manca un'integrazione tra benessere economico e capacità di governo, intesa soprattutto come capacità di individuare delle priorità e di metterle in pratica in maniera consapevole.

La macro-regione è caratterizzata da una rete di città di media dimensione (Trento, Verona, Vicenza, Treviso, Padova, Mestre, Udine, Trieste) che soffrono dell'assenza di una vera città leader, di una vera capitale capace di esercitare una forza catalizzatrice, di fornire servizi avanzati in quantità e di qualità elevata, in grado di attirare la localizzazione di grandi imprese estere. Manca una gerarchia urbana.

La vasta pre-

senza di manifattura, che senza dubbio è un punto di forza, può essere anche letta come insufficiente sviluppo del terziario. Il Nordest è ancora una delle regioni europee con la minore quota di occupati nel terziario. E senza un terziario integrato alla manifattura è difficile immaginare un

salto di qualità di quest'area. Il sistema bancario del resto è ormai tutto al Nordovest e il lento aumento di imprese dei servizi è per lo più concentrato nei segmenti tradizionali come l'immobiliare. La situazione è in più aggravata da una cronica insufficienza infrastrutturale che ostacola l'attività quotidiana.

Il capitalismo molecolare sembra a volte frammentato. Un sistema sociale di piccola impresa ha in effetti difficoltà a trovare spontaneamente obiettivi comuni. La grande debolezza di quest'area è quella dello scarso coordinamento. È difficile formulare una lista condivisa di priorità da chiedere (da imporre) alla politica locale e a quella nazionale se si è in migliaia e migliaia di piccoli e piccolissimi protagonisti. È difficile esigere anche solo la costruzione di questa autostrada pedemontana o di questo nodo di scambio intermodale.

Il rischio più grave è che di fronte alla paralisi decisionale ci si rifugi nell'autocommiserazione, nel pensare che le scelte importanti possano essere prese da «altri», fuori o dentro l'area.

Una regione che rivendica un ruolo di «modello nuovo» (post-fordista, post-industriale..), di terza via di sviluppo rispetto al Nordovest e al Mezzogiorno deve compiere un passo avanti che superi la spontaneità e costruisca una politica del fare in grado di valorizzare i tanti punti di forza del territorio, primo fra tutti quello di saper competere sui mercati mondiali e di saper accogliere migliaia di immigrati.

Intervista Il fondatore del gruppo da 1,3 miliardi di ricavi: «Conta fare utili. Il nostro modello resta il migliore per superare le difficoltà»

«Basta crescere, ora tagliamo i costi»

Rosso (Diesel): «Non abbiamo fermato gli investimenti, ma siamo più attenti alla gestione»

DI MARIA SILVIA SACCHI

Il Nordest riuscirà a rispondere alla crisi. Anzi, secondo Renzo Rosso, l'imprenditore di Molvera che ha fondato Diesel, uno dei maggiori gruppi della moda, probabilmente lo farà anche meglio del resto del Paese. Perché il Nordest — dice Rosso — «è costituito prevalentemente da piccole e medie imprese molto veloci, molto meno burocratizzate di altre, che si sono sviluppate rispondendo alle esigenze del mercato e che già da tempo hanno portato la stragrande maggioranza delle produzioni oltre confine. La crisi economica mondiale che stiamo vivendo — continua Rosso — chiama gli imprenditori a gestire le proprie imprese in maniera diversa da prima e quelli del Nordest sanno adattarsi con grande facilità».

Partiamo da Only the brave, la sua holding che controlla Diesel, Staff International e 55 Dsl. Nel 2007 ha avuto un fatturato di 1,3 miliardi di euro (con 108 milioni di utile netto). Per il 2008 lei ha già detto che non crescerete a doppia cifra...

«Crescere come fatturato oggi non ha molto significato. In questo momento le imprese sono chiamate, tutte, a controllare i conti economici: ciò che conta è che producano utili, perché se hai la redditività puoi fare gli investimenti e gestire e sviluppare l'azienda. Per questo vanno fatti tagli drastici a tutto ciò che non produce margini. Per esempio, se un negozio non funziona va chiuso, non bisogna più pensare che serva per l'immagine».

Quali altri tagli?

«Tutti i costi in genere devono essere valutati. Noi siamo un'azienda molto internazionale nella quale si viaggia molto, per questo stiamo facendo contratti con le compagnie aeree e le catene alberghiere mondiali per avere condizioni più vantaggiose. Quello che, invece, non stiamo facendo, e che sconsiglio di fare, è di tagliare la comunicazione: non sono costi ma investimenti che tutelano il brand e la divulgazione dei prodotti, in un momento come questo vanno semmai potenziati».

Avete smesso anche voi di rinnovare i contratti a termine? Avete in programma piani di cassa integrazione?

«Per i contratti a termine la strategia è di tagliarli nelle aree in cui non

si è in crescita. Cassa integrazione no, la nostra è un'impresa che sta andando bene, anzi, l'anno prossimo faremo delle assunzioni. Certamente, però, nelle assunzioni siamo molto più attenti di prima, le facciamo solo se veramente servono».

Avete fermato qualche investimento?

«Nessuno. Stiamo facendo stabilimenti nuovi dovunque, potenziando la nostra struttura, apriamo nuovi negozi, continuiamo ad assumere... Noi siamo un gruppo che produce in 17 Paesi del mondo ed esporta in 80 e abbiamo anche appena varato un nuovo sistema informatico che consente di controllare tutta questa complessità da qualsiasi scrivania di qualsiasi ufficio nel mondo. Insomma, continuiamo a investire ma lo facciamo in modo molto controllato e razionale».

Farete altre acquisizioni?

«No, basta. Voglio sviluppare quello che abbiamo portato a casa, che forse è anche un po' troppo».

Ci sarà una nuova fuga di produzioni dall'Italia?

«È inevitabile. Tutte le aziende, di qualunque posizionamento siano, devono andare a produrre là dove il costo della manodopera permette di portare a casa i margini».

Giudica corrette le misure anti-crisi del governo?

«Io non sono né di destra né di sinistra, guardo le persone, ma stranamente vedo che questo governo sta facendo abbastanza bene, anche se ha peccato nella scuola dove qualcosa andava fatto meglio».

L'Italia uscirà dalla crisi? E che Italia sarà?

«La vera crisi la vedremo tra sei mesi quando dovremo finalmente avere un riallineamento dei prezzi ai valori veri che si erano sproporzionalmente alzati. Poi per due anni avremo un'Italia più consona a quelle che sono le sue reali possibilità. In fondo, questa crisi può essere un toccasana, perché porta a una visione più reale del mercato, degli stipendi, dei costi e della gestione in genere delle aziende. Se tutti lavoreremo nella giusta direzione riusciremo a fare un'Italia più moderna».

In quale direzione lavorare?

«Per quanto riguarda i settori, l'Italia deve sviluppare l'industria del turismo, visto che abbiamo il 70% dei beni culturali del mondo, e deve far-

lo con un occhio "moderno", cioè con un'attenzione alla eco-sostenibilità. Ma quello che serve è, soprattutto, un cambio di mentalità»

In che senso?

«Che deve finire quel sistema di gestione clientelare delle imprese tipico della vecchia cultura italiana. Per non fare nomi, Alitalia. Bisogna eliminare la corruzione e fare in modo che tutti paghino le tasse, mentre noi continuiamo a considerare importante, perché furbo, chi si è fatto un patrimonio evadendole. Infine ci vogliamo più giovani al potere perché conoscono le tecnologie e sanno muoversi in un mondo globale, lavorando con persone straniere che hanno esigenze totalmente diverse non solo dalla mia, anche dalla generazione di cinque anni fa: ci sono problemi sociali, religiosi, di convivenza tra persone che vanno affrontati. La Danimarca è un bellissimo esempio di come potremmo fare».



Costi Renzo Rosso (Diesel)

Grazia Neri



Politiche del lavoro. Aumentano in tutta Europa le richieste dei dipendenti colpiti dalla riduzione degli organici

Occupazione, sussidi in crescita

In Spagna e Germania record di domande per accedere ai piani di mobilità

Anna Zavaritt

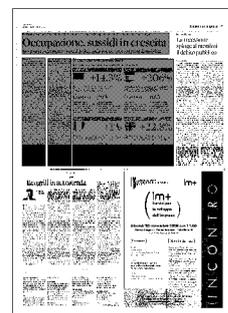
Se in Italia è in forte aumento il ricorso alla cassa integrazione, anche nel resto d'Europa si ridefiniscono i tradizionali ammortizzatori sociali - come i sussidi di disoccupazione - e se ne studiano di nuovi per poter far fronte alla crisi economica e garantire un supporto al reddito dei disoccupati. «Bisogna precisare - spiega Stefano Scarpetta, alla guida della divisione analisi del mercato del lavoro all'Ocse - che nelle Ue non esiste un corrispettivo esatto della nostra cassa integrazione, perché le diverse forme di compensazione sono erogate sulla base del principio dell'interruzione del contratto di lavoro. Ci sono però alcune *short-time compensation*, strumenti introdotti negli anni '80 per aiutare l'impresa a far fronte a una ristrutturazione, permettendole di ridurre orario di lavoro e stipendi grazie al versamento della differenza da parte dello Stato». Strumenti che, interrogando i database statistici di Germania e Spagna, sembrano tornati in voga.

Per esempio in Germania è allo studio l'estensione da 12 a 18 mesi della copertura fornita dal cosiddetto *Kurzarbeitergeld*, ovvero un'indennità di breve termine - a cui ricorrono le aziende, costrette da una momentanea crisi, a ridurre produzione e orari di lavoro - che copre circa due terzi (tra il 60 e il 67%) della differenza rispetto al salario a tempo pieno. A giugno di quest'anno, 39.300 dipendenti hanno beneficiato di questo ammortizzatore, ovvero 5mila in più rispetto all'anno prima. Un primo incremento destinato ad aumentare, secondo le stime ufficiali. A livello globale, a ottobre di quest'anno 777mila persone hanno ricevuto sussidi di disoccupazione (-13,6% rispetto ad un anno prima), più i 4,8 mi-

lioni di persone che ricevono sussidi speciali legati alla soglia di povertà e all'attuale incapacità di lavorare.

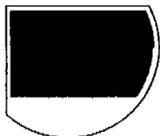
In Spagna il Fondo de Garantía Salarial (Fogasa), al quale si accede se l'impresa è insolvente o in stato fallimentare (per un massimo di cinque mesi e una somma di circa 26mila euro), ha registrato nell'ultimo anno una vera e propria impennata: da gennaio a ottobre il numero di dipendenti beneficiari è cresciuto significativamente (da 2.689 a 9.153) ma anche il numero delle imprese in difficoltà che ha beneficiato di questo ammortizzatore è triplicato (da 1.154 a 3.535). Più in generale, l'insieme dei beneficiari dei sussidi di disoccupazione è stato, in settembre, pari a 1,85 milioni di persone, in aumento di quasi un terzo (+26%) su base annua e il numero di disoccupati ha toccato quota 2,53 milioni di persone (livello record dal febbraio 1998).

Più flessibile e variegato il sistema in Inghilterra, dove esiste lo *statutory guarantee pay* ovvero il salario minimo (pari a cinque giorni ogni tre mesi) per i casi di crisi e ristrutturazione aziendale. Si tratta di un'indennità che scatta in caso di licenziamento per un massimo di sei mesi e un tetto mensile medio di circa 370 euro (pari ad una media del 10% dello stipendio). Analizzando i dati, nell'ultimo trimestre (luglio-settembre) il numero di esuberanti è stato di 156mila unità, in forte crescita sia su base mensile (+22,8%) che annuale (+21%). Più complesso il quadro delle indennità di disoccupazione in Francia, dove i sussidi possono arrivare fino a 3 anni e al 75% dello stipendio. Attualmente (dati settembre 2008) ci sono poco più di 2 milioni di disoccupati che hanno ottenuto varie compensazioni (+1% mensile, -3,4% annuale).



Le misure di sostegno previste nei principali Paesi Ue

Dati statistici, durata dei sussidi e versamenti contributivi in quattro Paesi dell'Unione europea

GERMANIA**+14,3%**

Richieste in aumento per il Kurzarbeitergeld, sussidio che, in caso di crisi aziendale e riduzione della produzione, arriva a coprire fino al 67% del salario ridotto

6-24 mesi**67%****DURATA DEI SUSSIDI**

In Germania la durata dei sussidi di disoccupazione va da 6 a 24 mesi, in base ai contributi versati e all'anzianità professionale e ha un tetto mensile di 1.900 €

LE COMPENSAZIONI

L'ammontare totale delle compensazioni è tra il 60 e il 67% dell'ultimo stipendio. Se ci sono figli a carico questa percentuale aumenta di altri sette punti

SPAGNA**+206%**

Dall'inizio dell'anno il numero delle imprese in difficoltà che hanno fatto ricorso al Fondo de Garantía Salarial (Fogasa) per tamponare la crisi (contributo max di 5 mesi e 25mila €) è triplicato

4-24 mesi**70%****LE MENSILITÀ**

Nella Penisola iberica basta aver versato 12 mensilità di contributi negli ultimi 6 anni per usufruire dell'indennità di disoccupazione, fino a due anni

INTEGRAZIONE CALANTE

Il sussidio sarà pari al 70% dello stipendio per i primi sei mesi, ma scenderà al 60% nei mesi successivi. Con figli a carico (2 o più) gli assegni più generosi

FRANCIA**+1%**

Attualmente in Francia ci sono poco più di due milioni di persone che beneficiano, a vario titolo, di sussidi per la disoccupazione. Questi aumentano dell'1% a settembre e calano del 3,4% su base annua

3 anni**720 euro****PERIODO TRIENNALE**

Il sistema d'oltralpe è più esteso: i sussidi infatti possono coprire un periodo anche di 3 anni, sulla base di 6 mesi di contributi versati negli ultimi 20 mesi

ASSEGNO CONSISTENTE

Il contributo statale dipende dall'ammontare del lordo dell'ultimo stipendio e garantisce un assegno di circa 719,14 mensili, il più cospicuo in Europa

GRAN BRETAGNA**+22,8%**

In Inghilterra non esistono statistiche sui sussidi pubblici, ma dall'analisi del numero di persone che si dichiara in esubero c'è stata una forte crescita sia trimestrale (+22,8%) che annuale (+21%)

solo 6 mesi**50%****COPERTURA DI SEI MESI**

Il sistema inglese è più flessibile: l'indennità in caso di *redundancy* è di massimo sei mesi, con un tetto medio mensile di 370 euro (il 10% dello stipendio)

CONTRIBUTO LEGGERO

Oltre manica il contributo statale in caso di disoccupazione è minimo (Basic allowance) e in media garantisce una cifra tra i 221,9 e i 368,2 mensili

Fonte: Elaborazione del Sole 24 Ore su dati statistici a livello nazionale e studi comparativi di Ocse e Assedic (Francia)

Pubblico impiego. In media un dipendente su due ha ottenuto un avanzamento tra il 2005 e il 2007

Promozioni garantite a tutti

Negli enti locali e nelle agenzie scatti di carriera al 90% del personale

Le più generose sono amministrazioni locali e agenzie fiscali, che negli ultimi tre anni hanno promosso più del 90% del loro personale. Ma tutta la pubblica amministrazione è di manica larga e fra 2005 e 2007 ha garantito avanzamenti a un dipendente su due.

I numeri della carriera dei dipendenti pubblici, che raggiungono vette elevate anche

nei dintorni di palazzo Chigi (67% di promossi nel triennio) emergono dal conto annuale del personale diffuso nei giorni scorsi dalla Ragioneria generale dello Stato.

Intanto le nuove intese rafforzano la parte fissa della retribuzione, mentre il dibattito con i sindacati si riaccende sulla riforma della contrattazione.

Machina Grifeo e Trovati ▶ pagina 2

In vetta

Comparti con più promozioni (in %) e buste paga più elevate (in euro)



I PIÙ PROMOSSI

% di personale promosso nel 2005/2007

Regioni e autonomie	Agenzie fiscali	Presidenza del Consiglio
93,8	90,9	64,7



I PIÙ PAGATI

Retribuzione lorda annua

Monopoli di Stato Dirigenti I fascia	Enti non economici Dirigenti II fascia	Presidenza del Consiglio Non dirigenti
249.494	97.208	37.494



Fonte: Elaborazione del Sole 24 Ore su dati Rgs

Pubblico impiego

LE DINAMICHE

Graduatorie. Anche la presidenza del Consiglio fra le amministrazioni più generose

In ruolo. Quasi 12mila le stabilizzazioni che hanno sfruttato la Finanziaria 2007

Regioni e Fisco: carriere facili

In tre anni promozioni per oltre il 90% del personale dei due comparti

Gianni Trovati

Una stretta di mano con i colleghi, una pacca sulla spalla, e una spinta allo stipendio. Negli uffici pubblici i gesti rituali delle promozioni si sono ripetuti negli ultimi tre anni un milione di volte. Anzi, a essere puntigliosi, in 1.047.801 occasioni, e quindi, al netto dei doppioni, hanno riguardato il 47% dei dipendenti, escludendo dal calcolo la scuola che, formato in larghissima parte da insegnanti, non è in pratica soggetta a queste misure. In un caso su quattro, la "progressione" è "verticale", cioè determina un ve-

ro passaggio di categoria, in genere dopo una selezione, mentre

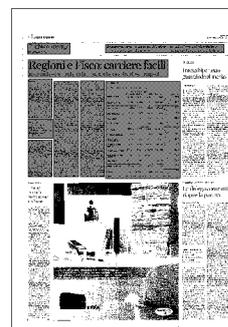
BENEFICI AMPI

In media in tutta la Pa un dipendente su due ha ricevuto una progressione orizzontale o verticale tra il 2005 e il 2007

le più frequenti sono le "progressioni orizzontali", che cambiano la qualifica (e lo stipendio) senza varcare i confini dell'area di appartenenza. E in questi casi il passaggio attraverso un concorso è

assai più eventuale.

Il fenomeno della promozione facile è endemico nel pubblico impiego, e concorre a spiegare perché le retribuzioni di fatto corrano più veloci rispetto a tutti i settori privati. Come ha rilevato recentemente Palazzo Vidoni, nel pubblico gli aumenti reali tra 2001 e 2007 hanno viaggiato a un ritmo del 3,9% l'anno, contro il 2,9% dell'industria e il 2,5% dei servizi. Insieme ai contratti de-



centrati degli enti locali, la spinta viene appunto dalla generosità del datore di lavoro. Che non ha rivali quando si guarda proprio il comparto Regioni-enti locali: in tre anni, le «progressioni» hanno sfiorato quota 484mila, cioè un numero pari al 93,8% dei dipendenti a tempo indeterminato. Livelli simili si incontrano solo fra le agenzie fiscali, che nel triennio 2005/2007 hanno promosso il 90,7% delle proprie forze in campo, mentre al terzo posto, piuttosto distanziata, si incontra la presidenza del consiglio. Nei tre anni rilevati dalla Ragioneria, Palazzo Chigi ha mosso in avanti 1.752 carriere, cioè il 64,7% dei 2.707 dipendenti. Che anche grazie a queste spinte riescono a superare i livelli retributivi medi mostrati dagli altri comparti.

Il diluvio delle promozioni è uno dei punti più critici su cui dovrebbe concentrarsi il giro di boa in cantiere in Parlamento (si veda l'articolo in basso). Almeno nelle intenzioni del ministro per la Pubblica amministrazione Renato Brunetta, gli interventi dovrebbero scardinare la logica della «bassa retribuzione con bassi controlli» che ha dominato il pubblico impiego italiano, e che nelle ondate di promozioni trova un corollario importante. Sulla carta, infatti, la progressione è uno strumento per premiare l'impegno, ma nei fatti si trasforma in un ricostituente per alzare stipendi considerati troppo bassi. Una stretta alle progressioni verticali è già arrivata nel 2007, soprattutto a causa dell'equiparazione normativa con le nuove assunzioni che ha chiuso i cordoni delle am-

L'andamento

La quota di promossi negli ultimi tre anni nei diversi comparti

	Progressioni 2005/07		Totale	Dipendenti	% promossi
	Orizzontali	Verticali			
AGENZIE FISCALI	41.347	9.231	50.578	55.661	90,9
CORPI DI POLIZIA	171.185	11.836	183.021	331.614	55,2
ENTI DI RICERCA	1.851	312	2.163	15.848	13,6
ENTI NON ECONOMICI	8.337	3.250	11.587	58.521	19,8
FORZE ARMATE	73.612	5.563	79.175	141.001	56,2
MAGISTRATURA	4.429	0	4.429	10.280	43,1
MINISTERI	22.544	8.738	31.282	184.367	17,0
MONOPOLI DI STATO	529	4	533	1.330	40,1
PRESIDENZA DEL CONSIGLIO	1.599	153	1.752	2.707	64,7
REGIONI A STATUTO SPECIALE	13.548	3.798	17.346	70.201	24,7
REGIONI E AUTONOMIE	372.416	111.236	483.652	515.826	93,8
SERVIZIO SANITARIO NAZIONALE	25.679	78.604	104.283	682.183	15,3
UNIVERSITÀ	49.780	15.983	65.763	116.578	56,4
VIGILI DEL FUOCO	9.940	1.827	11.767	31.535	37,3
TOTALE *	807.464	259.186	1.047.801	2.228.848	47,0

(*) Il totale comprende anche Afam e le carriere diplomatica, penitenziaria e prefettizia

Fonte: elab. del Sole 24 Ore su dati Rgs

ministrazioni. Quel che si frena da una parte, però, sfugge dall'altra, e nello stesso anno le progressioni orizzontali sono aumentate del 55% attestandosi a quota 280.330.

Nel mirino del ministro Brunetta sono finite anche le stabilizzazioni, cioè l'ingresso in ruolo del personale precario che è cresciuto nelle pieghe dei blocchi alle assunzioni. Il collegato alla Finanziaria 2009 ha fissato la scadenza al 1° luglio 2009, e la Ragioneria ha fatto i conti dei precari che possono aspirare a salire sull'ultimo vagone del posto fisso: le rilevazioni di Via XX Settembre hanno incontrato 56.281 persone con contratti a tempo determinato o di collaborazione coordinata e continuativa, che in 11.676 casi vengono utilizzati per più di tre anni. Anche in questo caso a primeggiare sono le Regioni e gli enti locali, che da soli coprono il 57% di questi potenziali candidati all'ingresso in ruolo, scaguiti dalla sanità (20%) e dall'Università (19%). Il possesso dei requisiti di legge non è però una garanzia per il posto, come mostrano le analisi sulle stabilizzazioni avvenute nel corso del 2007: che hanno interessato 10.982 persone (6.519 delle quali negli enti territoriali), cioè il 28% degli aspiranti. Anche in questo caso, come spesso avviene nel pubblico impiego, la strategia messa in campo dalle amministrazioni è il risultato del compromesso fra le esigenze di bilancio e le spinte sindacali, soprattutto a livello locale. Un braccio di ferro destinato a intensificarsi nei prossimi, ultimi, mesi di partita.

gianni.trovati@ilssole24ore.com

In cantiere. Le riforme in Parlamento

La delega contratti riapre la partita

Francesco Machina Grifeo

Sei articoli in tutto che viaggiano in parallelo alla manovra 2009, contenenti altrettante deleghe per una riscrittura di importanti pezzi del vecchio testo unico sul pubblico impiego (Dlgs 165/2001). È questa l'ossatura del Ddl Brunetta sull'ottimizzazione della produttività nel lavoro pubblico, che dopo il via libera in Commissione Affari costituzionali del Senato, prosegue spedito la sua corsa in un clima di altalenante consenso bipartisan.

Con il Pd che vota le modifiche ai singoli articoli, ma poi si astiene sul voto finale. Mentre il ministro ombra della Funzione pubblica Linda Lan-

COMPETENZE IN BILICO

Il progetto vuole sottrarre alla concertazione le regole che disciplinano gli avanzamenti e l'organizzazione degli uffici

zillotta si congratula per «un testo importante». Una paternità "difficile" che cela l'ambivalenza di una riforma annunciata dal centrosinistra nella passata legislatura, ma fatta propria dal centrodestra, sui cui si gioca una fetta del consenso nel Paese.

Valutazione del personale, merito, premialità, dirigenza, sanzioni disciplinari e responsabilità del dipendente, saranno gli assi intorno ai quali girerà la nuova pubblica amministrazione. Ma ad accendere il dibattito in questi giorni è la delega per la riforma della contrattazione. Con i sindacati sulle barricate per paura di vedersi scippare interi settori fin qui oggetto di concertazione, e che ora invece rischiano di tornare sotto la regolamentazione pubblica. Un ritorno ai famosi 7 punti che il comma 1 dell'articolo 2 del Dlgs

421/1992 riservava alla legge e rispetto ai quali il sindacato nel tempo è andato guadagnando sempre più spazio. Fino ad arrivare in alcuni casi a regolamentare l'accesso, come accaduto per il contratto dell'università in cui si è riconosciuto per via pattizia il diritto alla stabilizzazione dopo cinque anni di precariato. Ma anche il tentativo di arginare il fenomeno delle progressioni di carriera di massa, imponendo principi di effettiva selezione negli avanzamenti economici e fissando un limite al personale interno per i passaggi di carriera veri e propri. La riserva Parlamentare, però, non finisce qui, investendo l'organizzazione degli uffici e indirizzando criteri, metodologie e finalità della valutazione del personale. Saranno sottratti alla concertazione l'individuazione degli strumenti premiali e di incentivazione della produttività e il regime della responsabilità e delle relative sanzioni disciplinari. Tutto regolamentato per legge e non più derogabile in sede sindacale. Non sfugge alla morsa neppure la contrattazione integrativa che dovrà rispondere a parametri collegati all'andamento della situazione economica e finanziaria. E la valutazione del personale non sarà più rimessa alla fantasia delle parti, ma dovrà ricalcare un apposito schema standardizzato. A chiudere il cerchio dovrebbe arrivare la tanto attesa riforma dell'Aran, il cui ruolo è stato spesso messo in dubbio, ma che ora esce rafforzato, sia pure con alcune limitazioni legate alla nomina dei componenti che dovrà tener conto degli incarichi precedenti e successivi. In questa partita rientra anche il cambio di rotta sulla durata dei contratti da allineare al settore privato in modo da ridurre i ritardi e i relativi oneri. Deleghe importanti sulla carta, ma tutte da attuare concretamente.



IL PAYWATCH

I manager dei Monopoli guidano la classifica degli stipendi

Con 250mila euro all'anno, i cinque dirigenti di prima fascia dei Monopoli di Stato sono in vetta alla piramide degli stipendi pubblici rilevati dalla Ragioneria generale. Che però contempla anche altri primati: quello dei dirigenti ministeriali che in tre anni

ottengono l'accelerazione più intensa (+23%), e quella dei dipendenti di Palazzo Chigi che fra i non dirigenti hanno le buste paga più alte (37.500 euro di media).

Servizio ▶ pagina 3

Pubblico impiego

IL PAYWATCH

«Vicini» al Governo. Tra i non dirigenti spiccano le retribuzioni di Palazzo Chigi

In coda. Sotto i 25mila euro si incontra solo il personale tecnico dell'università

I ministeri guidano la corsa degli stipendi

Dal 2005 al 2007 aumenti fino al 23% - Ai top manager dei Monopoli buste paga da 250mila euro l'anno

La busta paga più gonfia è quella che arriva ogni mese ai cinque dirigenti di prima fascia dei Monopoli di Stato, che nel 2007 hanno guadagnato in media 250mila euro all'anno.

Guardando alla dinamica, però, a scoppiare di salute sono le retribuzioni dei dirigenti ministeriali, che tra 2005 e 2007 sono aumentate del 16,7% nel caso dei vertici apicali (portando a un consuntivo medio di 173mila euro) e addirittura del 23% per i dirigenti di seconda fascia (giungendo a quota 80.500 euro l'anno). Nei ministeri, però, la corsa non è stata confinata ai livelli dirigenziali ma ha coinvolto anche i 190mila impiegati «semplici», che a fine 2007 hanno messo insieme in media l'11,8% in più di quanto guadagnato due anni prima. Uno sprint di tutto rispetto, secondo solo al +16,8% fatto registrare dal personale diplomatico, che però naturalmente ha dinamiche retributive non confrontabili con gli altri comparti pubblici.

I dati emergono dal conto annuale del personale diffuso la scorsa settimana dalla Ragioneria generale dello Stato, che ha dedicato un capitolo all'analisi delle buste paga dei 3,36 milioni di dipendenti pubblici a tempo indeterminato. Il costo totale del personale nel 2007 si è attestato a 156 miliardi di euro, il 4% in meno nel 2006. Ma su questa dinamica incide l'altalena degli arretrati contrattuali (rispetto al 2005, l'aumento è del 5,6%), mentre le retribuzioni effettive, depurate da questo fattore, puntano tutte all'insù. E la fotografia arriva alla

vigilia di una stagione fitta di rinnovi contrattuali, aperta mercoledì scorso proprio dai ministeriali (si veda anche l'articolo nella pagina a fianco) e proseguita in questi giorni con una pioggia di atti di indirizzo, che fanno seguito al Protocollo firmato due settimane fa a Palazzo Chigi.

E le firme in calce ai contratti spiegano anche le dinamiche rilevate dalla Ragioneria nei diversi comparti, che in una stagione contraddistinta da ritardi cronici hanno seguito ritmi diversi nella stipula delle intese. Via XX Settembre spiega però che a influire sui valori della «retribuzione effettiva», vale a dire sulle somme reali lorde percepite dai dipendenti pubblici, è anche «la variabilità di alcune componenti della remunerazione» (cioè la diffusione di voci accessorie) e la «movimentazione del personale» (cioè, oltre al turn over, il tasso di generosità nelle promozioni).

È l'insieme di questi fattori, insomma, a premiare i 2.700 dipendenti della presidenza del Consiglio, che lontano dai ruoli dirigenziali sfiorano i 37.500 euro l'anno (sono anche il comparto più "anziano", anche se di poco, all'interno di una Pubblica amministrazione in progressivo invecchiamento) e hanno visto aumentare del 10,3% le proprie entrate medie (grazie anche a un turno di rinnovo, contro i due che hanno caratterizzato il triennio dei ministeriali). Con la loro somma, i dipendenti di Palazzo Chigi staccano tutti gli altri settori pubblici confrontabili, a partire dalle agenzie fiscali che si piazzano al secon-

do posto con 33.300 euro alimentati anche dai premi frutto della lotta all'evasione. Le buste dimagriscono invece dalle parti della scuola e degli enti territoriali, per arrivare sotto i 25mila euro l'anno nel caso del personale tecnico delle università. Il cui contratto sul 2006/07 è però arrivato in forte ritardo (è stato siglato a fine ottobre), viziato anche da una serie di automatismi su stabilizzazioni e part time che hanno attirato l'attenzione di Corte dei conti e Funzione pubblica ma non hanno fermato l'intesa. Sulle cattedre, invece, la Ragioneria indica una cifra di 56mila euro, che però è frutto della media di docenti (il cui costo annuo viaggia intorno ai 110mila euro se ordinari e 74.500 se associati) e ricercatori (fermi invece a quota 50mila).

G.Tr.



Nei ranghi

La retribuzione media del personale non dirigente. **Dati 2007 e variazione % rispetto al 2005**

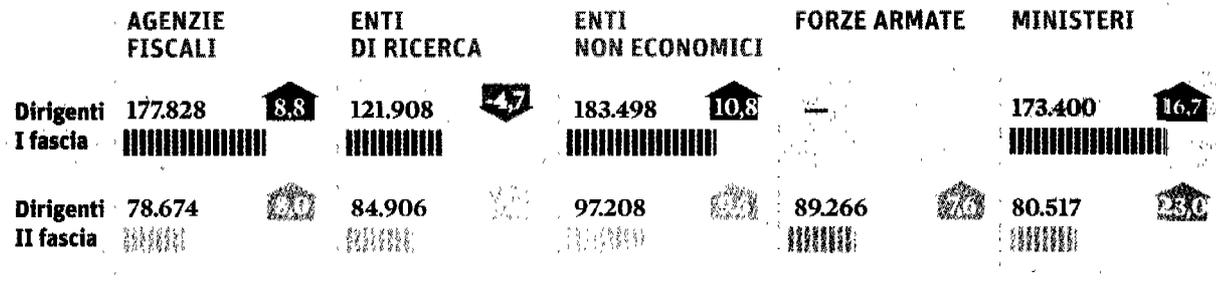
Incremento medio annuo delle retribuzioni di fatto dal 2001 al 2007



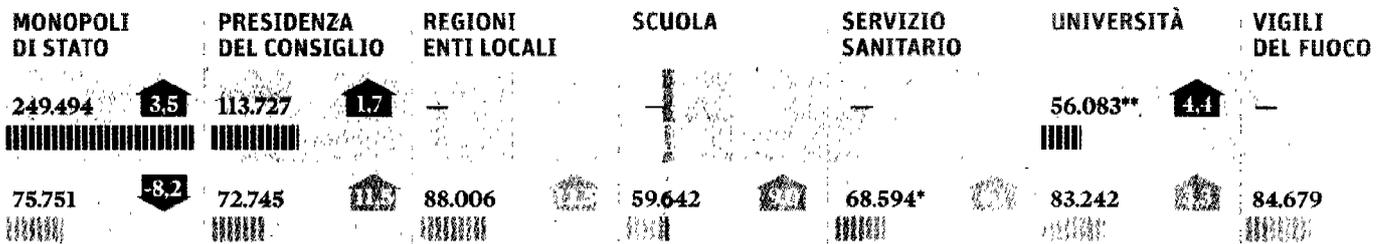
Fonte: elaborazione Sole 24 Ore su dati Rgs e Funzione pubblica

Al vertice

Le retribuzioni medie dei dirigenti nei comparti del pubblico impiego. **Dati 2007 e variazione % rispetto al 2005**



(*) medici (**) professori e ricercatori



Fonte: elaborazione del Sole 24 Ore su dati Rgs

IL PIANO BRUNETTA

Aspettando il meritodi **Marco Rogari**

Assomiglia a un esercito di "graduati". Eppure restano ancora ignoti i meriti che inducono le amministrazioni a promuovere a pioggia i dipendenti pubblici. Anche perché i processi di valutazione e di responsabilizzazione continuano a essere inefficaci,

malgrado l'avvento dei nuclei di controllo dell'era Bassanini. A esserne consapevoli sono anche maggioranza e opposizione, che al Senato hanno deciso di spianare la strada a una nuova Authority di valutazione super partes.

Articolo ▶ pagina 2

ANALISI

Intesa bipartisan guardando al meritodi **Marco Rogari**

Un esercito di generali. O, quanto meno, di ufficiali. Senza che, a tutt'oggi, nessuno sappia bene il perché. E, soprattutto, a quali meriti debbano essere collegate così tante "mostrine" tra gli statali. Nella pubblica amministrazione il processo di valutazione del personale è a dir poco inefficace, se non addirittura monco, nonostante l'attivazione con le riforme Bassanini di specifici nuclei di controllo. Così come inefficaci si sono rivelati i ripetuti tentativi, avviati fin dai primi anni '90, di giungere ad una vera responsabilizzazione dei burocrati rispetto ai risultati conseguiti nella loro attività.

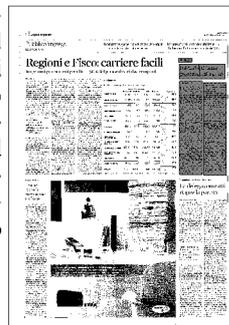
Non deve dunque stupire se le fotografie che vengono di volta in volta scattate al pianeta burocrazia, ultima in ordine cronologico quella della Ragioneria generale, mostrano sempre tinte scure e colori sfocati da tante nubi. Nubi dalle quali può sgorgare la pioggia degli aumenti a

tappeto sotto forma di premi non affatto legati alla produttività o la pioggia delle promozioni: in media una ogni due dipendenti negli ultimi tre anni. Oppure la pioggia delle consulenze. Che non sono quelle "esterne" da oltre 1,3 miliardi, distribuiti lo scorso anno, in tempi di sacrifici economici, dalle amministrazioni (anche da enti con problemi di bilancio), ma anche quelle elargite dalla burocrazia sostanzialmente a sé stessa, ovvero ai suoi "funzionari": un "tesoretto" quantificato nel 2007 in quasi 300 milioni spalmato su poco meno di 190 mila incarichi "interni". Una pioggia battente, insomma, sotto la quale rischia di affondare il pianeta-Pa.

E proprio questa, forse, è stata una delle considerazioni fatte al Senato dai partiti di maggioranza e opposizione nello spingere in modo bipartisan l'ennesima riforma del pubblico impiego, questa volta targata Brunetta. Una riforma imperniata sulla rigida applicazione di sanzioni (anche il licenziamento) nei confronti di dipen-

denti e dirigenti non in linea con i risultati attesi per la loro attività, sull'accentuazione in via definitiva del criterio di responsabilità, sullo stretto collegamento tra premi e produttività. E, soprattutto, sull'attivazione di un meccanismo di valutazione a prova di aggiramento.

Un obiettivo, quest'ultimo, su cui è nata la sostanziale intesa. Il Pd si è battuto fin dall'inizio per la nascita di un'Authority di valutazione super partes, quindi non dipendente né dal potere politico né da quello amministrativo, che non era prevista dal versione originaria del ministro Brunetta. E alla fine l'opposizione l'ha spuntata. Nel testo, all'esame del Senato, ora è prevista un'Authority indipendente chiamata a far sentire il suo fiato sul collo dei valutatori, ovvero dei nuclei di controllo. Che, a loro volta, dovranno incalzare dipendenti e, soprattutto, dirigenti. Il tutto alla luce del sole. Di cui, dopo tanta pioggia, la pubblica amministrazione sembra davvero avere bisogno.



PICCOLE E MEDIE IMPRESE

**Edilizia, arrivano
i primi tagli
sulla forza lavoro**

TROVATO PAGINA 14

Le forbici della crisi/1 Dopo nove anni di crescita, brusco stop per le costruzioni. Per ora resistono solo Roma e Milano

Edilizia, primo taglio alla forza lavoro

Le piccole e medie pagano i ritardi nella ristrutturazione. La tentazione del sommerso

DI ISIDORO TROVATO

Le forbici. Saranno probabilmente loro le vere protagoniste del 2009 per le Pmi italiane. Chi sarà più abile a tagliare i costi inutili individuando le aree di business da rinforzare, potrà trasformare i prossimi dodici mesi da calvario in salita a possibile opportunità di espansione. Uno dei settori che ha già impugnato le forbici è quello edile: dopo circa nove anni di crescita, le costruzioni stanno vivendo un grave ridimensionamento dei livelli produttivi (le stime parlano di circa meno 4% quest'anno e 9% per il 2009), un calo causato dall'andamento negativo delle opere pubbliche ma anche dalla frenata della nuova edilizia abitativa. Un andamento su cui, naturalmente, ha inciso anche la profonda crisi finanziaria internazionale degli ultimi mesi.

A fotografare le prospettive del settore ci ha provato una ricerca commissionata in occasione di Expoedilizia (la manifestazione svoltasi a Roma la settimana scorsa): si tratta di un sondaggio in cui il 38 per cento delle aziende interpellate prevede una diminuzione del fatturato e ben il 58 per cento sostiene che anche il numero degli addetti è in calo.

«L'indagine però offre anche ampi spiragli di speranza — precisa Emilio Bianchi, Direttore di Senaf — infatti, nonostante il difficile momento di congiuntura economica internazionale, si intravede una certa fiducia per il futuro. Nello specifico circa il 60 per cento del nostro campione ha stimato di chiudere l'anno con un fatturato stabile o in crescita rispetto allo scorso anno. Se è vero infatti che sull'acquisto di nuove costruzioni incide la difficoltà nell'accesso al credito, vi sono nuovi seg-

menti produttivi e distributivi della filiera che, beneficiando delle recenti normative in tema di rendimento energetico, stanno crescendo come ad esempio i materiali e le tecnolo-

gie per l'isolamento, i serramenti, l'impiantistica termoidraulica ed elettrica».

A soffrire di più però sono proprio le piccole e medie imprese, soprattutto quelle della provincia italiana (metropoli come Roma e Milano tengono ancora il passo). «Le più piccole soffrono soprattutto per il calo del settore residenziale — concorda Gian Luca Sghedoni amministratore delegato di Kerakoll — anche se le associazioni di categoria sono tutte

concordi nell'indicare nel 2010 l'anno in cui tornerà il sereno. Noi siamo in controtendenza rispetto al mercato perché oggi raccogliamo i frutti di ciò che abbiamo seminato molti anni fa: da un triennio investiamo più del 5% in innovazione, ricerca e sviluppo. E oggi siamo in grado

di affrontare il mercato con più forza. È proprio in questi frangenti infatti che si possono conquistare fette di mercato più consistenti».

E il futuro? «Aumentare gli investimenti potenziando la rete commerciale, il numero delle filiali all'estero e i segmenti di mercato in cui siamo presenti». Questa però è una strategia che può permettersi chi negli anni ha messo fieno (liquidità) in cascina. Gli altri stanno pensando a tagliare e le prime sforbiciate sono arriva-

te tra gli organici: mobilità, licenziamenti e un ritorno all'utilizzo del lavoro nero (eterna tentazione di questo settore).

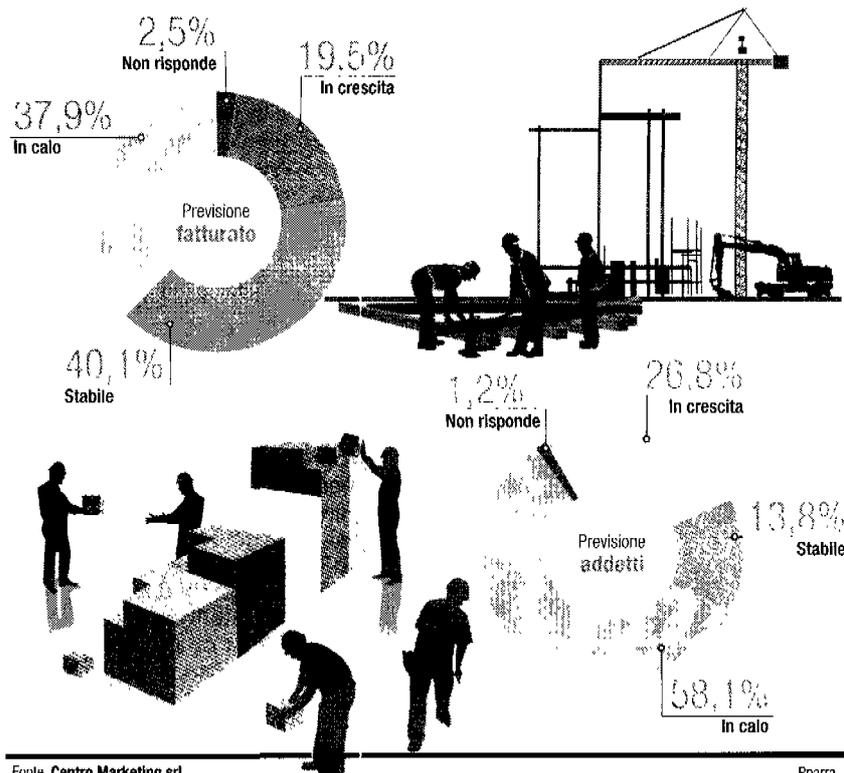
Il fattore nuovo però è l'interesse per l'edilizia manifestato dalle Agenzie per il lavoro. E non è un caso visto che rappresenta un mercato che



occupa quasi 2 milioni i lavoratori in 540mila imprese del comparto.

Le Agenzie per il lavoro sono entrate da pochi anni nel settore che oggi rappresenta, come mostra L'Osservatorio Ebitemp (ente bilaterale del settore delle Agenzie per il lavoro), il 2,2% del fatturato delle Agenzie per il Lavoro ma con una significativa crescita del +20% rispetto all'anno precedente. «Quello dell'edilizia — spiega Alessandro Cestari, Direttore Divisioni Specializzate di Metis — è un mercato di buon potenziale per le Agenzie per il lavoro. Nel settore edile, infatti, le imprese lavorano su commessa e gestiscono contemporaneamente progetti diversi riguardanti opere che vanno dalla realizzazione di grandi infrastrutture alla costruzione di edifici. Per queste aziende la pianificazione, la programmazione e il controllo delle attività rappresentano degli aspetti fondamentali per la realizzazione del progetto».

Il mattone alla resa dei conti



Fonte: Centro Marketing srl

Pparrà

Bioedilizia**«I prefabbricati restano solidi durante la bufera»**

Le nicchie di mercato reggono all'urto

**Gianni Di Mattia** è il fondatore dell'azienda Prefedil di Sutri

La crisi non sembra far poi così tanta paura. Almeno nel settore dei prefabbricati per l'edilizia, dove i prodotti sono ad alto contenuto innovativo e gli investimenti per ricerca e sviluppo ingenti e costanti. Se non un disinvolto ottimismo dalle parole di chi opera in questo ambito da lungo tempo si coglie almeno una certa serenità perché «in questi ultimi 30 anni i momenti economici difficili sono stati più d'uno, come negli anni 70 o 90 — puntualizza Gianni Di Mattia, fondatore della Prefedil, da tre decenni attiva nel settore dei componenti leggeri per le costruzioni e nella bioedilizia—. L'esperienza e la tranquillità per lo stato non solo della mia azienda ma anche del settore fanno prevedere che le società sane supereranno questa fase, mentre si assisterà a una sorta di selezione naturale di quelle meno serie. Nei periodi di incertezza inoltre ci si rivolge in misura maggiore al recupero edilizio, un ambito nel quale i nostri prodotti trovano una naturale collocazione».

La società di Sutri si occupa infatti di prefabbricati leggeri per l'edilizia come pannelli divisorii interni, malte speciali e diversi brevetti rivolti alla riduzione della dispersione termica e inoltre antisismici. Secondo Di Mattia «la crisi si affronta anche riducendo gli sprechi, in particolare quelli energetici. In Europa l'adeguato isolamento termico degli edifici costa 270 mi-

liardi l'anno. Costi che potrebbero essere ridotti del 20% costruendo in maniera più idonea».

D'altro canto il settore avrebbe anche bisogno di alcuni interventi da parte delle istituzioni: semplificazione della burocrazia, osservanza e vigilanza delle leggi esistenti in materia antisismica e di sicurezza e un decisivo miglioramento delle infrastrutture. «Spesso la normativa esiste ed è avanzata, ma mancano i controlli e questo apre il campo a speculazioni, mentre nell'ambito del risparmio energetico siamo ancora molto lontani dagli standard europei. Altro nodo cruciale è quello delle infrastrutture, molte zone d'Italia non sono cablate, il metano non arriva e anche l'erogazione di energia elettrica non è sempre costante. Lavorare in queste condizioni diventa molto più complesso».

La crisi si manifesterà, secondo Di Mattia, come un momento di stasi, con una prevedibile battuta d'arresto nelle assunzioni ma senza cospicui licenziamenti né ricorsi al lavoro sommerso, a patto che le imprese non cessino di investire in ricerca, sviluppo e innovazione, perché «il mercato va sensibilizzato e condotto verso prodotti ad alto contenuto tecnologico propri dell'edilizia ecocompatibile. Noi lo facciamo anche attraverso corsi dedicati agli operatori del settore o per far conoscere che soluzioni nuove esistono e sono percorribili».

RAFFAELLA CAMOCINI

PREFEDIL

L'edilizia ecocompatibile e la bioedilizia sembrano essere una ricetta possibile per il futuro, più in generale possono diventare un modo diverso di pensare l'abitare. Attraverso l'uso di materiali innovativi si può ottenere un risparmio energetico significativo, addirittura passando da un consumo annuo di 180 kilowattora ora al mq ad appena 10 kilowattora ora per la climatizzazione di un appartamento. Prefedil giunge a questi risultati grazie all'impiego di materiali tecnologicamente avanzati come il Vecopor, uno dei loro brevetti, ottenuto dal vetro espanso ricavato dagli scarti delle lavorazioni in vetro e dalla raccolta differenziata. La società di Sutri, in provincia di Viterbo, investe ogni anno circa 300 mila euro per la ricerca e sviluppo, ed è titolare di quattro brevetti e otto marchi. Nel 2007 ha realizzato un fatturato di poco meno di 10 milioni di euro che secondo le previsioni verranno superati nel 2008. L'azienda, che ha 27 dipendenti più altri 50 di indotto tra artigiani, meccanici e trasportatori, è quotata in borsa e ha da poco tagliato il traguardo dei trent'anni di attività. La gamma dei prodotti comprende componenti per l'edilizia sostenibile antisismica, pannelli ad alta capacità isolante termica e anche acustica e fa parte di un gruppo imprenditoriale per la produzione di cartongesso di alta qualità. Questo consorzio coi produttori di gesso del bresciano è sorto in Toscana per valorizzare la produzione italiana di materia prima rispetto alle massicce importazioni dall'estero.

R. C.



Progettazione**«Per noi il rilancio passa da ambienti più piccoli»**

Lo space planning apre nuovi business


Massimo Roj
è amministratore delegato della Progetto Cmr

Negli ultimi anni il real estate italiano ha avuto uno sviluppo inferiore rispetto a quello di altri Paesi europei, del 30-40% in alcuni casi. Uno svantaggio trasformato in vantaggio dalla crisi economica perché questa evoluzione ritardata oggi limita i danni, proteggendo il nostro paese dallo scivolone edilizio che ha travolto il mondo anglosassone, dai subprime in poi. La pensa così Massimo Roj, amministratore delegato della società Progetto Cmr: «Non essendo allineati allo sviluppo di altri Paesi, non abbiamo subito un contraccolpo - spiega Roj -. Certo, le restrizioni di accesso al credito limitano le iniziative, ma chi ha la disponibilità fa investimenti».

Secondo il professionista le piccole banche, anche loro Pmi, hanno meno problemi dei grandi istituti e sono in grado di trainare il settore edilizio, agevolando soprattutto la provincia e dando fiducia agli imprenditori locali per evitare la gelata. Ma con quali strategie si supera il momento sfavorevole? «Puntando sulla qualità e sull'attività di razionalizzazione degli spazi - commenta Roj -. Oggi per ridurre i costi le aziende devono tagliare le strutture e diminuire i metri quadri degli uffici. In alcune grandi realtà la razionalizzazione ha permesso di risparmiare il 45-50% delle spese di gestione. In media questo risparmio arriva al 30%». Ogni metro quadro in più crea un moltiplicatore di costi interni (energia, pulizie,

affitto), pari a 200-300 euro annue al metro quadrato. Proprio lo space planning con un occhio attento al portafoglio ha permesso alla società di crescere dopo la crisi edilizia del '92. Di certo, prima che il settore torni a prosperare passeranno almeno un paio di anni.

«Nei convegni internazionali RE ho sentito i commenti di molti paesi - afferma Roj -. Tutti sono d'accordo: bisogna aspettare i bilanci 2008, tra marzo e aprile, e poi si decide cosa fare. Intanto nessuno investe un euro. Di conseguenza mi aspetto un rallentamento, se non un

blocco, per la prima metà dell'anno e poi una ripresa».

L'Expo 2015 è un'opportunità? «L'Expo può rilanciare l'economia locale e nazionale. E' una grande possibilità sia per Milano sia per Genova, considerata porto di arrivo dell'evento. Le città europee si sono rifatte il look per aumentare il turismo e noi ci dobbiamo adde-

guare senza puntare soltanto sulla storia».

Un altro metodo che hanno le imprese per evitare uno stallo è quello di cercare lavoro all'estero, entrando nei mercati che «hanno forte disponibilità di denaro come la penisola arabica: Emirati, Dubai e Oman». Mentre nei mercati emergenti - India, Cina, Messico e Brasile - le aziende devono investire i loro soldi ed è rischioso. «Ci sono opportunità anche nell'ex Unione Sovietica, ma anche lì manca il denaro».

PAOLA CARUSO

PROGETTO CMR

La pianificazione e la progettazione integrata rappresentano il core business di Progetto Cmr, una società di consulenza nel real estate fondata da Massimo Roj nel 1994. Roj la dirige con la carica di amministratore delegato e si avvale di un team di 160 professionisti tra architetti, project manager, designer, ingegneri civili e impiantisti. Con sede centrale a Milano e uffici a Roma, Atene e in Cina (Pechino e Tianjin) ha chiuso l'ultimo fatturato con 7.88 milioni di euro e prevede di finire l'anno in corso con un consolidato da 9.5 milioni, immaginando un 2009 di stabilizzazione e mantenimento, senza calo di business grazie alle firme in portfolio. Partner del HOK European Architects Network, una delle grandi multinazionali della progettazione presente in 27 paesi, è attenta ai cambiamenti culturali e sensibile al problema inquinamento. Tra le proposte di successo ci sono le soluzioni edilizie a basso impatto ambientale, dove si impiegano materiali tecnologici che non fanno alzare di molto i costi e che si ammortizzano in breve tempo. Se in passato l'ecosostenibile richiedeva un aumento dei costi del 25% oggi incremento di spesa è limitato al 10 o al 5% in più. Il suo fiore all'occhiello è il primo vero "green building" realizzato in Italia, a Buccinasco (Mi) per Pall Corporation, un edificio ad alto risparmio energetico e a emissioni zero in loco. E sta lavorando per riqualificare le torri Garibaldi a Milano trasformandole in strutture rispettose dell'ambiente.

PA. CA.

45%
delle spese di gestione si risparmia con il taglio degli spazi
160
il team di architetti e designer di Progetto Cmr


Cantieristica**«Aiuti concreti? Meno contributi a Inps e Inail»**

Pesa sui bilanci il costo del lavoro



Fogne, strade, acquedotti. La Monaco spa, un'impresa romana specializzata in appalti pubblici infrastrutturali, opera in tutta Italia dal 1950. Furio Patrizio Monaco, 47 anni, ha ereditato l'azienda dal padre ed oggi è il titolare oltre che di Monaco spa anche di altre aziende attive nelle opere pubbliche e nell'edilizia privata per un totale di 150 dipendenti e un fatturato annuo di circa 30 milioni di euro. Il Gruppo ha importanti appalti con Anas, Acea, Comune di Roma, Regione Lazio e Sardegna dove ha appena realizzato un impianto idraulico in provincia di Cagliari. Nel settore del trasporto pubblico della capitale partiranno a breve i lavori della filo - tramvia da Tor Pagnotta all'Eur in collaborazione con l'Atm di Milano e l'impresa di costruzioni De Santis. Una gara da oltre 100 milioni di euro. Oltre ad ultimare la strada statale Sora-Frosinone e la SS 156 Monte dei Pini con il contributo della Regione Lazio, il gruppo ha appena finito di costruire, per conto del Comune di Roma, le fognature di Ponte Ladrone, un quartiere periferico della capitale.

Furio Patrizio Monaco fino a pochi giorni fa è stato anche alla guida della Sezione Edile della Federlazio, che raggruppa oltre 800 Pmi di costruzione che danno lavoro a più di 6.500 addetti. Il gruppo investe buona parte del budget in corsi di formazione e stage formativi sulla formazione.

B. M.

100% 30**è l'aumento di materie prime come il cemento****milioni di euro è il fatturato annuo dell'azienda romana****Furio Patrizio Monaco** è il titolare della Monaco spa

Roma è praticamente bloccata. Un cantiere aperto. «Da quest'estate non c'è stata nessuna nuova gara di appalto pubblico. A mala pena sono stati assegnati 4-5 appalti di importi piccolissimi, tra cui Ponte Ostiense, indetti addirittura prima dell'avvento della giunta di centrodestra».

Il titolare della Monaco spa si lamenta della grave situazione che sta investendo il settore delle costruzioni per via del blocco degli appalti pubblici causati dai tagli delle risorse pubbliche previsti in Finanziaria. «La crisi c'è perché non ci sono soldi pubblici — afferma — e perché si sono indebitati tutti troppo rispetto alle loro possibilità. La Regione Lazio e l'amministrazione capitolina sono certamente in grande sofferenza e così mettono in sofferenza anche le imprese di taglio medio piccolo, che sono poi quelle che solitamente si aggiudicano i bandi di gara comunali. Attualmente gli investimenti più carenti sono nel settore idrico. Ma sembra non interessare molto». Tra gli appalti più importanti avviati con l'ex sindaco Walter Veltroni e bloccati dalla giunta di Alemanno ci sono il parcheggio del Pincio ed il ma-

xiappalto che nel novembre del 2006 ha dato in gestione per nove anni la manutenzione ordinaria e straordinaria della grande viabilità capitolina per 720 milioni di euro. «Al posto del maxi appalto, si rifaranno

altre gare di manutenzione di importo minore. Per quanto mi riguarda non ho appalti bloccati». Tra i problemi che maggiormente affliggono le pmi edili, l'imprenditore lamenta «un'eccessiva burocratizzazione del sistema e la troppa concorrenza tra le imprese stesse che spesso provoca ribassi eccessivi».

Scenari futuri? «Le aziende che hanno capacità finanziarie resisteranno sul mercato, le altre non credo. Le previsioni di crescita per il mio gruppo sono invece bassissime. Mi accontenterei di guadagnare quello che incasso adesso».

Oltre che la stretta sul credito, le pmi edili hanno gravissimi problemi perché non riescono più a comprare le attrezzature come ad esempio gli scavatori, camion e gru. C'è poi il costo del lavoro troppo alto. «Andrebbe abbassati i contributi Inps e Inail e non la cassa edile, che è una specie di tredicesima per gli operai.

A livello fiscale, invece, andrebbe abolita l'Irap e detassati gli investimenti». Sulle materie prime che negli ultimi tempi hanno subito rincari anche del 100%, Monaco spiega che «è come stare su un'altalena. Quando aumentano sono tutti pronti ad aumentare, quando calano sono però tutti restii a calare». Rimedi? «La soluzione è ridimensionarsi specializzando il più possibile senza indebitarsi. Ma oggi anche indebitarsi è diventato difficilissimo».

BARBARA MILLUCCI

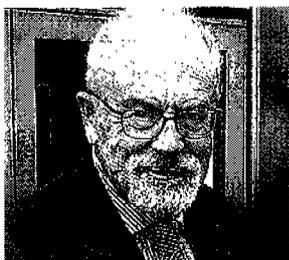


Brambilla è tornato

a cura di Franco Morganti

Ma il peggior nemico resta la burocrazia

Tra autorizzazioni e visti passano almeno cinque anni dall'acquisto dell'area all'inizio del cantiere



Commento
Franco Morganti
ingegnere
ed esperto
in economia
delle
comunicazioni

Parte dai mutui subprime la crisi finanziaria mondiale. Si può pensare che le banche più esposte tirino i remi in barca, i criteri sui mutui diventino più severi e a soffrirne in primo luogo sia l'edilizia.

Infatti, se guardiamo alla vicina Francia, il meccanismo è proprio questo: i crediti all'abitazione scendono dal 2006, ma quest'anno la discesa sarà del 20% rispetto al 2007 e si accentuerà nel 2009 (così dice Bnp Paribas). Il risultato è che gli acquisti di case sono scesi del 25% sull'usato e del 35% sul nuovo, in un settore che è stato il motore della crescita fin dal 2000. Negli Usa, patria dei subprime, si prevede un calo del 57% dal 2005 al 2008 nella produzione di nuove abitazioni (in fondo è solo un 17% annuo composto).

Peggio la Spagna, con una previsione di -71% dal 2007 al 2010. Ma da noi cosa succede? Claudio De Albertis, presidente Assimpredil e già presidente Ance, non è così pessimista. Un settore che pesa quasi il 10% sul Pil (di puri investimenti in costruzioni) e quasi il 28% sull'occupazione dell'industria, che è cresciuto co-

stantemente del 2,6% all'anno, in termini reali, negli ultimi 9 anni, si è fermato nel 2008, dove si prevede anzi un -1,1% rispetto all'anno prima, meglio che altrove.

Cedono di più le città intermedie, reggono meglio Roma e Milano. Ma qui c'è la prospettiva di Expo 2015, che ha fatto o farà partire diversi grandi progetti. Il problema principale sta nelle opere pubbliche, edilizia compresa, che contava per il 20% del totale e retrocede costantemente dal 2005 (quest'anno del 3,7% in quantità).

Certo, i timori sul credito sono

reali e in parte già in atto, ma secondo l'Ance il mercato italiano è ancora solido.

De Albertis vede un mercato selettivo, dove i prezzi delle nuove costruzioni residenziali tengono più dell'usato perché offrono qualità elevate, minori costi d'esercizio, maggiore efficienza energetica. La stessa selettività c'è fra città e città: ci sono sindaci più solleciti alla competitività, alla qualità della vita. Il quadro legislativo è ancora vecchio e ancor più quello amministrativo: ci vogliono 4/5 anni dall'acquisto dell'area alla cantierizzazione, le competenze sono parcellizzate, i controlli ambientali ancora molto pesanti. Le regole per la qualificazione delle imprese fanno acqua, spesso basta una carta d'identità, anche se il lavoro nero è sceso dal 16 all'11% a livello nazionale, in Lombardia al 3/4%.

Ma è proprio qui che scatta la reazione dei «piccoli», come Pierfrancesco Gargano, amministratore delegato di una piccola holding milanese, la Nest. Secondo lui il calo è più drammatico e i prezzi sono crollati.

E' chiaro che la *deregulation* aveva spinto la crescita. In parti-

colare la Dia al posto della concessione edilizia: procedure rapide e snelle, e poi il recupero dei sottotetti.

Ma il governo precedente, il Prodi-Visco come lui lo chiama, ha ammazzato il mercato, con l'aggravio del rogito, il dichiarato non più catastale ma allineato al valore del mutuo, ecc. Come si fa a pretendere che 4/5 milioni di persone che vivono nel sommerso emergano per pagare la casa?

Il discorso non mi pare accettabile, ma ha una sua logica, direbbe Amleto.

franco.morganti@libero.it



Il made in Italy non ha paura "Sono paesi ad alto potenziale"

Da Fiat a Merloni, da Unicredit a Generali la pattuglia italiana all'est predica cautela



Profumo: vediamo un rallentamento ma il modello adottato da Unicredit è vincente



A lato, da sinistra, Alessandro Profumo e Corrado Passera, rispettivamente Ad di Unicredit e di Intesa



A sinistra, il logo della Fiat, che produce all'Est la nuova 500. A destra, Antoine Bernhiem, presidente di Generali



ALESSANDRA CARINI

Venezia

Èra la nuova frontiera, o quasi. E' lì, nell'Europa dell'Est, che, a partire da metà anni Ottanta, mezza Italia del quadrangolo industriale e finanziario ha visto il suo futuro. Un esodo di massa ha fatto seguito ai primi "pionieri", come Fiat, Merloni: si sono delocalizzate fabbriche, moltiplicate le catene di fornitori, trovati nuovi mercati di sbocco in un via vai di semilavorati e prodotti che ha inglobato paesi e cancellato, di fatto, frontiere. E' lì che a parte le presenze storiche, come quella delle Generali di austro-ungarica memoria, le banche hanno fatto a gara per conquistare posizioni, da Unicredit a Intesa Sanpaolo fino a istituti locali come Veneto Banca. E adesso? Come pesa la crisi? Che prospettive hanno questi mercati? Le aziende che come la Merloni-Indesit stanno all'est da lungo tempo per ora "resistono": «Nei Paesi dell'Est siamo ormai radicati. E nonostante la crisi i ritmi di crescita sono elevati il potenziale alto. Certo, oggi è arduo fare previsioni sulla domanda per l'anno prossimo, non ci aspettiamo un mercato normale», dice Francesco Trovato chief marketing dell'azienda. Anche tra coloro che hanno visto gli anni più recenti non c'è pessimismo. Dice Andrea Tomat, presidente e direttore generale di Stonefly, uno stabilimento in Bulgaria e un rete commerciale con negozi monomarca che va tra Serbia e Romania: «Ci sono aspetti ancora positivi visto che la crescita interna di questi Paesi e anche gli apporti di finanziamento europeo lasciano ancora spazio ad un sostegno della domanda. Ma è un mosaico variegato che dipende da paese a paese, anche se temo che prima o poi, se continua così, ci troveremo di fron-

te ad un eccesso di capacità produttiva e si dovrà ristrutturare. Certo è che l'effetto della stretta del credito si è fatta sentire». Ma c'è un altro dato che rischia di rendere instabili le prospettive: «Se torna l'epoca delle svalutazioni competitive, anche le prospettive di investimento cambiano». Eppure per molti prevale per ora la relativa certezza che di fronte al disastro dell'occidente in questi paesi una qualche crescita ci sarà. Guerrino Pivato, presidente di un gruppo immobiliare e delle costruzioni con circa 100 milioni di fatturato, ha iniziative in Romania e Croazia, dice: «Investire all'Est vale ancora la pena. La crisi immobiliare si sente di meno, i prezzi dei terreni sono ancora bassi, muovendoci dall'Italia godiamo della fiducia che ci portiamo dietro anche

nel credito. E poi ci sono margini che in Italia non esistono più e prospettive nel settore delle infrastrutture corroborate anche dai finanziamenti comunitari».

A sostenere queste tendenze non è solo un momento congiunturale, ma anche i cambiamenti di più lungo periodo che ci sono stati in questi anni. Mario Moretti Polegato, da 12 anni console onorario di Romania per il Nordest e proprietario della Geox, che all'est ha stabilimenti e reti di fornitori, sostiene ormai che l'entrata in Europa ha molto ridotto le convenienze "manifatturiere" classiche di questi paesi, che hanno segna-



to la prima fase della delocalizzazione «Il costo del lavoro è aumentato, l'apertura delle frontiere ha provocato una massiccia emigrazione e anche una scarsità di manodopera. E comunque si stanno spostando la tipologia degli investimenti richiesti: aeroporti, infrastrutture, elettricità, ma anche agroalimentare stanno diventando delle priorità».

Ma il timore è che la crisi dilaghi anche sull'economia. Fabrizio Coricelli insegna economia dei paesi socialisti, ha lavorato a lungo non solo lì ma anche per la Banca Mondiale, non è così ottimista sul futuro degli investimenti. «La crescita inarrestabile non c'è più e se va giù la crescita globale anche in questi paesi ci potrebbe essere un problema di esportazioni. Che margine c'è per finanziarie provvedimenti per lo sviluppo se miliardi vengono destinati a sostenere le banche?». E c'è infine un problema rilevante che sottende l'economia di tutti questi paesi: «Il costo del debito che sale a dismisura, le difficoltà di finanziarlo da parte dell'estero».

«E' vero, il problema del finanziamento del debito c'è - gli fa eco Mauro Galca, vicedirettore generale di Veneto Banca, istituto che ha ramificazioni in Romania Moldavia Croazia - Ma non ci sono situazioni di grande rischio per le banche: i sintomi di credit crunch non si vedono e il credito è finalizzato e molto garantito. Anche le istituzioni monetarie sono molto "garantiste": basti pensare che in

Croazia e Moldavia sulla raccolta interna c'è un deposito obbligatorio del 17% per quella estera si aggiunge un altro 55%».

Tra le banche la cui "materia prima" indispensabile di questi tempi è la fiducia, la parola d'ordine è quella della prudenza. Unicredit che nell'Europa Centro Orientale ha una rete ramificata in 15 Paesi, un'esposizione di cento miliardi e da qui ricava molti dei suoi profitti, non parla di recessione: «Vediamo un rallentamento della crescita ma stiamo lavorando in modo conservativo in termini di futuri accantonamenti. Il modello sul quale è organizzata la banca è vincente nel futuro», ha assicurato Alessandro Profumo agli analisti. Ma è certo che più che le previsioni conta il ritorno ad una situazione di normalità, nei cambi e nei flussi, "normalità" del resto sulla quale si basano i conti recenti presentati dalle banche.

Per chi in questi Paesi ci è quasi nato e ne ha accompagnato la crescita, e che qui ha ancora una parte predominante del fatturato, come le Generali, la crisi è una delle tante sfide affrontate in questi anni. «Se fosse avvenuta molti anni fa, quando queste economie erano dominate dai kombinat sovietici, sarebbe molto più pesante. Oggi quasi tutti i paesi hanno un elevato grado di flessibilità», dicono ai vertici. Anche loro parlano di "rallentamento" e non di recessione, per quest'area. E i conti del settore non vanno male. Anzi. «La crisi apre anche opportunità. I trend mostrano che i risparmiatori, scottati dalle banche, tendono a preferire i prodotti assicurativi in una situazione nella quale, proprio per la crisi, la propensione al risparmio cresce e la redditività sale per la contrazione della sinistrosità: in nove mesi il gruppo ha avuto un aumento del 21% nel volume dei premi vita e del 14% negli altri».



Resistere

Dall'alto, Mario Moretti Polegato (Geox) e Vittorio Merloni: all'est sono ormai radicati

Il rischio è che cominci la corsa alle svalutazioni competitive

Cgil e politica Lo sciopero del 12

Epifani muove e raduna il partito di Main Street

DI ENRICO MARRO

Si avvicina il 12 dicembre, data dello sciopero generale «solitario» della Cgil di Guglielmo Epifani. Il segretario della Cgil sembra chiamare a raccolta il «popolo della quarta settimana», cioè quelle fasce della popolazione che vivono in modo acuto il disagio sociale causato dalla stretta. Per usare una metafora mutuata dal dibattito americano, quello di Epifani si potrebbe chiamare il «partito di Main Street», il blocco del lavoro. Ma all'interno della stessa Cgil c'è chi teme si possa ricadere nella tentazione di fare politica.



Solo Guglielmo Epifani, leader della Cgil

A PAGINA 8

Sindacato e consenso Dopo l'accordo Alitalia la nuova strategia della confederazione

Se Epifani costruisce il partito di Main Street

Il leader della Cgil e la manifestazione del 12 dicembre
Una piattaforma per «il popolo della quarta settimana»

DI ENRICO MARRO

Come spesso è accaduto sotto la guida di Guglielmo Epifani (segretario generale dal settembre 2002) dietro la linea della Cgil non c'è un preciso disegno. Essa piuttosto è la risultante di un succedersi di scelte che Epifani ha compiuto in questi anni con l'obiettivo di mantenere gli equilibri interni e la sua stessa leadership, una volta appoggiandosi a destra e la volta dopo a sinistra. Anche la fase attuale, la nuova rottura con Cisl e Uil, e la mobilitazione solitaria fino allo sciopero generale del 12 dicembre so-

no arrivate un po' per caso. E così, complice l'acuta crisi economica, Epifani, scendendo in una piazza già occupata da vari movimenti più o meno organizzati, prova a interpretare il partito di Main Street.

Quando Epifani, a giugno, rimescolò i vertici di Corso Italia, puntava a formare una segreteria a sua immagine e somiglianza. Per questo costrinse a uscire alcuni segretari legati alla gestione di Cofferati (Marigia Maullucci, Mauro Guzzonato, mentre Achille Passoni e Paolo Nerozzi erano già in Parlamento col Pd), mise in un angolo Nicoletta Rocchi, portò in segreteria Susanna Camusso con l'idea di

lanciarla per la sua successione e formò una squadra che, dal punto di vista politico, appariva molto vicina al leader del Pd, Walter Veltroni. Solo che, alla fine, Veltroni si è ritrovato invece che con un beneficio con una grossa grana perché la spaccatura tra Cgil e Cisl sta scuotendo il partito.

Certo la Cgil sostiene che non è stata lei a volere la rottura, ma il governo e la Cisl e la Uil. Ma se siamo arrivati a questo punto e se oggi la Cgil si ritrova in piazza con tutte le incognite del caso (basta vedere la soddisfazione di Giorgio Cremaschi) la responsabilità non è solo di Maurizio Sacconi e Raffaele Bonanni. Dice per esempio Giuseppe Casa-

dio, dal '96 al 2004 in segreteria e tra i protagonisti della Cgil di Cofferati: «Credo che il mio sindacato abbia fatto un errore quattro anni fa, nel luglio del 2004, rifiutando la trattativa sulla riforma del modello contrattuale proposta da Montezemolo appena diventato presidente della Confindustria. Allora c'erano un con-



testo economico e un interlocutore favorevoli. Ma nella Cgil ci fu un eccesso di prudenza, forse influenzato da motivazioni politiche, e in definitiva un deficit di coraggio». Al governo c'era di nuovo Berlusconi. Epifani disse che non era pronto e lasciò il tavolo.

La questione rimase congelata per più di tre anni. Se ne ricominciò a parlare sul finire del governo Prodi e della presidenza Montezemolo, ma al dunque Epifani non se l'è sentita di rompere con la Fiom di Gianni Rinaldini (assolutamente contrario all'accordo). Poi il quadro, la scorsa primavera, è di nuovo cambiato: ancora il Cavaliere a Palazzo Chigi mentre a via dell'Astronomia è arrivata Emma Marcegaglia. «Fino a luglio — racconta Rocchi, che allora aveva la delega poi trasferita a Camusso — i margini per arrivare a un accordo ci sono stati, poi le cose si sono complicate. Nel frattempo è esplosa la crisi economica e la situazione è precipitata. Ora la Cgil non ha altra scelta: non possiamo votarci all'ininfluenza». E allora di nuovo in piazza.

«Del resto — sentenza Nerosi — vista la gravità della crisi e il disagio che c'è tra i lavoratori dove vuole che stia la Cgil?». In Main Street, appun-

to. E a pensarla così sono pure i riformisti. Non solo Rocchi, ma anche Maulucci: «Il rischio di una deriva massimalista? Non lo so. Io vado in piazza da riformista: sciopero per chiedere al governo un accordo a favore dei più deboli, per sostenere salari e ammortizzatori sociali». Così anche Agostino Megale che, insieme a Camusso, ha ereditato la trattativa sul modello contrattuale: «Per me non c'è uno spostamento a sinistra della Cgil. Scioperiamo per ottenere un tavolo dal governo che invece vuole spaccare il sindacato».

Ma chi guarda dall'esterno, sia pure con simpatia, alla Cgil, come Renata Polverini, leader dell'Ugl, non ha dubbi: «È la seconda volta che la Cgil scivola nella tentazione di influire sul quadro politico. Eppure l'altra volta che ha ottenuto dopo Berlusconi? Il centrosinistra traballante di Prodi. Ora, questo è un governo con una maggioranza amplissima col quale dobbiamo fare i conti. Se oggi fai lo sciopero generale, domani che fai?». Considerazioni che sono presenti nei ragionamenti della

tribù dispersa dei riformisti Cgil, ma sulle quali fa premio la convinzione che, sarà per caso, sarà per fortuna, ma adesso la Cgil si trova dalla parte giusta. «La mia anima riformista e moderata — dice Maulucci — si ribella davanti alla proposta della Confindustria: come fa a dire che gli aumenti devono essere legati alla produttività se il suo centro studi dice che siamo in recessione?».

Parole che ri-

chiamano quelle pronunciate qualche giorno fa da Lorenzo Stanca, un economista già capo dell'ufficio studi di Unicredit e ora presidente del Gruppo Economisti d'Impresa, che, nel suo intervento in un convegno a Milano,

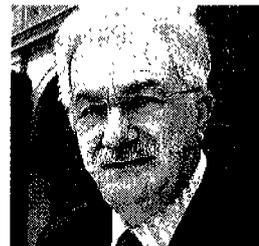
concludeva: «Lasciano interdetti le reiterate proposte di legare i salari alla produttività, che rischierebbero di accentuare ulteriormente le sperequazioni che abbiamo di fronte». «La verità — conclude uno dei nostri interlocutori — è che Guglielmo gode di un gradevole fattore c. Mentre lui lancia il conflitto il malessere sociale aumenta, la Cgil può ben rappresentarlo e i suoi argomenti sono destinati ad acquistare peso». Ma fino a quando? E per andare dove? Il disegno continua a non vedersi mentre uno studioso come Luca Ricolfi è pessimista: «La Cgil diventerà minoritaria e sarà scavalcata dagli altri sindacati e nel giro di 15 anni sparirà».

Cgil

Nato a Roma nel 1950, Guglielmo Epifani si trasferisce a Milano con la famiglia nel '53 per poi fare ritorno nella capitale per frequentare l'Università La Sapienza dove si laurea in filosofia. Nel 1974 è chiamato a dirigere l'Esì, la Casa editrice della Cgil. Nel 1990 entra nella segreteria confederale e nel 1993 viene nominato segretario generale aggiunto da Bruno Trentin. Vice di Sergio Cofferati dal 1994 al 2002 diviene Segretario Generale della Cgil a seguito delle dimissioni dell'attuale



Controparte
Emma Marcegaglia



Distante Il leader della Cisl Raffaele Bonanni

PIAZZA AFFARI

Le blue chip
promosse al test
delle trimestrali

PAGINE 16/17

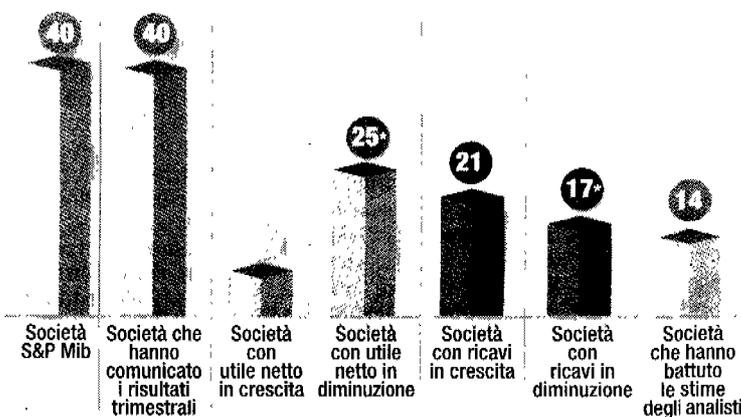
Strategie La mappa completa delle trimestrali redatta da Websim.it

Piazza Affari, chi sa resistere nella tempesta

Utili e ricavi in calo per molti, ma metà delle blue chip non ha deluso le previsioni. Occhi puntati su fine anno

Promossi & bocciati

Le società che hanno tenuto e quelle che hanno deluso



Fonte: elaborazione CorriereEconomia su dati Websim.it * Le società mancanti presentano dati non significativi

DI GIUDITTA MARVELLI

Gli utili non sono spariti. Ma nessuno crede di vederne in questa misura alla fine dell'anno. Una rassegnazione realistica che vale in Piazza Affari e in giro per l'Europa, dove la campagna dei conti del terzo trimestre dell'anno è in dirittura d'arrivo.

Tra luglio e settembre oltre il 60% dei big del nostro listino (25 su 40) archivia un profitto netto negativo, un segno meno. Mentre una decina sono migliorati, con

utili in crescita. Meglio va con i ricavi: in 21 difendono più o meno bene il fatturato, mentre per 17 anche questa voce è in perdita.

Pure considerando i numeri dei primi nove mesi, rosso e nero si alternano. C'è chi ha perso il 35% di profitti netti da gennaio e il 54% nel terribile trimestre culminato con la disfatta di settembre: è il caso di Unicredit. Ma c'è anche chi, come Enel, ha guadagnato l'86% da inizio anno e addirittura più del 200% da giugno a settembre. Due estremi, che rappresentano bene la durezza dei tempi.

Gli analisti di Websim.it hanno

raccolto per CorriereEconomia tutti i dati dei big italiani. «La nostra ricognizione ha fotografato i primi nove mesi e il terzo trimestre in rapporto agli stessi dati confrontabili dell'anno scorso — spie-



gano Mauro Vicini e Michele Meroni che hanno curato lo studio —. Una mappa completa che mostra già l'impatto della crisi. An-

che se, soprattutto a livello di ricavi, sono diverse le società che crescono ancora».

I vincitori assoluti, i petroliferi (Eni, Saipem, Tenaris) portano in dote l'effetto positivo dell'elevato prezzo del petrolio, che è passato da una media di 75 dollari al barile del terzo trimestre 2007 a circa 118 dollari nello stesso periodo del 2008. Da qui a fine anno, invece, i conti delle signore del barile subiranno la precipitosa discesa a 72. Le altre grandi regine di resistenza sono le utilities regolamentate — spiegano Meroni e Vicini — che beneficiano, come succede ad Atlantia, Snam o Terna — della loro natura difensiva. In pesante flessione (ma non certo inaspettata) le banche e i cementieri,

travolti dalla bufera sul mattone (vedi altri servizi).

In Borsa, però, perdono tutti. Buoni e cattivi sono in rosso dall'inizio dell'anno a oggi. Si va dal -6% di Snam rete gas al -76% di Seat Pagine Gialle. Una *débaclé* che anticipa la frenata dell'economia. Oggi sentiamo il rumore, i segni dei pneumatici si vedranno dopo Natale, chiudendo i conti di un quarto trimestre di cui tutti hanno timore e difficoltà di rappresentazione. «La verità — spiegano Meroni e Vicini — è che molti non riescono a immaginare che cosa sarà dei loro conti da qui a fine anno». Ecco perché il consueto gioco delle stime — chi ha centrato, mancato o superato gli obiettivi ipotizzati dagli analisti

— in questo frangente è più complicato del solito. In area euro, per il 2008, siamo passati dalla speranza di un +10% di crescita degli utili per azione (Eps) all'attuale aspettativa negativa che dice meno 4%. «E questi ultimi 4 punti — chiariscono gli analisti di Ubs in un recente studio — sono stati tagliati in un mese». Per non parlare del 2009, dove le stime a

due cifre di qualche tempo fa (+10%/+13%), sono precipitate di botto a meno 10, meno 15%.

Secondo Websim.it comunque, in Piazza Affari ci sono 4 trimestrali che hanno centrato l'obiettivo, 14 che l'hanno superato in senso positivo e 21 che invece risultano deludenti. Il campionamento fatto da Ubs su oltre 100 blue chip europee ha dato risultati simili, con il 44% di sorprese positive, il 6% in linea e il 50% di delusioni.

L'altra grande inquietudine del mercato riguarda i dividendi. In casa nostra Unicredit e Intesa-Sanpaolo hanno già dichiarato l'intenzione di pagare in carta la cedola di quest'anno. Per il resto pochissimi timonieri, bancari e non, si sono sbilanciati sullo spinoso argomento. In giro per l'Europa saranno parecchie le banche (alcune anche per obbedire alle regole imposte dagli Stati che le hanno salvate) che non potranno distribuire utili. Arcelor Mittal (acciaio) e Mark&Spencer (distribuzione) hanno invece tagliato le spese in investimenti (Capex) pur di non azzoppare la cedola. «In tutte le recessioni — spiega Ad Van Tiggelen, senior strategist di Ingim — la diminuzione dei dividendi è da mettere in conto. Ma calcare troppo la mano significa essere pessimisti sul futuro e quindi duramente puniti dal mercato. Ecco perché la difesa dei dividendi è sempre strenua, anche se i profitti crollano».

Secondo Merrill Lynch nelle recessioni degli ultimi trent'anni il taglio medio dei dividendi è stato dell'8%, nonostante gli utili fossero in discesa del 35%. Questa volta, però, potrebbe andare peggio. Van Tiggelen si sbilancia così: «Potremmo assistere ad una riduzione del 15-20% a livello globale. E nel Vecchio Continente il sacrificio rischia di essere ancora maggiore». Perché? Perché il cuore del problema sta nelle banche, che rappresentano oltre un terzo dei pagatori di cedole del mercato. L'ennesimo record della crisi (la record).

LE PAGELLE

Il fatturato e l'utile delle blue chip, un confronto col 2007 e con le stime degli analisti

Società	Performance 2008 (dati preliminari)				Confronto utile netto effettivo/ atteso	2008		2007	
	Gennaio-settembre 2008		Luglio-settembre 2008			Valore in euro	Var.% da inizio anno	Valore minimo	Valore massimo
	Risultati Variaz.% 2008/2007	Utile netto Variaz.% 2008/2007	Risultati Variaz.% 2008/2007	Utile netto Variaz.% 2008/2007					
A2A	+15,3%	-28,5%	+1,0%	-14,1%	☹	1,52	-61,4%	1,29	3,17
Alleanza	-44,7%	+18,3%	-35,6%	-30,5%	☹	5,06	-43,1%	4,47	8,93
Atlantia	+7,5%	+12,3%	+7,0%	+19,8%	☺	14,60	-43,7%	12,14	25,92
Autogrill	+20,5%	-20,1%	+14,3%	-13,7%	☹	5,91	-49,3%	5,67	11,77
B.Pop. Milano	-8,6%	-52,7%	-8,8%	-78,5%	☹	4,40	-52,8%	3,65	9,33
Banca Mps	-2,3%	n.s.	n.d.	n.d.	n.d.	1,47	-50,8%	1,25	2,98
Banco Popolare	+11,1%	-6,1%	+14,6%	-53,6%	☹	8,20	-45,9%	7,66	15,22
Bulgari	+2,4%	-22,1%	-0,5%	-43,7%	☹☹	5,13	-46,3%	4,32	9,67
Buzzi Unicem	+4,1%	-1,5%	+4,5%	-6,9%	☹	9,75	-48,5%	8,03	19,50
Enel	+57,5%	+86,0%	+61,4%	+206,2%	☺	5,16	-36,6%	4,44	8,28
Eni	+35,1%	+21,6%	+39,5%	+52,7%	☺	16,75	-33,1%	13,16	27,38
Espresso	-4,4%	-24,1%	-7,0%	-3,3%	☹	1,19	-60,9%	1,10	3,05
Fastweb	+16,2%	n.s.	+20,6%	n.s.	☹	16,22	-35,4%	12,60	26,10
Fiat	+8,4%	+4,8%	+3,2%	+1,9%	☹	5,65	-68,1%	5,24	18,03
Fimeccanica	+6,0%	+35,0%	+7,0%	-15,0%	☹	8,65	-56,2%	8,55	20,34
Fondiaria-Sai	-8,8%	-17,7%	-8,3%	+2,6%	☹	16,00	-43,3%	11,96	30,00
Generali	-9,9%	-29,4%	-5,7%	-84,2%	☹	19,00	-38,7%	18,01	31,77
Geox	+15,2%	+3,2%	+9,6%	-8,0%	☹	4,89	-64,5%	4,87	13,89
Impregilo	+10,4%	+195,3%	+25,7%	-71,2%	☹	1,89	-59,1%	1,56	4,67
Intesa Sanpaolo	-3,2%	-44,0%	-3,9%	-53,9%	☹	2,34	-56,4%	2,15	4,32
Italcementi	-4,2%	-37,9%	-3,0%	-38,3%	☹	8,37	-42,8%	7,27	15,28
Lottomatica	+14,7%	+83,0%	+22,7%	+213,1%	☺	18,20	-27,4%	14,66	25,30
Luxottica	+5,0%	-10,9%	+5,3%	-7,0%	☹	15,16	-30,3%	12,74	21,69
Mediaset	+7,6%	-4,4%	+2,5%	-81,9%	☹	3,99	-42,2%	3,61	6,90
Mediobanca	n.d.	n.d.	-13,4%	-20,5%	☹	9,11	-35,5%	8,25	14,17
Mediolanum	-96,2%	-33,3%	n.s.	-21,3%	☹	3,04	-44,7%	2,35	5,45
Mondadori	-5,1%	-16,1%	-9,0%	-7,9%	☹	2,85	-49,2%	2,35	5,90
Parmalat	+2,8%	n.s.	-1,3%	n.s.	☹	1,27	-50,0%	1,19	2,69
Pirelli & C.	+0,3%	n.s.	+4,6%	n.s.	☹☹	0,29	-50,3%	0,27	0,74
Prysmian	+2,0%	-1,3%	+0,1%	-50,6%	☹	8,77	-48,1%	8,44	19,00
Saipem	+4,3%	+32,1%	+8,3%	+29,5%	☺	14,65	-46,6%	11,13	30,96
Seat Pg	-1,0%	-68,4%	-1,0%	-14,1%	☹	0,06	-76,3%	0,05	0,28
Snam Rete Gas	+5,5%	+13,7%	+4,5%	+7,5%	☹	4,11	-5,9%	3,77	4,70
Stm	+4,2%	n.s.	+5,1%	n.s.	☹	6,16	-37,5%	5,68	9,90
Telecom Italia	-2,6%	-20,3%	-1,5%	-12,5%	☹	0,96	-54,8%	0,72	2,18
Tenaris	+19,9%	+47,5%	+28,1%	+42,3%	☺	8,65	-43,4%	6,15	24,39
Terna	+5,5%	+1,9%	+8,4%	-6,4%	☹	2,38	-13,9%	2,04	2,99
Ubi Banca	-1,9%	+18,2%	-6,5%	-38,6%	☹	11,98	-36,3%	10,65	18,85
Unicredit	-7,1%	-35,8%	-1,5%	-54,2%	☹	1,87	-67,0%	1,54	5,74
Unipol	-19,3%	-46,1%	-34,4%	n.s.	☹☹	1,28	-37,2%	1,14	2,03

☺ Risultati molto superiori alle stime; ☺ Risultati superiori alle stime; ☺ Risultati in linea con le stime.

☹ Risultati inferiori alle stime; ☹☹ Risultati molto inferiori alle stime

Fonte: www.websim.it

Obbligazioni Bisogna valutare gli effetti dell'aggancio al costo della vita che ora è in ribasso

Btp, come sfruttare gli sconti dell'inflazione

Prezzi bassi, cedole in frenata: gli «inflation linked» offrono il 3%

La selezione

Codice Isin	Emittente	Cedola lorda	Scadenza	Prezzo (11/11/08)	Rend. lordo *	Contro valore totale **	Coefficiente indicizzazione accumulato al 14/11/08
IT0003805998	BTP€i	0,95%	15/9/2010	96,18	3,13%	106,38	1,10
IT0004216351	BTP€i	1,85%	15/9/2012	94,37	3,45%	99,85	1,05
IT0003625909	BTP€i	2,15%	15/9/2014	94,77	3,16%	107,24	1,13
IT0004085210	BTP€i	2,10%	15/9/2017	90,82	3,33%	97,88	1,07
IT0004380546	BTP€i	2,35%	15/9/2019	90,62	3,42%	93,06	1,02
IT0004243512	BTP€i	2,60%	15/9/2023	90,73	3,43%	96,14	1,05
ITG003745541	BTP€i	2,35%	15/9/1935	87,73	3,04%	97,31	1,10

Fonte: elaborazione CorriereEconomia * Senza tener conto dell'inflazione maturata a fine periodo; ** Compreso rateo di interessi RPirola

DI DAVIDE ANGELINI

Investire o no sui Btp indicizzati all'inflazione? I prezzi di questi titoli sono in discesa e molti lettori si domandano, nelle email inviate al Forum «I nostri soldi» di corriere.it, se convenga approfittarne.

La risposta è «sì», ma con moderazione. Perché la frenata economica raffredda il costo della vita, cioè il parametro a cui questi titoli sono legati e dal quale dipende il loro rendimento.

Il Tesoro italiano, ma anche quello francese, tedesco o greco collocano da tempo prestiti che pagano cedole e rimborsano il capitale moltiplicando il valore nominale per il coefficiente d'indicizzazione, calcolato giorno dopo giorno. Il coefficiente rappresenta il differenziale che i prezzi al dettaglio registrano tra la data di rilevazione e quella di emissione con esclusione della componente tabacco.

Il meccanismo, però, non è così semplice. La cedola a ser-

vizio del prestito è teoricamente fissa, ma varia ad ogni stacco, perché il suo valore dovrà essere moltiplicato per il coefficiente d'indicizzazione. Ogni sei mesi, quindi, il controvalore complessivo, tenuto conto del rateo d'interessi maturato, diviene 107,24. La cedola dal 2,15% sale, quindi, al 2,30%.

Per le due emissioni collocate a settembre dell'anno successivo il coefficiente d'indicizzazione è 1,104270. Il controvalore del prestito con scadenza 15 settembre 2010, quotato 96,18, è 106,38, mentre quello della scadenza 15 settembre 2035, emesso in pari data, passa da 87,73 (valore attuale di scambio sul mercato) a 97,31.

L'effetto è molto più contenuto, se si fa riferimento all'ultima emissione (scadenza 15 settembre 2019), collocata a metà marzo scorso, che, ad oggi, evidenzia un coefficiente di 1,022560. Dal prezzo di mercato di 90,62 si passa ad un controvalore di 93,06.

Complesso pure l'aspetto fiscale. L'indicizzazione prodotta dalla dinamica inflazionistica è considerata reddito diverso, e quindi sommabile algebricamente con guadagni e perdite in conto capitale, fino ad un mese precedente la data di rimborso finale, quando si trasformerà in reddito da capitale, co-

me fosse un flusso cedolare. La ragione della differenza è imputabile alla mancata conoscenza del valore certo di rimborso, che diverrà noto solo quando l'emittente lo fisserà. Prima di quel momento, l'incremento verrà considerato come fosse un guadagno, se ha luogo, rispetto al prezzo di carico in portafoglio.

Le attese di calo del tasso



d'inflazione, che in area euro dovrebbe scendere al 2% nel 2009, dovrebbero tradursi in un incremento sempre meno importante del coefficiente d'indicizzazione, e, di conseguenza, in un flusso per interessi che perderà, via via, di valore. Certo le durate più lunghe potrebbero beneficiare di un ritorno verso l'alto del costo della vita passata la bufera, mentre quelle brevi godono di un coefficiente d'indicizzazione accumulato di buon livello. Il giudizio sui Btp di questo genere non è quindi negativo. Ma senza esagerare, in un'ottica di diversificazione.

Chi li ha comperati a un valore più alto di quello attuale potrebbe cercare di mediare il prezzo con nuovi acquisti, ma facendo attenzione che il titolo non assuma un peso eccessivo in portafoglio. Il 20% è più che sufficiente.

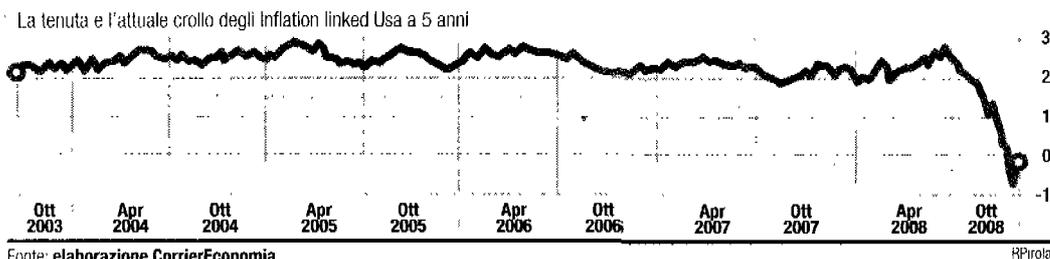
1%

**Il livello dei
tassi Usa: sono
tornati ai
minimi storici**

3,25%

**La nuova
soglia
dei tassi
nell'area euro**

La caduta dei prezzi



flusso per interessi muta. Finora è aumentato anche in misura importante, da oggi in avanti potrebbe sì continuare a crescere, ma con minore ve-

locità perché l'inflazione sta rallentando. Facciamo qualche esempio.

L'emissione italiana più anziana è datata 15 settembre

2003 e sarà rimborsata il 15 settembre 2014. Oggi il coefficiente d'indicizzazione è pari a 1,127350: a fronte di un prezzo di mercato di 94,77, il

Le ultime aste dei titoli di Stato

	BTP 5,00%	BTP 4,00%	BTP 4,75%	BOT 3 mesi		BOT 12 mesi	
Scadenza	1/8/2039	1/2/2037	1/2/2013	Prezzo	99,276	Prezzo	97,383
Cod./ Tranche	IT0004286966/08	IT0003934657/16	IT0003357982/15	Tasse	0,09050	Tasse	0,32713
Regolamento	17/11/2008	17/11/2008	17/11/2008	Spese	0,10	Spese	0,30
Ced. God.				Totale	99,47	Totale	98,01
Prezzo aggiudicazione	96,80	82,90	103,41	Rendimento netto	2,43	Rendimento netto	2,3
Prezzo esclusione				Rendimento minimo	2,04	Rendimento minimo	1,99
Rendimento lordo	5,27	5,22	3,90	Data regolamento	14/11/2008	Data regolamento	14/11/2008
Variazione rend. Asta prec. (*)	0,070	(**)	(**)	Durata giorni	94	Durata giorni	367
Rendimento netto	4,62	4,63	3,30				
Prezzo nettisti	96,79989900	82,90000000	103,41000000				

(*) raffronto con titolo di pari durata (**) non pervenuto - elaborazione Assiom

Fonte: Assiom

Fonte: Assiom

Il caso L'intervento su Tassara

Saviotti apre lo scrigno Zaleski

DI ALESSANDRA PUATO

Pier Francesco Saviotti, ottenuto di mantenere l'attuale posizione in Merrill Lynch, si avvierà a formalizzare, questa settimana, l'incarico a «garante» nella Tassara di Zaleski. Missione: vendere tutto.

A PAGINA 6



Immagine: Economica

Garante
Pier Francesco
Saviotti

Debiti e cure Il via all'ingresso in cda previsto in settimana. Lo scoglio Merrill Lynch

Torna Saviotti e apre lo scrigno di Zaleski

L'ex amministratore delegato Comit si avvia a smantellare Tassara per rimborsare le banche. Fra le prime cessioni l'ipotesi Edison

DI ALESSANDRA PUATO

Pier Francesco Saviotti ha una passione oltre al tennis, il bridge. Gli potrà tornare utile in questa nuova, delicata fase della sua vita professionale. Anche all'amico Romain Zaleski piace il bridge, è accanito giocatore. Chissà che le partite a carte aiutino a trovare l'intesa su ciò che Saviotti si accinge a fare: smantellare l'impero di Zaleski, per restituire alle banche i denari prestati al finanziere franco-polacco quand'era il Re Mida della finanza.

Serviranno tempo, prudenza e pazienza, ma una cosa è chiara: per lo Zaleski finanziere puro questa sarà, probabilmente, l'uscita di scena. Dopo la cura Saviotti la sua Tassara non sarà più la stessa.

Piemontese di Alessandria, 66 anni, direttore crediti di Banca Intesa fino al 2005 ed ex amministratore delegato della Comit di Luigi Fausti, Saviotti è il banchiere della old economy che sfidò Mediobanca opponendosi alla fusione Comit-Banca di Roma.

Se tutto va come previsto, cioè se otterrà di mantenere anche l'attuale ruolo in Merrill Lynch, formalizzerà questa settimana l'incarico a «tutore» nella Carlo Tassara di Zaleski, su indicazione delle banche creditrici, in testa Unicredit e Intesa Sanpaolo. Un incontro è in agenda per domani, 18 novembre.

Consigliere di Tod's e Brembo, Stefanel e Inter, della Ntv di Della Valle-Montezemolo-Punzo e, dal mese scorso, anche di Moncler, Saviotti entrerebbe in Tassara con un allargamento del consiglio d'amministrazione (non necessariamente come vicepresidente operativo, anche come semplice consigliere). Sarebbe al fianco del presidente Zaleski e dell'amministratore delegato Mario Cocchi, che manterrebbero le cariche.

Conosce bene entrambi: fu lui, quand'era in Comit, a finanziare Zaleski per l'acquisto della Falck,

e il primo contatto fu con Cocchi. Inoltre è storicamente vicino sia ad Alessandro Profumo sia a Gio-

vanni Bazoli, oltre che a Gerardo Braggiotti, la cui banca Leonardo è advisor dell'operazione.

Il suo compito da «garante di tutti» è semplice sulla carta: cedere le partecipazioni del gruppo per ripianare i debiti, con calma e prudenza. Ma è difficile nei fatti: non solo perché, per vendere i titoli, bisogna aspettare il momento di Borsa favorevole, ma anche e soprattutto perché in portafoglio, accanto a partecipazioni gestibili come il 10% di Edison, il 2,51% di A2A o l'1,2% di Arcelor Mittal, ci sono anche il 5% di Intesa e il 2% di Generali e Mediobanca, la cui cessione va attentamente governata. In Generali, fra l'altro, così come in Ubi Banca, la quota di Tassara è stata già limata quest'estate (era al 2,2%).

Tassara, dicono fonti vicine alla



società, ha intorno ai 5,5 miliardi di esposizione netta, con patrimonio ridotto ormai a 700 milioni-1 miliardo comprendendo le non quotate: una stima che considera società come la polacca Alior Bank, per esempio, gestita a Varsavia dalla figlia Helene. Il valore dei titoli coprirebbe ormai solo i debiti, un crollo clamoroso: a inizio anno si parlava di un avanzo per 4 miliardi.

Vista dalle banche creditrici (Unicredit, Intesa Sanpaolo, Mps,

Ubi, Bpm — i crediti delle straniere Bnp Paribas e Rbs dovrebbero essere rifinanziati dalle italiane), si tratta dunque di fare cassa. Vista dall'azienda, si tratta di arrivare a un equilibrio fra patrimonio netto e debiti, vendendo il meno possibile. In particolare, l'intenzione sarebbe non cedere Edison, o non tutta, o lasciarla per ultima.

Proprio Edison potrebbe essere, invece, fra le prime a finire sul mercato, perché di relativamente facile collocamento (potrebbe interessare ad A2A, o Edf, sostengono fonti vicine alle banche).

Di certo c'è che, a meno di improbabili svolte dei mercati che consentirebbero a Zaleski di provvedere ai rimborsi senza uscire del tutto dalle partecipate, alla fine della cura, sul lungo periodo, la Tassara sarà a pancia vuota. Resterebbero la Metalcam di Breno che ha per azionisti gli operai; la banca Alior, tutta di proprietà, aperta il 27 ottobre e capitalizzata con 425 milioni; e poco altro.

Sul nome di Saviotti ci sarebbe stata la convergenza di tutte le

banche. È il «pontiere» stimato da tutti, uomo di relazioni ma senza targhe politiche, tennista al club della Gardanella di Segrate e vicino a Della Valle e Ligresti, ex consigliere di Mediobanca ed ex socio di Salvatore Mancuso (con cui costituì il fondo Equinox). È stato un preoccupato Zaleski a chiamarlo al telefono, a fine ottobre.

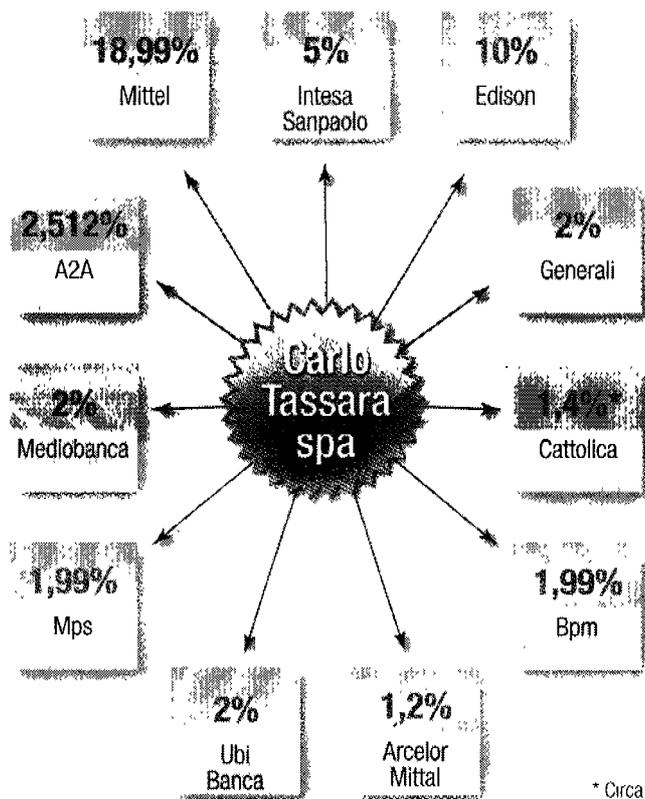
Lui ha posto come condizione il mantenimento dell'attuale incarico in Merrill Lynch International: dove è senior advisor per l'Italia, vice chairman per l'Europa e lavora a stretto contatto con l'amministratore delegato Maurizio Tamagnini. Pare non voglia lasciare proprio ora che Merrill Lynch si sta fondendo con Bank of America, e che ai vertici del colosso Usa è stato, fra l'altro, appena nominato Andrea Orcel, che lo chiamò lì, nel 2006.

Saviotti era uscito da Intesa un anno prima, in sordina, da direttore generale con responsabilità dell'area crediti. Entrato alla Banca Commerciale di Pavia nel '62, nominato amministratore delegato nel '98, della scuola Comit ha mantenuto il credo: la banca dev'essere vicina all'impresa, non vanno divisi commerciale e crediti, parlando con il cliente si evitano le sofferenze.

La finanza speculativa, per Saviotti, è da fuggire come la peste, conta l'economia reale. Fosse dipeso da lui, probabilmente, Tassara sarebbe stata già spacchettata da un pezzo. La sua chiamata segna la fine non solo del modello Zaleski, ma, forse, di un'epoca.

La mappa

Le principali partecipazioni del gruppo Tassara



Fonte: elaborazione CorriereEconomia (su dati della società per partecipazioni pari o sopra il 2%) Avallotti

IL CASO

Intesa San Paolo
ultima guerra
dei campanili

Intesa San Paolo, ultima guerra dei campanili

Le schermaglie dei giorni scorsi sulla questione Modiano sono il segnale di una resa dei conti sugli attuali equilibri che governano l'istituto. Piazza San Carlo teme i tentativi dell'amministratore delegato di accentrare la gestione e cerca nuove possibili contropartite

BANCHE/ Il sistema di pesi e contrappesi da cui è nata l'aggregazione mostra i suoi limiti proprio nei momenti difficili come quelli attuali. La trimestrale ha visto i profitti dimezzarsi

SALVATORE TROPEA

Torino
«È partita male e va avanti peggio portandosi dietro il vizio d'origine». Il laconico commento espresso martedì 11 novembre, a conclusione del consiglio di gestione presieduto da Enrico Salza, da un esponente per giunta tra i più convinti sostenitori della fusione tra Intesa e Sanpaolo, al di là dei dissensi sui singoli problemi, rende perfettamente l'idea del rapporto tra Piazza San Carlo e Ca de' Sass. Certo ci sono anche i Campanili, per dire la storica rivalità tra Torino e Milano che sopravvive in forma strisciante nonostante il generoso quanto vano tentativo di Salza e non solo suo di far partire l'ambizioso piano MiTo fra le due capitali a colpi di concerti e gratiaciel, ma non è solo una questione di Campanili.

Non c'è barba di sistema dualistico che tenga se si litiga su tutto o quasi tutto. Sono passati due anni dalla fusione salutata come la nascita di un colosso bancario che aveva l'ambizione di stare tra i player europei e l'elenco dei problemi sui quali c'è scontro si va allungando.

C'è chi sostiene che l'uragano che ha investito il sistema bancario abbia reso difficile la «vita in famiglia» ma ci sono molti fatti che inducono realisticamente a pensare che la crisi non abbia avuto inizio quest'anno ma risalga a molto prima dell'estate 2008.

Il fatto è che, come sosteneva l'avvocato Agnelli quando si parlava di successione e di guida della Fiat, nelle grandi aziende si comanda uno alla volta. Questo vale anche per le banche che sono grandi aziende.

E allora? «Allora bisogna prendere atto che nell'azienda Intesa-Sanpaolo il bastone di comando ce l'ha in mano Corrado Passera», risponde un membro della Compagnia Sanpaolo che con una quota del 7,9 per cento del capitale è il maggiore azionista della grande banca. «Lo ha avuto fin dal primo momento, anche quando sembrava che i poteri fossero distribuiti diversamente. Solo che allora a Roma c'era una diversa maggioranza di governo. Il caso Allitalia, poi, gli è servito per ritagliarsi un ruolo da protagonista e per stringere rapporti col centro-destra di Berlusconi. Questo spiega le sue mosse, quelle fatte e quelle in programma». Perché la partita è tutt'altro che chiusa.

Quelle della settimana scorsa sono infatti le schermaglie di una guerra di logoramento che sarà lunga. I risultati del terzo trimestre (un utile più che dimezzato a 673 milioni e un profitto dei primi nove mesi sceso a 3,8 miliardi dai 6,7 dello stesso periodo del 2007) hanno fatto salire la tensione e questo potrebbe accelerare la resa dei conti. Questi dati, accolti dalla Borsa con una severa punizione (martedì il peggior tra i titoli dell'S&P/Mib con un 16,86 per cento in meno), accompagnati dalla decisione di non distribuire dividendo per l'esercizio 2008 e mettere da parte l'aumento di capitale hanno consigliato una linea soft su alcuni problemi. Ma si tratta di una tregua.

I torinesi, che continuano a fare la fronda contro Passera senza assumere una linea di opposizione dura, sono convinti che il capro

espiatorio sarà Modiano. Tra il direttore generale vicario responsabile della Divisione Banca dei Territo-

ri e i vertici di Intesa-Sanpaolo non è mai corso buon sangue. Molti ricorderanno come subito dopo la fusione era corsa voce che egli volesse lasciare la su-

perbanca e come fosse stato convinto da alcuni esponenti diessini tra i quali l'allora segretario Piero Fassino a soprassedere. Per lui era stato allora ritagliato

un ruolo di «prestigio» ovvero la guida di quella Banca dei Territori che avrebbe dovuto rassicurare i torinesi, forti su questo versante e sempre convinti di una strisciante supremazia dei milanesi.

I risultati della Banca dei Territori hanno però deluso Passera, che già alla convention di settembre aveva sottolineato «le difficoltà che incontriamo nel settore del retail» dal quale proviene l'83 per cento dei ricavi e il 66 dei proventi operativi netti.

Non la pensano così a Torino dove sa fa invece notare come se c'è qualche problema è imputabile al funzionamento del retail sul versante Intesa e non su quello del Sanpaolo. «Il fatto è che Passera e Francesco Micheli vogliono ridisegnare il nuovo modello di banca le cui aree verrebbero ridimensionate numericamente da 26 a 10 e non è escluso che ci riescano», fa sapere un dirigente ex Sanpaolo. Un disegno che Passera non nega («stiamo lavorando al prossimo piano

d'impresa e ci sono divergenze sull'impostazione organizzativa per rafforzare la Banca dei Territori» ha detto al Sole 24 Ore) e che anche la Compagnia

presieduta da Angelo Benessia potrebbe accettare a condizione che non si tocchi Modiano.

Del resto la reazione del sindaco Sergio Chiamparino che, commentando il caso Modiano, ha parlato di «un atto di ostilità» è la conferma della convinzione diffusa che lo scontro abbia assunto un carattere politico. Anche se Passera si ostina a negarlo e a far sapere che non esiste alcuna contrapposizione Torino-Milano. Con ciò ridimensionando indirettamente il voto contrario di un consigliere torinese - si dice sia quello di Pietro Garibaldi - sul rifinanziamento della Carlo Tassara di Zaleski detentrici del 5 per cento del capitale Intesa-Sanpaolo (1,5 miliardi di euro per liquidare i creditori esteri Rbs e Bnp Paribas, metà dei quali dovrebbero essere finanziati Intesa-Sanpaolo).

Con il caso Modiano accantonato ma non definitivamente archiviato, il dissenso tra le due anime della superbanca si alimenta di altre questioni, non ultima quella del rientro a Torino con un posto nel Consiglio di sorveglianza dell'ex amministratore delegato del Sanpaolo,

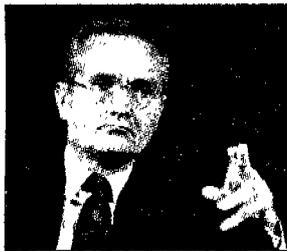


Alfonso Iozzo, da qualche giorno non più presidente della Cassa Depositi e Prestiti, al posto di un esponente espresso da Torino.

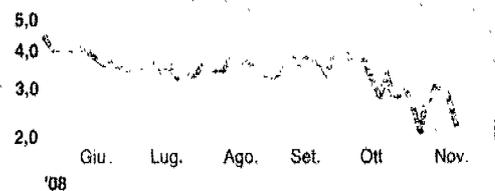
Iozzo è stato uno dei protagonisti della stagione che si è conclusa con la fusione. Nel suo ruolo di ad del San Paolo aveva coltivato a lungo il progetto di un'alleanza con il Monte dei Paschi di Siena continuando ad accreditarla quando ormai il negoziato aveva cambiato rotta puntando su Milano.

Quanto all'ex presidente di Piazza San Carlo resta oggi la soddisfazione di aver conquistato la realizzazione del contestato grattacielo di Torino al quale tiene molto. E che, guarda caso, a Passera non piace affatto. Dopo una lunga querelle l'opera è stata approvata. Ma sul costo del grattacielo non c'è ancora una previsione univoca. Si va infatti da 250 a 450 milioni di euro con una forchetta

piuttosto ampia e che potrebbe diventarlo ancora di più se si dovesse accertare che a lavori ultimati si andrebbe a 600 milioni. Un'ipotesi che potrebbe indurre Passera a ripensarci e a tornare sulla linea dura. Con una delusione in più per Salza e un altro motivo di dissenso tra Torino e Milano.



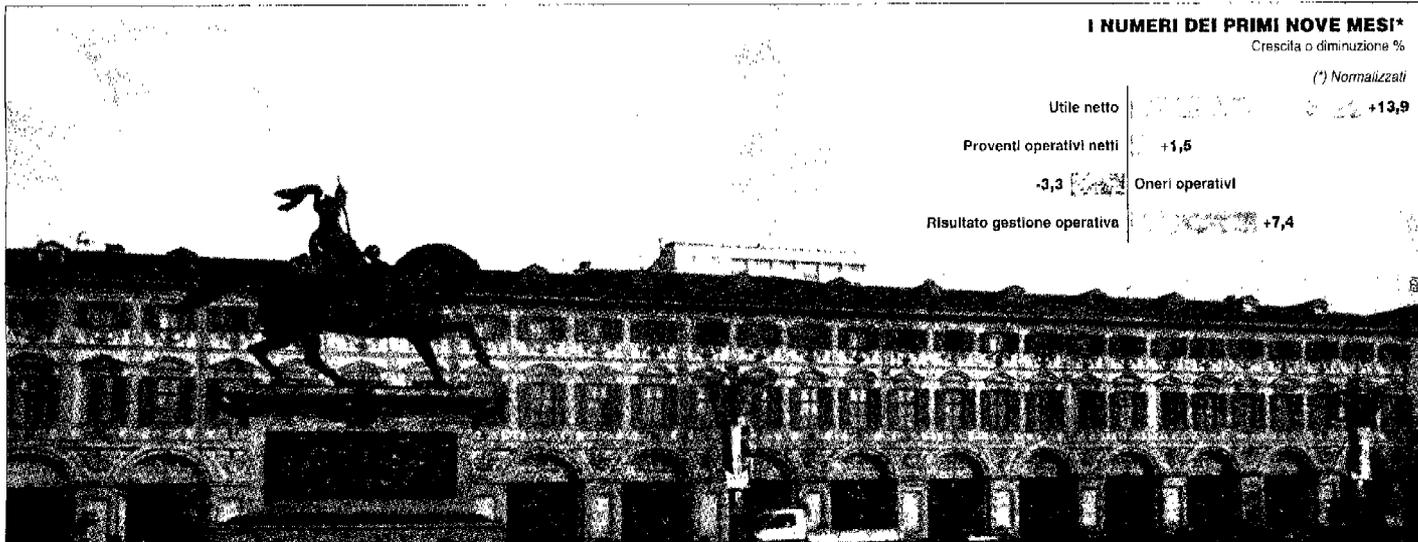
L'ANDAMENTO DI INTESA SANPAOLO



A sinistra, Corrado Passera, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo
In alto, Pietro Modiano, responsabile divisione Banca dei Territori



Enrico Salza
e Sergio Chiamparino



I NUMERI DEI PRIMI NOVE MESI*

Crescita o diminuzione %

(*) Normalizzati

Utile netto		+13,9
Proventi operativi netti	+1,5	
Oneri operativi	-3,3	
Risultato gestione operativa		+7,4

LA NOVITÀ

La crescita è nel 'normalizzato'

INTESA Sanpaolo ha chiuso i primi nove mesi del 2008 con risultati positivi, a patto che - come mette in luce lo stesso comunicato - si "normalizzi" il confronto con lo stesso periodo del 2007 escludendo le principali componenti 'non ricorrenti' e gli effetti negativi della crisi dei mercati internazionali, riflessi nel risultato dell'attività di negoziazione. In particolare l'utile netto normalizzato è aumentato del 13,9 per cento (ma quello contabile è sceso da 6,7 a 3,8 miliardi). Il Tier 1 ratio è salito al 6,9% dopo la decisione di non distribuire dividendi cash.

LEADER

Tra Unicredit e l'istituto di Passera più somiglianze che differenze

Nei confronti europei i due istituti appaiono più simili fra di loro di quanto non sia apparso finora e molto distanti, invece, dalle altre realtà. Con una sola eccezione

Roma
Unicredit e Intesa: due vite parallele, fino a poco tempo fa molto diverse, ma oggi invece molto più simili di quanto non si pensi. E non soltanto dal punto di vista delle performance borsistiche, ma anche sotto altri profili. Le diversità d'impostazione permangono (la più significativa è la volontà di Intesa di giocare un ruolo nell'economia reale con partecipazioni finanziarie dirette) ma oggi, nel bel mezzo della crisi finanziaria più grande della storia del dopoguerra, emergono anche molte affinità, soprattutto in relazione agli altri big europei.

Intesa Sanpaolo e Unicredit, le maggiori banche italiane e fra

le più grandi d'Europa, hanno avuto andamenti in Borsa divergenti nella prima metà dell'anno. Mentre la banca di Alessandro Profumo perdeva costantemente terreno al listino, l'istituto guidato da Corrado Passera sembrava più solido e guardava quasi dall'alto la crisi del concorrente. Nelle ultime settimane, invece, è stata Intesa a perdere più terreno, fino al meno 17 per cento il giorno dopo aver annunciato che non pagherà dividendi cash per il 2008. Allo scorso mercoledì, la perdita in Borsa di Intesa è stata del 56 per cento; un po' meno della media europea dell'indice (meno 60), contro il

meno 67 per cento di Unicredit.

Si è sempre detto, a sottolineare le differenze, e anche a spiegare la maggiore 'punizione' che il mercato ha riservato a Unicredit, che mentre la banca di Passera fa poca attività di capital market, l'altra invece ne fa molta. È vero, ma meno di

quanto non si creda. Gli asset di trading sono il 13 per cento del totale, mentre quelli di Unicredit sono il 20. La distanza sembra notevole ma non è così. Basta pensare che per Deutsche Bank siamo al 72 per cento, per Bnp al 55 e per Hsbc il 30. Santander, considerata una banca molto prudente, ha asset di trading per il 18 per cento. In una ipotetica classifica, le due aziende italiane e quella spagnola sarebbero insieme, nella parte bassa.

L'esposizione verso l'Est Europa - oggi area a rischio - è stata considerata elevata per Unicredit e bassa per Intesa. Ma l'ultimo report di Ubs sulle banche italiane, mostra che per entrambi questo valore «non è estremo come quello delle banche tedesche o olandesi: per Unicredit solo un quarto dei profitti, per Intesa il 10 per cento».

Le somiglianze continuano: «Sia Unicredit sia, in misura ancora minore, Intesa - dice Matteo Ghilotti, analista di Equita Sim (ex Euromobiliare) - hanno investimenti molto limitati nei subprime. Inoltre, sono adesso un po' meno patrimonializzate di altre banche europee in termini di Tier 1, ma hanno anche, rispetto a queste ultime, minori rischi di credito e sotto vari aspetti è meglio avere meno rischi che un maggiore patrimonio: se esplose qualche grosso guaio, non sarà un patrimonio più alto a dare la salvezza».

(a.bon.)

La volontà di giocare un ruolo partecipando al capitale delle imprese



Banche&Banchieri

Sportelli a prezzo di saldi

NON siamo ancora alle svendite, ma certo i prezzi degli sportelli bancari sono sempre più scontati. Rispetto ai dieci milioni o quasi di un annetto fa, ora si viaggia su tutti altri valori: le ultime transazioni dicono che Ubi Banca ha pagato 4,61 milioni a sportello per i "punti vendita" di Banca Intesa, mentre la Banca Popolare dell'Emilia si appresta a sborsare un pochino meno, 4,125 milioni a sportello, per il lotto rilevato da Unicredit. Che, invece, ha venduto un altro pacchetto di sportelli alla Popolare di Milano per una cifra unitaria decisamente più alta, 5,48 milioni. Intendiamoci, gli sportelli non sono tutti uguali: dipende da dove sono allocati, come si muovono rispetto alla concorrenza, che storia hanno. Non solo, la maggior parte dei contratti (compresi quelli sopra citati) hanno clausole che permettono di rivedere il prezzo (dato il contesto, al ribasso) dopo aver verificato la tenuta della raccolta dalla clientela. Non è un momento facile per vendere: per il Montepaschi, la strada della cessione dei suoi 150 sportelli rischia di essere tutta in salita.

vittoria puledda



L'analisi Svanisce, si spera solo temporaneamente, il fascino delle ricche cedole:
i maggiori gruppi pagheranno i dividendi con nuove azioni

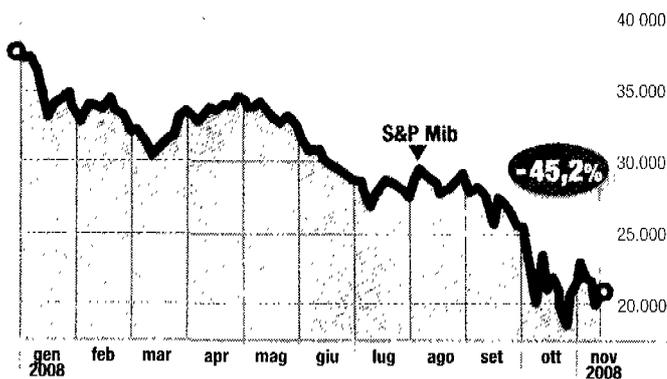
Banche in affanno, ma nessun tracollo

Da Intesa a Unicredit fino a Ubi: cosa si aspetta il mercato dopo le ferite evidenziate in bilancio



La caduta

L'andamento dell'indice S&P/Mib da inizio anno



Fonte: elaborazione CorriereEconomia

RPrati

Attese al varco da mercati ansiosi di giudicare lo stato di salute dei loro conti, le banche italiane, almeno in parte, hanno superato la prova.

A cominciare da **Unicredit** che, dopo essere stata per mesi colpita dalle vendite, e aver registrato perdite del 67% nel valore del titolo da inizio anno, è riuscita a portare a casa un utile trimestrale netto di 551 milioni di euro. Un valore in calo del 70% rispetto al trimestre precedente, ma più alto di oltre un terzo rispetto alle stime di *consensus* degli analisti.

Dopo questa notizia i mercati non hanno brindato a champagne, ma il titolo si è comunque apprezzato di circa il 5% nei giorni successivi alla comunicazione, con quotazioni nuovamente a ridosso dei due euro. Gli analisti di Deutsche Bank hanno dunque confermato il giudizio *buy* sulla banca guidata da Alessandro Profumo, con prezzo-obiettivo a 3,70 euro. Mentre gli esperti di Citi — pur riconoscendo l'importanza di questa prima reazione — si arrestano su di una valutazione *hold*, con target a 2,40 euro.

Ha parzialmente deluso, di contro, il risultato trimestrale di **Intesa Sanpaolo**, la prima banca italiana per raccolta e per numero di sportelli. Nonostante utili sostanzialmente

in linea con le attese a quota 673 milioni di euro, ha sorpreso la decisione dell'istituto di non distribuire dividendi monetari agli azionisti, ma di remunerare gli investitori soltanto in titoli azionari.

Piazza Affari ha reagito negativamente a questa notizia con una caduta immediata del 15% nel valore del titolo. Gli analisti, invece, hanno mantenuto i nervi più saldi. E vista la buona tenuta dei margini di redditività Merrill Lynch ha confermato il suo giudizio *buy*, con obiettivo a 3,10 euro. Stessa valutazione positiva anche da parte di Ubs, ma con target a 4,40 euro. «I risultati di Intesa Sanpaolo non sono affatto male, anche perché i dati dell'anno precedente riflettevano ricavi straordinari dovuti alla vendita degli sportelli e alla cessione della società di asset management Caam», osserva **Giorgio Mascherone**, direttore investimenti di **Deutsche Bank Italia**. Secondo Mascherone «Intesa è più difensiva, vista la sua scarsa esposizione all'investment banking, mentre Unicredit potrebbe rimbalzare più rapidamente in Borsa se le condizioni di mercato miglioreranno».

Sostanzialmente in linea con le aspettative anche i risultati trimestrali di **Ubi Banca**, a sua volta promossa con un *buy* e un prezzo-obiettivo

a 15,50 euro dagli analisti americani di Citi.

In attesa della pubblicazione del consuntivo luglio-settembre, invece, gli esperti di Deutsche Bank tagliano del 3% le previsioni sull'aumento dell'utile per azione di **Banco Popolare**, pur mantenendo un giudizio *buy* e un target di prezzo a 13,60 euro, contro le attuali quotazioni di 7,6.

Già metabolizzati dal mercato, infine, i conti trimestrali di **Generali**, resi noti al pubblico degli investitori fin dai primi di novembre. «Il titolo ha riportato sostanzialmente in linea con le previsioni e si conferma piuttosto stabile. In realtà la crisi delle Borse potrebbe essere l'occasione per fare qualche acquisizione interessante, visto che il Leone di Trieste ha molta liquidità in cassa», osserva **Gian Paolo Rivano** di **Gesti-RE**. In attesa di un ruggito, se mai verrà, fioccano i giudizi neutrali sul titolo da parte di Merrill Lynch, Ubs e Deutsche Bank, con prezzi-obiettivo variabili fra i 21 e i 24 euro.

M.SAB.



Trend Istituti di credito alle prese con bilanci meno floridi: ecco come reagiscono

Banche, ora piange il piatto delle famiglie

Finora i privati valevano il 47% dei profitti, caleranno al 42%. Scendono i tassi sui conti, salgono quelli sui prestiti

Che cosa è cambiato in sei mesi

Aumenti e variazioni particolari nelle spese dei conti correnti dei principali istituti fra il 26/6/2008 e l'11/11/2008

UNICREDIT BANCA		INTESA SANPAOLO		BNL	BPM	BANCA POP. DI BERGAMO
Conto Genius One	Conto Ricaricabile	Conto Zerotondo	Conto Benefit (1)	Conto Bnl Revolution	Flexiconto	Conto Duetto Noi
<ul style="list-style-type: none"> Tasso di mora su fido: 14,21% (era 14%) Tasso max extra fido: 16,144% (era 15,865%) Taeg prestiti personali: 14,84% (era 11,13%) 	<ul style="list-style-type: none"> Invio documenti contabili: 1,10 euro (era 0,9) Ricarica carta prepagata a sportelli Atm: 2 euro (era 1) Taeg prestiti personali: 14,84% (era 10,78%) 	<ul style="list-style-type: none"> Commissione mancato utilizzo fido (3): 48 euro annue (era zero - commissione massimo scoperto) Taeg prestiti personali: 12,83% (era 11,62%) 	<ul style="list-style-type: none"> Rendimento conto: 0% (era 0,10%) (2) Tasso debitore: 15,02% (era 9,84%) Commissione non utilizzo fido (3): 48 euro annue (era il 2% - commissione massimo scoperto) Taeg prestiti: 12,83% (era 9,33%) 	<ul style="list-style-type: none"> Bonifici allo sportello con addebito in conto: max 5,50 (era 4,50) 	<ul style="list-style-type: none"> Rendimento conto max: 1,698% (era 2,223%) Taeg prestiti personali: 10,856% (era 10,784%) 	<ul style="list-style-type: none"> Invio estratto conto: 0,6 euro (era zero) Taeg max prestiti personali: 22,69% (era 15,46%) Invio posizione titoli: 2 euro (era 1,8)

Fonte: elaborazione Corriere Economia su dati PattiChiari (1) Confronto con Conto Intesa (2) Il canone annuo è sceso da 120 a 84 euro - (3) In alternativa alla commissione di massimo scoperto

DI ALESSANDRA PUATO

Fine del banchetto. Le banche non macinano più superguadagni con le famiglie: perché vendono meno fondi e mutui, accendono meno prestiti, raccolgono meno guadagni dai conti correnti. In compenso, salgono i tassi passivi e qualche commissione, come i bonifici o le ricariche della carta di debito.

Quest'anno, stima Prometeia (proiezioni su dati al terzo trimestre 2008), i ricavi delle banche da risparmio gestito generati dai privati (margine d'intermediazione netto) sono crollati del 16,3%, a quota 6,09 miliardi di euro. E, in generale, i ricavi da servizi alle famiglie sono precipitati dell'8,5 per cento: 13,4 miliardi, contro i 14,6 del 2007.

L'anno prossimo andrà ancora peggio: solo 13 miliardi.

I ricavi da finanziamenti al-

le famiglie, poi, cioè prestiti e mutui, sono previsti quest'anno in calo del 2,1% (a 4,9 miliardi) rispetto al 2007; e perdono addirittura un quinto, il 21%, rispetto a due anni fa.

È solo l'inizio. L'anno prossimo, prevede sempre Prometeia, il contributo dei privati ai guadagni del sistema bancario (parliamo sempre di margine d'intermediazione netto) cadrà al 42%: oggi è al 47%.

È finita l'epoca in cui le famiglie generavano la metà dei guadagni delle banche. E ad essere falciati saranno, in particolare, i ricavi da raccolta e gestione della liquidità, cioè dai conti correnti: -34,4% il margine di intermediazione netto su questa voce previsto per il 2009. Quest'anno i ricavi da conti correnti hanno portato in cassa al sistema bancario 15,7 miliardi: scenderanno a 10,3.

Proprio sui conti correnti

si cominciano a vedere effetti e contromisure: sono tornati a lievitare i costi, soprattutto per i finanziamenti. I tassi passivi arrivano a sfiorare il 23% per i prestiti personali contro cessione del quinto dello stipendio (come rivela il sito PattiChiari per la Popolare di Bergamo, conto Duetto Noi). E la commissione di massimo scoperto, uscita dalla porta, è rientrata dalla finestra sotto altre forme: come la «commissione di mancato utilizzo fido» di Intesa Sanpaolo, 48 euro all'anno con il nuovo conto Benefit e Zerotondo (in alternativa, dice la banca, alla commissione di massimo scoperto, che varia fra lo zero e il 2% annui): si paga, insomma, se il fido non lo si usa. Come dire che è premiato chi paga gli interessi passivi.

Dal 4 maggio all'11 novembre scorso, dice il Consorzio PattiChiari dell'Abi, il prezzo medio annuo del conto corrente è rimasto sostanzial-

mente stabile: 104,6 euro contro 107,9. Ma dal confronto delle condizioni del tradizionale panel di *Corriere Economia*, risulta che fra il 26 giugno e l'11 novembre diversi istituti siano intervenuti al rialzo. In particolare, Bnl ha alzato di un euro il costo dei bonifici e Unicredit ha ritoccato sia il conto Genius One (Taeg sui prestiti dall'11,13% al 14,84%; tasso massimo extra fido dal 15,86% al 16,14%) sia il Conto Ricaricabile (radoppiato a 2 euro il costo per ricaricare la carta agli sportelli automatici).

Era chiaro che la crisi finanziaria si sarebbe riflessa sugli utili degli istituti di credito, che difatti quest'anno saran-



no quasi dimezzati: 16,3 milioni di euro, stima Prometeia, contro i 23,6 milioni del 2007. E le trimestrali di Intesa Sanpaolo e Unicredit, chiuse la scorsa settimana, segnalano cadute dei profitti rispettivamente del 44% e del 54,2%.

Ma la vera novità è che cede il pilastro dei privati, cioè le famiglie, che finora aveva sostenuto la crescita del sistema. «La discesa dei tassi e la concorrenza hanno influito sul minore introito da prestiti — dice Chiara Fornasari, partner di Prometeia —. Ma è sul fronte della raccolta che pesa il contributo delle famiglie: che non sarà mai più come prima. Le banche cominciano a emettere prodotti che costano, certificati di deposito, obbligazioni, perché non possono più basarsi solo sui conti correnti per ottenere liquidità».

In compenso, dice Fornasari, «diventeremo più europei», con tassi dei conti correnti tradizionali, cioè, azzerati. Perché remunerare i depositi sta diventando una scelta onerosa per gli istituti di credito: «Offrire tassi d'in-

teresse alti non conviene alla banca, il cliente può andarsene in ogni momento — sostiene l'analista —. Meglio vincolarlo a medio termine con un certificato di deposito. Sostenere l'utile, per le banche, è diventata una gran fatica».

Proprio il Conto Benefit di Intesa conferma la tendenza rilevata da Prometeia: la remunerazione delle giacenze è azzerata. Con il vecchio Conto Intesa era dello 0,10%: bassa, ma c'era. Il costo massimo del canone è sceso da 120 euro a 84, ma l'inversione di strategia è chiara.

numeri

Il confronto con l'anno scorso

-16,3%

Ricavi bancari da risparmio gestito con le famiglie

-6,2%

Ricavi bancari da finanziamenti a breve ai privati

-30,8%

Utile netto complessivo del sistema bancario

Il confronto con il 2006

-21%

Ricavi da prestiti alle famiglie

-15,6%

Ricavi da risparmio gestito

-4%

Ricavi da altri servizi alle famiglie

Le previsioni per il 2009

-34% Ricavi da raccolta e gestione della liquidità (conti correnti)

-9,4% Ricavi da risparmio gestito

La frenata dei ricavi dalle famiglie

+6,6%

Variazione del margine d'intermediazione netto dell'attività bancaria con i privati nel 2007 sul 2006

+2,4%

Variazione del margine d'intermediazione netto dell'attività bancaria con i privati nel 2008 sul 2007

-13,7%

Variazione del margine d'intermediazione netto dell'attività bancaria con i privati nel 2009 sul 2008
Fonte: elaborazione su stime Prometeia

Il peso dei privati

Da dove viene il margine di intermediazione netto delle banche. Dati al netto delle rettifiche sui crediti. Stime in milioni di euro

2008

24,5%
Altro



16,8%
Altro

41,2%
Aziende



Fonte: elaborazione CorriereEconomia su stime Prometeia

RProla

Dividendi, quest'anno la banca non paga

I due colossi italiani hanno fatto sapere che non daranno nulla 'cash'. Ma anche per gli altri, a cominciare da Mps, il blocco sarà quasi inevitabile. I 'consigli' di Draghi e la prudenza di fronte a scenari imponderabili

ADRIANO BONAFEDE

Roma
Dimentichiamo il 2007, quando Intesa Sanpaolo pagò 4,8 miliardi di dividendi, Unicredit 3,5 e Mps 640 milioni. Dopo tanti anni di fasti, la prossima stagione dei dividendi sarà per le banche molto povera. Unicredit prima, e Intesa poi, hanno già deciso di non erogare dividendi *cash* ma soltanto sotto forma di azioni. La decisione di Intesa,

La crisi durerà ancora a lungo, il mondo è appena entrato in una recessione

comunicata al mercato la scorsa settimana, non è stata affatto gradita, e il titolo è stato punito con un'impressionante meno 17 per cento prima di riprendersi nelle sedute successive. Ma c'è poco da meravigliarsi. È difficile che l'anno prossimo gli azionisti delle banche, in qualsiasi parte del mondo e non soltanto in Italia, possano festeggiare qualcosa. La crisi durerà ancora a lungo, e il mondo è appena entrato in una recessione che è soltanto agli inizi.

Certo, gli investitori avranno di che rammaricarsi: basta pensare che fino allo scorso anno un terzo di tutti i dividendi distribuiti a livello globale venivano dal settore finanziario. Verrà dunque a mancare una fetta sostanziosa di rendimenti per gli investitori. Un fatto raro ma non assolutamente anomalo. «Nelle precedenti recessioni - sostiene Ad Van Tiggele, senior strategist di Ing Investment management - i pagamenti dei dividendi a livello globale hanno resistito decisamente bene.

Solo nel 2002 e negli anni Settanta ci fu un crollo globale nei pagamenti dei dividendi e anche allora fu comunque inferiore al 5 per cento». Questa volta, però, le previsioni sono molto più brutte: «A livello globale prevediamo che il settore finanziario (banche, assicurazioni, real estate) taglierà i dividendi di circa il 40 per cento».

Data la situazione generale, non c'è da meravigliarsi se le due più grandi banche hanno deciso di non distribuire dividendi in contanti. Difficile, inoltre, che anche la terza banca italiana, il Monte dei Paschi, abbia cartucce da sparare su questo fronte. Anche perché, tra i grandi istituti, è quella meno patrimonializzata (il Core Tier 1 è del 5,2 per cento) e la prima candida agli

aiuti che il governo sta approntan-

do per le banche.

Del resto è stato per primo proprio il Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi, a parlare della necessità per gli istituti di credito, in questa fase, di essere guardinghi. Alla Giornata Mondiale del Risparmio del 31 ottobre scorso, Draghi aveva detto che le banche devono avere nei confronti delle esigenze di ricapitalizzazione un approccio pragmatico, compreso quello di una "rigorosa politica dei dividendi". L'invito è chiaro: in questo momento è più importante ricapitalizzare, i dividendi possono attendere. In ogni caso, visto che l'in-

tervento dello Stato prima o poi prenderà forma e qualche banca potrebbe approfittarne, è difficile pensare che in questo caso si possa assistere all'entrata di soldi da una parte nei bilanci delle banche per un intervento pubblico e alla loro uscita dall'altra ai privati azionisti sotto forma di dividendi. Gli aiuti dovrebbero avvenire, secondo indiscrezioni, sotto la forma di "bond popolari", titoli a metà strada fra le azioni e le obbligazioni, hanno la stessa dignità delle azioni (fondamente ma incassano un dividendo più alto, il pregio dei bond perpetui sarebbe il fatto che non fanno aumentare il debito pubblico, una conseguenza che il ministro dell'Economia, Giulio Tremonti, vuole assolutamente evitare) vista la situazione già pesante dell'Italia su questo fronte. A questa misura si aggiungerebbe la garanzia statale sia sulle obbligazioni bancarie che sui prestiti interbancari semplici. Quest'ultima garanzia, peraltro, viene giudicata da molti analisti come la più importante.

C'è un altro elemento che pesa come un macigno anche sulle banche, come Ubi, che hanno un

buon coefficiente patrimoniale (7,02 al 30 giugno scorso) e sono tentate - accomunate a molte altre popolari - di continuare a pagare i dividendi. «Il punto - spiega un analista - è che non sappiamo quanto sarà lunga e profonda la recessione. Per ora sui bilanci degli istituti

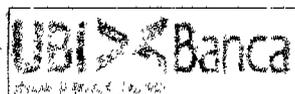


c'è stato solamente l'impatto della finanza (perdite su titoli) e quello dell'aumento del costo del denaro. Quello che finora non si vede è il vero e proprio deterioramento del credito. Ov-

vero le aziende che, oppresse dalla crisi, saltano. E indubbiamente, se la recessione durerà, vedremo fallire molte imprese. Lo scenario catastrofico non si può escludere. Per questo motivo sarebbe surreale veder distribuire i dividendi in un momento come questo. Meglio rafforzare il patrimonio. Del resto, se una banca solida come il Santander, che fino a un mese fa sembrava fuori dalla crisi, ha chiesto un aumento di capitale, significa che è meglio in questa fase mettere in atto politiche prudenziali».

**L'arrivo
dell'intervento
pubblico
impedirà
la distribuzione
degli utili**

IL DIVIDENDO 2008



607

MILIONI DI EURO

È il dividendo pagato da Ubi Banca nel 2008 per l'anno 2007. Il pay out (rapporto fra dividendi e utili) è stato del 65 per cento.



4,8

MILIARDI DI EURO

Intesa Sanpaolo ha pagato per lo scorso anno 2,8 miliardi di dividendi ordinari e 2,0 di straordinari. Pay out del 67 per cento.



640

MILIONI DI EURO

Questi sono i dividendi pagati dalla Banca Monte dei Paschi di Siena ai suoi azionisti per il 2007. Pay out del 45 per cento.



3,5

MILIARDI DI EURO

È il monte dividendi distribuito nel 2008 dalla banca guidata da Alessandro Profumo. Pay out del 53 per cento.

Strategie Le stime aggiornate degli analisti dopo le pubblicazioni dei risultati.

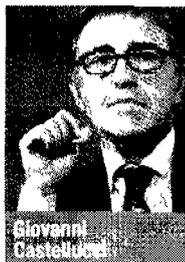
Premiati i titoli difensivi. E qualche industriale

Energia e utilities, la doppia carica

Eni, Enel, Terna, Saipem e Atlantia tra le preferite. Tengono Fiat e Telecom. Una scommessa? Prysmian

CHI HA RETTO NELLA BUFERA

Alcuni protagonisti delle trimestrali con buoni numeri



Giovanni Castellucci

ATLANTIA



Fabio Comi

ENEL



Paolo Scaroni

ENI



Rosario Bruno

LOTTOMATICA



Carlo Marzari

SNAM
RETE GAS

Fabio Cottareo

TERNA



Fonte: elaborazione CorriereEconomia su dati Websim.it

9

Le società con utile netto in crescita nel terzo trimestre, 25 quelle in calo

DI MARCO SABELLA

Alla fine qualche cavallo di razza è riuscito a saltare l'ostacolo. E nonostante i fortissimi venti di crisi che spirano sull'economia mondiale, alcune blue chip di Piazza Affari — Atlantia, Enel, Eni, Fiat, Saipem, Snam, Terna e Tenaris — mettono a segno un risultato trimestrale preceduto da un doppio segno più.

Queste società, infatti, nel periodo luglio-settembre, aumentano sia il valore complessivo dei ricavi che l'ammontare dei profitti. E aggiungono un buon trimestre ai risultati già positivi registrati in tutto l'arco del 2008.

Gli analisti e i gestori, tuttavia, preferiscono cautelarsi rispetto ai risultati di breve termine. E viste le differenti prospettive di sviluppo (o meglio di recessione) settoriale, promuovono per il futuro soltan-

to alcuni nomi supersicuri. In particolare le inossidabili utilities: Enel, Snam e Terna. Oppure i grandi gruppi legati direttamente o indirettamente allo sfruttamento dell'energia: Eni, Saipem e Tenaris.

A sorpresa, viste le buie previsioni che si addensano sul versante della crescita economica generale, gli analisti accendono il disco verde anche per alcuni titoli industriali come Prysmian, un leader nella produzione di cavi in fibra ottica. Oppure il giallo per la martoriata Telecom Italia nelle telecomunicazioni. Giudizi favorevoli, o quantomeno non negativi, conquistati a dispetto del fatto che i conti di entrambe le società presentino un andamento leggermente peggiore rispetto al trimestre precedente.

«I conti delle utilities, in generale, reggono bene. Sono questi i titoli che stiamo suggerendo ai nostri investitori in una fase in cui occorre muoversi con la massima cautela», commenta, Giorgio Mascherone, responsabile investimenti di Deutsche Bank Italia. Eni ed Enel, con i loro grassi dividendi e un risultato a nove mesi che fa saltare una crescita degli utili rispettivamente del 21,6% e

dell'86% sono in cima alle preferenze. «Nel caso di Eni

gli utili potrebbero scendere soltanto se il prezzo del barile dovesse stabilizzarsi al di sotto di un livello di 50 dollari», sostiene Gian Paolo Rivano, gestore azionario di Gest-Re. A questi prezzi poi il rendimento per dividendi (yield) del Cane a sei zampe è pari all'8%, quasi il doppio della cedola di un titolo di stato decennale.

«Molto positivo è anche il risultato trimestrale di Enel. Gli analisti si aspettavano un utile di 1,1 miliardi e a consuntivo la società ha realizzato un guadagno quasi doppio, pari a 2,1 miliardi di euro», aggiunge il gestore. Che fissa per entrambe le società un obiettivo di prezzo di almeno il 30% superiore ai livelli attuali e pari a 6,80 euro per Enel e a 20 euro per Eni (in pratica i valori del giugno scorso). Dopo la trimestrale su Eni fioccano i giudizi buy di Merrill Lynch, Ubs e Deutsche Bank, con prezzi obiettivo rispettivamente di 22,25 e 21,50 euro.

Più controverso invece il giudizio su Enel, buy secondo Ubs e Deutsche Bank, ma underweight a parere di Mer-

rill Lynch e Morgan Stanley «perché il problema del debito rimane centrale e le necessità di rifinanziamento sono stringenti».

Il favore di cui godono i petroliferi, nonostante il ripiegamento del prezzo del barile verso i 54 dollari coinvolge

anche Tenaris, gruppo leader nella produzione di tubi per il trasporto del greggio e nei servizi petroliferi. La società, nonostante un calo delle quotazioni del 43% da gennaio ad oggi, conquista il buy di Merrill Lynch, Ubs e Deutsche Bank e una valutazione di outperform da parte di Chevreux e di Morgan Stanley. Secondo gli analisti della casa francese, infatti, all'orizzonte c'è un rallentamento dei risultati «che tuttavia non durerà a lungo». «Perché la società è ben preparata per navigare in tempi di incertezza (Morgan Stanley) il prezzo-obiettivo oscilla fra i 12 euro di Chevreux (contro i circa 8,65 attuali) e i 50 dollari (la società è quotata anche a New York) di Morgan Stanley.

La ben più stabile utility



Terna, che da inizio anno ha perso «appena» il 13%, contro un calo del listino di ben tre volte superiore, riscuote invece meno entusiasmo, nonostante i buoni risultati trimestrali. Sono fredde, infatti, Merrill Lynch (neutral) e Deutsche Bank (hold). Positiva invece Ubs con un *buy* e un prezzo-obiettivo a 3,05 euro, con un potenziale di rialzo del 25% rispetto ai prezzi correnti. La utility autostradale **Atlantia** è giudicata infine un *outperform* con target a 22 euro e un potenziale di apprezzamento del 50% rispetto ai livelli attuali dagli analisti di Chevreux.

Ma non di sole utilities si può vivere, anche nelle fasi di mercato Orso. «A me continua a piacere una società come il cementifero **Buzzi Unicem**, che da inizio anno ha perso quasi il 50% del suo valore ma la cui controllata tedesca **Dickeroff** ha presenta-

no utili trimestrali in aumento del 70%», rilancia Rivano. Sedotto anche da **Prysmian** «una azienda industriale che ha poco a che spartire con l'industria manifatturiera tradizionale, che è poco indebitata e che presenta un tasso di crescita organica superiore all'11% annuo», conclude il gestore. Anche gli analisti vedono con favore la società, oggi trattata a circa 8,8 euro.

E dopo la trimestrale promuovono Prysmian con molti *buy* (Merrill Lynch, target a 15,50 euro; Citi prezzo d'equilibrio a 13 euro; Equita, 18 euro; Banca Leonardo, 14,4 euro).

La buona trimestrale di **Fiat**, invece, potrebbe non bastare. «Il titolo è probabilmente il migliore all'interno del comparto automobilistico, ma necessariamente soffrirà ancora a causa delle dinamiche negative del settore auto dovute alla recessione», osserva Mascherone.

Sono invece contrastanti, ma in via di miglioramento, le valutazioni su **Telecom Italia**, giù del 54,8% da inizio anno. Gli analisti osservano che per la prima volta dal 2007 i margini operativi sono tornati a crescere. Ma il giudizio sull'insieme dei fattori che influenzeranno il futuro del gruppo guidato da Franco Bernabè spazia dal *neutral* di Merrill Lynch, all'*overweight* di Morgan Stanley, al *buy* di Ubs e Deutsche Bank, fino al *sell* di Chevreux. Gli analisti francesi notano infatti che i risultati trimestrali sono leggermente migliori rispetto alle aspettative di consensus, ma che non ci sono all'orizzonte operazioni di dismissione o di ingresso di nuovi azionisti in grado di rilanciare in grande il business dell'azienda.

Focus

Banche, atteso nel 2009 il calo degli impieghi

L'economia italiana, in linea con quanto si sta verificando a livello internazionale, sta attraversando una fase di rallentamento ciclico (nel secondo trimestre dell'anno la variazione congiunturale del Pil è stata negativa (-0,3%; -0,1% tendenziale) e le previsioni dei principali Centri di ricerca continuano ad essere riviste verso il basso: in un aggiornamento straordinario del World Economic Outlook, il Fmi prevede per l'Italia una contrazione dell'economia di -0,2% per quest'anno e di -0,6% del 2009 (-0,1% e -0,2% nella precedente stima). Anche i dati della produzione industriale evidenziano segnali di forte rallentamento ciclico: l'indice corretto per i giorni lavorativi ha registrato a settembre una flessione su base annua del 5,7% (-2,3% nella media dei primi tre trimestri del 2008 rispetto al corrispondente periodo del 2007), valore tra i peggiori degli ultimi dieci anni.

In tale scenario, le imprese hanno ridotto i propri piani di investimento: secondo quanto emerge dal "Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi" condotto dalla Banca d'Italia, circa un'impresa industriale su quattro dichiara di effettuare investimenti fissi più bassi rispetto a quelli programmati un anno fa e circa il 30% prevede un calo degli investimenti per l'anno prossimo.

Il quadro economico sopra descritto non si è ancora riflesso sulla dinamica dei finanziamenti delle banche al nostro sistema produttivo: in Italia nel periodo compreso fra maggio e settembre 2008 il tasso di crescita ten-

denziale dei finanziamenti alle imprese è risultato pari, in media, a circa +11,3%, in lieve diminuzione rispetto ai valori massimi di +14,5% di fine 2007, ma sensibilmente superiore alla media del periodo gennaio 2004 - settembre 2008 (+8,9%; +12,8% in media nel 2007). Il tasso di crescita dei finanziamenti alle imprese - secondo la Banca d'Italia - sarebbe a settembre

del +13% tenendo conto anche delle cartolarizzazioni (+10,8% al netto delle cartolarizzazioni). Tale tendenza appare, d'altra parte in linea con quanto registrato negli ultimi mesi in Europa: il tasso di crescita medio dei finanziamenti alle imprese nel-

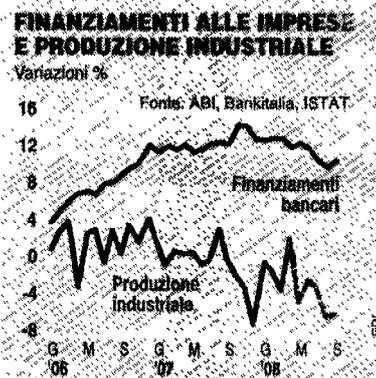
l'arco temporale compreso fra maggio e settembre 2008 è risultato pari a circa il +13,3% nell'Area Euro (+13,1% in media nel 2007), +10,9% in Germania (+3,3% nel 2007), +13,1% in Francia (+11,1% nel 2007), +11% in Spagna (+26% nel 2007).

Nel corso degli ultimi anni in Italia il rapporto tra finanziamenti alle imprese e Pil ha registrato un continuo trend crescente. Alla fine del 2007 è di quasi il 55% - con un incremento di oltre 10 punti percentuali rispetto al livello del 2003 - e superiore a quanto registrato sia nella media dell'Area Euro (49,4%), e rispetto agli altri principali paesi europei (35,5% in Germania, 40,4% in Francia, 33,6% in Gran Bretagna).

Appare, comunque, quanto mai opportuno che si adottino misure per riportare una maggiore fiducia nei mercati e per rilanciare lo sviluppo economico del nostro Paese.

RICCARDO BENINCAMPI

■ ABI - Centro Studi e Ricerche



Rapporto
RETAIL BANKING

Conti correnti online, la ricerca del risparmio

L'ultima generazione di depositi su Internet prevede anche la card ricaricabile, un tesserino che incorpora un conto e che si può usare per versamenti e prelievi, ma anche per bonifici e pagamenti di spese e bollettini postali, ma che non serve per versare o emettere assegni

LA NOVITÀ

Soltanto deposito

Una delle modalità dei conti online è quella di solo deposito, con o senza un minimo tempo e/o denaro

Operatività limitata

Alcuni conti online hanno un'operatività limitata a tutto ciò che può servire a una famiglia, ma senza allargarsi a tutta la gamma di servizi

Operatività allargata

Alcuni conti correnti online hanno invece tutti i servizi che può offrire una banca tradizionale, nessuno escluso

ADRIANO BONAFEDE

Roma

Si cerca il risparmio (e in quest'epoca di tagli ai bilanci familiari non è poca cosa). Si cerca la velocità e la semplicità delle operazioni bancarie fatte da casa o dal lavoro o comunque da qualsiasi postazione Internet. Si cerca il rendimento. Si cerca infine la massima trasparenza delle condizioni. Sono queste le principali ragioni che spiegano il successo dei conti correnti online. Non ci sono ancora statistiche recenti che mostrino un aumento di questi conti in seguito alla crisi finanziaria ed economica, ma gli operatori di questo segmento sperano di vedere aumentare ancora di più quello che per ora rimane un trend di crescita di lungo termine.

Certo, i conti correnti online sono belli e relativamente meno costosi di quelli tradizionali, ma presuppongono nei clienti una cultura informatica di base, che per fortuna aumenta di giorno in giorno. Ed è questo che assicura un crescita lenta ma costante. Naturalmente, per questa stessa ragione per il momento i clienti delle banche online sono i più evoluti. E, come sempre accade, chi più sa più riesce a risparmiare, anche in termini di tempo (che è sempre denaro).

I conti online sono comunque una famiglia variegata. Con il

tempo sono cresciuti come numero ma anche come specializzazione. Alcuni si propongono semplicemente come conti di deposito: un modo di parcheggiare i soldi alternativi ai titoli di Stato o ai fondi monetari. Ing Direct, con il conto Arancio, è stato pioniere in questo campo. Ma oggi ci sono anche altri prodotti di questo tipo, da quello di Che Banca!, la banca retail di Mediobanca, con il "Conto di deposito a interessi anticipati" a quello di Barclay's: "Barclay's 5% netto". Il funzionamento di questi conti è diverso da caso a caso, anche in ordine al rendimento dei versamenti in relazione sia alla durata sia all'importo. Nel senso che per avere un rendimento più alto può essere richiesto di tenere un certo importo minimo sul conto per un periodo determinato (3,6 o 12 mesi).

La ratio di questi conti è comunque sempre quello di parcheggiare il denaro in maniera fruttifera per un certo periodo (ma per molti che amano rischiare poco può divenire un'alternativa

permanente a forme di risparmio più evoluto come i fondi, e obbligazioni e i titoli di Stato).

C'è poi un secondo ordine di conti, quelli che sostituiscono in tutto e per tutto quelli tradizionali presso le banche "fisiche". Si tratta di veri e propri conti correnti, attraverso i quali si apre al cliente l'intera operatività di una banca. Con vari vantaggi, però: costi sicuramente inferiori, minori perdite di tempo e, qualche volta, un rendimento lordo niente male. Per quest'ultimo aspetto, è sicuramente interessante ciò che promette Fineco, la banca online del gruppo Unicredit: un rendimento sulle giacenze oltre i 2.000 euro pari al tasso Bce meno lo 0,25 per cento.

I conti correnti online non hanno la stessa operatività. Per esempio, quello da qualche mese offerto da Ing Direct, diverso dal conto di deposito puro e semplice, prevede un'ampia operatività e, soprattutto, l'assenza di qualsiasi costo: viene abbuonato persino il costo del bollo statale. Tramite Internet si possono fare: bonifici, domiciliazioni di bollette e Rid, portabilità di rate di mutuo e finanziamenti, Mav c Rav, fidi, ricariche telefoniche, libretti di assegni, estratti conto online. I versamenti in contanti si possono fare presso tutto gli sportelli bancari italiani, mentre viene regalata una carta Bancomat in grado di effettuare prelievi gratuiti non

solo in Italia ma in tutta Europa. Viene regalata anche una carta di credito Visa Oro.

Con il c/c Ing l'operatività è quella adatta a una famiglia media, che può fare più o meno quello di cui ha bisogno senza sopportare alcuna spesa: è una svolta rispetto alle normali banche. Qualcosa di simile si ha con il Conto corrente di Che Banca!, però qui si paga 1 euro al mese (ma senza altri costi anche nel caso di operazioni in filiale), mentre non si paga alcuna commissione per prelievi in tutto il mondo. Se si vuole la carta di credito MasterCard occorre un altro euro al mese: l'addebito della carta avviene il 15 del mese successivo all'acquisto e non si pagano commissioni sul carburante. Il Conto @Me di We Bank. it (Gruppo Bipiemme) consente un'operatività simile, e con un forfait di 18 euro all'anno si può fare anche qualsiasi pagamento (per il resto è tutto gratis, compresa l'emissione di Bancomat e carta di credito).

Se però si vuole qualcosa di più di un semplice conto corrente, ad

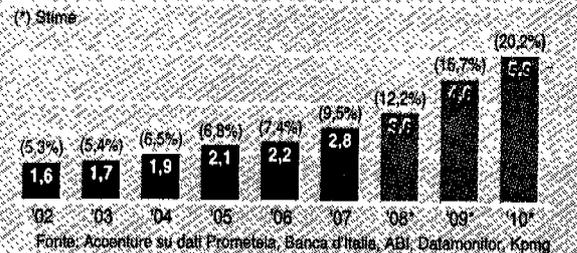


esempio se si vogliono acquistare anche titoli su Internet "in diretta", o fondi comuni o altri titoli quotati presso le Borse (Etf, certificates, ecc), allora è Fineco a offrire una delle soluzioni più complete. Per avere il conto Fineco, però, si paga: 5 euro al mese al massimo, che decrescono fino ad azzerarsi se si utilizzano altri servizi: «Ogni 300 euro spesi con la carta di credito — spiegano alla banca — si toglie un euro al mese. Un altro euro si toglie se si accredita lo stipendio, un altro euro ancora per ogni 10 mila euro di giacenza, e così via». Anche con WeBank si può tuttavia attivare l'opzione acquisto titoli e fondi, allargando così l'offerta. Operatività allargata a tutti i servizi anche per Iw Bank, dove non si paga per avere Bancomat, carta di credito, e molti altri prodotti.

Una recente novità rispetto ai conti di deposito e ai conti correnti online è rappresentata dai conti per così dire ricaricabili: il conto è contenuto in un card di plastica e si alimenta tramite bonifici, stipendio o pensione e contanti. L'unica differenza rispetto a un normale conto corrente — almeno nella versione del "Conto tascabile" di Che Banca! — è che non si possono cmettere o versare assegni e non si può andare "in rosso".

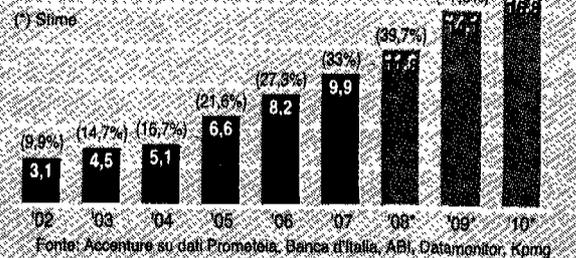
I CONTI CORRENTI ONLINE "PURI"

In milioni e in % sul totale c/c



I CONTI CORRENTI ONLINE "NON PURI"

In milioni e in % sul totale c/c



Rapporto |

RETAIL BANKING

Far fruttare i risparmi, come vincere la scommessa

Da quando lo tsunami finanziario ha messo alle strette il sistema bancario e le Borse, i risparmiatori sono alle prese con il difficile rompicapo di trovare la soluzione più giusta per la loro liquidità. Le soluzioni più gettonate vanno dai Fondi di liquidità ai conti deposito e ai pronti contro termine

I PROTAGONISTI

Giuseppe Zadra

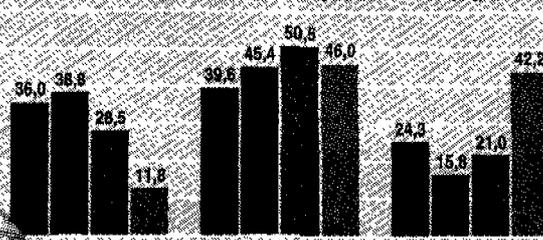
Direttore generale dell'Abi, l'associazione delle banche italiane



USO DELLA BANCA ONLINE

Conoscenza dell'Internet Banking per fascia d'età, in %

■ 18-30 anni ■ 31-40 anni ■ 41-50 anni ■ 51-65 anni



Fonte: Ing Direct-Sida Bocconi

Marcello Messori

Presidente di Assogestioni, l'associazione che riunisce la maggior parte delle imprese del risparmio gestito



Ma l'ultimo rifugio restano sempre i Bot i cui rendimenti sono però in calo

I "dinamici sono in frenata e cedono il passo ai meno costosi "monetari puri"

WALTER GALBIATI

Milano

Dove depositare la propria liquidità? Poca o tanta che sia, l'interrogativo ha afflitto un po' tutti i risparmiatori da quando la crisi dei mercati finanziari ha messo alle strette il sistema bancario e le Borse. Fondi di liquidità, conti deposito e pronti contro termine sono le soluzioni più gettonate per cercare di preservare il proprio gruzzolo. Con costi, rischi e rendimenti diversi.

I numeri del risparmio gestito parlano chiaro. E mostrano come in tutta Europa, chi sceglie ancora di affidarsi ai fondi comuni di investimento, oggi opta al massimo per i fondi di liquidità. Dopo aver archiviato il 2007 con una raccolta netta positiva di 142 miliardi di euro, i fondi monetari hanno già racimolato quasi la stessa somma nei primi sette mesi del

2008. Una cifra ragguardevole, soprattutto se si confronta con i numeri complessivi del settore europeo che vedono nello stesso periodo un deficit da 40 miliardi. E che spicca rispetto all'ultimo dato divulgato da Assogestioni, che nel mese di ottobre ha registrato per il sistema italiano deflussi pari a 2,8 miliardi, portando il patrimonio a 89,3 miliardi, il 20% delle masse investite in fondi aperti.

In Europa ad andare per la maggiore sono i fondi riservati a investitori istituzionali con una raccolta di circa 200 miliardi sui 280 entrati nelle casse delle sgr del vecchio continente da inizio 2007. Ma non vengono comprati indistintamente tutti i tipi di fondo: i dinamici, per esempio, molto richiesti prima della crisi dei subprime ora cedono il passo ai fondi monetari puri, in gene-

re meno costosi. I rendimenti comunque non sono da capogiro e difficilmente oggi battono l'inflazione salita al 3,8%: il rendimento netto dell'indice Fideuram di categoria negli ultimi 12 mesi è stato del 2,42%. Sono proprio le commissioni a rendere queste forme di investimento meno attraenti rispetto ad altri parcheggi di liquidità, soprattutto per il piccolo risparmiatore. Con l'intento di abatterle sono arrivati gli Etf monetari. Il primo prodotto di questo genere è stato lanciato a metà ottobre da Lyxor Am. Si tratta di un fondo dal costo annuo di soli 15 punti base (0,15%), il cui rendimento è calcolato giornalmente sul tasso Eonia (European Overnight Index Average). E paragonato ai fondi classici risulta essere interessante visto che il tasso Eonia, nel-

l'ultimo mese, ha reso il 3,91% lordo su base annua, ovvero il 3,42% netto.

Per cercare di abbattere ulteriormente i costi qualche Casa sta cercando di vendere i fondi di liquidità attraverso Internet, in modo da unire il vantaggio fiscale (12,5% contro il 27% dei conti deposito) ai più bassi costi del web. Normalmente con Internet si riescono a risparmiare i costi di:



ingresso e di uscita, anche se qualche operatore più aggressivo propone di abbattere pure le spese di gestione, nei casi per esempio in cui la performance del fondo (cui sono legate altre commissioni) batta il rendimento netto del Bot a dodici mesi. Si tratta però ancora di un settore di nicchia rispetto al ben più diffuso trading online. Secondo una rilevazione di Kpmg, nel secondo semestre 2007 le operazioni via web su tali strumenti sono state 930mila con un incremento del solo 3 per cento.

Gran parte dell'uscita dai fondi è andata a favore dei conti deposito. Che in questo periodo di incertezza, anche grazie alla garanzia del fondo interbancario che tutela la liquidità fino a 100mila euro, stanno facendo la parte del leone. L'offerta attira soprattutto il piccolo risparmiatore ed è ormai molto ampia, nonostante i detrattori parlino di offerte esca solo per catturare il cliente. Tra le più aggressive in Italia, che non raggiungono comunque i picchi del 10% toccati in altri Paesi, vi sono quelle di Banca Sella al 6%, di Webank al 5,5%, di Barclays al 5%, mentre restano più contenute quelle di altri operatori come IwBank, Ing direct, Che Banca! e Fineco. Di certo si tratta di un ritorno che pur non riuscendo sempre a battere l'inflazione al netto dei costi, offre molto di più dello striminzito 0,8% medio dei conti correnti rilevato dall'Abi, l'Associazione delle banche italiane.

I dubbi che riguardano i conti deposito sono di due tipi. Il primo è legato all'andamento dell'Euribor, il tasso interbancario, la cui riduzione in genere comporta un taglio del rendimento, il secondo agli extrarendimenti. A volte le banche

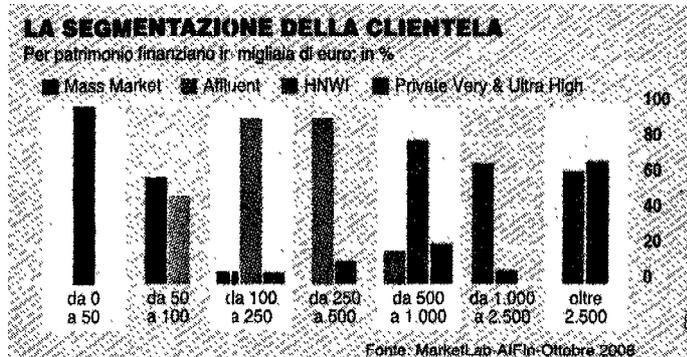
che propongono conti depositi dai tassi allettanti vincolano il capitale del correntista a strumenti sottostanti. Per qualcuno (Ing Direct o Che Banca!) il denaro vincolato continua a far parte del conto e resta coperto dalla tutela del fondo di garanzia. Altri invece (Fineco, Webank o Barclays) richiedono la sottoscrizione di pronti contro termine o buoni di stato, che invece non sono tutelati dal fondo e sono soggetti al rischio del sottostante su cui sono costruiti o al rischio della controparte.

L'ultimo rifugio della liquidità, ma forse uno dei più vecchi, è il Bot, che oggi offre a 12 mesi un rendimento del 2,6% (asta di novembre) e il contratto dei pronti contro termine, in cui una banca riceve liquidità contro la vendita di titoli (in genere di Stato), impegnandosi al contempo con il cliente al loro riacquisto, a termine e a un prezzo prefissato, che incorpora un rendimento. Hanno conosciuto una nuova giovinezza con la crisi dei mercati, tanto che secondo i dati dell'Abi da gennaio 2007 alla fine del primo semestre 2008 la massa di liquidità allocata nei pronti contro termine è aumentata del 21,7%, passando da poco meno di 97,5 a oltre 118,7 miliardi di euro. Il rendimento è superiore al 3% netto, ma non bisogna dimenticare che non sono esenti da rischi, in quanto oltre a non essere vigilati non sono garantiti come i depositi sui conti.

Le "prede" più ambite sono i delusi del risparmio gestito

Il sistema, che ad ottobre ha registrato un bilancio negativo per 22,9 miliardi, sta scontando una pesantissima fuga di investitori

L'evoluzione legislativa contribuisce a cambiare lo scenario di riferimento



Milano
Risparmiatori delusi dal risparmio gestito sono la preda più ambita per le banche retail a caccia di liquidità in tempi di *credit crunch*. L'ultimo rapporto di Assogestioni sui sottoscrittori di fondi comuni stima in 11 milioni le famiglie italiane che investono nel settore, vale a dire il 48% di quelle residenti in Italia, il 75% se si considerano i percettori di reddito. La fascia d'età più numerosa è quella 36-55 anni (40% del totale), davanti agli over 65 (33%), mentre la distribuzione geografica vede in testa il Nord-Ovest (38mila euro investiti in media), davanti al Centro (33mila euro). Questa platea fa gola agli istituti di credito, che da qualche mese si trovano a fare i conti con una penuria di liquidità.

A rendere ancora più appetibile la clientela che per anni ha investito sul risparmio gestito è la crisi di fiducia mostrata nell'ultimo periodo verso il settore. Nel solo mese di ottobre, il sistema dei fondi ha registrato un bilancio tra sottoscrizioni e riscatti negativo per 22,9 miliardi di euro, mentre il bilancio da inizio anno è negativo per 120 miliardi di euro. «Il mercato fa gola alle banche, tuttavia il loro compito non è facile, se si considera che l'investitore retail è spaventato da qualsiasi investimento dopo aver scoperto che nulla è sicuro — commenta Simona Macellari, manager Emca di Financial Insights (gruppo Idc) — Né i conti correnti tradizionali offrono un'alternativa allettante, a maggior ragione dopo che la Bcc ha imboccato una politica discendente per i tassi».

La strategia di attacco delle banche si muove lungo varie direzio-

ni. «A guardare gli spot, la struttura delle offerte relative ai diversi istituti di credito sembra simile, con differenze relative alla sola remunerazione — aggiunge Macellari — in realtà ci sono tre tipologie di servizi: i conti correnti ad alta remunerazione, i conti deposito e i prodotti d'investimento, che si sottoscrivono contestualmente all'apertura del conto bancario. Mentre i primi due sono garantiti dal Fondo interbancario di tutela dei depositi (fino a 103.291,38 euro, ndr.), l'ultima categoria non è ricompresa». Ecco perché occorre prestare molta attenzione alle offerte prima di decidere l'eventuale adesione: un conto è depositare i propri risparmi in un conto corrente, un altro aderire a un'offerta che non garantisce l'eventuale insolvenza dell'emittente.

A cambiare lo scenario di riferimento delle banche retail contribuisce anche l'evoluzione legislativa. L'applicazione della direttiva Mifid incentiva la separazione tra chi gestisce i prodotti di investimento collettivo e chi li vende allo sportello e in questo modo si creano nuovi spazi per chi offre servizi di consulenza indipendente: «Si tratta al tempo stesso di una minaccia e di un'opportunità per le banche tradizionali perché impone maggiore trasparenza nell'offerta, ma al tempo stesso consente di definire un servizio più mirato sui bisogni e le aspettative della clientela

commenta Sergio Spaccavento, presidente di Aifin (Associazione Italiana Financial Innovation) — Nelle scorse settimane abbiamo condotto una ricerca da cui è emerso che la maggior parte delle banche italiane classifica la clientela solo in base al patrimonio e fa seguire a questa segmentazione i modelli di servizio offerti. In questo modo, tuttavia, si dimentica che ci possono essere risparmiatori con esigenze differenti anche se a parità di patrimonio». Dall'indagine emerge come la fascia di clientela più coperta dall'offerta bancaria sia quella *affluent*, quella cioè intermedia tra i grandi risparmiatori e chi si limita al solo deposito di piccole somme

sul conto corrente. «In molti casi — prosegue Spaccavento — le banche generaliste si limitano ad approcciare questa categoria di risparmiatori senza una strategia ad hoc e questo impedisce di soddisfare le esigenze di un target in fuga dal risparmio gestito. Invece, la Mifid consente di conoscere meglio il cliente e incentiva la focalizzazione sull'attività di consulenza nel suo esclusivo interesse». Una strada che gli istituti di credito sono tenuti a percorrere se non vogliono lasciare spazi ai consulenti indipendenti. «Una categoria che tenderà a svilupparsi nei prossimi anni — conclude il presidente di Aifin — e che per questo costituisce uno stimolo forte al rinnovamento delle strategie bancarie che riguardano l'offerta dei prodotti di investimento».

(l. d. o.)



Diplomazia e affari/2 Il Paese liberalizza la distribuzione. Il ruolo di Galp e di Endesa

Eni-Enel, derby a Lisbona

I due gruppi in corsa per il mercato del gas portoghese

L'ultimo mercato europeo del gas non ancora liberalizzato, il Portogallo, si apre alla concorrenza. E nel derby portoghese due imprese italiane sono in pole position: Eni ed Enel. Eni in quanto azionista di controllo al 33,34% (alla pari con l'imprenditore portoghese Américo Amorim) dell'attuale monopolista Galp.

Enel, da parte sua, ha acquisito l'anno scorso il 67% di Endesa, che sembra ben decisa a crescere rapidamente nel nuovo mercato. Lo ha fatto capire chiaramente il presidente di Endesa Portugal, Nuno Ribeiro Da Silva.

In un'intervista al quotidiano portoghese «Diário Económico», ha annunciato di avere contrattato con il gestore spagnolo Enagás una capacità d'importazione sul gasdotto Badajoz-Campo Maior di un miliardo di metri cubi all'anno, equivalente a un

quarto degli attuali consumi portoghesi, in tempo per l'avvio della liberalizzazione alla fine dell'anno prossimo.

A viale Regina Margherita si affrettano a gettare acqua sul fuoco, spiegando che il metano servirà soprattutto per alimentare la nuova centrale a gas di Endesa Portugal. Ma è chiaro che importare un quarto del fabbisogno del Paese senza passare da Galp infliggerà un duro colpo all'ex monopolista, che oggi controlla il mercato lusitano al 94%.

Galp, quotata nel 2006

dopo l'ingresso di Eni e Amorim nell'azionariato, si occupa soprattutto di produzione e raffinazione di idrocarburi.

Paolo Scaroni ha sottolineato pochi giorni fa che la compagnia lusitana è sinergica per Eni e ha smentito le voci di una trattativa in corso con Amorim per la cessione. Anzi, ha parlato di arrivare al 100%.

Galp estrae in Angola e Brasile e possiede le uniche due raffinerie del Portogallo, oltre a una catena di un migliaio di distributori di carburante.

Ma è molto impegnata

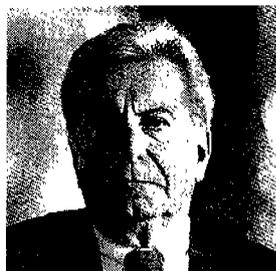
anche sul fronte della distribuzione e vendita di gas, sia ai grandi clienti industriali sia a un vasto parco di utenti commerciali e residenziali. Inoltre ha una partecipazione in quattro centrali elettriche, che alimentano impianti industriali.

Endesa sta crescendo molto in Portogallo, dove il mercato elettrico è già liberalizzato: ha avviato la costruzione di una centrale a gas da 830 megawatt insieme con International Power, con cui condivide anche la proprietà di Tejo Energia, titolare di altri 600 megawatt a carbone.

E ha altri due progetti di centrali a gas, una nel Nord e un'altra nel Sud del Paese, da 800 megawatt ciascuna.

Possiede già il 50% di Termica Portuguesa, 233 megawatt termici di Finerge e 135 megawatt rinnovabili di Sodesa. Con la liberalizzazione del mercato del gas e il contratto appena firmato con Enagás, si apre la possibilità di entrare in un nuovo business, lanciando offerte dual fuel.

Come Enel sta già facendo in Italia in concorrenza con Eni.



Enel Fulvio Conti



Eni Paolo Scaroni

ELENA COMELLI



Ferrovie e territorio Proteste dall'Emilia Romagna alla Toscana

Moretti, l'alta velocità e il no dei Governatori

Polemiche sui tagli ai treni dei pendolari

Mauro Moretti non aveva fatto i conti con i signori Enrico Pallavicini e Ettore Fittavolini, rispettivamente leader dei pendolari di Genova e Piacenza, quando ha attivato il conto alla rovescia dell'Alta Velocità. Ma adesso che al viaggio inaugurale della «Freccia Rossa» manca meno di un mese, ha cambiato tono. Ha querelato Pallavicini e Fittavolini per diffamazione e ha cominciato a prendere sul serio la protesta dei pendolari d'Italia, sostenuti dai Governatori delle regioni del nord. In ballo c'è l'orario invernale che dovrebbe partire il 14 dicembre in concomitanza con l'alta velocità e i contratti di servizio per il 2009 non ancora firmati. La protesta è partita dall'Emilia Romagna che, attraverso l'assessore ai Trasporti Alfredo Peri, ha rimandato indietro come «irricevibile» il nuovo orario. Analogo rifiuto è arrivato poco dopo dal collega lombardo Raffaele Cattaneo mentre sono stati più cauti le proteste degli assessori di Liguria, Piemonte e Toscana. Quello che lascia perplesse le regioni e non va giù ai pendolari sono i tagli e i ritardi ai treni locali per permettere il passaggio dell'alta velocità. Moretti un anno fa aveva annunciato uno scenario diverso perché pensava che «la liberazione di molte tracce orarie avrebbe consentito un aumento del traffico». E invece, a sentire le regioni, succede l'opposto. Perché i nodi

delle stazioni di Milano e Bologna non hanno dimensioni adeguate, e perché i binari non sono sufficienti. «Stiamo trattando con i tecnici, se la proposta dell'orario migliora la accettiamo se no passiamo alle vie legali - tuona Peri. L'Emilia Romagna è l'unica regione, oltre al Trentino, ad aver assegnato a Trenitalia la concessione per il servizio di trasporto regionale tramite gara». Oltre ai ritardi c'è il tema dei costi del servizio. «Per il 2008 - spiega Peri - il



Alla guida L'amministratore delegato del Gruppo Fs Mauro Moretti

Governo ha assegnato alle regioni 330 milioni in più per pagare il trasporto pubblico locale ma le risorse sono insufficienti e per il 2009 la richiesta di Trenitalia è di 493 milioni. Altrimenti la società minaccia di incrementare le tariffe (tra il 10 e il 20%) e ridurre i servizi fino al 7%. I contratti regionali, spiega Trenitalia, dipendono dalla reale disponibilità delle regioni che hanno il compito

di finanziare il servizio. «La Liguria paga 67 milioni l'anno a Trenitalia - spiega l'assessore ai trasporti, Enrico Vesco - e si oppone al fatto che Moretti abbia deciso di dare la precedenza all'alta velocità a scapito dei pendolari. La questione ci tocca indirettamente perché i nuovi collegamenti veloci tra Milano e Bologna costringeranno i treni locali, come l'Intercity Genova-Milano, ad allungare di 10 minuti i tempi di percorrenza, per consentire le precedenze nel nodo milanese». La Toscana che a Trenitalia paga 30 milioni l'anno ha messo in moto contro l'orario invernale i suoi parlamentari che hanno presentato una mozione. In Piemonte la preoccupazione per gli abbonamenti Torino-Milano ha spinto un gruppo di pendolari ad occupare un Eurostar. Ma il caso più grave è quello lombardo dove la prima bozza di orario finita sui blog dei pendolari ha scatenato il caos. «Potremmo diffidare Trenitalia o ricorrere al Tar - ha detto l'assessore Cattaneo - in ogni caso da qui al 14 dicembre valuteremo il da farsi». Visti i toni Moretti ha detto ai suoi di fare marcia indietro e di presentare una nuova versione dell'orario. «Sono stati proposti aggiustamenti, precisa Trenitalia, per cui al momento gli spostamenti verso le stazioni della cintura milanese saranno marginali, ma in prospettiva l'utilizzo del network è opportuno».

ROBERTA SCAGLIARINI



LA CASSA DEPOSITI E PRESTITI È INTERESSATA A RILEVARE UNA PARTECIPAZIONE DELLA DIVISIONE DI TLC, OPEN ACCESS

La Cdp punta sulla rete Telecom

Alla fine di novembre Bernabè potrà decidere di vendere il network telefonico



Franco Bernabè, Telecom



Massimo Varazzani, Cdp

29
miliardi
vale la rete

È una delle stime che vengono fatte dagli analisti sul valore dell'intera rete di Telecom Italia. Secondo valutazioni più generose il network può valere fino a 34 miliardi. Tra i suoi asset la rete telefonica ha 100 milioni di chilometri di cavi, la rete fissa e mobile, la fibra ottica, le dorsali e l'ultimo miglio

35,7
miliardi
il debito

A tanto ammontava, al 30 settembre di quest'anno, l'indebitamento finanziario netto di Telecom Italia. Praticamente invariato rispetto alla fine del 2007 quando il debito era per la precisione di 35.701 milioni. A fine settembre la liquidità del gruppo di tlc era invece di circa 5.800 milioni

di **LUCA FORNOVO**
TORINO

La Cassa Depositi e Prestiti (Cdp) ha messo gli occhi sulla preziosa rete telefonica di Telecom Italia. Secondo quanto risulta a *La Stampa*, la Cdp sarebbe interessata a rilevare una parte del network telefonico del gruppo guidato dal-

l'amministratore delegato, Franco Bernabè.

Secondo gli analisti la rete, compresi i 100 milioni di chilometri di cavi, la rete fissa e mobile, la fibra ottica, le dorsali e l'ultimo miglio, vale

**Nel piano industriale
del 2 dicembre
anche la possibile
cessione di una quota**

tra i 29 e i 34 miliardi. Cifre da capogiro che aiuterebbero Telecom a ridurre l'attuale indebitamento (circa 35,7



miliardi). Anche qualora la Cassa, guidata dai nuovi vertici (l'ad Massimo Varazzani e il presidente Franco Bassanini) decidesse di prendere solo una parte di questi asset. E alla vendita della rete in casa Telecom ci stanno pensando seriamente. Nel week end appena trascorso, Bernabè avrebbe incontrato i suoi top manager per definire il piano industriale nei suoi ultimi dettagli e fare anche valutazioni sulla rete. Il piano, che con ogni probabilità verrà ufficializzato martedì 2 dicembre e presentato alla comunità finanziaria il giorno successivo, dovrebbe lasciare aperta la porta a eventuali dismissioni, tra cui una porzione della rete. L'eventuale vendita del network verrà, comunque decisa dai vertici Telecom dopo la fine di novembre. Entro quella data, infatti, è attesa la decisione dell'Agcom sulla proposta di impegni di Bernabè di creare Open Access, una divisione del gruppo che garantisce la parità di trattamento interno ed esterno di tutti i clienti di Telecom, compresi gli operatori alternativi, che accedono alla rete.

Se come è probabile l'Autorità, presieduta da Corrado Calabrò, darà l'ok, nascerà Open Access. Nella nuova divisione potrebbero confluire asset delle reti telefonica e la Cdp potrebbe a quel punto rilevare una partecipazione di Open Access.

Ma mentre la Cassa sembra manifestare un forte interesse, la cessione di una parte della rete suscita ancora qual-

che dubbio sia da parte dei vertici che dei soci di Telecom. L'azionista spagnolo, Telefonica, non sembra del tutto d'accordo. E lo stesso Bernabè preferirebbe farne a meno. Tanto più che per Telecom si scorgono segnali di ripresa: nell'ultimo trimestre il margine operativo lordo (3.087 milioni) è in recupero rispetto ai tre mesi precedenti e il mercato brasiliano è ripartito (3.973 milioni di ricavi dalla telefonia mobile in Brasile). Tuttavia Bernabè sa bene che la crisi è ancora lunga e soprattutto che deve fare i conti con un business, quello della telefonia, che per crescere ha bisogno di forti investimenti che a fatica riuscirà a permettersi continuando a mantenere un debito-zavorra di 35,7 miliardi. Se decidesse di vendere parte di Open Access, Bernabè dovrebbe comunque chiedere l'ok alle banche creditrici, visto che la rete è proprio la principale garanzia del debito Telecom.

E qualche problemino per comprare parte del network telefonico ce l'avrebbe anche la Cdp. È vero che è seduta su una massa enorme di risparmi postali: 180 miliardi, di cui però 90 miliardi sono già impegnati in prestiti a Comuni ed enti locali. E comunque questi soldi non sono tecnicamente disponibili. O perlomeno i fondi potrebbero essere utilizzati solo se compensati collocando un importo corrispondente per esempio nei titoli di Stato, come i Bot che peraltro attualmente sono richiestissimi dai risparmiatori.

Media, tv e hi-tech, la stagione dei tagli

ETTORE LIVINI
CLAUDIO GERINO

Milano

La crisi si allarga a macchia d'olio e contagia altri settori. I media, giornali e tv, sono alle prese con il calo degli investimenti pubblicitari, conseguenza della crisi dei consumi. La stessa che ha per la prima volta fatto comparire il segno 'meno' davanti all'andamento delle vendite di telefoni cellulari. Di qui si propaga anche alle telecom e perfino alle grandi società Internet. La stessa Google per la prima volta nella sua storia licenzierà qualche centinaio di dipendenti. Gli annunci di nuovi tagli di personale si susseguono da una parte all'altra dell'Atlantico, Italia compresa.

Molti gruppi tentano intanto la via del consolidamento. Panasonic assorbirà la Sanyo e altre operazioni sono in vista. Mentre Motorola può forse dire addio alle sue residue ambizioni nel settore dei telefonini.

► Alle pagine 10 e 11

Media, telefonici e hi-tech finita la crescita ora si taglia

Negli Usa come in Europa il calo dei ricavi effetto della crisi sta spingendo tutti i gruppi ad attuare forti alleggerimenti agli organici. La prima volta di Google

LA TEMPESTA SUI MERCATI / Dopo le banche e l'auto ora l'ondata della crisi si abbatte sul settore tecnologico riportandolo ai tempi dello scoppio della bolla Internet. Per l'industria dei cellulari è arrivato il primo stop alla crescita ininterrotta delle vendite

ETTORE LIVINI

Milano

Non solo banche, assicurazioni e auto. Lo tsunami subprime - dopo aver devastato la finanza mondiale e fatto tremare i big three di Detroit - inizia a trascinare anche in settori che sembravano immuni dal suo contagio. I consumi languono, le aziende non hanno più soldi in cassa e ormai anche il mondo dell'hi-tech, dei media e delle tlc è costretto a pagare il suo obolo alla crisi a suon di tagli agli organici e profit warning.

La mappa del disastro, in questo caso, è a macchia di leopardo. C'è chi ha la febbre altissima, come la stampa americana, chi per ora ne ha solo un paio di linee come le tlc europee. Ma il risultato non cambia, tutti hanno impugnato la scure per ridurre gli organici e prepararsi a un periodo di vacche magre destinato a durare secondo gli analisti almeno un paio d'anni.

La fotografia dei guai dell'hi-

tech è riassunta in un paio di dati significativi: le vendite di elettronica di consumo, computer e software

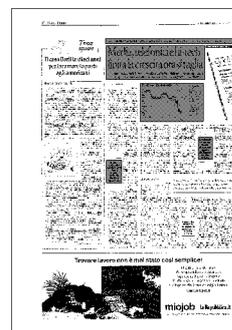
solo nel mondo delle imprese scenderanno quest'anno per First American Funds di 170 miliardi, il 5% in meno, primo calo dalla bolla Internet di inizio millennio. Una zavorra cui va aggiunto per i media il crollo della pubblicità.

A paradigma valgono per tutti i dati del New York Times, il cui rating sul debito è stato appena ridotto al livello di obbligatezza spazzatura: le entrate per inserzioni del quotidiano e del suo sito sono crollate nel terzo trimestre del 16% e non basta il boom di vendite del giorno dell'elezione di Obama per con-

solare i suoi azionisti che da inizio anno hanno visto dimezzarsi il valore dei loro titoli.

I media americani, non a caso, hanno già avviato drastici tagli agli organici che non hanno risparmiato nemmeno mostri sacri come Time Warner, la Gannett che edita Usa Today (tre mila posti in meno) e il Los Angeles Times. Non solo: un paio di editori locali, il Minnesota Star Tribune e il Philadelphia News, hanno alzato bandiera bianca entrando in Chapter 11.

Se la old economy delle comunicazioni è in affanno, nemmeno i mostri sacri dell'hi-tech del terzo millennio sono immu-



ni dalla crisi. Perfino Google (complici le nozze con Doubleclick) è stata costretta a rivedere gli organici lasciando a casa un po' di persone per la prima volta in dieci anni. Una rivoluzione culturale visto che solo l'anno scorso, per dare un'idea, il colosso dei motori di ricerca ne aveva assunte ben 6.700. Yahoo!, in attesa di una mossa di Microsoft, ha già annunciato un migliaio di esuberanti mentre pure e-Bay sta valutando pesanti interventi sulla sua forza lavoro.

Il ciclone della crisi ha travolto anche i big dei personal computer, lasciando per ora indenne solo la Apple che ha in listino un antidoto anti-recessione come l'iPhone. La Hewlett Packard ha spedito lettere di licenzia-

mento a oltre 24mila persone, di cui 9mila tra Europa ed Asia. Altre 10mila daranno l'addio alla Motorola, cui non è bastata la scissione per tamponare il calo della redditività. Un piano che prevede anche la chiusura del centro ricerche di Torino in cui lavoravano circa 400 persone.

I guai, del resto, hanno una diffusione geografica rigorosamente bipartisan, spalmata equamente sulle due sponde dell'Atlantico. La Nokia Siemens, vittima della crisi dei telefonini (-4% di vendite previste nel 2008 secondo Merrill Lynch, primo calo da un decennio) ha messo in cantiere 1.820 esuberanti

tra Germania e Finlandia. Alcatel Lucent ha in programma di spedire circa 4mila lettere di licenziamento nei prossimi mesi mentre pure Sony Ericsson pagherà un pedaggio occupazionale alla crisi dei consumi.

Soffrono un po' meno invece i giganti mondiali delle tlc. Per due motivi: in primis perché il loro business è lievemente più anticiclico rispetto a quello di aziende più esposte sul fronte dei consumi. Poi perché buona parte di loro ha iniziato a tirare la cinghia già da qualche tempo, avviando severi piani di riduzioni dei costi.

La strada del riassetto però è ancora lunga e lastricata di sacrifici: la British Telecom, per dire, ha annunciato questa settimana un nuovo taglio di 10mila posti di lavoro per far fronte al calo dei margini. Itv, la tv via cavo, ne ha in programma un migliaio.

Vodafone, regina mondiale della telefonia cellulare, ha rivisto i suoi piani di crescita: il neo amministratore delegato Vittorio Colao ha già presentato un piano per ridurre i costi di un miliardo di sterline e ha ammesso - ricevendo un applauso di mercato - che il colosso inglese congelerà la sua politica di acquisizioni, puntando per un po' a consolidare la sua leadership sui mercati più importanti e cogliendo eventuali acquisizioni solo a fronte di dismissioni di attività marginali. Una rivoluzione

per un gruppo fino a pochi mesi fa attivissimo sul fronte dello shopping.

Le cose - malgrado le difficoltà a far quadrare i conti - vanno un po' meglio per Deutsche Telekom, France Telecom e Telefonica. Mentre Telecom Italia, reduce da travagliati passaggi proprietari e zavorrata da una

struttura patrimoniale più debole rispetto ai concorrenti, è stata già costretta a varare un piano per il ridimensionamento di 5mila posti nel corso dei prossimi tre anni.

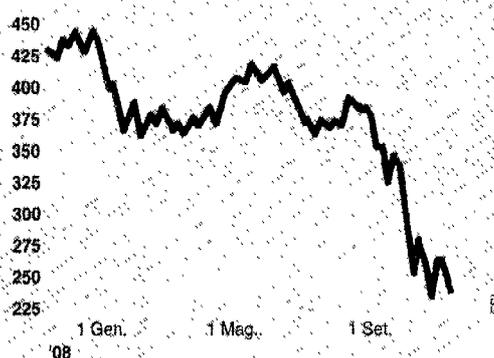
Nel nostro paese, tra l'altro, oltre a Bt anche H3g ha allo studio una revisione del personale destinata a riguardare circa 450

persone mentre Eutelia - già costretta a ricorrere al contratto di solidarietà per 2.200 dipendenti - naviga in acque non proprio serene. E il governo, non a caso, sta studiando un piano di pesanti investimenti sulla rete per provare a lanciare una ciambella di salvataggio a un settore ormai in ginocchio.

Le telecom si trovano in una situazione appena più leggera ma non in Italia

Il rating sul debito del New York Times è sceso al livello dei titoli spazzatura

STOXX 1800 TECHNOLOGY



Nel grafico a sinistra, l'andamento dell'indice Dj Stoxx 1800 Tech, che raggruppa i titoli del settore tecnologico e che nel giro di un mese ha quasi dimezzato il suo valore

I PIANI DI RIDUZIONE

In Italia

- GIUGNO**: Telecom Italia ha annunciato **5.000** tagli in tre anni
- SETTEMBRE**: H3G annuncia il licenziamento di **450** dipendenti impiegati e dirigenti
- OTTOBRE**: BT Italia annuncia **200** persone in esubero

Nel Mondo

- GIUGNO**: Motorola annuncia **400** tagli. Chiude il centro di Torino (**370** posti) + altri **30** tra Torino e Milano
- GIUGNO**: Eutelia ha annunciato il taglio di **2.200** posti di lavoro
- GIUGNO**: Paramount assorbe la divisione Paramount vantage e licenzia **50** dipendenti
- LUGLIO**: Siemens annuncia un taglio di **17.000** dipendenti in tutto il mondo. Coinvolte anche le filiali italiane
- SETTEMBRE**: Hewlett-Packard **24.600** licenziamenti in tutto il mondo in 3 anni di cui **9.300** in Europa, Medio Oriente e Africa
- OTTOBRE**: Nbc Universal deve tagliare di **500** milioni di dollari il budget per il 2009
- OTTOBRE**: Gannet Company (Usa Today) Annuncia **3.000** esuberanti
- OTTOBRE**: Paramount annuncia esuberanti di **600** unità
- OTTOBRE**: eBay annuncia un taglio di **1.000** persone
- NOVEMBRE**: Virgin Media taglierà **2.200** posti di lavoro entro il 2012, la maggior parte tra il 2009 e il 2010
- NOVEMBRE**: Nokia ha tagliato **2.300** posti in Germania
- NOVEMBRE**: Itv il network via cavo inglese ha tagliato **1.000** posti
- NOVEMBRE**: Sony-Ericsson ha annunciato un piano per **2.000** tagli, in parte anche in Europa
- NOVEMBRE**: Alcatel Lucent ha appena varato altri **4.000** tagli
- NOVEMBRE**: Bt ha varato un piano di **10.000** tagli

LA7 (Telecom Italia Media) annuncia il licenziamento di **25** giornalisti e il mancato rinnovo di **12** a termine

APRILE: Google licenzia per la prima volta in 10 anni. I tagli, **300**, riguardano i dipendenti della DoubleClick

OTTOBRE: New Line (Gruppo Warner) annuncia il licenziamento di **400** dipendenti

Politiche comunitarie. In cinque punti le misure proposte dalla Commissione

Dalla Ue un pacchetto per sostenere la pesca

Sul rispetto delle quote previsti controlli anche satellitari

Maria Adele Cerizza

La Commissione europea interviene per sostenere il settore della pesca di fronte alle difficoltà economiche, legate soprattutto all'andamento del prezzo del petrolio. Lo fa con un pacchetto di misure di emergenza e con lo stanziamento di ulteriori 600 milioni di euro per gestire la crisi. Il pacchetto è composto da una comunicazione intitolata «Sostenere l'adeguamento della flotta da pesca dell'Unione europea per far fronte alle conseguenze economiche del rincaro dei prezzi dei carburanti» e da una proposta di regolamento che introduce le necessarie modifiche alle norme del Fep per un periodo di due anni.

La pesca in Europa dà un contributo prezioso alla sicurezza alimentare e alla salute pubblica offrendo ai consumatori continentali una vasta gamma di prodotti locali di alta qualità. Va però sottoposta a stretti controlli, anche via satellite, per verificare chi, cosa, quanto e come pesca, affinché le quote massime fissate siano sempre rispettate con ri-

gore, come ha annunciato venerdì la Commissione Ue.

Il settore rappresenta una componente essenziale dell'attività economica di molte regioni costiere, ma opera in un contesto di fragilità strutturale (è infatti costituito, per la quasi totalità, da piccole e medie imprese, concentrate in gran parte in zone periferiche ampiamente dipendenti dalla pesca, in termini sia di reddito sia di occupazione) e l'impennata dei prezzi mondiali del petrolio ha sferrato un duro colpo al settore. Il comparto alieutico della Ue è stato a lungo vittima di un circolo vizioso, fatto di scarsa redditività economica e sovrasfruttamento degli stock a causa di una notevole sovraccapacità. Dalla riforma della Politica comune della pesca (Pcp) del 2002 sono state adottate numerose misure per spezzare tale circolo vizioso, ma la sovraccapacità e uno sforzo di pesca eccessivo continuano a essere un problema per molti segmenti della flotta europea.

Rincari del 240 per cento

Dal 2002 in poi, i prezzi del carburante per uso marino nella Ue sono saliti del 240% circa (aumento in parte contenuto da un euro forte rispetto al dollaro), benché il carburante marino usato per la pesca sia esente da accise. I segmenti della flotta più colpiti sono i pescherecci da traino, dotati in genere di moto-

ri di grande potenza. In alcuni casi (le sfogliare per la cattura di sogliole di Gran Bretagna e Paesi Bassi) il costo del carburante rappresenta fino al 60% del valore degli sbarchi. Per i pescherecci con attrezzi fissi (come trapole, reti da imbrocco o palangari) l'onere è decisamente inferiore, data la natura delle loro attività, ma comunque equivalente a una quota tra il 5 e il 20 per cento. Fanno parte di quest'ultima categoria molte flotte artigianali.

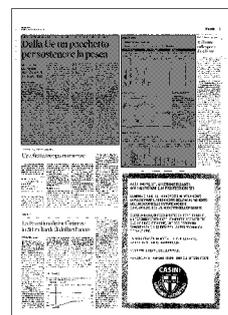
La Commissione ha perciò proposto un regolamento contenente cinque tipi di misure urgenti per far fronte nell'immediato alle difficoltà economiche e sociali e per dare un contributo a lungo termine allo smantellamento della sovraccapacità strutturale.

Si tratta di misure di emergenza, cioè aiuti straordinari per l'arresto temporaneo delle attività di pesca, per aiutare i pescatori ad affrontare le difficoltà del fermo, in attesa di una strategia di più ampio respiro; misure di ristrutturazione per i segmenti che s'impegnano ad attuare piani di adeguamento della flotta; misure orizzontali al di fuori dei piani di adeguamento della flotta; misure di mercato, come la sorveglianza dei prezzi e, ultimo dei cinque punti, misure che agevolano l'uso del Fep (Fondo europeo per la pesca), per consentire agli Stati membri di attuare interventi rapidi e mirati. Il Fep co-

stituirà lo strumento finanziario per l'attuazione della strategia. Oltre alle risorse Fep, la Commissione ha stanziato un ulteriore importo massimo di 600 milioni di euro a favore di quest'azione specifica temporanea intesa a far fronte alla crisi generata dal rincaro del carburante.

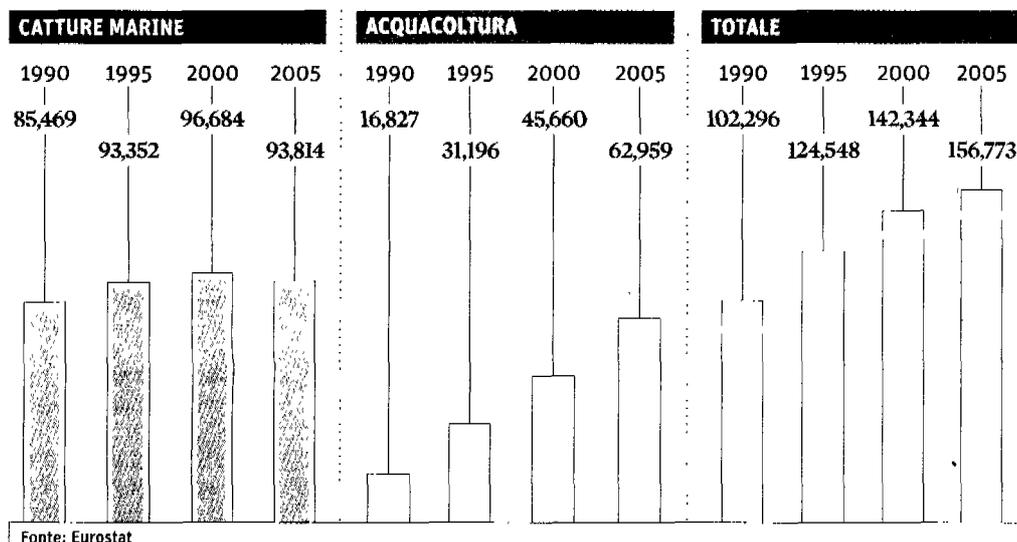
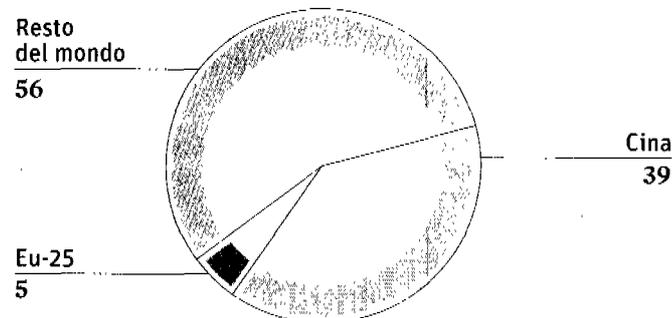
Sempre con una comunicazione dal titolo "Possibilità di pesca per il 2009: dichiarazione politica della Commissione europea", Bruxelles ha illustrato le proposte sui Totali ammissibili di cattura (TAC) e sullo sforzo di pesca per il 2009, che le consentiranno di rispettare l'impegno per una pesca sostenibile. Nel 2009 questo esercizio s'inscriverà nel contesto dei gravi problemi che affliggono la Politica comune della pesca (Pcp).

Nonostante la politica sia attuata da diversi anni, lo stato delle risorse è tuttora preoccupante (si veda la colonna a destra), i sistemi di gestione dello sforzo di pesca non hanno dato i risultati previsti; vi sono serie difficoltà nell'assicurare il rispetto delle possibilità di pesca e anche l'attuazione è problematica. Infine, occorre migliorare le misure tecniche. Nell'ambito della propria posizione relativa alle possibilità di pesca per il 2009, la Commissione proporrà quindi misure per affrontare tali problemi, anche rivedendo le restrizioni in sede di adeguamento annuale dei TAC e dei contingenti.



Acque feconde**IL TRIONFO DELL'ALLEVAMENTO**

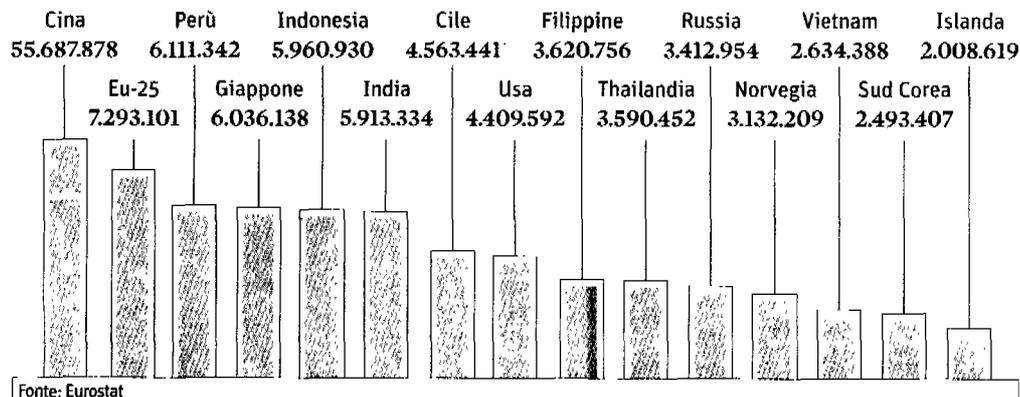
Catture marine, produzione ittica e totale mondiale. In milioni di tonnellate

**L'ESCA CINESE**Quote % di produzione ittica nel 2005, totale mondiale
156,773 milioni di tonnellate**Le prede del gigante****Accordi «leonini»**

I pescherecci di Pechino hanno invaso i mari mondiali e i suoi vivai rigurgitano di pesce: si spiega così come la produzione ittica cinese oggi sfiori il 40% del totale planetario. La flotta del gigante estremo-orientale è sempre più numerosa, moderna e fatta di unità di grande stazza. Ma soprattutto preoccupano gli accordi "leonini" imposti a vari Paesi del Terzo mondo. Con essi Pechino ottiene l'accesso alle acque degli ultimi ricchi "santuari" ittici planetari, in cambio di aiuti economici e opere infrastrutturali spesso di dubbia utilità.

DOMINIO ASIATICO

Principali Paesi produttori ittici nel 2003. Volumi in tonnellate



Piani di lungo periodo

È allarme sulle specie da salvare

Gli stock di pesce si vanno esaurendo e le possibilità di pesca sono fissate a livelli troppo elevati rispetto ai pareri scientifici. La Commissione europea s'impegna così a fissare dei limiti sostenibili nel rispetto di tali pareri, agevolando fortemente la ripresa degli stock depauperati.

Occorre quindi fissare le possibilità di pesca sulla base di alcuni parametri.

La prima strada riguarda i piani di lungo periodo. Oltre ai programmi esistenti, saranno proposti ulteriori piani circa il salmone del Baltico, l'aringa della Scozia occidentale e il nasello settentrionale. Sarà riesaminato il piano di ricostituzione degli stock di merluzzo bianco. Proseguiranno inoltre i lavori per applicare anche ad altri stock (tra cui lo spratto del Baltico e l'aringa) una gestione basata su piani a lungo termine che dovrebbero consentire di raggiungere il rendimento massimo sostenibile e di ridurre i rigetti e l'impatto sull'ambiente marino. Una soluzione analoga sarà impiegata anche per applicare alla pesca una strategia basata sul concetto di ecosistema.

Un'altra strada da seguire è il rispetto degli accordi internazionali pertinenti.

O ancora, il mantenimento degli obiettivi della politica comune della pesca, specie per ridurre la pesca di stock sovrasfruttati e ricostituire gli stock depauperati. Per gli stock depauperati a bassi livelli di biomassa si propone di ridurre la mortalità legata alla pesca fino al 30% l'anno, pur non modificando il Tac (l'attuale ammissibile di cattura) di oltre il 20 per cento. Le riduzioni dovrebbero essere mantenute fino a quando la mortalità del settore sarà scesa a un livello corrispondente al massimo rendimento a lungo termine. Per gli stock ricostituiti oltre tale livello, il limite degli aumenti dei Tac sarà portato dal 15% al 25 per cento.

M.A.C.

Il settore. La relazione di Bruxelles

Una flotta troppo numerosa

La Commissione europea ha approvato lo scorso 17 settembre un documento presentato dal Commissario per gli Affari marittimi e la Pesca, Joe Borg, contenente un'analisi dei pro-

MISURE INTEGRATE

Per assicurare un'effettiva sostenibilità, necessario includere le attività di terra e la regolazione del mercato

gressi compiuti e delle carenze riscontrate nel funzionamento della politica comune della pesca dopo la riforma del 2002. La politica comune della pesca è stata formalmente istituita nel

1983 e da allora è stata soggetta a revisioni decennali. L'ultima riforma è stata approvata nel 2002 e dovrà essere riesaminata al massimo entro il 2012.

Benché i commissari concordino nel ritenere che il pacchetto di riforme del 2002 abbia notevolmente contribuito a migliorare la gestione della pesca nella Ue, continuano a sussistere varie difficoltà.

Piani di gestione

È stata evidenziata una serie di risultati concreti ottenuti con la riforma del 2002, tra cui spiccano una maggiore credibilità e trasparenza della base scientifica su cui si fonda la politica, un miglioramento del dialogo con le parti interessate, l'assoggettamento di un numero signi-

ficativo di stock a piani di gestione a lungo termine, nonché azioni recenti intese a scoraggiare ed eliminare la pesca illegale e ridurre i rigetti in mare.

Restano però da affrontare vari ostacoli per arrivare a una pesca davvero sostenibile nelle acque comunitarie, in particolare:

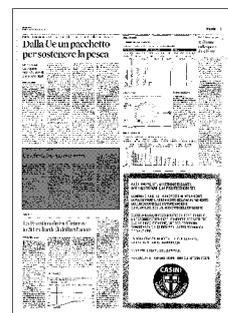
- la capacità eccedentaria della flotta Ue. Attualmente la flotta è in grado di catturare un quantitativo di pesce pari a due-tre volte la produzione massima sostenibile;
- l'obiettivo della sostenibilità ecologica deve prevalere sulla sostenibilità socio-economica, poiché la prima è il presupposto della seconda;
- nell'ambito del processo decisionale occorre introdurre una

più chiara gerarchia tra i principi e l'applicazione, in modo da semplificare la normativa comunitaria e promuovere per quanto possibile le soluzioni di gestione regionali;

■ la Pcp (Politica comune della Pesca) dovrà essere allineata con la direttiva-quadro sulla strategia per l'ambiente marino, entrata in vigore di recente, che obbliga gli Stati membri a garantire il buono stato ambientale dei mari soggetti alla loro giurisdizione entro il 2020.

All'Europa occorre un'impostazione congiunta della gestione della pesca, che dovrebbe includere fra le sue dimensioni, oltre al settore delle catture e a quello dell'acquacoltura, anche le attività a terra e il mercato, in linea con la nuova politica marittima integrata della Ue e con l'attenzione da essa rivolta alla crescita sostenibile nelle regioni costiere.

M.A.C.



La Fao stima le inefficienze in 50 miliardi di dollari l'anno

di **Paolo Migliavacca**

È un settore, quello della pesca, vocato a nutrire il mondo. In particolare molti Paesi in via di sviluppo traggono dai prodotti ittici una quota cospicua (circa il 60%) del loro sostentamento alimentare (1 miliardo di persone usa il pesce come cibo-base) ed economico, grazie ai forti flussi di esportazione (circa 20 miliardi di dollari sui 75 miliardi di valore globale del pescato stimato nel 2006). Ma il settore ittico appare sempre meno in grado di realizzare questa sua "mission" per l'eccesso di catture di troppe specie in troppi mari, per la sovrabbondanza di uomini e mezzi che vi operano e per la crescente incapacità di garantire un guadagno dignitoso a molti suoi addetti: il 20% dei pescatori mondiali ha un reddito inferiore a 1 dollaro al giorno.

La crisi strutturale che attraversa il settore ittico è tale che potrebbe anche non presentare sbocchi, ma il suo eventuale tracollo costituirebbe una tragedia davvero globale. Alcune cifre chiariscono bene perché. Anzi tutto è in gioco il futuro dell'intera catena alimentare planetaria: il 90% delle biomasse viventi si

trova infatti nelle acque degli oceani e il 20% delle disponibilità alimentari umane è di origine ittica (con un ulteriore 5% destinato all'alimentazione bovina). Inoltre la pesca in mare aperto e l'acquacoltura forniscono il reddito esclusivo a circa 40 milioni di lavoratori del settore e un totale di 200 milioni dipendenti direttamente da esse.

Eppure, nonostante questa delicatissima centralità, le risorse del "Sesto continente" sono oggetto da molti anni di un sistematico saccheggio. Second

do un rapporto congiunto Fao-Banca mondiale pubblicato il mese scorso, il 50% delle specie ittiche è interamente sfruttato e il 25% è addirittura in sovrasfruttamento, quindi a rischio di estinzione. Solo un quarto delle tipologie di pesce, dunque, consente ancora qualche piccolo incremento di catture, ma si tratta quasi sempre delle specie meno pregiate o di scarsa commerciabilità.

Inoltre - ed è l'aspetto più curioso del settore - lo sfruttamento eccessivo delle risorse itti-

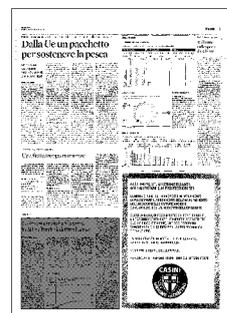
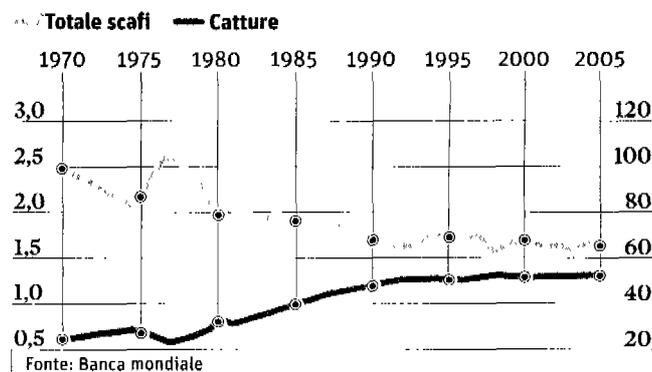
che non si traduce in incrementi di guadagno, pur limitati, ma paradossalmente in un grave danno generale. Il citato rapporto Fao-Banca mondiale, il cui eloquente titolo è "I miliardi affondati", valuta che il settore perda annualmente ben 50 miliardi di dollari per inefficienze, per cattiva gestione e per le conseguenze dell'*overshifting*. «Nell'arco degli ultimi trent'anni - sostiene lo studio - il danno globale è valutabile in circa 2.200 miliardi di dollari, una somma all'incirca equivalente al Pil italiano». E reclama un ulteriore approfondimento della linea di risanamento del settore adottata fin dagli anni 80.

A riprova della correttezza della denuncia sta il progressivo regresso delle catture marine che, dopo il culmine del 2000 con 96,6 milioni di tonnellate, stanno tornando al di sotto di "quota 90". E, in parallelo, l'autentico boom dell'acquacoltura, sia marina sia di acqua dolce, la cui produzione in un quindicennio è quasi quadruplicata fino ai 65 milioni stimati per il 2006. Solo grazie a essa la disponibilità procapite mondiale riesce a restare intorno ai 16 chili annui, un livello ritenuto accettabile dalla Fao.

Ma resta ancora aperta la piaga dell'eccesso di risorse disponibili (flotte ed equipaggi, cui la recente impennata dei costi del carburante sta infliggendo un ulteriore, grave colpo), che l'Europa - merito che le va riconosciuto - ha cercato per prima di sanare.

Catture in calo

Catture mondiali per scafo peschereccio in tonnellate (scala destra) e totale scafi in milioni di unità (scala sinistra)



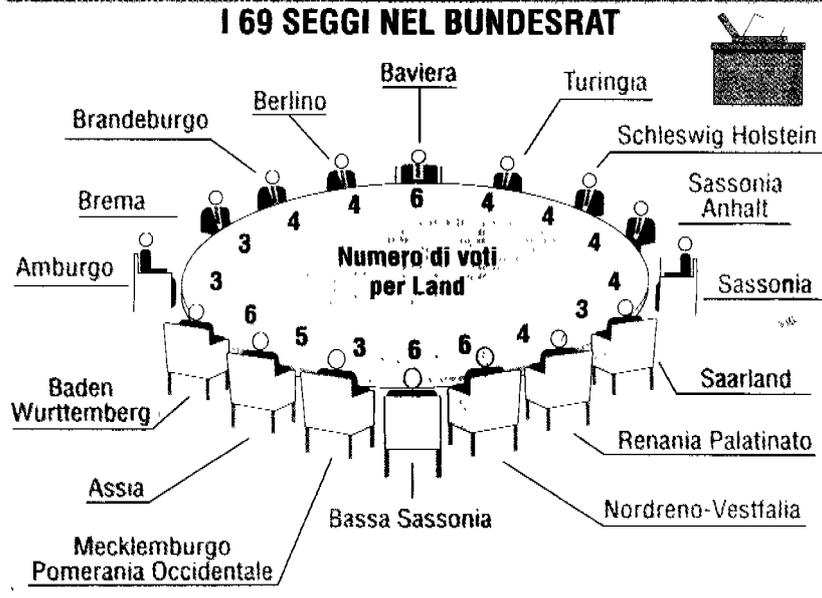
La Germania nel 2006 ha varato una riforma che ha ridotto il potere di veto della Camera delle Regioni, il Bundesrat

Una commissione incaricata di riformare la perequazione
Sono 5 i länder "donatori", undici quelli che incassano

Federalismo fiscale alla tedesca: soldi ai länder poveri, ma non troppi

Gli stati-regioni dell'Ovest vogliono ridurre gli aiuti: se no l'Est si "impigrisce"

I 69 SEGGI NEL BUNDESRAT



LA PROTESTA DEI "POVERI"

I länder meno ricchi protestano: il sistema non tiene conto della nostra spesa pro-capite

dal nostro inviato
NANDO TASCIOTTI

BERLINO — Sui portoni c'è scritto "rappresentanza". Ma l'imponenza dei palazzi della Baviera, del Baden-Württemberg o dell'Assia sovrasta molte ambasciate vere a Berlino, e non sfigurano certo neanche quelli delle regioni "povere" dell'ex Germania est. Sprechi regionalistici, per alcuni. Per altri, invece, questi edifici simboleggiano la priorità e il potere che i 16 Länder (Regioni-stato) hanno in questo Stato, federale dal 1949. Ma la crisi non conosce frontiere, e già da alcuni anni i governi regionali e il governo federale di Grande coalizione guidato da Angela Merkel (cristiano-democratici, cristiano-sociali e socialdemocratici) sono alle prese con tormentati aggiustamenti costituzionali e finanziari, per ripartire meglio competenze e risorse e rendere più efficaci i

meccanismi di solidarietà e perequazione tra i "vecchi" Länder (gli 11 occidentali, più o meno ricchi) e i "nuovi" (i cinque dell'est, tutti più poveri, riuniti alla Germania nel 1990).

La riforma delle competenze — Appena due anni fa è stata varata la più grande riforma costituzionale del "federalismo cooperativo" tedesco, e la ridefinizione delle aree di competenza tra il Bund (federazione) e gli stati regionali (Länder) è avvenuta a spese del Bundesrat: è la seconda Camera (la principale è il Bundestag, 612

membri) in cui ciascuno dei 16 Länder è rappresentato dal proprio primo ministro o da un ministro delegato. Ma il loro voto pesa in modo diverso, in base alla popolazione: la Baviera vale 6 voti, come Baden-Württemberg, Nordreno-Westfalia e Bassa Sassonia; l'Assia ha 5 voti, 4 Berlino (che è una città-stato, come Amburgo e Brema, che però valgono 3 voti ciascuna), ecc.. In tutto, 69 voti, e l'attuale Grande coalizione ne ha 35, giusto la maggioranza.

Ma, in passato, la maggioranza politica nel Bundesrat è stata quasi sempre diversa da quella che al Bundestag sosteneva il Governo federale di turno; e la quantità notevole di

competenze "concorrenti" (quelle cioè in cui Bund e Länder debbono legiferare assieme) aveva amplificato una sorta di potere di veto del Bundesrat nei confronti dei vari governi federali in carica. Conseguenze: paralisi decisionale, continue negoziazioni e comunque confusione di responsabilità.

La riforma del 2006 ha ridotto (dal 60 al 35-40%) la quantità di leggi varate dal Bundestag che richiedono l'approvazione anche del Bundesrat, rendendo più veloce l'at-



tuazione del programma del governo federale; ma ha anche abrogato le "leggi quadro" e ne ha ripartito le competenze tra Bund e Länder. E anche i governi regionali ci hanno guadagnato. In alcune materie ancora "concorrenti", ad esempio ambiente e università, i Länder possono ora legiferare "in deroga" alle leggi federali; in caso di divergenza, prevale la normativa adottata per ultima; se però c'è un forte bisogno di una legislazione unitaria, i Länder non possono derogarvi ma in quel caso la legge federale deve ottenere l'assenso anche del Bundesrat, della Camera dei Länder, che peraltro è sempre richiesto per tutte le leggi che incidono sulle finanze regionali.

Resta sempre in piedi, in ogni caso, la Commissione di conciliazione, dove i 16 Länder si confrontano, a porte chiuse, con 16 componenti del Bundestag. Non prendono decisioni, ma fanno proposte di compromesso per rendere più agevole l'iter delle leggi. Se non si raggiunge un accordo, il Bundestag può superare l'ostacolo approvando il disegno di legge governativo a maggioranza assoluta.

Il sistema finanziario – La riforma costituzionale è in rodaggio, e se ne potrà valutare l'efficacia al termine del governo di Grande coalizione (si voterà a settembre 2009). Nel frattempo, un'altra commissione mista sta lavorando per frenare l'indebitamento e "modernizzare" le relazioni finanziarie tra Stato federale, Länder e comuni.

Il sistema, attualmente, è

articolato su quattro stadi (*v. scheda*): 1) *tributi propri* di ciascun livello istituzionale (pochi e con gettito scarso), e suddivisione "verticale" tra Bund, Länder ed enti locali di quelli *in comune*; sono i più importanti (imposte sui redditi personali, sulle società e Iva), e costituiscono il 70% del totale delle entrate in Germania; 2) *divisione "orizzontale"* dei proventi tributari tra i vari Länder; 3) *perequazione inter-regionale*, con trasferimenti dai Länder più forti a quelli più deboli; 4) *trasferimenti federali aggiuntivi* ai Länder più poveri, in base a un secondo "Patto di solidarietà" che dal 2005 al 2019 trasferirà, soprattutto all'Est, in tutto 156,5 miliardi.

Gli squilibri – E' un sistema che deve gestire situazioni molto squilibrate, territoriali (18 milioni di abitanti nel Nordreno-Westfalia; solo 700 mila invece nella città-stato di Brema) ed economiche: secondo l'Eurostat, ad esempio, fatto 100 il Pil pro-capite medio per abitante delle 271 regioni dell'Unione europea, Amburgo è a quota 202, Brema a 157, l'Assia a 139, la Baviera a 135; dall'altra parte, invece, nell'ex Germania est, il Mecklenburgo-Pomerania raggiunge appena 78, il Brandeburgo (che non si è finora riusciti ad accorpere a Berlino, per risparmiare almeno sui costi della politica...) è a 79, la stessa Berlino è a 98, la Turingia a 80 (la nostra Calabria è a 67).

«Senza la perequazione i nuovi Länder sarebbero ancor di più sotto la media – commenta Rainer Holtschneider, che insegna a Colonia ed ha partecipato alla Commissione

di riforma costituzionale – Il tentativo è quindi riuscito ma in parte, e c'è bisogno di altro tempo per migliorare tutto il sistema». «Certo tutti si lamentano – aggiunge Hans Meyer, docente della Humboldt Universität di Berlino – ma il fondo di perequazione e quello di solidarietà hanno funzionato: all'est sono state create autostrade, ferrovie, nuovi quartieri, università, ma c'è difficoltà a far nascere un tessuto di nuove imprese, e molti giovani continuano a venire nei Länder occidentali. Insomma, ci vorranno almeno altri vent'anni per creare anche lì uno sviluppo economico diffuso».

La riforma finanziaria – Ma proprio ora la Germania è entrata in recessione, e il dibattito che scuote la Commissione di riforma finanziaria è illuminante anche per l'Italia. I Länder più deboli si lamentano perché l'attuale sistema non tiene in giusta considerazione la necessità di una spesa pro-capite più alta nei loro territori; i più ricchi invece, i "donatori" (Assia, Baviera e Baden-Württemberg; molto meno Amburgo e Nordreno-Westfalia) sostengono che, adottando livelli di perequazione troppo alti, si rischia di "impigrirli" i governanti dei Länder più deboli, disincentivandone l'impegno a migliorare l'efficienza delle loro amministrazioni. Intanto, il debito pubblico galoppa per tutti, e ai Länder più indebitati (Berlino ha un debito di 63 miliardi) si sta pensando di dare un aiuto coprendo l'aumento degli interessi. Ma il confronto è appena cominciato.

LA SCHEDA

Il 70 per cento delle entrate sono gestite in comune

dal nostro inviato

BERLINO - Il federalismo fiscale tedesco è articolato in quattro stadi: 1) *tributi propri* di ciascun livello istituzionale e - per quelli *in comune*

PER LA PEREQUAZIONE IL 25% DELL'IVA

Ma le Regioni forti poi pagano a quelle deboli risorse aggiuntive

quelli più deboli; 4) *trasferimenti federali aggiuntivi* ai Länder più poveri.

1) TRIBUTI PROPRI - Il peso dei tributi attribuiti in via esclusiva al Bund, ai Länder o ai Comuni è relativamente scarso (circa il 30 per cento del totale delle entrate). Al Bund spettano le imposte su: monopoli fiscali (liquori), dazi doganali, consumo (oli minerali, tabacco, spumante, caffè), circolazione stradale delle merci, trasferimenti di capitale, assicurazioni e titoli di credito, le imposte straordinarie sul patrimonio, le addizionali su redditi e società, le imposte nel quadro dell'Unione europea.

Ai Länder, in via esclusiva: le imposte ordinarie sul patrimonio, successioni, circolazione di autoveicoli, trasferimenti immobiliari, birra, case da gioco.

Ai Comuni: l'imposta immobiliare, l'85,5% di quella sulle attività produttive, le imposte locali di consumo e lusso.

LE IMPOSTE COMUNI - Sono le più importanti, soprattutto quelle sul reddito delle persone fisiche, sulle società e sugli affari (Iva). Costituiscono quasi il 70% del totale delle entrate in Germania e il loro gettito è ripartito tra i vari livelli istituzionali: per l'imposta sul reddito delle persone fisiche, Bund e Länder hanno la stessa quota (42,5% ciascuno), ai Comuni

va il restante 15%; l'imposta sulle persone giuridiche è divisa a metà tra Bund e Länder (50% ciascuno). Queste quote sono rigide, fissate nella Costituzione. Il gettito dell'IVA è invece ripartito con una legge federale, ogni due-tre anni: nel 2007, il 53% è andato al Bund (ma il 13% ha dovuto darlo all'Unione europea); il 44,9% ai Länder e il 2,1% ai Comuni.

2) DIVISIONE TRA I LÄNDER Per le imposte sul reddito delle persone fisiche e delle società, ciascun Land - detrae la parte che spetta al Bund - trattiene quanto è stato riscosso sul proprio territorio. Per superare le distorsioni - imprese con sede centrale in un Land e filiali in altri territori (ad esempio, le banche di Francoforte) o pendolarismo verso le città-stato (Berlino, Amburgo, Brema) - si utilizzano vari parametri (residenza, localizzazioni) o patti dare-avere tra i vari Länder, in cooperazione con l'amministrazione finanziaria federale.

3) PEREQUAZIONE - Per attenuare gli squilibri, si utilizza a fini perequativi a favore dei Länder più deboli il 25% della quota del gettito Iva che spetta alla totalità dei Länder (12 miliardi nel 2007). Poi, visto che non bastano, si fa una media nazionale utilizzando due indici, "capacità finanziaria" e "fabbisogno": i 5 Länder che la superano (Assia, Baviera, Baden-Württemberg, Amburgo e Renania del Nord-Westfalia) "donano" - chi più, chi meno - risorse "aggiuntive" (8 miliardi nel 2007) agli 11 al di sotto della media.

4) CONTRIBUTI SUPPLEMENTARI - Infine, per assicurare "uniformi condizioni di vita" in tutto il territorio, c'è un secondo Patto di solidarietà (il primo era durato dal 1994 al 2004): dal 2005 al 2019 il Governo federale erogherà 156,5 miliardi (a decrescere: 10 miliardi quest'anno; 9,5 l'anno prossimo, ecc.) come *contributi supplementari* ai Länder più piccoli, ai nuovi dell'Est carenti di infrastrutture, a quelli occidentali più deboli e a quelli con bilanci da tempo in crisi (Saar e Brema).

N.T.



Germania, aiuti pubblici per tutto il settore auto

Non solo Opel, il governo estende il piano anche alle altre case produttrici

Auto tedesche, le vendite di ottobre

	Variazione ott. 08 su ott. 07	Quota di mercato
 Gruppo Volkswagen	-7,6%	22,0%
di cui		
✦ Volkswagen	-6,0%	11,8%
✦ Audi	+3,3%	5,1%
✦ Seat	-19,5%	2,2%
✦ Skoda	-19,0%	2,9%
✦ Altri	-14,1%	0,0%
 Opel	-24,7%	6,8%
 Gruppo Bmw	-10,4%	5,8%
di cui		
✦ Bmw	-8,4%	5,0%
✦ Mini	-20,7%	0,8%
 Gruppo Daimler	-16,6%	5,4%
di cui		
✦ Mercedes	-16,9%	4,7%
✦ Smart	-14,2%	0,8%

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE

BERLINO — Suona l'emergenza auto ai vertici politici, economici e finanziari della Germania, prima potenza economica europea. La cancelliera Merkel riceverà oggi i massimi manager e dirigenti sindacali di Opel e di General Motors Europa, dopo la richiesta d'aiuto pubblico di Opel stessa. Il vicecancelliere Frank-Walter Steinmeier incontrerà i capi dei consigli di fabbrica di tutti i grandi produttori d'auto della Germania, numero uno nel comparto in Europa. E domani il ministro delle Finanze Peer Steinbrueck sentirà rappresentanti del management di tutte le case. Il ministro dell'Ambiente, Sigmar Gabriel, è già sicuro: «Il governo — ha detto al *Tagesspiegel* — prepara un piano straordinario per aiutare l'intero comparto auto a superare le gravi scosse della tempesta finanziaria sull'economia reale».

Unico a frenare è il ministro dell'Economia, il conservatore bavarese (Csu) Michael Glos. Secondo lui, è errato offrire subito a chiunque l'aiuto statale, che deve essere invece solo l'ultima ratio. Ma quella di Glos è una voce isolata, debole. Da ogni parte, in modo bipartisan nonostante la Grande Coalizione tra i cristiano-conservatori e i socialdemocratici sia ormai agli sgoccioli, si parla di misure decise a sostegno dell'intera industria dell'auto: aiuti pubblici, sgravi fiscali per chi acquista auto nuove poco inquinanti, premi rottamazione. Lo stesso clima già di competizione elettorale (si vota a settembre 2009) accende la concorrenza tra i partiti a chi offre di più per soste-

ner l'intera branca delle quattro ruote. «Il governo sta discutendo e preparando un programma per tutto il comparto», insiste il ministro Gabriel, socialdemocratico. Ambienti del **ministero delle Finanze**, guidato dal potente Peer Steinbrueck, anche lui socialdemocratico, ammettono: «Non c'è solo il caso Opel, si va oltre».

Il problema insomma è generale, interessa tutto il comparto auto che dà lavoro a un occupato su sette nell'industria tedesca, ed è locomotiva per l'intera industria europea. Oggi Merkel vedrà il capo di GM Europa Carl-Peter Forster, il responsabile per la Germania Hans Demart e il leader sindacale Opel, Klaus Franz. Opel ha bisogno di almeno due miliardi di euro, che potrebbero essere garantiti per metà o due terzi dal potere federale e per il resto dai quattro dei sedici Stati (Bundesländer) della federazione in cui l'azienda ha impianti.

Ma la situazione è difficile per tutto il comparto auto nella "locomotiva d'Europa" Germania: ha chiesto aiuti pubblici anche la filiale tedesca di Ford, con grandi impianti a Colonia, Saarlouis e altre. E' a favore del principio di aiuti pubblici persino Daimler, la casa che ha il prestigioso marchio Mercedes, e che a fronte di un crollo senza precedenti delle vendite ha allungato le ferie natalizie a 5 settimane, vuole produrre 45 mila vetture in meno e studia l'introduzione dell'orario accorciato. Tagli alla produzione (meno 25 mila almeno) anche a Bmw, e a Volkswagen, ferie allungate persino a Audi, allarme a Porsche.

(a.t.)



tivo circa le intenzioni dichiarate da rappresentanti

dell'amministrazione russa di liquefare il gas naturale e poi fornirlo al mercato globale via nave», una decisione del genere liberalizzerebbe il mercato e migliorerebbe la sicurezza delle forniture.

L'irritazione di Putin parte dal fatto che le opposizioni al Nord Stream sono cresciute nel tempo. A parte quelle politico-strategiche iniziali, i Paesi che danno sul Baltico hanno espresso forti preoccupazioni ecologiche. Estonia, Lituania, Finlandia e Svezia -- nelle cui zone economiche marine dovrebbero passare i tubi -- hanno ritenuto finora insufficienti gli studi portati dal consorzio russo-tedesco, quindi non danno il permesso. Temono la distruzione del fondo marino, il possibile inquinamento e dicono anche che sui fondali del Baltico ci sono numerose bombe inesplose, resti della seconda guerra mondiale, che potrebbero essere un pericolo ulteriore.

Il risultato è che la posa dei condotti non è ancora iniziata e le prime forniture, previste per il 2011, di certo non arriveranno prima del 2012. Questo se i Paesi contrari accetteranno i nuovi studi ambientali che Nord Stream presenterà a inizio 2009: diversamente i tempi si allungheranno ulteriormente e i costi, ora a 7,4 miliardi di euro, cresceranno.

Putin, insomma, ha alzato i toni. Secondo alcuni osservatori, perché in realtà Mosca, in gravi difficoltà finanziarie, ha bisogno del Nord Stream almeno quanto l'Europa ha bisogno del gas che ci passerà dentro. Tanto che il commissario europeo all'Energia, il lettone Andris Piebalgs, ha detto che i russi potranno «decidere di fermare il progetto se non arriveranno a raccogliere denaro sufficiente», ma gli europei «non possono rivedere al ribasso le loro esigenze che riguardano la legislazione ambientale».

L'INCHIESTA

La tempesta
spaventa le tigri
dell'Est Europa

La tempesta arriva a Est e frena le "tigri" d'Europa

Ungheria, Estonia e Lettonia sono a rischio recessione, per gli altri si prevede una crescita ridotta

LA CRISI MONDIALE / Gli effetti raggiungono i paesi della Nuova Europa, ma non in modo omogeneo. Alcuni hanno subito maggiormente gli effetti dello tsunami finanziario, per gli altri la riduzione delle esportazioni e degli investimenti esteri determinerà una diminuzione del ritmo di crescita che sarà comunque positivo. Valutazioni caute delle imprese italiane

ANDREA TARQUINI

Berlino

In Ungheria lo Stato è a un passo dalla bancarotta; le repubbliche Baltiche, finora esempi miracolosi di boom di Stati dell'ex Unione Sovietica, tremano. Nella Repubblica Ceca, che invece sta molto meglio, comunque le tensioni politiche e le difficoltà dei grandi investitori dell'Europa occidentale appesantiscono il clima, in vista della presidenza di turno della Ue che toccherebbe a Praga da gennaio. Aiuti e crediti internazionali d'emergenza sono piovuti in extremis a tenere a galla anche l'Ucraina. La Polonia resiste e al massimo teme un rallentamento del suo boom da miracolo economico: il governo giudica ancora realistiche le sue stime di crescita 2008 del Pil del 4,8 per cento. Cioè 2 punti in meno dello spettacolare 6,8 dell'anno precedente, ma infinitamente meglio di Berlino o Roma. Varsavia è di gran lunga l'economia più solida, moderna e dinamica del Centro-Est del Vecchio Continente, eppure qualcuno teme bancarotte a catena, lo zloty si è fortemente deprezzato, e i consumi calano.

chiusura degli impianti se la crisi durerà a lungo e il crollo della domanda internazionale di auto spingerà i Konzern tedeschi a tagliare più all'estero che in patria.

Quanto alle molte, dinamiche grandi aziende in mano polacca, dalla petrolifera Orlen a Solaris (autobus e tram di livello mondiale) a Pzl (aerospaziale), anche per loro come per i colleghi tedeschi, francesi, americani, la situazione resta solida ma le quotazioni in Borsa in alcuni casi calano e il carnet degli ordini si assottiglia. Quanto alle banche: il 70 per cento sono in mano straniera, e le case-madri disinvestono sull'onda della crisi. Quindi aziende e consumatori del vastissimo nuovo ceto medio risorto con la libertà (un forte mercato interno, motore del boom accanto all'export) temono strette sul credito.

A Varsavia però l'impatto della crisi ha l'effetto positivo di riaccendere il dibattito sull'euro. Il premier liberale Donald Tusk era stato preso poco sul serio fino a ieri, con la sua determinazione a introdurlo in corsa, di qui al 2020. "Perché non aderire all'Unione monetaria ancora prima?", ha proposto ora Jan Bielecki, capo di

Pko, controllata da Unicredit e prima banca polacca.

Fin qui la Polonia, che regge bene. Come anche, qualche ora di volo a sud-est, Romania e Bulgaria, forti siti della delocalizzazione dell'industria occidentale. L'emergenza è quella ungherese.

Lo Stato magiaro è sull'orlo della bancarotta, l'economia sta piombando nella recessione, e il crescente malcontento è cavalcato da Jobbik (l'aggressivo partito d'ultradestra guidato da Gabor Vona). Il Fondo Monetario Internazionale e l'Unione europea sono accorsi al capezzale del malato sul Danubio: hanno concesso d'urgenza una linea di credito di 20 miliardi di euro. È il segnale di quanto la crisi possa trasformarsi in reazione a catena.

Il rischio forte, dicono fonti vicine a Thomas Mirow, il tedesco che guida la Banca internazionale per gli aiuti all'Est con sede a Londra, è che le istituzioni monetarie internazionali e i governi delle maggiori potenze debbano prepararsi a sempre più frequenti missioni di soccorso. "Comunque dobbiamo rivedere le nostre prognosi al ribasso", ha sottolineato Mirow, "in una certa misura anche per la stessa Russia".

L'Ungheria infatti non è un caso isolato al centro-est. L'Ucraina ha ottenuto in extremis una linea di credito di 13,4 mi-

liardi di euro dal Fondo Monetario Internazionale per evitare il peggio. "Sappiamo che altri Stati membri della Ue e paesi vicini sono sotto pressione", ha ammesso il commissario

europeo agli affari economici Joaquín Almunia. E il presidente della Commissione José Manuel Barroso in persona si è affrettato ad assicurare che Bruxelles è pronta a varare

nuove misure d'emergenza. Un fardello che peserà su tutto il Continente.

Preoccupazioni anche nella Repubblica Ceca e in Slovacchia.

QUI l'impatto del *disinvestment* delle grandi industrie occidentali e dei tagli alla produzione dei big dell'auto fa temere un rallentamento della crescita. Ma comunque siamo lontani anni luce dal crack ungherese. Intanto i vertici politici cèchi litigano sul futuro delle maggioranze e sulla politica europea. Fino ad aver fatto adombrare a Bruxelles l'ipotesi estrema di un prolungamento di sei mesi del seme-



stre di presidenza di turno francese della Ue, nel timore che Praga sia troppo instabile e investita dalla crisi per poter assicurare il suo semestre di turno da gennaio.

Situazione allarmante in Estonia, Lettonia e Lituania, le "tigri" baltiche che avevano conquistato entusiaste l'indipendenza e poi l'ingresso nella Ue dopo il crollo dell'Urss. La crisi finanziaria internazionale e gli aumenti dei prezzi sul mercato interno fanno temere una recessione o un rallentamento persino nell'Estonia che nel 2007 aveva vantato una crescita del prodotto interno lordo del 7,1 per cento. Per le repubbliche baltiche, il rischio è anche un downgrading di fatto

da parte di banche e istituti di rating internazionali. E l'inflazione galoppa, ad esempio a Tallin, oltre l'11 per cento (in Polonia è scesa ad appena il 4), mentre crolla il settore immobiliare e s'indebolisce la domanda interna. E dopo anni di boom del credito nei tre Stati europei c'è paura di crisi bancaria.

In generale, per tutta l'area

l'onda lunga della tempesta promette effetti negativi. Soprattutto, avverte Mirow, per i paesi con alto deficit di bilancio, il cui finanziamento ora diventa più difficile. E in quasi tutti i paesi dell'area (l'eccezione è la Polonia), il sistema bancario resta fragile, parcellizzato ma insieme esposto a ogni minimo influsso dal sistema internazionale.

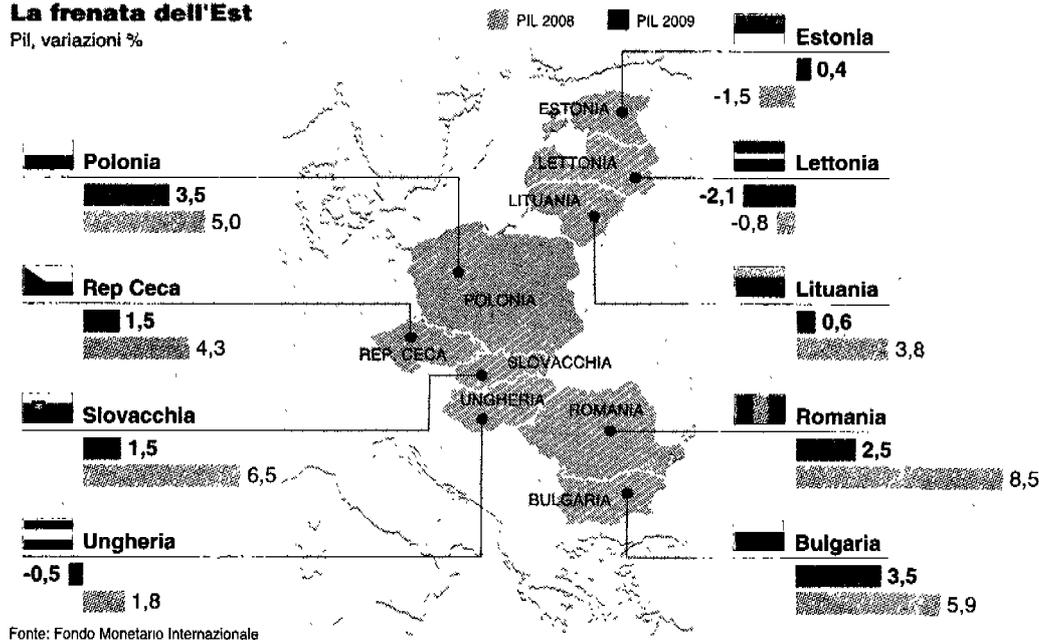
Ungheria e paesi Baltici verso la recessione, per gli altri minore crescita

Romania e Bulgaria si trovano in una condizione di relativa maggiore tranquillità

I tre Stati Baltici sono alle prese con il primo sostanziale stop al ciclo di crescita

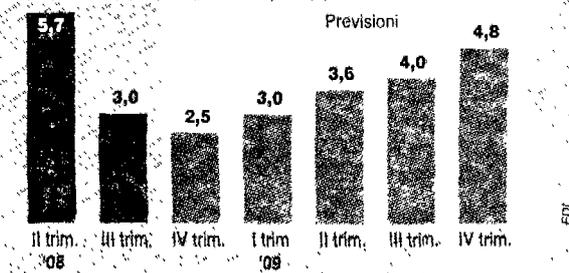
La frenata dell'Est

Pil, variazioni %

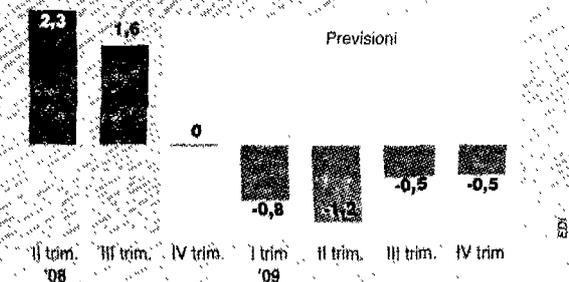


IL PIL DELLA POLONIA

Variazioni %

**IL PIL DELL'UNGHERIA**

Variazioni %



Obama L'economia depressa

Consumi Usa, avanza il modello francescano

DI MASSIMO GAGGI

Negli Stati Uniti sembra finita l'era degli sprechi e del consumismo sfrenato. Lo stile frugale, «francescano» di Barack Obama prende piede tra gli americani. Tuttavia lo stesso presidente è preoccupato, visto che la spesa delle famiglie copre circa il 70% del Pil statunitense, e quindi occorre evitare il passaggio dalla recessione alla depressione. Le grandi catene di distribuzione, da Wal-Mart a Krispy, corrono ai ripari. Saldi natalizi anticipati e ribassi record.



Presidente
Il neoelitto
Barack Obama

CON UN ARTICOLO DI COMETTO A PAGINA 11

La nuova Casa Bianca La spesa delle famiglie copre il 70% del pil nazionale. Finita l'era degli eccessi. La svolta della comunicazione

Consumi Usa, avanza il modello francescano

Il neo-presidente è un'icona della sobrietà. Ma senza shopping l'economia rischia la depressione

DAL NOSTRO INVIATO

A NEW YORK

MASSIMO GAGGI

Da icona della «pop art» di Andy Warhol, il barattolo della Campbell Soup sta ora diventando il simbolo della nuova frugalità degli americani. Colpiti da una crisi di una gravità mai vista prima (solo i novantenni hanno memoria del Grande Crollo del 1929) i cittadini dell'«impero dei consumi» non solo sono costretti a tirare la cinghia, ma per la prima volta si interrogano sui loro sprechi, ipotizzano un cambiamento del loro stile di vita. Una spia è proprio la pubblicità della minestra Campbell: non punta più solo sul gusto e la convenienza del prodotto, ma anche sul suo basso impatto ambientale. La lattina contiene un concentrato da diluire in acqua: così il prodotto venduto pesa meno, si spreca meno carburante per il trasporto e la busta della spesa si alleggerisce.

Altro stile

Effetto dello smarrimento prodotto

dal brusco peggioramento della congiuntura Usa o mutamento duraturo degli stili di vita? Il mondo della pubblicità, abituato a interpretare tempestivamente i mutamenti d'umore dei consumatori, sembra prepararsi a cambiamenti profondi. Sasha Tsyrlin, un esperto incaricato dalle agenzie pubblicitarie di scegliere gli ambienti che fanno da sfondo agli spot pubblicitari per la tv, racconta al *New York Times* che la sua vita è cambiata: fino a poco tempo fa faceva girare i cortometraggi in ville di gran lusso, tra piscine e saloni maestosi. Ora il messaggio è cambiato: la suggestione è stata sostituita dalla convenienza, il favoloso dall'accessibile. E gli spot non si girano più nelle *mansion* (i palazzi) dei super-ricchi, ma nelle case del ceto medio, perfino nelle cucine del proletariato.

Barack Obama, col suo stile *fit*, l'alimentazione ipocalorica, la sobrietà nel vestire, sarà il presidente che convincerà gli americani a sprecare meno, a diventare davvero frugali? I suoi programmi, a partire da quelli per il risparmio energetico, lo sviluppo di fon-

ti alternative e la riduzione del *global warming*, vanno certamente in questa direzione. E di certo c'è un abisso tra il suo stile e quello di un George Bush che nel 2001, il giorno dopo l'attentato alle Torri gemelle, invitò gli americani a uscire e a dimostrare il loro patriottismo facendo *shopping*.

Ma il nuovo presidente è un pragmatico: sa che l'ultimo presidente che predicò il vangelo della frugalità — Jimmy Carter nel 1979 — fu spazzato via da un Reagan che si candidò con un messaggio opposto: massima libertà di ognuno di inseguire i propri sogni, compresi quelli dell'iperconsumismo, di vivere da nuovi «pionieri» (solo che quelli dell'Ottocento erano pochi e avevano davanti a sé un Paese sterminato che sembrava avere risorse infinite). Obama sa anche che la logi-



ca del risparmio implica un paradosso: i comportamenti virtuosi dei singoli cittadini che cercano di spendere meno, che eliminano il superfluo e risparmiano di più, collettivamente producono il risultato disastroso della recessione.

Insomma, non è questo il momento giusto per spingere alla sobrietà consumatori che, sotto shock per la paralisi del credito che si è manifestata tra settembre e ottobre, hanno già fatto calare la domanda delle auto e dei prodotti venduti nei grandi magazzini non del 2 o 3%, ma del 20 o del 30. Una vera «desertificazione» del mercato che rischia di trasformare quella che poteva essere una recessione di pochi mesi in un ripiegamento destinato a durare anni. E c'è chi, come il capo di Merrill Lynch John Thain, teme addirittura una depressione.

Change

Ma, qualunque siano le mosse congiunturali con le quali Obama reagirà a questa situazione, è sicuramente certo che il panorama del mercato è ormai cambiato. La recessione si sente ovunque. Dai bordelli di Las Vegas e Reno, in Nevada, alla sanità: alle prese con la contrazione dei redditi, molti americani non solo rinunciano alla chirurgia plastica e rinviando le cure

dentistiche, ma diradano anche le visite dal medico, controlli periodici e analisi che prevedono il pagamento di un ticket consistente. Consumatori impoveriti e spaventati producono un mercato molto più spartano al quale la pubblicità, archiviato il modello «aspirazionale», divenuto improvvisamente obsoleto, propone quello dell'accessibilità. Alex Bogusky, il genio della pubblicità che ha appena avuto da Microsoft un contratto da 300 milioni di

dollari, per rilanciare l'immagine dei prodotti del gruppo, un po' invecchiata nel confronto con quelli della Apple, sta rivedendo i canoni delle sue campagne.

Ad esempio quelle della Volkswagen. Le auto tedesche erano state fin qui presentate agli americani come veicoli dalle caratteristiche sportive: vet-

ture seducenti e molto più *trendy* di quelle giapponesi, proposte al pubblico con spot inquietanti, tra dominatrici inguainate in tute di lattice e ingegneri allucinati che parlano a scatti, come il «Dottor Stranamore».

«Ma per la campagna 2009 — spiega Bogusky dal suo studio di Boulder, in Colorado — cambio tutto: punto sulla robustezza del prodotto, sulla sua affidabilità, sulla storia della casa tedesca, l'invenzione dell'auto del popolo». Cambia la sostanza del messaggio, ma anche la sua «confezione». Basta con le bellezze seducenti e inaccessibili, donne che non sorridono mai. «Ho riguardato le vecchie campagne — continua Bogusky —. Per trovare modelle sorridenti sono dovuto risalire alla pubblicità degli anni Trenta, quelli della Grande Depressione. Quando intorno tutto è cupo, c'è bisogno di un sorriso. Sarà così anche adesso».

Sorrisi

Sarà il sorriso contagioso di Obama a ridare fiducia agli americani? Non è solo lui a sperarlo: fin qui l'America è stato il motore della crescita mondiale e il Pil degli Usa è composto per il 70% dai consumi delle famiglie. Per questo il crollo verticale di Ford e Gm, la bancarotta di Circuit City, seconda catena nazionale di negozi dell'elettronica di consumo, la fortissima flessione delle vendite di grandi magazzini come Macy's e Neiman Marcus o di catene della moda come Abercrombie & Fitch sono notizie che fanno rapidamente il giro del mondo. Tiene solo Wal-Mart, il gigante della distribuzione, forte della sua capacità di proporre prezzi imbattibili. Non potendolo sfidare sul terreno della convenienza, per la campagna natalizia Macy's prova a giocare la carta di Babbo Natale: «Believe», credici, è il motto che accoglie i clienti all'ingresso degli *store*. Stile speranza obamiana. Ma con in più la buca nella quale i bimbi spediscono non più da casa ma da un *department store* le loro lettere per Santa Klaus.

(Prima puntata)

Il commento Alcuni grandi manager pagheranno per le loro responsabilità.
Gli immobilieri alla Trump, però, riusciranno a salvarsi senza saldare il conto della crisi

I cattivi maestri del debito

Sarà molto complicato smontare alcuni dei meccanismi perversi che hanno causato la disfatta dei mercati



di **CARLO MARIA PINARDI**

Gli eccessi di questi ultimi dieci anni lasceranno per molto tempo il segno e, per fortuna, non si vedranno più liquidazioni d'oro per i top manager delle banche d'affari che abbandonano la nave dopo aver contribuito ad affondarla. Quantomeno imbarazzante, ad esempio, il caso del comitato per le remunerazioni di Lehman che, giusto tre giorni prima del fallimento, aveva premiato con 100 milioni di dollari cinque dirigenti.

Ma altri fenomeni sono persino più sorprendenti. Il crollo del mercato subprime americano, tra le tante vittime, rischia infatti di non includere alcune figure che più di tutte lo meriterebbero.

Un esempio? L'operazione immobiliare del grattacielo di Donald Trump, 92 piani a Chicago, il più alto costruito nell'America del Nord da quando nel 1974 fu terminata la Sears Tower. Le vendite di questi appartamenti extralusso vanno malissimo e il debito su questa operazione è ora pari a oltre 800 milioni di dollari. Naturalmente l'immobiliarista non risulta personalmente responsabile per il prestito e quindi non rischia la bancarotta nemmeno questa volta. Anzi potrà continuare a fare mille altre cose come la star di reality Tv, l'editore di riviste, il titolare di agenzie di modelle. E naturalmente sviluppare altri progetti immobiliari, come il nuovo Golf Club in Scozia.

Chi pagherà? Ancora una volta le banche Usa restano col cerino acceso in mano. Verrebbe da dire: «Chi è causa del suo mal...» In teoria, perché la pratica come si è visto è ben più dura. E l'effetto domino ormai lo abbiamo ben conosciuto. Una delle cause del disastro della finanza immobiliare statunitense è stata infatti l'eccessivo allargamento del finanziamento dei mutui ipotecari sugli immobili.

Spieghiamo il trucco. La pratica di finanziare anche oltre il 95% dell'acquisto di un immobile è stata folle. Ma assai più grave è l'aver consentito il periodico rifinanziamento di moltissime operazioni immobiliari, quando il valore delle case cresceva.

In tal modo affittando l'immobile a rendimenti che permettevano di pagare gli interessi passivi sul mutuo e incassando i soldi dei rifinanziamenti, le banche consentivano a questi «capi-tani coraggiosi» di trasferire il rischio costantemente al finanziatore. E negli anni boom questo ha consentito guadagni facili con rischi modesti. Quando il mercato immobiliare va bene, ovviamente nessun problema. Ma anche il mercato immobiliare — guarda caso — può calare sensibilmente e allora il buco resta in capo alla banca. Grazie al sistema delle cartolarizzazioni questi disastri — ovviamente con tante altre concause — da locali sono diventati planetari fino a mettere persino in dubbio la stabilità stessa del sistema bancario internazionale.

Il bello è che le lezioni in passato sono state spesso dimenticate. Trump in questo si dimostra un veterano: il caso dei suoi Hotel Casinò di Atlantic City con un buco largamente superiore al miliardo di dollari evidentemente non aveva insegnato nulla. Anche in questo caso al momento dell'insolvenza la componente di patrimonio era inferiore ai 100 milioni di dollari ma, grazie al rifinanziamento, Trump se ne era già messi in tasca molte centinaia. Godere personalmente dei benefici e socializzare le perdite è presumibilmente il motto di questi soggetti.

La cosa tragicomica è che poi le banche stesse chiusero la vicenda portando a casa le perdite e restituendo i Casinò allo stesso Trump, rimasto personalmente titolare delle licenze delle case da gioco. Geniale. Non c'è da stupirsi se negli Usa le banche di tan-

to in tanto falliscano.

Adesso si è aperta la caccia ai provvedimenti per rendere più efficace il ruolo dei regolatori in modo da affrontare quello che il presidente francese Sarkozy ha chiamato il delirio da *deregulation* degli ultimi vent'anni.

Ma la priorità ora è assicurare finanziamenti alle aziende sane e ai progetti validi (e non a personaggi non affidabili). Il credit crunch è il primo nemico da affrontare: bisogna assolutamente impedire che a pagare siano coloro che fanno impresa seriamente, aggiungendo la beffa al danno. E il calo dei tassi in atto deve proseguire e agevolare questo passaggio.



Rapporto

RETAIL BANKING

Usa, addio alle banche d'affari è l'ora del ritorno allo "sportello"

Anche Goldman Sachs e Morgan Stanley hanno chiesto l'autorizzazione a trasformarsi in "commerciali"

Dalla Fed con le garanzie arriva anche una minore libertà operativa

Le famiglie garantiscono agli Istituti Italiani una raccolta pari al 42% degli attivi

LEICONE



JpMorgan Chase

La sede della JpMorgan Chase, la banca d'affari di New York che ha recentemente inglobato Bear Stearns e si è evoluta verso un più globale modello di istituzione finanziaria



Morgan Stanley

Morgan Stanley, come anche Goldman Sachs, ha chiesto e ottenuto dalla Fed l'autorizzazione a diventare banca commerciale. Il cambio di status le permetterà di gestire depositi e di accedere ai prestiti d'emergenza a breve termine della riserva federale

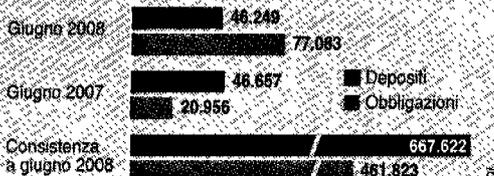


Merrill Lynch

Merrill Lynch, altra grande banca d'affari americana, sarà incorporata, a dicembre, nella Bank of America

LA RACCOLTA DELLE BANCHE

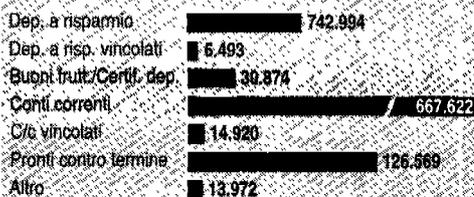
Da clientela ordinaria residente, in milioni di euro



Fonte: Numerla su dati Bankitalia e Assogestioni

LA LIQUIDITÀ DEGLI ITALIANI

In milioni di euro



Fonte: Numerla su dati Bankitalia e Assogestioni

ANDREA GRECO

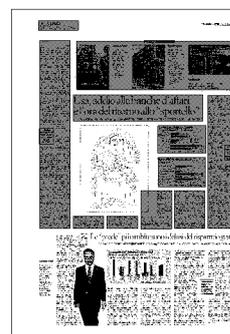
Milano

È un po' il contrario del big bang finanziario. Dell'esplosione creatrice che per un quindicennio ha sconvolto i mestieri del denaro globale, in un ambiente ad hoc deregolamentato. A ottobre, dopo 15 mesi di crisi senza riscontri, le banche di investimento tornano nel vecchio solco creditizio: più capitale, più prestiti, e più costosi, più garanzie pubbliche. Negli Stati Uniti, patria delle investment bank globali egemoni nel passato recente, Lehman Brothers non c'è più, Bear Stearns è finita sotto l'ombrello di Jp Morgan, Merrill Lynch sarà incorporata (a dicembre) nella Bank of America. Le ultime due grandi banche d'affari "pure", Goldman Sachs e Morgan Stanley, hanno chiesto e ottenuto dalla Fed l'au-

torizzazione a diventare banche commerciali. Il cambio di status permetterà loro di gestire depositi e di accedere ai prestiti d'emergenza di breve termine della riserva federale. Di contro dovranno osservare regole molto più restrittive, supervisionate dalla Fed. È il crollo della parabola dell'easymoney, della superiorità del banchiere d'affari che spingendo sulla leva finanziaria sapeva far guadagnare al suo istituto, e guadagnare lui, cifre dapprima impensabili. Bastava ampliare a dismisura gli investimenti in proprio — fino a 20 o 30 volte il patrimonio, il doppio degli istituti commerciali — usando il denaro preso a basso costo per

creare un vortice di titoli strutturati da comprare e vendere a clienti terzi. Il crollo dei presupposti reali, avviato sui mutui ipotecari, ha mostrato la fragilità di queste condotte. Per sopravvivere, gli ultimi banchieri d'affari riparano al calduccio del credito ordinario, i cari vecchi sportelli. Soprattutto, delle garanzie federali, perché l'attività di sportello, negli States non è sinonimo di sicurezza a poco rischio come in Italia e in Europa. «La chiave è il ritorno al discount window, che dà accesso a fondi e garanzie Fed in cambio di minore libertà operativa e regolamentare — dice un analista a Londra — negli Usa il credito ordinario è più rischioso, perché l'uomo della strada è sovraindebitato. La salvezza vera li viene dalle garanzie pubbliche». Non a caso Oltreoceano si attende il crac di 150 banche regionali, tutte commerciali e old

style, ma che hanno prestato troppo a clienti non troppo virtuosi. Per ciò che resta delle investment banks, come analizzato dal Financial Times, la nuova storia sarà un ritorno al business classico: far incontrare domanda e offerta di titoli mobiliari. Basta rischi in proprio, basta giri di cartaccia con clienti più o meno sprezzati e tenerli. «L'epoca d'oro



delle banche d'affari globali si basava sull'abuso di leva finanziaria — spiega Giulio Sapelli, storico dell'economia — come insegnava Minsky, una situazione simile funziona solo in periodi di stabilità finanziaria, con tassi sotto controllo e grande liquidità. Occorre che il cavallo "beva", sia in Borsa sia nell'economia reale». Ma da mesi il cavallo è astemio, sia sul mercato dei diritti di proprietà che sui beni e servizi.

Ma il ritorno alle origini non sarà né facile né indolore. Intanto,

bisognerà che gli operatori si disabituino ai profitti galattici degli ultimi anni. Inoltre il modello di banca universale, quella che può fare tutte le attività sotto un'unica insegna, presenta forti conflitti di interesse e di ruolo che in altre fasi storiche hanno danneggiato il mondo quasi quanto i titoli tossici oggi. La critica "da manuale" riguarda la possibilità, per questi istituti, di collocare titoli di società che sono al contempo finanziate dagli stessi. Negli anni Venti e Trenta da simili dinamiche chiamate poi "fratellanza siamese" tra banche e imprese — erano emersi problemi gravi, per cui la crisi delle seconde poneva le premesse per il crac delle prime. Per metterci una toppa, negli Usa ma anche in Italia e in altri paesi d'Europa, nei primi anni Trenta furono varate leggi di rigorosa separazione tra credito ordinario a breve termine (in capo alle banche commerciali) e credito a medio lungo termine, riservato alle banche d'affari. Per oltre mezzo secolo l'edificio ha tenuto, poi si è fatto sempre più leggero e impalpabile, aggredito dall'ingegneria finanziaria e dalle innovazioni tecnologiche che avanzavano. Così nel '99 a Washington, sotto l'amministrazione Clinton,

è stato rimosso il Glass-Steagall Act. Allo stesso modo, qualche anno prima, era stata reintrodotta la banca universale in Italia e in Germania.

Forse col senno del poi, gli scandali Cirio, Parmalat e le odierne crisi bancarie per eccesso di titoli strutturati in portafoglio si sarebbero potuti evitare con una maggiore prudenza da parte delle istituzioni politiche, prima ancora che finanziarie. In Italia, tuttavia, le banche non stanno poi così male. Come ha ricordato il governatore Draghi alla Giornata del risparmio, a fine 2007 attingevano dalle attività di sportello — basate sui portafogli delle famiglie nostrane, questi sì a prova di crisi perché relativamente poco gravate da debiti — una raccolta pari al 42% degli attivi (contro il 38% della media europea). In aggiunta, le attività d'affari in Italia sono già da tempo incastonate in strutture "universali", in grado di diversificare i rischi nei tempi come l'attuale.

L'unica eccezione di investment pura è Mediobanca, che tuttavia da decenni fa della patrimonializzazione e dell'assenza di rischi nei finanziamenti un dogma gestionale. Ciò detto, anche a Piazzetta Cuccia la difficoltà nel reperire fondi — e i maggiori costi relativi — si sta facendo sentire. E anche per questo l'iniziativa Che Banca! di raccolta diretta è partita a metà 2008, e marcia per raggiungere l'obiettivo ambizioso di 400mila clienti in tre anni. Potrebbe essere un'alternativa al vecchio pallino di trovare una rete di sportelli, che dai tempi della vendita della Popolare di Lodi i manager guidati da Alberto Nagel hanno cullato. E che potrebbe tornare attuale, come ricaduta di un futuro secondo round di consolidamento bancario italiano.

Intervista Parla il gestore di origine italiana: Usa di nuovo leader con Obama

«A Wall Street rivincita da gennaio»

Gabelli: economia in ripresa già nella seconda metà del 2009. In Piazza Affari mi piacciono Eni e Campari

DI MARIA TERESA COMETTO

Wall Street può risalire già a gennaio, anticipando l'uscita dell'America dalla recessione, che avverrà nella seconda metà del 2009. Ma un risparmiatore che guarda ai prossimi dieci anni deve comprare azioni subito, perché fin d'ora hanno prezzi davvero convenienti. E le occasioni si trovano anche a Piazza Affari, da Campari a Eni.

Lo sostiene dal suo ufficio a Rye, vicino a New York, Mario Gabelli, uno dei più famosi gestori americani e, come Warren Buffett, guru della filosofia value investing: comprare azioni di aziende solide ma sottovalutate in Borsa. I saliscendi di Wall Street prima e dopo le elezioni del 4 novembre non lo spaventano e ha fiducia nella nuova leadership di Barack Obama.

Come spiega l'accoglienza di Wall Street ad Obama?

«Di solito la Borsa va giù prima dell'elezione di un Democratico e poi risale subito dopo, perché si rende conto che la realtà non è troppo brutta. Questa volta è diverso, perché così tanti altri problemi si sono intrecciati con la campagna presidenziale, dalla crisi delle banche d'affari al dissolversi della fiducia sui mercati. Quando la Ca-

mera ha bocciato il piano di salvataggio lo scorso 29 settembre, lo spettacolo è stato orribile e ha congelato tutti: i consumatori hanno smesso di comprare, le banche di prestare soldi e in ottobre Wall

Street ha patito uno dei mesi peggiori di tutta la sua storia».

Ma la presidenza Obama farà bene alla Borsa?

«Credo che in una cosa Obama riuscirà sicuramente subito: essere un leader e ridare fiducia, quel-

lo che è totalmente mancato negli ultimi due anni. Ma poi bisogna vedere qual è la visione di Obama per rilanciare l'America come brand. Secondo me il "marchio America" significa prima di tutto meritocrazia: se studiano, lavorano e lo meritano, negli Usa tutti possono diventare presidenti, come Obama; e tutti possono diventare ricchi, come me con due generati italiani che non avevano studiato oltre la quinta elementare

prima di venire qui come poveri immigrati. Poi, America vuol dire stato di diritto. E infine libero mercato, che però fa sempre attenzione alle regole».

Crede che il nuovo presidente incarni tutti questi valori?

«Lo spero. Dipende da come affronterà i problemi strategici, dall'indipendenza energetica al miglioramento del sistema scolastico pubblico, fino agli aiuti per gli imprenditori per nuovi business e posti di lavoro».

E la recessione?

«C'è già da un po', ma se Obama agisce in modo appropriato potrà essere non troppo grave. Se ne potrà riemergere forse nella seconda metà del 2009, però la Borsa può anticipare la ripresa già a partire da gennaio».

Quali rischi vede che potrebbero invece aggravare la situazione?

«La mia maggior preoccupazione è che Obama prenda qualche misura che danneggi gli scambi commerciali su scala globale. Negli Anni 30 la depressione fu prolungata proprio dalle politiche protezioniste. Oggi abbiamo un grosso problema con i rapporti fra le valute: sarebbe molto negativo se per esempio Giappone o Cina decidessero di proteggere le proprie monete all'interno di una guerra commerciale con gli Usa. L'altro ri-

Chi ha dieci anni davanti a sé fa bene a comprare già adesso nuove azioni. Ci sono ottime aziende a prezzi che non si vedevano da decenni

Mario Gabelli, 66 anni, nato nel Bronx da una coppia di poveri immigrati italiani, controlla un impero di fondi comuni e altri strumenti d'investimento (25 miliardi di dollari in gestione) con la società che ha creato nel 1977, Gamco Investors, e che ha quotato a Wall Street nel 1999. Suo socio al 18,9% è Bill Gates



schio all'orizzonte è che con tutta la liquidità immessa nel sistema da banche centrali e autorità mondiali, prima o poi si riaccenda una forte inflazione. Ma a breve termine è più importante far ripartire i mercati».

Un investitore privato fa meglio allora ad aspettare l'inizio della ripresa delle quotazioni a gennaio?

«No. Se si guarda ai prossimi dieci anni oggi bisogna comprare azioni. Ci sono ottime aziende con un rapporto prezzo/utili che non vedevo da 35 anni, veramente basso. Credo che chi investe oggi fra tre o quattro anni avrà ottimi rendimenti».

Pensa a qualche titolo in particolare?

«A Vivendi o a Cablevision, nei settori media e telecom, tartassati ma destinati a riprendersi. Infatti a un certo punto i consumatori americani — che rappresentano due

terzi del prodotto interno lordo Usa, a sua volta pari al 25% del Pil mondiale — ricominceranno a spendere. Magari fra un anno e mezzo, quando lo choc finanziario sarà alle nostre spalle. E allora riprenderanno anche gli investimenti pubblicitari e le vendite di prodotti come i telefonini e altri beni di consumo non indispensabili, come i liquori. Per questo mi piacciono, in Borsa, Pernod e Campari, per esempio: marchi che compreranno anche i cinesi e gli indiani. Un altro settore di Borsa che sta soffrendo è l'alberghiero: oggi non si costruiscono più palazzi, ma fra due o tre anni i viaggi e il turismo cresceranno di nuovo e titoli come Mandarin o Starwood risaliranno».

Ha altri investimenti sulla Borsa di Milano?

«Sto molto attento alle società con una buona liquidità, per questo a Piazza Affari ho comprato azioni del Sole24Ore. Mi piace anche l'Eni di Paolo Scaroni e ho un po' di Telecom Italia».

Autotassazione Il pagamento dell'acconto entro il primo dicembre

Il Fisco non fa sconti: l'anticipo resta super

Per l'Irpef confermata la maxi-aliquota del 99%.
E le società devono versare addirittura il 100% dell'Ires

DI CORRADO FENICI*

L'acconto Irpef continua a viaggiare al massimo. Anche quest'anno i contribuenti, infatti, devono versare un anticipo pari al 99% delle imposte risultanti dall'ultima dichiarazione dei redditi. In pratica entro il primo dicembre (il 30 novembre cade di domenica) milioni di italiani dovranno corrispondere all'Erario la quasi totalità delle imposte dovute per il 2008. Rimane alta la percentuale, ma non cambiano, per fortuna, le regole.

La scadenza interessa anche le società di persone (sempre il 99%) e i soggetti Ires (questi ultimi devono pagare un «anticipo» addirittura del 100%), nonché i lavoratori autonomi, artigiani e commercianti per il pagamento del secondo acconto dei contributi Inps.

Ricordiamo che nessun anticipo è dovuto per l'addizionale regionale. Per l'eventuale addizionale comunale è invece dovuto dal 2007 un acconto del 30%, che dovrebbe comunque essere già stato versato interamente a giugno-luglio.

Gli obbligati

L'acconto Irpef è dovuto se al rigo **RN30** (differenza) dell'ultimo modello Unico compare un importo pari o superiore a 52,00 euro. Se questo avviene, possono presentarsi due situazioni:

● il rigo **RN30** non supera 260,00 euro. In questo caso, l'operazione acconto è semplice: basta calcolare il 99% dell'importo qui indicato

ed effettuare il versamento in unica soluzione entro il primo dicembre usando il modello F24 (**codice tributo 4034**);

● l'importo del rigo **RN30** supera 260,00 euro. Le cose sono più complicate perché a questo livello scatta l'obbligo di versare il doppio acconto. La prima rata, il 40% del 99%, andava pagata contestualmente al saldo dei redditi 2007 risultante da Unico 2008, ora deve essere corrisposto il residuo 60%. Per non sbagliare, la cosa migliore è applicare l'aliquota del 99% al totale del rigo **RN30** e poi sottrarre il primo acconto, se è stato versato, anche a rata. Il risultato corrisponde alla somma da pagare adesso. Chi ha differito i pagamenti estivi dal 16 giugno al 16 luglio ha aggiunto alla prima rata la maggiorazione dello 0,40% (che nell'F24 andava cumulata insieme all'imposta). In questo caso la cifra da sottrarre va considerata al netto della maggiorazione.

Ricordiamo che, trattandosi di un importo elaborato nel modello F24, l'acconto va indicato arrotondato al centesimo e non all'unità di euro. Attenzione: nelle istruzioni al modello Unico viene indicato un diverso metodo per determinare quando scatta l'obbligo di versamento del doppio acconto, ma il risultato è lo stesso.

Chi non ha pagato la prima rata, pur essendovi obbligato, è punito con una sanzione del 30%. E' però possibile correre ai ripari versando ora l'intero acconto più la sanzione del 6% sulla quota non pagata come prima rata oltre agli

interessi legali al tasso del 3%, in vigore da inizio 2008. Gli interessi vanno calcolati con maturazione giornaliera a partire dalla data non rispettata: lo 0,0082 per ogni giorno di ritardo.

Se da Unico risultano crediti non ancora utilizzati né chiesti a rimborso, vanno detratti prima di pagare. Se pensate che quest'anno pagherete minori imposte rispetto all'ultima dichiarazione potete calcolare l'acconto in base all'imposta che sarà dovuta a consuntivo in Unico 2009 (si veda l'altro servizio). Attenzione, però, a non essere troppo avari: se l'acconto versato risulterà, a consuntivo, inferiore al 99% dell'Irpef effettivamente dovuta, scatterà la sanzione del 30%. Alla maxi sanzione, però, si potrà sfuggire pagando entro il termine per il saldo del prossimo Unico la sanzione ridotta del 6% e gli interessi legali (il tasso è oggi del 3% annuo).

Autonomi

Agenda decisamente più ricca d'impegni per i titolari di partita Iva che devono corrispondere anche l'anticipo Irap (sempre nella misura del 99% del rigo **IQ90**, eventualmente diviso nelle due rate del 40-60%). Artigiani e commercianti devono versare, in base ai risultati di Unico, anche l'acconto dei contributi previdenziali: sono previste due rate uguali calcolate sulla parte di reddito eccedente il minimale.

I lavoratori autonomi con partita Iva iscritti alla gestione separata



Inps devono pagare l'acconto dei contributi in due rate, ciascuna pari al 40% del contributo dovuto per l'anno precedente, applicando però le nuove aliquote 2008 e il nuovo massimale, pari a 88.669 euro di reddito. Per il 2008 le aliquote sono ancora aumentate: il 17% per chi è già pensionato o ha comunque un'altra copertura previdenziale obbligatoria (come dipendente, artigiano o commerciante, ecc...). Per gli altri il contributo è pari al 24,72%.

Gli esonerati

Ecco chi può sfuggire all'obbligo dell'acconto:

- chi ha indicato nel rigo RN30 del modello Unico un importo non superiore a 52.00 euro;
- i dipendenti e pensionati che hanno fatto il 730 (alla trattenuta dell'eventuale anticipo ci pensa il datore di lavoro);
- chi non ha presentato la dichiarazione dei redditi per l'anno precedente perché non obbligato (ad esempio chi possiede un solo reddito di lavoro dipendente o pensione);
- chi possiede il solo reddito di lavoro o pensione e la casa di abitazione principale;
- chi ha conseguito solo redditi esenti dall'Irpef o assoggettati a ritenute alla fonte a titolo d'imposta (esempio interessi sui depositi bancari e postali oppure sui Bot,

Cct o altri titoli pubblici);

- i contribuenti che conseguono nel 2008 redditi da denunciare nel prossimo modello Unico, ma che a giugno non hanno presentato la dichiarazione perché esonerati (come chi ha iniziato un'attività nel corso dell'anno);
- gli eredi dei contribuenti deceduti tra il 1° gennaio e il 1° dicembre 2008. L'esonero si riferisce ai soli redditi del defunto.

Non versa l'acconto di novembre anche chi ha preferito corrisponderlo in unica soluzione a giugno o luglio.

Per i dipendenti che in primavera avevano fatto il 730, ma poi hanno cambiato posto di lavoro nel corso del 2008, l'eventuale acconto Irpef va invece versato personalmente, salvo che non abbiano richiesto al nuovo datore di lavoro di trattenerlo.

**Associazione italiana dottori commercialisti*



Le regole del gioco

Quando e come va versato l'anticipo Irpef

Importo del rigo RN30 di Unico (Differenza)

Fino a 51,00 euro

Compreso tra 52,00 e 260,00 euro

Oltre 260,00 euro

Calcolo dell'acconto

Nessun obbligo di acconto

L'acconto va versato in unica soluzione entro il primo dicembre

L'acconto va versato in due rate: la prima pari al 39,6% del rigo RN30 andava corrisposta a giugno-luglio assieme al saldo Irpef. La seconda pari al 59,4% sempre del rigo RN30 va versata entro il primo dicembre. Se la prima rata non è stata versata si versa l'acconto in soluzione unica



Conc



Torna «Filo diretto»

Accanto Irpef da pagare entro il 1° dicembre e saldo Ici da versare entro il 16 dicembre (tranne che per l'abitazione principale). Per aiutare i contribuenti ad affrontare le due più importanti scadenze di fine anno torna «Filo diretto», lo sportello di consulenza telefonica

organizzato in collaborazione con l'Associazione italiana dottori commercialisti.

Gli esperti risponderanno alle telefonate dei lettori nelle giornate di **martedì 18 e mercoledì 19 novembre** dalle ore 18 alle 20. Il numero è: **02/29.00.97.28**

Conti finali Il versamento va fatto con il modello F24. Non è ammessa la rateazione. I codici da riportare

Ma con i crediti la spesa si riduce

La compensazione, anche tra imposte diverse, permette di avere rimborsi pronta cassa

Così allo sportello

I codici per pagare...

Imposte da versare

Secondo acconto Irpef
 Acconto addizionale comunale Irpef*
 Secondo acconto Irap
 Seconda rata acconto contributi Inps dovuti da artigiani e commercianti eccedenti il minimale
 Seconda rata acconto contributi Inps dovuti dai lavoratori autonomi con partita Iva iscritti alla gestione separata Inps

Codice tributo

4034
 3843
 3813
 AP (artigiani)
 CP (commercianti)
 P10 (aliquota 17%) o
 PXX (aliquota 24,72%)

...e quelli per compensare

Imposte da recuperare

Saldo Irpef
 Saldo addizionale regionale Irpef
 Saldo addizionale comunale Irpef
 Saldo Irap
 Saldo Iva

(* Per chi non avesse provveduto al versamento con il primo acconto 2008 a giugno - luglio scorso

Codice tributo

4001
 3801
 3844
 3800
 6099



Chi ha credito risparmio. L'acconto d'autunno è la più importante occasione per sfruttare le eccedenze d'imposta risultanti dall'ultima dichiarazione e non ancora utilizzate in compensazione. L'operazione riserva sempre qualche problema nella compilazione del modello di versamento, l'F24. È bene sottolineare che il codice da utilizzare per questo appuntamento è diverso da quello impiegato a giugno-luglio.

In questa occasione non è ammessa la rateizzazione: il versamento va effettuato integralmente entro lunedì 1° dicembre. La colonna «rateazione» dell'F24 deve quindi essere lasciata in bianco.

Nella delega di versamento gli importi degli acconti vanno riportati con i centesimi di euro così come sono stati calcolati, mentre i crediti derivanti da Unico 2008 vanno indicati in unità di euro. Per i contributi Inps l'arrotondamento è sempre all'unità.

Il modello F24 deve essere compilato e presentato anche se — per effetto della compensazione tra crediti e debiti di tributi diversi — non risulta dovuto alcun versamento.

In pratica quando il saldo finale è pari a zero. Solo così ogni ente impositore può conoscere i comportamenti seguiti da ciascun contribuente.

Persone fisiche

Per i contribuenti non titolari di partita Iva l'unica im-

posta di norma dovuta è l'Irpef. In questo caso la compensazione avviene tra il residuo credito Irpef a saldo che viene portato in diminuzione dell'anticipo, ma ci possono essere anche casi di compensazione dell'acconto con un credito di addizionale regionale o comunale. In caso di compensazione verticale (saldo e acconto Irpef), non c'è obbligo di indicare nel modello F24 i due importi distinti. È sufficiente riportare il saldo finale, dopo aver pareggiato crediti e debiti.

Per facilitare la compilazione di Unico 2008 è comunque preferibile indicare nell'F24 sia il credito residuo che l'acconto teorico, prima della compensazione. Nel caso in cui il credito risulti superiore a quanto dovuto come secondo anticipo Irpef il contribuente può evitare di presentare l'F24 (che va invece presentato se la compensazione avviene tra Irpef e addizionali perché sono considerati tributi diversi).

Con partita Iva

La compensazione tra tributi diversi interessa soprattutto imprenditori, professionisti e società. L'autoriduzione riguarda tutti i crediti di Unico 2008 che non siano già stati utilizzati per ridurre i pagamenti risultanti dalla dichiarazione o per compensare i versamenti periodici (Iva, ritenute e contributi).

Il modello F24 va compilato e presentato telematicamente anche se, per effetto della compensazione tra crediti e debiti di tributi diversi (esempio Irpef e Iva), il saldo

finale è uguale a zero.

ROBERTA BIANCHI
(ADC)



 **L'autoriduzione**

Quando impugnare le forbici

Crisi dei mercati finanziari, venti di recessione, previsioni al ribasso dei propri redditi? Perché, allora non dare un taglio all'acconto di dover versare per il 2008 un'Irpef nettamente inferiore a quella dovuta in base all'ultima dichiarazione (Unico 2008), possono ricalcolare l'acconto sulla base dell'imposta che sarà effettivamente dovuta a consuntivo.

L'autoriduzione, rispetto al calcolo «automatico» derivante dall'anno precedente, è un'opportunità ammessa dal Fisco per evitare ai contribuenti di anticipare somme che, alla compilazione di Unico, potrebbero risultare non dovute.

Le situazioni che possono consigliare il ricalcolo sono numerose. Una sensibile riduzione del reddito 2008 rispetto al 2007. Oppure la presenza di maggiori oneri detraibili o deducibili: ad esempio perché sono state sostenute elevate spese mediche, oppure perché si è ristrutturata nel 2008 l'abitazione con possibilità di fruire del 36%. O la possibilità di beneficiare della maxi detrazione del 55% ripartita in soli 3 anni per gli interventi diretti al risparmio energetico, come il rinnovo dell'impianto di riscaldamento o la sostituzione degli infissi.

Infine potrebbe esserci stato un forte incremento delle

ritenute d'acconto subite, a parità di guadagni (ad esempio, perché è cambiata la natura dei redditi).

L'autoriduzione non è semplice e comporta in pratica la stesura di una dichiarazione anticipata per calcolare l'effettivo debito d'imposta previsto per il 2008 sul quale calcolare poi l'acconto. Nel procedere al ricalcolo è necessario tener presente le novità entrate in vigore nel 2008, per fortuna minime. Come lo sconto del 19% sul costo degli abbonamenti ai mezzi di trasporto pubblici, l'innalzamento a 4.000 euro (da 3.615,20) del tetto per la detrazione del 19% degli interessi passivi su mutui connessi all'abitazione principale.

Per i titolari di partita Iva, le novità più rilevanti riguardano l'Irap la cui aliquota ordinaria è stata ridotta al 3,9% dal 4,25% precedente; inoltre sono in parte cambiate le modalità di determinazione della base imponibile con la riduzione delle deduzioni. Per le Srl e le altre società di capitali la novità importante è la significativa riduzione dell'aliquota Ires dal 33% al 27,5%.

Attenzione a non sbagliare i conti perché se si versa meno del dovuto scatta una sanzione del 30%, riducibile con il ravvedimento operoso.

STEFANO POGGI LONGOSTREVI
(ADC)



AVVOCATI Indagini difensive: cambia la privacy

in Norme e tributi ▶ pagina 1

Tutela dei dati. Da Garante e Ordine il codice deontologico

Avvocati: da gennaio la privacy ridisegna le indagini difensive

Oneri alleggeriti ma più organizzazione Investigatori legittimati solo dal mandato

PAGINA A CURA DI
Riccardo Imperiali
Rosario Imperiali

Dal prossimo primo gennaio avvocati e investigatori privati dovranno tener conto del codice deontologico - licenziato la scorsa settimana dal Garante della privacy, ma predisposto insieme ai rappresentanti della categoria, tra cui il Consiglio nazionale forense -, che completa l'iter di semplificazione avviato dal legislatore a favore dei "professionisti della difesa". La riservatezza, d'altra parte, è una componente tipica della professione forense, che trova fondamento giuridico nei codici di procedura penale e in quello della privacy (Dlgs 196/2003), oltre che nei codici deontologici.

Alla luce delle nuove regole deontologiche, che si incrociano con il codice della privacy, l'uso dei dati personali da parte dell'avvocato per scopi difensivi dovrà prestare attenzione ai seguenti punti.

❶ L'informativa all'interessato, che non è dovuta quando il legale raccoglie le informazioni presso terzi, mentre negli altri casi essa può essere fornita in unica soluzione, con stile colloquiale e sintetico e con modalità semplificate come l'affissione nei locali dello studio o la pubblicazione sul proprio sito internet.

❷ Il consenso dell'interessato al trattamento dei dati "non-sensibili" non è richiesto se essi non

sono destinati a essere diffusi.

❸ Il trattamento dei dati sensibili può avvenire senza consenso, con l'avvertenza però che se si tratta di dati sulla salute o sulla vita sessuale (dati cosiddetti "super-sensibili") occorre che il diritto oggetto dell'azione difensiva sia di "pari rango" a quello della privacy dell'interessato.

❹ Il trasferimento di dati personali anche in Paesi extracomunitari può avvenire senza particolari adempimenti.

❺ L'eventuale accesso dell'interessato ai propri dati personali è differito sino al momento in cui esso non contrasti concretamente con l'esercizio del diritto di difesa in giudizio.

A fronte dell'ammorbidimento degli oneri privacy, si richiede alla categoria forense una metamorfosi culturale, ossia una piccola rivoluzione di comportamenti e prassi consolidate che volevano l'avvocato come il cultore di una materia a prevalente contenuto intellettuale e che, facendo leva sulle proprie personali competenze tecniche, poteva concedersi il vezzo di muoversi in un "controllato" disordine, tra faldoni accatastati in corridoi e carte ammonticchiate sulla scrivania. Un'abitudine lenta a scomparire, ma che questo codice cassa come giuridicamente illecita.

Ora l'avvocato, - inteso come singolo titolare di studio o come pluralità di professionisti che agiscano in forma autonoma o asso-

ciata - è tenuto a realizzare un clementare ma efficace modello organizzativo all'interno della propria struttura, i cui tratti salienti sono i seguenti.

❶ Redazione di un'unica politica privacy che definisca le principali regole sull'utilizzo delle informazioni a fini difensivi ed evidenzi le aree di attenzione: acquisizione informale di notizie confidenziali, scambio di corrispondenza per via telematica, contiguità di attività autonome all'interno dello studio, verifiche di legalità su impieghi di dubbia liceità, utilizzo e distruzione dei supporti specie se automatizzati, conservazione di pratiche chiuse.

❷ Attribuzione di un ruolo privacy e di una specifica competenza, formalizzata per iscritto, a ciascun componente della filiera del flusso informativo a fini difensivi (in pratica, tutti coloro che a vario titolo collaborano alle attività dell'avvocato).

❸ Adeguata custodia dei dati, in modo da offrire idonee garanzie dal rischio di acquisizione indebita.

❹ Conservazione dei dati anche per un periodo successivo alla fine del procedimento o dopo la cessazione dell'incarico, qualora risultino necessari al cliente o all'avvocato per finalità difensive. In caso di cessazione della pratica forense, la documentazione contenente dati personali andrà trasmessa al Consiglio dell'ordine.



MUTAMENTO CULTURALE

È da abbandonare l'abitudine di lasciare i faldoni accatastati in corridoio o le carte in bella vista perché si scivola nell'illecito

Percorso a più tappe all'insegna della riservatezza**SOGGETTI INTERESSATI**

- Avvocati, praticanti, avvocati stranieri in Italia, loro collaboratori e sostituti processuali, anche in sede stragiudiziale
- Altri liberi professionisti in attività di assistenza o consulenza a fini difensivi
- Investigatori privati

Dati da tenere sotto controllo

Acquisizione di notizie ad alto grado di confidenzialità o che comportano rischi specifici

Scambio di corrispondenza, specie telematica

Esercizio contiguo di differenti attività in uno stesso studio

Tecniche invasive

Particolari supporti o documenti (tabulati, registrazioni, relazioni di investigatori)

Dati genetici

Informativa all'interessato

Può essere fornita oralmente, in un unico contesto, anche mediante affissione nello studio o pubblicazione sul sito Internet dell'avvocato, con formule sintetiche e colloquiali, adattate al rapporto fiduciario. In ambito penale si può cumulare in un unico atto con l'informativa prevista dalla legge sulle indagini difensive. Eccezioni per l'informativa ai terzi.

**Consenso dell'interessato**

Non occorre se si adempie a obblighi di legge o per i dati pubblici accessibili a chiunque o per i dati, anche sensibili, utilizzati per la difesa di un diritto anche mediante investigazioni difensive, anche se il procedimento giudiziario non è ancora pendente. Principio del "pari rango" per i dati sullo stato di salute e la vita sessuale.

Conservazione

Estinto il procedimento o il rapporto di mandato, atti e documenti possono essere conservati per ipotizzabili altre esigenze difensive. Se vi è un obbligo normativo di conservazione vale per i soli dati necessari per adempiervi. Regole specifiche per la restituzione dei documenti ai clienti, per la revoca o rinuncia al mandato o patrocinio e in caso di sospensione o cessazione della professione.

**Traffico telefonico**

Se si tratta di chiamata in entrata, si deve attestare al gestore il pregiudizio che deriva alle indagini difensive dalla mancata conoscenza dei dati.

**Incaricati e responsabili del trattamento**

Agli incaricati da designare e agli eventuali responsabili vanno impartite adeguate istruzioni e concrete indicazioni sulle modalità da seguire.

**Investigatori privati**

Non possono investigare di propria iniziativa. L'atto di incarico deve essere specifico e conferito per iscritto. L'atto di incarico deve indicare eventuali deleghe ad altri investigatori o a collaboratori interni. L'investigatore deve informare periodicamente l'avvocato che gli ha dato l'incarico. Devono essere usate cautele nel caso di rilevamenti a distanza e di audio/videoriprese. Le informazioni raccolte devono essere consegnate all'avvocato.



A caccia di prove

Impianto accusatorio

■ Le indagini difensive sono un tassello dell'impianto accusatorio introdotto nel codice di procedura penale nel 1989. La difesa tende ad assumere un ruolo paritario rispetto all'accusa. Nel gioco processuale, le investigazioni della difesa sono volte a confutare l'accusa attraverso una ricostruzione del quadro probatorio differente da quello prospettato dal Pm

Bilanciamento

■ Il criterio dell'equo bilanciamento ha cercato di contemperare la segretezza che impronta tipicamente l'attività dell'investigatore con la trasparenza privacy delle azioni altrui

Mandato scritto

■ Il conferimento all'investigatore dell'incarico per iscritto da parte dell'avvocato o di un altro soggetto rappresenta il presupposto di "legittimità privacy" del successivo operato. Di conseguenza, qualunque indagine svolta dall'investigatore di propria iniziativa e in assenza di uno specifico incarico è illegittima e i dati così raccolti sono inutilizzabili. Al fine di evitare facili elusioni, l'incarico scritto deve anche riportare la specifica del diritto che si intende tutelare, gli elementi di fatto che giustificano l'investigazione, la presumibile durata dello stesso e l'indicazione dei nominativi di eventuali ulteriori investigatori che potranno svolgere le indagini

Strumentalità

■ Il regime previsto per gli investigatori privati risente del fatto che l'attività di indagine è strumentale a quella del difensore. È proprio l'incarico affidato dal difensore (o legittimamente da altro soggetto) che costituisce l'ombrello di legittimità dell'attività investigativa e giustifica le analoghe agevolazioni di cui può avvalersi l'investigatore nello svolgimento di quanto richiesto

Cancellazione

■ In considerazione del nesso di "strumentalità", una volta conclusa l'attività investigativa oggetto dell'incarico tutti i dati acquisiti dall'investigatore devono essere cancellati. Il risultato delle investigazioni, inoltre, può essere utilizzato solo per il diritto che si intende difendere e non può essere "esteso" a beneficio di indagini diverse da quelle oggetto dell'incarico

In studio. L'organizzazione

Sul flusso delle informazioni un monitoraggio costante

Sembra quasi di sentire le voci degli avvocati nostri colleghi: «Ma che bisogno c'era di questo codice? La riservatezza per l'avvocato è come il confessionale per il sacerdote. E ora, da dove si comincia?». In effetti, il trauma del "dove si comincia", per un avvocato, non è da sottovalutare. Ecco, dunque, alcuni consigli operativi.

⊗ **Ricognizione della struttura.** In primo luogo, il professionista deve chiedersi se è l'unico titolare dello studio o se, all'interno della struttura, ha professionisti che collaborano con lui. Oppure la sua struttura è articolata in forma associata o societaria? Inoltre, si avvale di collaboratori esterni?

⊗ **Ripartizione fra interno ed esterno.** Si passa in rassegna la rete delle collaborazioni professionali esterne. In questo ambito andranno ricondotte le figure dei corrispondenti, domiciliari, sostituti, periti, ausiliari, consulenti.

⊗ **Ricognizione delle aree "privacy sensitive".** Viene fatta una ricognizione attenta e sostanziale delle aree che possono creare maggiori impatti sui diritti che la privacy tutela, sempre considerando la quantità e qualità delle informazioni personali di riferimento nonché l'uso di eventuali tecnologie di informazione e comunicazione.

⊗ **Gradazione dell'impatto privacy.** Per ciascuna delle tipologie di soggetti appena individuate e per ognuna delle aree operative precedentemente evidenziate, l'avvocato dovrà operare una valutazione di impatto privacy.

⊗ **Attribuzione dei ruoli privacy.** Sulla base della scala di valori realizzata nei passaggi precedenti, l'avvocato identificherà e assegnerà i rispettivi ruoli privacy e le cautele da adottare: quanto al corrispondente, lo potrà considerare titolare autonomo, perché quel professionista

possiede significativi margini decisionali sulle informazioni che gestisce, ovvero lo nominerà responsabile di un trattamento riconducibile all'attività professionale propria. Se, poi, le figure professionali citate svolgono funzioni esecutive, probabilmente le designerà per iscritto come incaricati del trattamento.

⊗ **Adozione delle misure di sicurezza.** Sulla base dei passi precedenti, l'avvocato è in grado - con l'aiuto di un tecnico - di individuare le misure di sicurezza di cui ha bisogno e per quali contesti, creandosi un semplice piano di attuazione.

⊗ **Trasparenza.** L'avvocato ha posto in essere il proprio modello organizzativo privacy e ne può dare contezza ai soggetti di cui utilizza le informazioni (i cosiddetti "interessati") sia con un'informativa da affiggere nello studio in bella vista, sia fornendo loro le delucidazioni previste dalla legge.

⊗ **Policy.** È il momento della redazione e condivisione della *magna carta* sulle regole di comportamento nello studio. Si devono dare risposte ad aspetti delicati come le modalità per la creazione e custodia dei fascicoli, per la consultazione delle pratiche, le cautele da seguire in caso di contiguità di attività tra professionisti indipendenti, il corretto uso di strumentazioni informatiche (specie Pc portatili e chiavi Usb), il corretto uso di collegamenti telematici, le modalità di gestione di fornitori che possono entrare in contatto con i dati dello studio, la gestione delle informazioni riservate o soggette a segreto professionale, le modalità per la distruzione o disposizione delle pratiche chiuse, quelle per la distruzione dei documenti o per la gestione della propria scrivania, oltre alle regole di comportamento nel caso di eventuali rapporti con i media.



ANALISI

Cinque anni
per vincere
le perplessitàdi **Giovanni Buttarelli ***

Ci sono voluti cinque anni per portare alla luce il codice deontologico che adatta i principi della normativa sulla protezione dei dati alla specifica attività di avvocati e investigatori privati. Un percorso lungo, ostacolato dalle crisi di rigetto che ritenevano difficile coniugare tutela della privacy e difesa dei diritti.

È stato però acquisito un buon risultato, che contribuisce a mantenere originale in Europa la disciplina italiana, che chiarisce opportunamente entro quali margini un avvocato, un professionista, un investigatore, i loro collaboratori possono raccogliere informazioni personali da utilizzare in giudizio.

Il diritto di difesa presuppone una risorsa primaria, dati e informazioni senza i quali non si riesce a esercitare il diritto alla prova e che sono spesso assai delicati. Perciò, è stato affermato un principio di precauzione: avvocati e investigatori sono chiamati a valutare meglio come maneggiare informazioni sensibili e i rischi che certi dati possono porre per gli interessati.

Viene fissato un ulteriore, importante principio - figlio dell'articolo 2 del Codice del 2003 - secondo cui le garanzie vanno applicate in chiave sostanziale e non formalistica. Le peculiari modalità di trattamento dati a fini difensivi valgono anche prima dell'instaurazione di un procedimento giudiziario (in sede stragiudiziale, di arbitrato o conciliazione). È stato affermato che garanzie e adempimenti come l'informativa devono aver luogo in sintonia con il rapporto fiduciario con l'assistito.

Viene però ribadito cosa accade se non si rispettano queste regole: violarle costa caro

perché (a parte eventuali sanzioni anche disciplinari o provvedimenti inibitori), gli elementi di prova raccolti, trattati o prodotti in giudizio in modo illecito o non corretto sono irrimediabilmente inutilizzabili, senza sanatorie di sorta.

Il codice deontologico aiuta a capire meglio come comportarsi quando, in una lite, la controparte lamenta a torto o a ragione una violazione della privacy; dà indicazioni concrete su come gestire l'attività interna allo studio professionale, con collaboratori e sostituti interni ed esterni, su come gestire nel tempo le informazioni e sul come comportarsi quando termina il procedimento giudiziario oppure cessa il rapporto professionale (a seconda della finalità che l'avvocato vuole perseguire).

Basta con inutili consensi e logoranti informative che nessuna norma ha mai previsto: si può anzi personalizzare il rapporto con il cliente e, se si seguono alcune accortezze, non è un problema l'informativa ai terzi interessati. Stop a leggende metropolitane quali sbianchettature e lucchetti ai fascicoli o, persino, muri eretti per separare lo studio/casa attigua.

Il cliente ha diritto a una maggiore chiarezza su chi sia il titolare del trattamento, specie rispetto a studi legali di grandi dimensioni.

E, in conclusione, sono utili le specificazioni che non si tratta di un mero codice di autodisciplina o di autoregolamentazione, ma di una vera e propria fonte di diritto, che tutti coloro che trattano dati a fini difensivi (compresi liberi professionisti in attività legali di assistenza e consulenza) devono rispettare. Ne sono riprova le precisazioni introduttive al codice circa il rapporto tra violazioni della privacy e responsabilità disciplinare (da un lato) e (dall'al-

tro) sugli effetti che pone per la privacy la violazione delle previsioni rilevanti in materia contenute da tempo nel codice deontologico approvato dal Consiglio nazionale forense.

** Segretario generale
Garante della privacy*



Immobili e tasse
QUANDO NON C'È LA PIENA PROPRIETÀ

Le risoluzioni. Numerosi gli interventi
su registro, dirette e ipocatastali

Mercato e tabelle. Come si definiscono
i valori in gioco nelle compravendite

Fisco-puzzle sui diritti reali

Dall'uso alla superficie, per le transazioni cambia la base imponibile

Le sette possibilità

La nuda proprietà e i diritti reali minori di godimento

Usufrutto	Uso	Abitazione	Nuda proprietà	Enfiteusi	Servitù	Superficie
Diritto a godere di una cosa e trarne ogni utilità (per esempio, locandola), pur non essendo proprietario. Può essere costituito per un certo periodo o, più spesso, vita natural durante. È liberamente cedibile ad altri.	Diritto simile all'usufrutto, salvo per il fatto che non è cedibile e che lo sfruttamento economico dei "frutti" è permesso solo nel ristretto ambito dei bisogni familiari.	Facoltà di abitare un edificio, anche saltuariamente (seconda casa), ma senza poter cederle tale diritto o locarlo ad altri.	Proprietà di un bene gravato da un diritto altrui d'uso, d'usufrutto o di abitazione. Quando tale diritto giunge a scadenza, il nudo proprietario diviene proprietario pieno.	Diritto, da vent'anni in su, di godere un fondo con l'obbligo di migliorarlo e di pagare un canone e, estinguibile quando esso viene "affrancato", versando una somma stabilita per legge.	Obblighi che gravano su un immobile, a favore di terzi, stabiliti dalla legge o contrattualmente. Le più diffuse sono la servitù di passaggio (obbligo a consentire l'attraversamento del proprio fondo) e quelle di cavo o acquedotto. Tra le altre, per esempio, quella a non edificare, o edificare a certe distanze dal confine o non oltre certe altezze.	Diritto (alienabile) a edificare sopra o sotto al suolo altrui. In genere è concesso da enti pubblici per un periodo determinato (per esempio 99 anni). Scaduto il termine l'ente diviene proprietario dell'edificio (salvo riscatto).

A CURA DI
Silvio Rezzonico
Giovanni Tucci

La compravendita immobiliare è normalmente sinonimo di cessione della proprietà. Ma non è sempre così. Si costituiscono, acquistano e vendono anche i diritti reali - come usufrutto, uso, servitù - che della proprietà piena sono in qualche modo una componente.

Il trattamento fiscale di questi diritti è stato oggetto di numerosi chiarimenti da parte delle Entrate ai fini della loro costituzione, cessione o estinzione.

Per il Fisco, da sempre, il tipo di tassazione dei diritti reali, ai fini dei trasferimenti di proprietà, è esattamente identico a quello delle corrispettive proprietà intere. Pertanto si applicano identiche aliquote di tassazione, a quelle previste caso per caso. Se la loro cessione (o anche la loro semplice rinuncia) è fatta dietro un corrispettivo, si tratterà di un trasferimento oneroso, colpito dalle imposte di registro, ipotecarie e catastali e di bollo (e, in casi particolarissimi, anche Iva).

Se, viceversa, è attuata senza corrispettivo, si tratterà, a seconda dei casi, di un'eredità o di una donazione.

Naturalmente, in caso di successioni e donazioni, operano le esenzioni previste per i parenti più stretti, che quasi sempre azzerano il conto dell'Erario, mentre continuano a essere dovute le imposte ipotecarie e catastali (in misura fissa di 168 euro ciascuna se si hanno i requisiti prima casa, proporzionali negli altri casi).

Il valore

Il dubbio più importante è quello relativo al valore del diritto donato, ereditato o compravenduto che è alla base dell'imposizione. Sul quale non c'è risposta univoca.

Per quanto riguarda la nuda proprietà e i diritti che a questa sono più attinenti (usufrutto, uso e abitazione), qualche certezza esiste: i loro valori sono infatti "tabellati" in proporzione a quelli della proprietà piena e alla durata del diritto, come si vede nel servizio qui a destra. Nei casi in cui l'immobile

oggetto del trasferimento sia un'abitazione c'è sicurezza assoluta, perché ormai vige il meccanismo del cosiddetto "prezzo valore": a contare fiscalmente è il valore catastale dell'immobile. Negli altri casi, a poter essere messo in dubbio non è tanto il valore del diritto di usufrutto, uso o abitazione, ma il valore di mercato della rispettiva proprietà piena.

L'acquisto (o meglio il riscatto) del diritto di superficie, riguarda oggi decine di migliaia di immobili, in numerosi Comuni italiani. Si tratta di cogliere al volo le agevolazioni della Finanziaria 1999 (articolo 31, commi 45-50), con cui si consente ai proprietari di edifici costruiti su terreno di enti pubblici di acquistare la piena proprietà dell'immobile, riscattando, appunto, il terreno.

Poiché il prezzo è stabilito attraverso formule abbastanza rigide e le aliquote sono quelle previste per legge per la piena proprietà (prima casa, altre abitazioni, immobili diversi), l'imposizione non è dubbia.

Per le servitù si rimanda

all'articolo qui sotto.

Prelievo diretto

Il trattamento è diversificato. Per quanto riguarda uso, usufrutto, diritto di abitazione, è il rispettivo titolare a dover pagare per intero le imposte sui redditi, mentre esse non competono al nudo proprietario. La servitù non è viceversa imponibile tra i redditi dei fabbricati e dei terreni. A sensi della detrazione degli interessi passivi sui mutui per l'acquisto dell'abitazione principale, infine, titolare del diritto è solo il proprietario. Pertanto niente agevolazioni per l'usufruttuario che abbia sottoscritto il prestito.

Imposta comunale

Come per i redditi, essa grava sul titolare di un diritto d'uso, d'usufrutto o di abitazione e non sul nudo proprietario. Soggetti passivi



sono però anche i titolari di diritto di superficie o di enfiteusi. Il superficiario (e non il proprietario del suolo) è tassato sin dall'epoca in cui è venuto a esistere il suo diritto, in base al valore dell'area fabbricabile - dopo l'accatastamento del fabbricato costruito - in base al valore del fabbricato.

SOTTO LALENTE

Sicure, invece, le imposte applicabili e le aliquote. Il pagamento delle dirette può competere (o meno) al titolare

L'interpretazione

Usufrutto, nuda proprietà

- Risoluzione Entrate 14/12/2007 n. 372. Se nell'accordo di divorzio tra coniugi si dispone il trasferimento a favore dei figli dei diritti di nuda proprietà da loro vantati su immobili, non opera l'esenzione dalle imposte di bollo, di registro e da ogni altra tassa, prevista dall'articolo 19, legge 74/87 (Disciplina dei casi di scioglimento del matrimonio).
- Risoluzione Entrate 16/02/2007 n. 25. La rinuncia in vita all'usufrutto vita natural durante è equiparata, per quanto attiene all'imposta di registro e a quelle ipotecarie e catastali, alle donazioni e agli altri atti gratuiti, sia che l'atto avvenga immediatamente (rinuncia traslativa), sia che esso abbia luogo successivamente (rinuncia abdicativa).

Diritto di abitazione

- Risoluzione Entrate 25/02/2005 n. 29. Al coniuge superstite che rinunci all'eredità e serbi il diritto di abitazione sulla casa familiare compete l'applicazione dell'agevolazione "prima casa", se ricorrono i presupposti.

Servitù

- Risoluzione Entrate 22/05/2008 n. 210. La rinuncia a una servitù "non aedificandi", costituisce una plusvalenza da cessione di terreni edificabili.
 - Risoluzione Entrate 10/10/2008 n. 379. La costituzione a pagamento di una servitù di passaggio su un terreno, anche se per un periodo limitato, è una plusvalenza da cessione di immobili, se interviene entro cinque anni dall'acquisto.
 - Risoluzione Entrate 22/06/2000 n. 92. Alla costituzione di una servitù di elettrodotto su terreno agricolo si applica il registro con aliquota proporzionale del 15%, valida per i trasferimenti di terreni agricoli senza regimi agevolativi.
 - Risoluzione Entrate 30/05/1990 protocollo 311063. La costituzione di servitù per la collocazione di linee telefoniche è soggetta a registrazione e alle aliquote previste per i trasferimenti. Base imponibile è, alternativamente, il prezzo (in caso di vendita) o l'indennizzo (in caso di esproprio).
- #### Altre circolari e risoluzioni
- Circolare fiscalità locale n. 172/1995 (Ici dovuta da chi ha diritti di superficie).
 - Risoluzione Entrate n. 271983/1977 (ipotecarie e catastali proporzionali per la costituzione di servitù).
 - Circolare Entrate 95/2000 (detrazioni mutui non dovuta ad usufruttuario).
 - Circolare Entrate 7/2001 (detrazioni mutui dovuta a coniuge separato).

Situazioni affini. L'assegnazione dell'abitazione

La casa coniugale fa reddito per l'ex

«¹¹ L'assegnazione fatta dal giudice della casa coniugale al coniuge separato, a tutela dell'affidamento dei figli, è un diritto che per decenni è stato assimilato fiscalmente a quello di abitazione. Di conseguenza, per anni si è ritenuto che solo sul coniuge che abitava la casa gravassero tutti gli obblighi fiscali, dalla denuncia dei redditi al versamento dell'Ici.

Il separato non convivente pe-

mento». Conseguenza diretta è stata che, ai fini dell'Ici, era il coniuge proprietario a dover sostenere tutti i tributi, pur non abitando l'immobile.

Ai fini dei redditi da fabbricati la situazione è in realtà più complessa. Il separato non convivente continuava a godere dell'esenzione di fatto dell'abitazione principale, ma solo a patto che non fosse titolare della proprietà o di un altro diritto reale su un'altra abitazione.

La Finanziaria 2008 è in seguito intervenuta sulla vicenda Ici. In sostanza, si è equiparato il coniuge separato o divorziato al proprietario con abitazione principale, ma solo a patto che non sia titolare di proprietà o altro diritto reale «su un immobile destinato ad abitazione situato nello stesso Comune ove è ubicata la casa coniugale».

In definitiva, la situazione è così fotografabile. Il separato non può più considerare la casa abitata dai familiari come «cosa altrui» dal punto di vista fiscale. Se è proprietario di un'altra abitazione nel Comune (Ici) o in tutta Italia (redditi da fabbricati) perde ogni esenzione sull'abitazione occupata dall'ex coniuge. L'unica via di fuga (valida solo per l'Ici però) è che il Comune dove è situato l'immobile approvi nel proprio regolamento Ici regole che lo includano nell'esenzione (o nella detrazione prevista per gli immobili di categoria A/1, A/8 e A/9).

LE SITUAZIONI

Il separato proprietario anche di un altro immobile non ha esenzioni

Via di fuga solo sull'Ici se il Comune lo prevede

rò, fino al 2000, perdeva l'eventuale possibilità a detrarre gli interessi di un mutuo stipulato per l'acquisto dell'abitazione principale. Nel 2001, il primo mutamento: il diritto alla detrazione è stato ampliato anche all'abitazione principale dei familiari e, di conseguenza, si è ripristinata la detrazione del 19% sugli interessi dei prestiti.

Ma il vero cambiamento è dipeso da due sentenze della Cassazione (18476 del 5 luglio 2005 e 192 del 16 marzo 2007): la Suprema corte ha affermato che l'assegnazione del giudice non crea un diritto reale, ma un semplice «diritto personale di godi-



Ma per l'usufrutto i calcoli sono certi

Angelo Busani

Quando si trasferisce (per compravendita, donazione, permuta, eccetera) il diritto di proprietà gravato dal diritto di usufrutto, il valore del diritto trasferito (la «nuda proprietà»), ai fini fiscali, si calcola effettuando la differenza tra il valore della piena proprietà e quello del diritto da cui essa è gravata. Il calcolo del valore dell'usufrutto va fatto, inoltre, anche nel caso in cui oggetto di trasferimento sia il solo diritto di usufrutto.

Gli stessi calcoli si applicano anche in relazione ai diritti di uso e abitazione: vediamo i diversi casi possibili, quindi, tenendo conto che valgono per tutti e tre i diritti reali.

Usufrutto (uso e abitazione) costituito per tutta la vita del beneficiario. Il valore è dato dalla moltiplicazione del valore della piena proprietà per il tasso legale di interesse e moltiplicando ulteriormente il prodotto così ottenuto per il coefficiente corrispondente all'età del titolare del diritto reale. I tutto come risulta dalla tabella pubblicata qui sotto basata sul calcolo probabilistico della lunghezza della vita del titolare del diritto reale in relazione all'avanzamento della sua età. Si veda anche l'esempio 1 sempre qui sotto.

Usufrutto costituito per tutta la vita degli aventi diritto con diritto di accrescimento. Se si tratta del diritto di usufrutto vitalizio costituito a fa-

vore di più soggetti (congiuntivo) con reciproco diritto di accrescimento in caso di estinzione del diritto di usufrutto in capo a uno qualsiasi dei titolari del diritto reale, il coefficiente da utilizzare è quello corrispondente all'età del più giovane dei titolari del diritto reale. Si veda l'esempio 2 qui sotto.

Se, invece, si tratta del diritto di usufrutto vitalizio congiuntivo senza reciproco diritto di accrescimento in caso di estinzione del diritto di usufrutto in capo a uno dei titolari del diritto reale e con la clausola di estinzione totale del diritto reale a causa della morte di uno qualsiasi di essi, il coefficiente da utilizzare è quello corrispondente all'età del meno giovane dei titolari del diritto reale.

Quando l'usufrutto è costituito per tutta la vita degli aventi diritto senza diritto di accrescimento, il valore va calcolato con riferimento ai coefficienti relativi all'età di ciascun titolare del diritto reale, a seconda della quota di diritto a ciascuno spettante. Si veda l'esempio 3 qui sotto.

Usufrutto costituito per un tempo determinato. In questo caso - si pensi alla vendita dell'usufrutto di un immobile per la durata di 10 anni - il relativo valore si determina moltiplicando il valore della piena proprietà per il saggio dell'interesse legale; il prodotto così ottenuto va poi attualizzato, cioè moltiplicato per determinati

coefficienti finanziari corrispondenti agli anni di durata del diritto, secondo la tabella riportata qui sotto (elaborata con riferimento alla fissazione del saggio legale degli interessi al 3 per cento).

Vanno però fatte due precisazioni:

a) il risultato che si ottiene non può essere superiore a 33,33 volte il prodotto che si ottiene moltiplicando il valore della piena proprietà per il saggio dell'interesse legale, e ciò in quanto il valore di una rendita vitalizia non può, evidentemente, essere maggiore del valore della rendita perpetua;



b) dato che l'usufrutto non può eccedere la vita dell'usufruttuario, nel calcolare il valore dell'usufrutto a tempo determinato, esso non può superare il valore che il medesimo usufrutto avrebbe se, invece di essere a scadenza predeterminata, fosse destinato a estinguersi alla morte dell'usufruttuario. Cioè, ogni volta che si calcola il valore dell'usufrutto a tempo determinato, occorre anche calcolare il valore che il medesimo usufrutto avrebbe se fosse vitalizio e, una volta effettuato il calcolo e confrontati i due valori, prendere in considerazione il valore dell'usufrutto a tempo determinato se esso è inferiore a quello vitalizio oppure, se superiore, il valore dell'usufrutto vitalizio. Si veda l'esempio 4 qui sotto.

Le moltiplicazioni

PER TUTTA LA VITA

Usufrutto, uso e abitazione costituiti per tutta la vita del beneficiario. I parametri per calcolare il valore

(1)	(2)	(3)	(4)
0-20	31,75	95,25	4,75
21-30	30,00	90,00	10,00
31-40	28,25	84,75	15,25
41-45	26,50	79,50	20,50
46-50	24,75	74,25	25,75
51-53	23,00	69,00	31,00
54-56	21,25	63,75	36,25
57-60	19,50	58,50	41,50
61-63	17,75	53,25	46,75
64-66	16,00	48,00	52,00
67-69	14,25	42,75	57,25
70-72	12,50	37,50	62,50
73-75	10,75	32,25	67,75
76-78	9,00	27,00	73,00
79-82	7,25	21,75	78,25
83-86	5,50	16,50	83,50
87-92	3,75	11,25	88,75
93-99	2,00	6,00	94,00

(1) = età del titolare del diritto reale; (2) = coefficiente di moltiplicazione del valore della piena proprietà al tasso del 3%; (3) = percentuale del valore dell'usufrutto (uso e abitazione) rispetto al valore della piena proprietà; (4) = percentuale del valore della nuda proprietà rispetto al valore della piena proprietà

QUANDO IL DIRITTO È A TEMPO

Usufrutto costituito per un tempo determinato. Il valore della piena proprietà va moltiplicato per il saggio d'interesse legale; il risultato ottenuto va a sua volta moltiplicato per i coefficienti finanziari corrispondenti agli anni di durata del diritto. In questa tabella si riportano i coefficienti relativi al saggio legale degli interessi al 3 per cento.

1 = 0,97087	18 = 13,75351
2 = 1,91346	19 = 14,32379
3 = 2,82861	20 = 14,87747
4 = 3,71709	21 = 15,41502
5 = 4,57970	22 = 15,93691
6 = 5,41719	23 = 16,44360
7 = 6,23028	24 = 16,93554
8 = 7,01969	25 = 17,41314
9 = 7,78610	26 = 17,87684
10 = 8,53020	27 = 18,32703
11 = 9,25262	28 = 18,76410
12 = 9,95400	29 = 19,18845
13 = 10,63495	30 = 19,60044
14 = 11,29607	35 = 21,48722
15 = 11,93793	40 = 23,11477
16 = 12,56110	45 = 24,51871
17 = 13,16611	50 = 25,72976
	60 = 27,67558

I CASI CONCRETI

ESEMPIO 1

Usufrutto, uso e abitazione costituiti per tutta la vita del beneficiario

■ Se il valore della piena proprietà è di 100.000 euro, il valore dell'usufrutto vitalizio di un sessantacinquenne si ricava con le seguenti operazioni:

- 1) si moltiplica il valore della piena proprietà (100.000 euro) per il saggio legale di interesse (3 per cento);
- 2) il prodotto così ottenuto (3.000 euro) si moltiplica per il coefficiente relativo all'età dell'usufruttuario (65 anni = 16);
- 3) il risultato conseguito (48.000 euro) è il valore dell'usufrutto, cosicché il valore della nuda proprietà si calcola sottraendo dal valore della piena proprietà il valore dell'usufrutto (100.000 - 48.000 = 52.000);

ESEMPIO 2

Usufrutto, uso e abitazione costituiti per tutta la vita degli aventi diritto con diritto di

accrescimento

■ Se il valore della piena proprietà è di 100.000 euro e usufruttuari, in quote eguali fra loro, sono un figlio 20enne e un genitore 65enne, si deve effettuare il seguente calcolo: $100.000 \times 3\% \times 31,75 = 95.250$ euro; complementariamente, il valore della nuda proprietà sarebbe di $(100.000 - 95.250) = 4.750$ euro.

ESEMPIO 3

Usufrutto, uso e abitazione costituiti per tutta la vita degli aventi diritto senza diritto di accrescimento

■ Se il valore della piena proprietà è di 100.000 euro e usufruttuari, in quote eguali fra loro, sono un figlio 20enne e un genitore 65enne, dovremmo effettuare il seguente calcolo: $100.000 : 2 = 50.000 \times 3\% \times 31,75 = 47.625$; $100.000 : 2 = 50.000 \times 3\% \times 16,00 = 24.000$; cosicché il valore dell'usufrutto sarebbe di $(47.625 + 24.000) =$

71.625 euro mentre, complementariamente, il valore della nuda proprietà sarebbe di $(100.000 - 71.625) = 28.375$ euro.

ESEMPIO 4

Usufrutto, uso e abitazione costituiti per un tempo determinato

- a) ipotizzando un usufruttuario 50enne, avremmo che il valore dell'usufrutto di 15 anni sarebbe di euro $(100.000 \times 3\% \times 11,93793) = 35.813,79$, in quanto il valore dell'usufrutto vitalizio sarebbe maggiore, e cioè di euro $(100.000 \times 3\% \times 24,75) = 74.250$;
- b) ipotizzando invece un usufruttuario 80enne, avremmo che il valore dell'usufrutto di 15 anni sarebbe da determinare in euro 21.750, in quanto il valore teorico dell'usufrutto quindicennale sarebbe, come detto di euro $(100.000 \times 3\% \times 11,93793) = 35.813,79$, e quindi di valore maggiore dell'usufrutto vitalizio, che appunto sarebbe di euro $(100.000 \times 3\% \times 7,25) = 21.750$

Costituzione o rinuncia. Se c'è corrispettivo

Anche la servitù genera plusvalenze

Le servitù, cioè i diritti a obbligare un altro proprietario immobiliare essenzialmente a non fare qualcosa, sono oggetto di numerosi chiarimenti delle Entrate. Anche in questo caso, il Fisco ribadisce che la costituzione e persino la rinuncia a qualsiasi servitù sono, a tutti gli effetti, trasferimenti immobiliari, soggetti alle stesse imposte e con le stesse aliquote previste per la cessione

LA DETERMINAZIONE

Il costo di cessione è dato dal prezzo o dall'indennità di esproprio, quello di acquisto si ricava con criterio proporzionale

onerosa o, a seconda dei casi, per la donazione della piena proprietà di un immobile.

Quando il trasferimento è a pagamento, l'imponibile corrisponde al prezzo di vendita, oppure, per gli espropri, all'eventuale indennità. L'importo dichiarato resta sempre impugnabile da parte del Fisco, facendo riferimento ai valori ordinari di mercato, perché non può esistere un meccanismo proporzionale (come per l'usufrutto) per determinare il valore. Solo se il decreto di esproprio non è oneroso si applica il registro in misura fissa (168 euro).

Oggetto però delle risoluzioni delle Entrate più recenti è la costi-

tuzione o la rinuncia a una servitù dietro corrispettivo. Può generare una plusvalenza sui redditi in capo a chi la vende o vi rinuncia? La risposta è positiva. Le due risoluzioni che se ne occupano (210/2008 e 379/2008) sono apparentemente simili, ma non del tutto. Infatti, le plusvalenze da rivendita sono tassate entro cinque anni dall'acquisto, salvo che si tratti di terreni edificabili (imponibili sempre e comunque). Quindi la rinuncia a una servitù «non edificandi» è una plusvalenza realizzata a seguito di cessioni a titolo oneroso di terreni edificabili ed è imponibile in ogni momento. Viceversa, la cessione a pagamento di una servitù di passaggio è imponibile solo se interviene entro cinque anni dall'acquisto.

Non ci sono problemi nel determinare il costo di cessione: sarà il prezzo o l'indennità di esproprio. Per indicare quello di acquisto si può ricorrere a un criterio proporzionale. Si applicherà al valore che aveva il terreno al momento dell'acquisto la stessa proporzione tra valore attuale del terreno e il corrispettivo versato. Se il pagamento viene rateizzato in più anni, la plusvalenza dovrà essere computata in aumento del reddito complessivo relativo al periodo d'imposta in cui è stata percepita la singola rata.



www.ilsole24ore.com/norme

Le risoluzioni 210 del 22/5/2008 e 379 del 10/10/2008



Immobili e tasse
IL PRELIEVO INDIRECTO

Sul territorio. Dalla Liguria alla Basilicata
la programmazione è ormai su due livelli

Casi limite. Va individuata la tassazione
applicabile a zone verdi o di rispetto

Per l'area edificabile il Prg non basta più

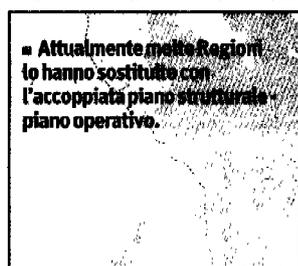
Spesso l'identikit è tracciato dal piano del sindaco

Vecchio e nuovo



**PIANO
REGOLATORE
GENERALE**

« Strumento urbanistico che divide il territorio comunale in zone: agricola, residenziale, produttiva, e così via. Individua in modo puntuale le aree edificabili. Il Prg può stabilire che l'attività edilizia concreta sia subordinata all'approvazione di piani urbanistici particolareggiati o svolta in più tranches.



« Attualmente molte Regioni hanno sostituito con l'accoppiata piano strutturale-piano operativo.



**PIANO
STRUTTURALE**

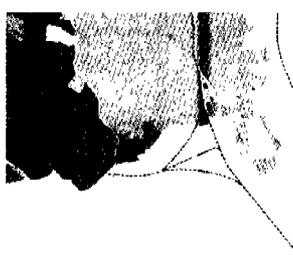
« È previsto (anche con denominazione diversa) da diverse leggi regionali (tra cui: Liguria, Lazio, Basilicata, Emilia Romagna, Veneto, Lombardia, Umbria e Toscana), non ha limiti temporali e contiene le scelte di fondo. Divide il territorio comunale in «agricolo», «urbanizzato» e «urbanizzabile».



**PIANO DEL
SINDACO**



« Spesso denominato «piano operativo», questo strumento dura cinque anni e dà concreta attuazione al piano strutturale. Nell'ambito delle zone definite «urbanizzabili» dal piano strutturale, infatti, individua concretamente le aree dove avverrà l'edificazione.



PAGINA A CURA DI
Angelo Busani

«Ancora dubbi sulla definizione di area edificabile. Nonostante la querelle sia stata oggetto di numerosissime sentenze e, alla fine, di un intervento legislativo considerato risolutore, il problema della definizione e - di conseguenza - della tassazione applicabile, si ripropone oggi su ampie parti del territorio nazionale. Con conseguente possibile incentivo a nuovo contenzioso.

L'incertezza che da sempre ha

IL RITORNO DEI DUBBI

La Visco-Bersani rimanda al piano regolatore, ma molte leggi regionali oggi prevedono altri strumenti urbanistici

connotato il concetto di area edificabile (mai precisato in modo univoco nelle singole leggi di imposta) pareva sciolta con l'articolo 36, comma 2, Dl 233/2006 (convertito in legge 248/2006), per cui l'area è da considerare fabbricabile «se utilizzabile a scopo edificatorio in base allo strumento urbanistico generale adottato dal Comune, indipendentemente dall'approvazione della Regione e dall'adozione di strumenti attuativi del medesimo».

In sintesi, secondo la Visco-Bersani, per la qualificazione di un'area come edificabile è sufficiente che:

a) l'utilizzabilità edificatoria

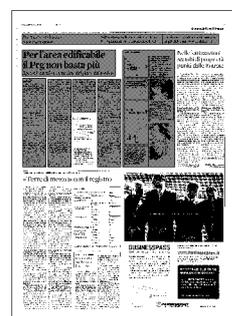
dell'area risulti dal Piano regolatore generale (Prg) del Comune; b) il Prg sia solamente «adottato» dal Comune.

Pertanto, non occorre che la potenzialità edificatoria sia attuale ma può anche essere differita nel tempo, a seguito di eventuali normative comunali di scaglionamento; non occorre che sia inserita anche in un piano attuativo (tipo piano particolareggiato); non è necessario, infine, che Prg sia anche «approvato» definitivamente dalla Regione o dalla Provincia oltre che «adottato» dal Comune.

Fino a qui, dunque, tutto chiaro. Ma, come spesso accade, le leggi si accavallano: ormai, in molte Regioni, il Prg (lo strumento cui la norma del 2006 fa evidente riferimento) è stato sostituito da forme di pianificazione più moderne. Come si vede dal grafico qui a destra, il Prg divide il territorio comunale in zone (agricola, residenziale, produttiva e così via) e individua in modo puntuale le aree edificabili (salvo poi disporre che, nei casi di maggior rilievo, lo svolgimento concreto dell'attività edilizia doveva essere subordinato all'approvazione di piani urbanistici particolareggiati o scaglionati nel tempo).

Le più recenti leggi regionali dispongono invece che la pianificazione generale avvenga mediante due diversi strumenti:

a) un piano senza limiti temporali (spesso detto «piano strutturale») che contiene le scelte di fondo e che divide il territorio comunale in agricolo, ur-



banizzato e urbanizzabile;

b) il cosiddetto "piano del sindaco", che dura cinque anni (spesso detto «piano operativo») e che, nell'ambito delle zone definite «urbanizzabili» dal piano strutturale, individua concretamente le aree dove avverrà l'edificazione.

Ma allora, per applicare l'articolo 36, comma 2, del Dl 223/2006, si deve prendere in considerazione il piano strutturale o il piano operativo? È assai difficile che la risposta possa essere nel primo senso: il piano strutturale infatti stabilisce, nel territorio comunale, il perimetro delle zone in cui l'edificabilità potrebbe essere disposta dal piano operativo, e con ciò le separa dalle zone in cui l'edificabilità non potrà mai realizzarsi.

Ma, all'interno di queste zone perimetrate, fino a che non vi sia appunto una specifica previsione del piano operativo, non si può sapere quale sarà, in concreto, l'area che ospiterà una costruzione e quella nella quale, nonostante la sua ubicazione all'interno del perimetro delle zone urbanizzabili, non sarà possibile svolgere attività edilizia.

Un indizio nel senso di questa interpretazione lo forniscono anche i Comuni, sotto un duplice profilo:

a) da un lato, quando gli uffici comunali rilasciano il certificato di destinazione urbanistica di un'area compresa nel piano strutturale, ma non contemplata nel piano operativo, la definiscono «agricola» e non «edificabile»;

b) d'altro lato, l'avviso che il Comune è obbligato a fornire al proprietario del terreno, sull'attribuzione allo stesso della qualifica di area edificabile (articolo 31, comma 20, legge 289/2002), non viene mandato in occasione dell'approvazione del piano strutturale ma solo in occasione dell'approvazione del piano operativo.

Questa soluzione appare senz'altro la più adeguata, ma non è escluso (come si diceva all'inizio) che, a seconda dei casi concreti, l'incertezza alimenti nuovi ricorsi.

Nelle lottizzazioni scambi di proprietà puniti dalle Entrate

L'attuazione di un piano particolareggiato o di un piano di recupero spesso coinvolge una pluralità di proprietari, ma per realizzare le costruzioni previste occorre incidere sui lotti dei singoli in maniera non proporzionale (ad esempio, perché i volumi edilizi potrebbero essere concentrati su una determinata parte del comparto e su altre parti potrebbero essere, invece, collocati servizi comuni, parcheggi e verde). È perciò inevitabile un accordo di redistribuzione di aree tra co-lottizzanti con trasferimenti di proprietà realizzati senza intenti speculativi in quanto finalizzati ad eseguire il piano.

Ciò può avvenire in più modi: conferimento in comunione dei lotti e successiva assegnazione di un lotto a ciascun co-lottizzante; oppure conferimento di tutte le aree del comparto a un Consorzio di urbanizzazione, che poi assegna i singoli lotti edificabili a ciascun consorziato; oppure si procede a una serie di reciproche cessioni tra co-lottizzanti, affinché ciascuno abbia la proprietà di un lotto con capacità edificatoria corrispondente all'entità della sua proprietà prima dell'accordo di redistribuzione.

In alcuni casi occorrono conguagli in denaro e, quindi, vere cessioni di aree, con conseguente applicazione del regime tributario "ordinario". Ma anche quando non ci siano pagamenti, le attribuzioni di aree vanno pur sempre qualificate come negozi «a titolo oneroso» a fini fiscali, poiché ciascuna attribuzione effettuata trova causa in quelle ri-

cevute o, comunque, nella sistemazione complessiva del comparto che si ottiene con queste attribuzioni. La sostanziale neutralità dell'Iva impedisce il sorgere di difficoltà nel caso di reciproche cessioni di aree tra soggetti Iva nell'esercizio della loro attività d'impresa.

Se, invece, i soggetti cedenti non agiscono nell'esercizio di impresa, arte o professione, il costo della registrazione degli atti di permuta o redistribuzione può non essere indifferente, visto che i valori, trattandosi di aree edificabili (il cui valore dichiarato è, tra l'altro, suscettibile di rettifica), non sono certo irrisori.

In questi casi dovrebbe essere applicabile l'articolo 20 della legge 10/77 secondo cui il registro è in misura fissa e vale l'esenzione dalle imposte ipotecaria e catastale. Invece il Fisco applica un concetto assai più restrittivo e ammette le agevolazioni solo nel caso di atti di «redistribuzione immobiliare» tra i proprietari di aree che si siano riuniti in consorzio come lottizzazione obbligatoria per evitare l'espropriazione per pubblica utilità (articolo 13, comma 6, legge 10/77)

Una soluzione, quella delle Entrate, che non può non suscitare riserve, dato che non sembra esserci alcuna diversità tra la lottizzazione eseguita nell'ambito di un consorzio di proprietari e quella eseguita al di fuori di un consorzio: in entrambi i casi si attuano i fini della legge 10/77.

Nell'Esperto risponde la tassazione diretta delle lottizzazioni



Dopo l'estromissione. Resta di attualità la distinzione tra la sfera personale dell'imprenditore e quella dell'azienda

Posti riservati ai beni d'impresa

Conta la «relatività» in base alle tre tipologie di presunzione del Testo unico

Il censimento

IL CONCETTO DI RELATIVITÀ DEI BENI ALL'IMPRESA

PRESUNZIONE ASSOLUTA

Beni merce, beni strumentali all'esercizio d'impresa, crediti acquisiti nell'esercizio d'impresa

PRESUNZIONE RELATIVA

Beni appartenenti all'imprenditore e indicati nel libro inventari (partecipazioni e immobili patrimonio)

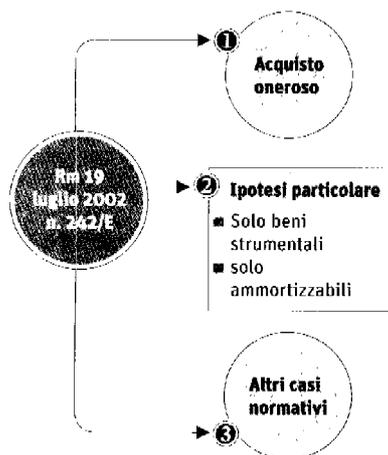
PRESUNZIONE SPECIALE PER IMMOBILI

Per tutti gli immobili strumentali la relatività è condizionata dall'iscrizione nel libro inventari o beni ammortizzabili

CASSAZIONE N. 22587 del 20/10/2006

L'immobile strumentale per destinazione è sempre dell'impresa (Tesi non condivisibile)

TIPOLOGIA DI BENI (65 COMMA 3-BIS)



ISCRIZIONE DECISIVA

L'attribuzione di partecipazioni o immobili di proprietà cambia se vengono annotati nel libro inventari

SPESE DI IMPIEGO

La stessa classificazione diventa fondamentale per la gestione dei costi di voci estranee ma utilizzate nell'attività

Paolo Meneghetti

È da poco passato il termine per l'estromissione agevolata dei beni d'impresa, ma la *querelle* dell'attribuzione a una o all'altra sfera non smette di suscitare interesse. Nella prassi operativa è necessario affrontare la gestione dei beni appartenenti all'imprenditore individuale, valutando se essi siano relativi all'impresa o vadano considerati nella sfera privata della persona fisica. Correlata a questa problematica è quella dell'immissione dei beni privati nell'impresa e la gestione delle spese di impiego di beni estranei all'impresa ma utilizzati nella stessa.

Il primo nodo da sciogliere è dunque la distinzione dei concetti di strumentalità e relatività del bene all'impresa.

La definizione di strumentalità di un bene è diversa da quella di relatività dello stesso all'impresa, tanto che si possono avere beni strumentali non relativi all'impresa e beni relativi all'impresa non strumentali.

Si qualifica come strumentale il bene mobile utilizzato nell'esercizio d'impresa. Per gli immobili c'è una specifica codificazione nell'articolo 43 comma 2 del Tuir, in cui si afferma che l'immobile è stru-

mentale per destinazione (se è utilizzato esclusivamente nell'esercizio d'impresa), per natura (se appartiene alla categoria catastali non abitative), in via temporanea (se si tratta di immobili abitativi concessi in uso ai dipendenti trasferiti per motivi di lavoro).

La definizione di "relatività" all'impresa individuale è invece contenuta nell'articolo 65 comma 1 del Tuir, il cui contenuto è schematizzabile così: **presunzione assoluta:** si tratta dei beni merce, dei beni strumentali per l'esercizio dell'attività, dei crediti acquisiti nell'esercizio d'impresa. Per questi beni non è data al contribuente alcuna facoltà di scelta se essi sono o meno relativi all'impresa poiché la presunzione si presenta come assoluta;

presunzione relativa: si tratta dei beni appartenenti all'imprenditore e segnalati sul libro degli inventari.

In primo luogo va rimarcato il concetto di appartenenza che non può che tradursi in proprietà del bene (quindi esclusi i beni in leasing in vigenza del contratto), in secondo luogo si deve puntualizzare la tipologia dei beni stessa per differenza rispetto a quelli citati sopra. Non

deve pertanto trattarsi di beni strumentali (che sarebbero assorbiti dalla presunzione assoluta); appartengono a questa categoria, ad esempio, le partecipazioni e gli immobili non strumentali;

presunzione speciale per gli immobili strumentali: per gli immobili strumentali - che se non vi fosse il secondo periodo del primo comma dell'articolo 65 ricadrebbero nella generale presunzione assoluta del primo periodo insieme agli altri beni strumentali - una norma speciale assegna al contribuente il diritto di decidere se il bene stesso sia o meno relativo all'impresa, e tale decisione si estrinseca nell'indicazione nel libro degli inventari. Quest'ultima disposizione si applica agli immobili acquistati a partire dal 1° gennaio 1992, poiché a quelli acquistati precedentemente, strumentali per destinazione, si applica una presunzione assoluta di relatività all'impresa.

Questo quadro appare estremamente chiaro e sembra non comportare problemi a livello attuativo; in realtà, una sentenza della Cassazione, la n. 22587 del 20 ottobre 2006, interviene a rendere meno certo lo scenario descritto.

I giudici in quell'occasione

hanno concluso affermando che l'immobile utilizzato strumentalmente dall'imprenditore va sempre e comunque considerato come relativo all'impresa, anche quando non venisse preventivamente iscritto nell'inventario o nel registro dei cespiti.

Ciò equivale a rintracciare nel testo dell'articolo 65 del Tuir una sorta di presunzione legale assoluta in base alla quale sono relativi all'impresa tutti quegli immobili strumentali per l'esercizio della medesima.

La tesi esposta è accettabile solo per gli immobili strumentali per sola destinazione acquistati entro il 1992, mentre è inaccettabile per gli stessi immobili acquistati a partire dal 1992.

In definitiva, non sembra sussistere alcun dubbio che si possano avere immobili strumentali per destinazione non relativi all'impresa poiché non indicati nel libro inventari e dei cespiti ammortizzabili.



Fabbricati in uso. Contrasti in dottrina

Quando la bolletta è inerente

Una questione controversa e in cerca di soluzioni riguarda la disciplina fiscale delle spese di impiego di beni che non sono relativi all'impresa pur essendo utilizzati nell'esercizio dell'attività d'impresa.

Il caso tipico è rappresentato dall'immobile utilizzato nell'esercizio d'impresa e tuttavia escluso dai beni relativi all'impresa in quanto non indicato nel libro degli inventari o nel registro dei cespiti ammortizzabili.

Può trattarsi anche di immobili che, in ossequio alla recente normativa di cui all'articolo 1, comma 37 della legge 244/07 (Finanziaria 2008), sono stati estromessi dall'impresa individuale ma continuano a essere utilizzati dall'impresa.

Le spese in questione possono riguardare le manutenzioni di carattere ordinario (tingeggiature o piccole riparazioni), oppure spese relative all'utilizzo, quali utenze elettriche, riscaldamento e quant'altro.

Una parte della dottrina (Leo, Monacchi, Schiavo) propone per questi costi la totale indeducibilità, in base a una lettura dell'articolo 109 comma 5 del Tuir da cui si ricaverebbe, nel caso in oggetto, il non manifestarsi del principio di inerenza. Le spese di impiego sono relative a immobili estranei all'esercizio d'impresa e, dal momento che il citato articolo 109 del Tuir ammette in deduzione le spese che si riferiscono a beni o attività da cui provengono i ricavi, tale connessione non sarebbe dimostrabile per le spese in questione.

Questa tesi, peraltro contestata da altra autorevole dottrina, non sembra del tutto convincente. Il criterio di inerenza, così come codificato dall'articolo 109 comma 5 del Tuir, si manifesta quando si possa dimostrare una connessione del componente negativo

con il «bene o l'attività» da cui si traggono ricavi. La congiunzione "o" permette di ritenere che qualora la connessione si manifesti solo tra costo e attività esercitata non sia necessario verificare una simile connessione tra costo e bene, essendo sufficiente l'una o l'altra correlazione.

Non vi è dubbio che un costo di impiego relativo a beni estranei all'impresa non manifesta la correlazione di cui all'articolo 109 del Tuir tra spesa e bene dell'impresa, ma se tale costo è funzionale a realizzare l'attività oggetto dell'esercizio d'impresa, la correlazione minima è manifestata e con essa soddisfatto il criterio dell'inerenza.

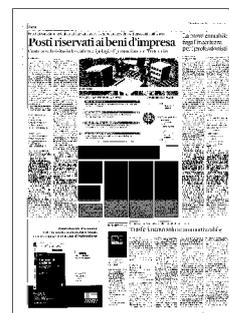
D'altra parte si perviene alla medesima conclusione considerando la deducibilità di spese d'impiego relative a immobili utilizzati in base a comodato d'uso: non c'è dubbio che tali costi siano deducibili dal comodatario e non si capirebbe il motivo per cui il proprietario dell'immobile estraneo all'impresa e tuttavia utilizzato nella stessa dovrebbe essere penalizzato rispetto alla prima ipotesi.

Ovviamente ciò non significa che tutte le spese relative all'immobile non relativo all'impresa siano deducibili quali costi di esercizio, poiché le spese di manutenzione straordinaria, che vanno patrimonializzate sul bene, sono certamente da escludere dal contesto di quelle rilevanti fiscalmente, in quanto incrementative di un bene estraneo all'impresa.

P. Me.

MANUTENZIONI

Utenze e oneri ordinari sono imputabili anche da chi ha reso esterno il cespite ma continua a impiegarlo



Enti non commerciali. Ingresso condizionato alla deducibilità per quote

Trasferimento solo se ammortizzabile

Sergio Pellegrino

L'ingresso nella sfera imprenditoriale dei beni strumentali provenienti dal patrimonio personale dell'imprenditore individuale trova le sue regole nel Testo unico delle imposte sui redditi e in particolare nel comma 3-bis dell'articolo 65.

In realtà, a ben vedere, la disposizione ha un più ampio rag-

LA DISCIPLINA

Il computo inizia dal momento di iscrizione nel registro e prosegue per l'intero periodo di durata al costo di acquisizione

gio di azione, risultando applicabile anche per gli enti non commerciali che svolgono attività d'impresa. E questo in considerazione, soprattutto, del rinvio operato dall'articolo 144, comma 3 del Tuir: per essi si pone il problema di regolamentare il passaggio di beni dalla sfera "istituzionale" a quella deputata all'esercizio dell'attività commerciale.

Il comma 3-bis dell'articolo 65 del Tuir definisce in particolare il costo fiscalmente riconosciuto dei beni provenienti dal patrimonio personale (o istituzionale) all'atto della loro iscrizione fra le attività relative all'impresa, che avviene con l'annotazione nell'inventario previsto dalle norme civilistiche e nel registro dei beni ammortizzabili per i soggetti in contabilità semplificata.

La determinazione del valore fiscalmente riconosciuto deve essere effettuata sulla base dei criteri definiti dagli articoli 4 e 5 del Dpr 689/74, che indica-

no il costo d'acquisto come parametro al quale fare riferimento per i beni mobili e immobili potendo il contribuente ricorrere al valore normale soltanto nel caso di beni mobili non registrati per i quali il costo d'acquisto non sia documentato.

L'ambito applicativo della disposizione è quindi limitato ai beni strumentali soggetti ad ammortamento, che possono essere beni mobili (utilizzati anche promiscuamente) ovvero immobili strumentali per natura o destinazione.

Questo lo si desume dal riferimento che la norma fa all'iscrizione dei beni nel registro dei cespiti e alle indicazioni che fornisce in merito al calcolo delle quote di ammortamento, che presuppongono appunto il fatto che i beni debbano per forza di cose essere ammortizzabili.

Il principio in questione è stato affermato in modo chiaro dalla stessa Agenzia delle Entrate nella risoluzione n. 242/E del 2002, che rispondeva a un'istanza avanzata da parte di un ente non commerciale intenzionato a "trasferire" una partecipazione dalla sfera istituzionale a quella imprenditoriale applicando il disposto del comma 3-bis dell'articolo 65 del Tuir.

L'interpretazione fornita dall'Amministrazione finanziaria è stata di segno contrario, basandosi sulla constatazione che l'ingresso nel regime d'impresa di beni diversi da quelli strumentali non è in realtà disciplinato da alcuna norma del testo unico: il legislatore ha fatto un'eccezione proprio per i beni ammortizzabili alla luce del fatto che, a differenza degli altri, «cedono la loro utilità nel ciclo produttivo dell'impresa restan-

done influenzati nel valore».

Nel caso specifico, l'Agenzia ha messo tra l'altro in risalto come la valorizzazione dei titoli, indipendentemente dal fatto che avvenisse in base al costo o al valore normale, determinava delle distorsioni nella tassazione e ha quindi ritenuto l'operazione elusiva in quanto non supportata da valide ragioni economiche.

La disposizione del comma 3-bis dell'articolo 65 del Tuir disciplina anche le modalità di calcolo dell'ammortamento dei beni al momento del loro ingresso nella sfera imprenditoriale, disponendo che le quote di ammortamento vengano calcolate (e conseguentemente dedotte) a partire dall'esercizio nel quale avviene l'iscrizione.

Per il computo degli ammortamenti non rileva il pregresso possesso degli stessi nell'ambito della sfera personale dell'imprenditore (o di quella istituzionale per gli enti non commerciali), di modo che il processo di ammortamento inizia nel momento di iscrizione dei beni nell'inventario (o nel registro dei beni ammortizzabili) per l'intero periodo di durata dello stesso e sulla base del costo di acquisizione.



La prova contabile fuga l'incertezza per i professionisti

**Gian Paolo Ranocchi
Giovanni Valcarenghi**

Può un lavoratore autonomo acquistare un fabbricato da utilizzare esclusivamente come sede della propria attività considerandolo bene appartenente alla sfera privata? È questo un interrogativo sul quale pare opportuno svolgere qualche riflessione, finalizzata a raggiungere una conclusione che, pur sconfinando rispetto al tenore letterale della norma, sembra rispondere a un criterio di logicità ed equità.

L'articolo 43, comma 2, primo periodo del Tuir sancisce che ai fini delle imposte sui redditi si considerano strumentali gli immobili utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'arte o professione o dell'impresa commerciale da parte del possessore. Nel comparto del reddito d'impresa, a fugare ogni dubbio in merito alla portata della disposizione, soccorre il disposto del comma 1 del successivo articolo 65 del Tuir, che detta i criteri per considerare i beni dell'imprenditore appartenenti, o meno, all'attività. Nel reddito da lavoro autonomo manca, invece, questa norma di completamento; questa circostanza induce a ritenere che per gli esercenti arti e professioni appare estremamente difficile sostenere che gli immobili utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'attività possano essere volontariamente esclusi dal novero dei beni strumentali (così, ad esempio, la circolare 1/IR emanata dal Cndcec in data 12 maggio 2008, in chiusura del paragrafo 2).

Anche chi sostiene l'esistenza di una sostanziale differenza di impostazione del sistema, riscontra che la circostanza si pone in aperto contrasto con una logica di parità di trat-

tamento tra le due differenti figure dell'imprenditore e del professionista, auspicando al riguardo un intervento legislativo di correzione. A noi pare, comunque, che l'equiparazione possa essere conseguita con uno sforzo interpretativo e pur in assenza di interventi normativi, sulla base delle seguenti considerazioni. L'articolo 43 citato è una disposizione collocata in chiusura del Capo II dedicato ai redditi fondiari, con l'evidente scopo di individuare quegli immobili che sfuggono alla determinazione catastale dell'imponibile. Quindi, si potrebbe argomentare che l'individuazione del carattere della strumentalità, in virtù dell'utilizzo esclusivo dell'immobile, possa rappresentare un criterio base di indagine, comunque da correlarsi con altri comportamenti che completino l'analisi.

Non mancano infatti comportamenti concludenti che possono manifestare con evidenza l'intenzione di considerare strumentale o meno il bene: si pensi alla qualificazione del soggetto in sede di atto di acquisto (con evidenza della partita Iva oppure del solo codice fiscale), ad un'espressa dichiarazione in atto e anche alla rilevazione contabile dello stesso acquisto (ad esempio le quote di ammortamento sui libri contabili prescritti dall'articolo 19 del Dpr 600/73).

Su questa strada si potrebbe ampliare la riflessione anche al caso dell'immobile già posseduto prima dell'inizio dell'attività di lavoro autonomo e, da quel momento, utilizzato in modo esclusivo per lo svolgimento dell'attività. L'assenza nel Tuir di una norma analoga all'articolo 65, determina infatti non solo l'impossibilità di

avere un supporto per la manifestazione della scelta sulla natura del bene, ma anche di un criterio per la valorizzazione del bene stesso. Questo aspetto, evidentemente, assume una fondamentale importanza in sede di determinazione di un'eventuale plus o minusvalenza al momento della cessione, quantomeno ragionando in un'ottica a regime di rilevanza degli immobili nel reddito di lavoro autonomo.

Questi possibili disallineamenti tra attrazione al reddito di lavoro autonomo ed eventuale interessamento alla categoria dei redditi diversi, spingono ancor più verso una soluzione più razionale dell'affermazione dell'esistenza di una strumentalità vincolata non solo all'utilizzo esclusivo professionale, ma anche al manifestarsi di riscontri contabili che, inequivocabilmente, manifestino l'intenzione del soggetto di considerare quel bene come appartenente alla sfera professionale e non a quella privata sin dal momento della sua acquisizione. Diversamente operando, i dubbi resterebbero irrisolti. È quindi evidente come sia auspicabile un intervento al riguardo: legislativo o interpretativo.

AUTONOMI

In mancanza di una norma chiara come quella del Tuir, i criteri di logica ed equità attribuiscono il fabbricato «destinato» solo al lavoro

LA RILEVANZA

La scelta sulla natura è importante ai fini di un'eventuale minus o plusvalenza da cessione



Fisco e riforme. Iva per cassa,
ma non estesa a tutti. **Pagina 5**

Fisco allo studio. Se il volume d'affari è sotto i 100mila euro

Iva per cassa riservata alle Pmi e solo su opzione

**L'Europa
non consente
un'applicazione
generalizzata**

**Marco Mobili
Benedetto Santacroce**

■ Tra le ipotesi allo studio del Governo per sostenere famiglie e imprese c'è anche la modifica del momento di esigibilità dell'Iva. Un nuovo regime ribattezzato dalla campagna elettorale della scorsa primavera «Iva per cassa». In sostanza il contribuente versa l'imposta solo dopo aver ottenuto il pagamento del corrispettivo da parte del cessionario.

Una misura, va detto subito, prettamente finanziaria soprattutto per le imprese che ne potranno beneficiare. Infatti è quasi certamente esclusa un'applicazione generalizzata del nuovo regime che si vorrebbe introdurre. L'Europa e in particolare la direttiva Iva 2006/112/CE non lo consente (si veda il commento in pagina).

In sostanza, un'Iva per cassa ma non per tutti. All'Economia, infatti, tra le diverse simulazioni che si stanno elaborando, soprattutto in funzione del costo dell'operazione stimato comunque con effetti di cassa per meno di 200 milioni di euro, c'è l'introduzione di un regime limitato ai contribuenti Iva con volume di affari predeterminato. Tra le ipotesi più accreditate c'è il tetto dei 100mila euro, ma si studiano anche limiti fino a 70 e 50mila euro.

I soggetti che potrebbe scegliere il nuovo regime vanno individuati, necessariamente, tra i soggetti che versano l'Iva che, eliminando gli esenti, i contribuenti a credito e le partite Iva inattive, sarebbero secondo il Fi-

sco circa 2 milioni di soggetti.

A questi 2 milioni vanno poi tolti quanti operano con i consumatori finali e con tutta probabilità, ma qui occorre attendere l'introduzione della norma, coloro che lo scorso anno hanno optato per il regime dei minimi.

Le regole attuali

La norma di riferimento in termini di effettuazione dell'operazione ai fini Iva è contenuta nell'articolo 6 del Dpr 633/72, che, in deroga ai principi generali dettati dalla direttiva 2006/112/CE pone una differenziazione fra cessioni di beni e prestazioni di servizi. Le cessioni, in generale, si considerano effettuate al momento della stipula del contratto se riguardano beni immobili e al momento della consegna o spedizione se riguardano beni mobili. Le prestazioni di servizi sono invece effettuate all'atto del pagamento del corrispettivo.

A prescindere dall'illustrata regola generale, un'operazione si considera in ogni caso effettuata nel caso in cui sia emessa fattura, o sia pagato in tutto o in parte il corrispettivo. Il nostro ordinamento conosce poi una ulteriore deroga, recata dall'ultimo comma dell'articolo 6 del Dpr 633/72, che per alcune tipologie di transazioni effettuate nei confronti di certi soggetti (essenzialmente Stato, enti pubblici e simili), a tutela del cedente/prestatore, potenzialmente esposto a lunghe attese nell'incasso del corrispettivo, rinvia l'esigibilità dell'imposta al pagamento da parte del cessionario/committente (cosiddetta "Iva a esigibilità differita"), talché il debitore del tributo evita una esposizione finanziaria *sine die*, ma nel contempo l'acquirente, sino al regolamento della fattura (effettuazione dell'operazione),



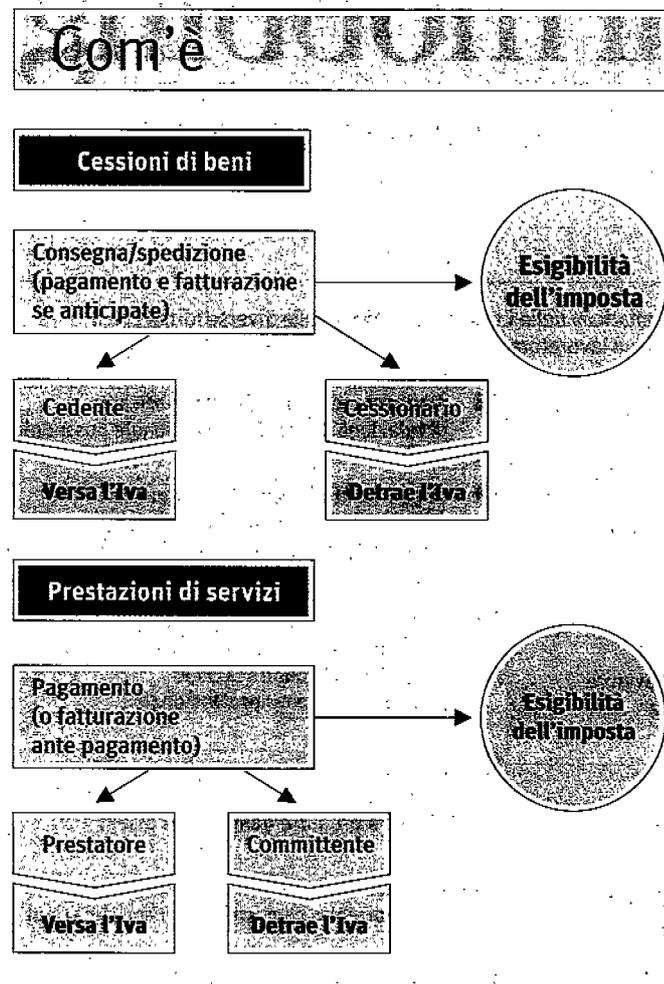
non può detrarre l'Iva. Il concetto di esigibilità è infatti collegato strettamente a quello di detrazione: l'articolo 19 del Dpr 633/72 stabilisce che il diritto a detrarre l'imposta subito in riva-
sa a monte sull'acquisto di beni e servizi sorge nel momento in cui l'imposta diviene esigibile, talché quando l'operazione è effettuata l'acquirente, a prescindere dal pagamento dell'importo fatturato, può legittimamente esercitare il diritto a detrazione.

Il regime futuro

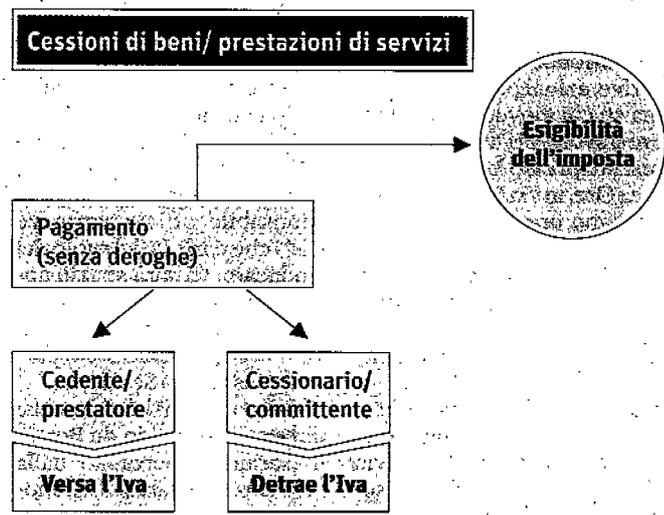
L'intervento che l'Esecutivo intende porre in essere si concretizza in uno spostamento (al pagamento) del momento di esigibilità dell'imposta, che di fatto porta a un'estensione su scala più ampia di quanto a oggi previsto per i servizi e nei rapporti con coloro che operano in regime di diritto pubblico. Considerato il segnalato legame fra esigibilità e detrazione, tale modifica porterebbe, a un contestuale differimento del diritto a detrazione da parte del cessionario/committente sino all'effettuazione del pagamento. Poiché l'Iva è detraibile quando diventa esigibile, e a sua volta l'esigibilità è fatta coincidere con il momento di effettuazione dell'operazione, allora identificare l'esigibilità con il pagamento del corrispettivo, porta a procrastinare la detrazione sino all'atto del materiale pagamento alla controparte commerciale, eliminando l'attuale possibilità di liquidare l'imposta a credito anche senza aver provveduto a saldare la fattura.

Cambia l'esigibilità

Il versamento dell'imposta dovrà coincidere con il pagamento delle fatture senza più alcuna deroga



Come sarà (contribuenti minori)



All'esame dei tecnici

Il nuovo regime



Vantaggi e svantaggi del meccanismo

- Fatture liquidate
- No al reverse charge
- Contanti ingestibili

Pro

- Consente alle imprese che svolgono attività di cessione di beni di evitare, nelle more del pagamento da parte del cliente, di prefinanziare l'Iva all'Erario
- Rappresenta un incentivo al pagamento per il cliente, che non può esercitare la detrazione senza aver adempiuto al proprio debito
- Si pone come una misura di ausilio a fronteggiare le frodi incentrate sull'indebita detrazione dell'Iva

Contro

- La detrazione può essere effettuata solo previo pagamento

della fattura; ciò può penalizzare le imprese in fase di start-up e quelle che effettuano acquisti potendo godere di ampi termini di pagamento

- L'incentivo al pagamento della fattura non sussiste in tutti i casi in cui, per condizioni oggettive o soggettive, il cessionario non può detrarre l'Iva o l'operazione è regolata in reverse charge
- Difficile integrazione con i regimi speciali Iva
- Appesantimento degli oneri a carico degli operatori, obbligati a conservare la documentazione probatoria circa il momento di effettuazione dell'operazione

L'esperienza del Regno Unito



Come funziona il modello inglese

- Si deve scegliere
- Fedina «immacolata»
- Chi esce paga tutto

Cash accounting VAT scheme

- Regime opzionale
- Aperto a tutti i contribuenti con volume d'affari Iva atteso per il periodo d'imposta successivo non superiore a 1.350.000 sterline (circa 1.600.000 euro)
- Fruibile entro un giro d'affari non eccedente 1.600.000 di sterline (1.900.000 euro)
- Non può essere utilizzato dagli operatori che hanno commesso irregolarità in ambito Iva, ipotesi questa che determina altresì l'uscita dal regime
- Non opera (rendendosi necessario ricorrere al sistema ordinario) per gli

acquisti/vendite a termine, a rate, in leasing, importazioni (o estrazioni da depositi doganali), acquisti intracomunitari o da regolare in reverse charge

- Nel caso di pagamento in contanti il cedente deve indicare nella fattura l'importo e la data del pagamento
- Allo stesso adempimento è tenuto chi paga
- In caso di fuoriuscita dal regime, l'operatore deve corrispondere tutta l'imposta sul valore aggiunto relativa alle operazioni attive compiute e per le quali non ha ancora ricevuto il pagamento

Le preoccupazioni della Ue



Il nuovo regime utile nella lotta alle frodi

- Ecofin positivo
- Bruxelles scettica
- Perplexi gli Stati Ue

Ecofin

- Nel maggio scorso, affrontando il tema delle frodi, i ministri europei hanno discusso della possibilità di agganciare la detrazione Iva al pagamento dell'imposta, ipotesi che implica, specularmente, il contestuale spostamento dell'esigibilità all'atto del pagamento.

Bruxelles

- L'ipotesi di modifica del sistema rimane per ora niente più che un caso di studio e non troverà spazio nell'agenda prossima della Commissione, che, nel breve periodo, ha individuato altre

priorità. A Bruxelles sono infatti coscienti che un siffatto intervento comporterebbe uno stravolgimento dei principi di riscossione dell'imposta, con un impatto diretto sul gettito erariale, la cui entità verrebbe di fatto a dipendere da un atto (il pagamento) rimesso alla volontà (di adempiere) del cessionario

- La proposta di adottare l'Iva per cassa richiede comunque un'approfondita analisi preventiva degli impatti nonché un importante sforzo diplomatico per ottenere il consenso di tutti gli Stati membri, molti dei quali hanno già manifestato più di una perplessità

Una misura finanziaria ma con più incognite

Accelerare i pagamenti con detrazioni ritardate

Matteo Mantovani

La possibilità di rendere esigibile l'Iva al pagamento della fattura da parte del cliente pare finalizzata a voler favorire le imprese medio-piccole, spesso affette da ingestibili squilibri finanziari. Subordinare l'assolvimento del debito erariale alla fornitura della provvista finanziaria da parte del cessionario/committente, consente ai soggetti passivi di non doversi curare del prefinanziamento dell'imposta, potendo così destinare le connesse risorse a fini produttivi. Effetto virtuoso che non può essere disconosciuto. Tuttavia occorre considerare concretamente anche quali siano i possibili rischi connessi a un simile mutamento del sistema Iva.

A questo proposito, è d'uopo premettere come si nutrano seri dubbi sulla compatibilità della teorizzata novella rispetto all'normativa comunitaria recata dalla direttiva 2006/112/Ce. All'articolo 66, vi si ammette la possibilità di derogare alle regole di base sull'esigibilità solo «per talune operazioni o per talune categorie di soggetti passivi», con ciò escludendo dunque qualunque possibile generalizzazione di principi diversi da quelli formalizzati nella predetta disposizione. A questo proposito, occorre rammentare come l'Italia sia già beneficiaria di deroghe volte a permettere l'identificazione dell'effettuazione con il pagamento, sia con riferimento ai servizi che alle operazioni effettuate con soggetti di diritto pubblico, talché, l'ulteriore estensione del principio ai contribuenti minori, finirebbe per ampliare oltrémodo il regime derogatorio. In sostanza, quest'ultimo, andando a interessare un'ampia fascia di contribuenti (se non la maggioranza) rischia di divenire la regola generale, con conseguente pericolo di censure di origine comunitaria.

Il rischio potrebbe quanto

meno essere mitigato laddove il regime in discorso venisse introdotto in forma opzionale, ossia legata a una scelta (anche implicita) da parte del soggetto passivo (così come avviene per il Cash accounting VAT, il modello britannico). In tal modo sarebbe peraltro possibile contenere effetti negativi comunque esistenti.

A ben vedere, infatti, il sistema allo studio del Governo presenta più di un problema operativo. Se, innegabilmente, rappresenta un valido mezzo per accelerare l'adempimento delle fatture (il cliente se non paga non può nemmeno detrarre), tale eviden-

VANTAGGI

La liquidazione dell'imposta alla fornitura della provvista permette a chi versa di non preoccuparsi prima delle risorse per il tributo

START-UP PENALIZZATE

In fase iniziale è fisiologico registrare acquisti rilevanti a fronte di vendite esigue o nulle

za non è vera in assoluto. I soggetti che soffrono limiti alla detrazione, non potendo godere dei benefici connessi all'esercizio di questo diritto, non hanno infatti alcun interesse ad adempiere in tempi ridotti alla propria obbligazione. Rientrano in questa categoria i contribuenti minimi introdotti dalla Finanziaria 2008 e coloro che, effettuando operazioni esenti, hanno un prorata di detraibilità molto basso se non nullo. L'effetto di incentivare l'adempimento viene meno anche in ragione di motivi di carattere oggettivo: l'indetraibilità dell'imposta prevista per cer-

te operazioni ovvero il regolamento di operazioni mediante la procedura del reverse charge sono elementi che non sponano la controparte commerciale a pagare. Se poi si combinano le ipotesi di reverse charge e di prorata, si configura una situazione in cui il debitore dell'imposta tenuto all'inversione contabile - e per il quale il reverse charge non produce effetti neutrali - trae un effettivo vantaggio finanziario a non effettuare il pagamento, in quanto conservarsi che altrimenti dovrebbe versare all'Erario rimanendo inciso dall'Iva.

Non traggono vantaggi dall'Iva per cassa neppure le imprese in start-up: in fase iniziale è fisiologico che siano effettuati acquisti molto rilevanti (per dotarsi delle scorte e dei mezzi necessari all'esercizio dell'attività) a fronte di vendite esigue o nulle; l'esigibilità "agganciata" al pagamento implica per queste realtà la possibilità di detrarre o chiedere il rimborso dell'Iva subito in rivalsa solo previo pagamento dei propri fornitori.

Alcuni problemi si riscontrano anche dall'altro lato della medaglia, guardando all'Erario. Va ricordato che dall'effettuazione di un'operazione imponibile si origina un rapporto "trilatero". In particolare (come dice la Cassazione) l'emissione di una fattura con l'esposizione dell'imposta determina l'instaurarsi di un nesso tra Fisco e cedente, in relazione al pagamento dell'imposta; tra cedente e cessionario, in relazione alla rivalsa e tra Fisco e cessionario, in relazione alla detrazione dell'imposta assolta in via di rivalsa. In questa prospettiva, condizionare l'esigibilità dell'imposta al pagamento del corrispettivo fatturato, produrrebbe l'effetto di subordinare l'incasso del tributo da parte dello Stato all'agire di un soggetto terzo rispetto al rapporto tributario.



Paradisi fiscali low cost

Internet è diventato un supermarket dei servizi offshore. Dove si trova di tutto, a qualsiasi prezzo. E il fisco ha le mani legate

DI MARINO LONGONI

I ministri delle finanze delle più grandi nazioni europee tuonano contro i paradisi fiscali e minacciano un giro di vite per impedire a pochi paesi-casseforti di beneficiare delle ricchezze prodotte dalle imprese altrui. Anche Giulio Tremonti, pochi giorni fa, ha aperto ufficialmente le ostilità.

Dimenticando, forse, quello che lui stesso sostiene da anni e cioè che la ricchezza è sempre più dematerializzata e che le frontiere non costituiscono più un ostacolo per i flussi di capitale.

Basta una connessione a internet. E chiunque può trovare il modo di mettere i propri (o altrui) capitali, al riparo dagli sguardi di fisco e autorità anti-riciclaggio. Inutile illudersi. Per gli stati nazionali questa è una battaglia persa in partenza, anche perché la rete è transnazionale per natura, mentre i principi di giurisdizione e competenza limitano quasi del tutto le autorità di controllo dei vari paesi. Inoltre, chi gioca la parte del topo su internet misura la velocità di spostamento con il cronometro, mentre il gatto, cioè lo schieramento della law enforcement, si regola guardando il calendario e rispettando festività e altre pause feriali: non c'è partita, in queste condizioni.

Tanto è vero che, nonostante l'impegno degli ultimi governi a combattere il fenomeno delle residenze fittizie all'estero, uno strumento popolare soprattutto tra chi ha redditi molto alti, il bottino portato a casa da Guardia di finanza e Agenzia delle entrate è piuttosto modesto: basta infatti ri-

spettare il criterio formale della residenza per almeno 183 giorni l'anno nel paese a fiscalità agevolata per essere inattaccabili. E con lo strumento societario spostare capitali nei paradisi fiscali è un gioco da ragazzi.

Non è un caso se 112 delle 250 società quotate alla borsa italiana e 22 gruppi bancari su 88 hanno partecipazioni, quasi sempre di controllo, in società residenti nei paradisi fiscali.

E non ci sono solo le società quotate. Sempre più spesso anche piccoli imprenditori, professionisti, risparmiatori sono attratti dalla possibilità di mettere al sicuro i propri capitali dietro schermi giuridicamente impenetrabili. Non ci vuole molto: internet è ormai un vero e proprio supermercato che espone sui propri scaffali qualsiasi tipo di merce a qualsiasi prezzo. Dalla pianificazione fiscale di qualità, messa in opera nel pieno rispetto delle norme vigenti, alla possibilità di riciclare capitali di dubbia provenienza passando per l'evasione o l'elusione fiscale. Non mancano certo i rischi, ma nemmeno il formaggio.

I ministri delle finanze si rassegnino: ormai i topi sono diventati troppo veloci. Invece di bastonarli sarebbe forse meglio lasciargli un po di gruviera in casa.



Euroritenuta più stringente

I percettori di proventi finanziari, per esempio svizzeri, che hanno conti esteri in uno stato membro dell'Ue vedranno applicata una tassazione in capo all'intermediario finanziario del paese che eroga l'interesse, attraverso l'applicazione di una ritenuta fiscale. La Commissione europea ha infatti proposto le modifiche alla direttiva sulla tassazione dei risparmi (Savings taxation directive) tese a contrastare l'evasione fiscale.

Le novità diventano rilevanti per la Svizzera. Per i percettori elvetici, infatti, cambia il regime di tassazione, poiché i loro interessi, stando alla proposta della Commissione europea, dovranno essere tassati in capo all'intermediario finanziario del paese che eroga l'interesse, attraverso l'applicazione di una ritenuta fiscale. Tale ritenuta e le applicazioni pratiche non sono state specificate nella definizione della proposta. La proposta, in effetti, ha come obiettivo quello di combattere l'evasione fiscale di tutti quei proventi che, realizzati attraverso fondazioni, associazioni o enti senza finalità di lucro, hanno il vantaggio della detassazione del reddito.

La direttiva emanata nel 2005 regolava sostanzialmente l'obbligo di comunicare periodicamente alla propria Agenzia delle entrate nazionale i dati relativi al pagamento degli interessi effettuati da persone fisiche residenti negli stati Ue a persone fisiche non residenti. Tutto ciò si inquadrava nel generale scambio di informazioni tra Agenzie delle entrate dei paesi membri e Agenzie dei paesi extra-Ue. Queste ultime ricevevano informazioni dalle prime individuando la tracciabilità dei pagamenti degli interessi e, quindi, dei maggiori proventi finanziari percepiti dai propri contribuenti. Le novità della proposta della

Commissione europea riguardano essenzialmente tre punti principali:

- 1) la determinazione effettiva del beneficiario/proprietario del provento finanziario. Andando quindi a tassare anche quegli enti (fondazioni e associazioni) usati come paraventi per eludere la tassazione, introducendo una ritenuta alla fonte per gli interessi pagati a intermediari non residenti;
- 2) estensione della tassazione ai nuovi strumenti finanziari. Cioè tutti quegli investimenti di nuova generazione (assicurazioni sulla vita, garanzie simili finanziamenti) che non assicurano un interesse, ma hanno un rendimento assimilabile agli interessi;
- 3) tassazione di tutti i tipi di reddito derivante da operazioni di investimento. In tale operazione è irrilevante il tipo o la forma legale dello stesso investimento.

Luigi Giordano



I negozi virtuali fanno risparmiare tempo e denaro. Le imprese ci guadagnano e la p.a. taglia i costi

L'italiano si scopre web shopper

Acquisti su internet a quota 7 miliardi. Boom di aste on-line

Ue: semplificare gli acquisti in rete

La responsabile dell'Unione europea per i consumi presto proporrà nuove regole per semplificare e rendere più sicuri gli acquisti on-line fatti dai 490 milioni di abitanti dell'Unione entro i confini delle 27 nazioni europee.

Al momento, sono circa 150 milioni gli europei che si rivolgono a siti come Amazon.com ed eBay per comprare merci di vario tipo, ma solo 30 milioni di questi comprano in paesi diversi dal loro spendendo una media di 800 euro a testa.

«Proporrò una serie di norme semplificate per regolare i contratti fra venditori e consumatori in tutta l'Unione europea», ha detto il commissario per i consumi Meglena Kuneva.

La dirigente comincerà anche a lavorare su alcune regole per eliminare pratiche commerciali scorrette da internet. «Un unico insieme di norme renderà più semplice acquistare e vendere in tutta Europa», ha detto Kuneva in un discorso tenuto a Londra.

PAGINA A CURA
DI GIULIANA TALLI

Negozi on-line, aste al rialzo o al ribasso, vendite di seconda mano: tutti strumenti sempre più usati dai cittadini, per risparmiare sul budget familiare e risparmiare tempo, e dalle imprese per contenere i costi e aumentare la competitività. Nel 2008 gli acquisti su internet, nonostante la crisi, supereranno i 6 miliardi di euro con una crescita rispetto al 2007 di oltre il 20%. Il fatturato arriva a 7 miliardi se si contano anche gli acquisti di italiani da siti esteri. Questa la fotografia tracciata dall'Osservatorio Netcomm-School of management del Politecnico di Milano giunto all'ottava edizione. Si dice che essendo oggi circa 18 milioni gli italiani che usano il web per ricercare informazioni su prodotti e servizi (il cosiddetto «info-commerce») e ammontando a 6 milioni gli italiani che fanno un passo in più e completano la propria transazione on-line, mancherebbero ancora all'appello ben 12 milioni di italiani interessati al commercio elettronico.

A trainare il sistema è il made in Italy

La moda segna la crescita maggiore con un balzo in avanti del 43% e raggiunge i 250 milioni di euro di fatturato. «Il made in Italy rimane il principale trend di acquisti», dichiara Andrea Polo, responsabile comunicazione di ebay. Il turismo, che rappresenta il 56% del settore, cresce del 28% raggiungendo la quota di 3,4 miliardi di euro; a seguire l'editoria. Con questi dati, la penetrazione sul totale vendite retail è ancora inferiore all'1%, con significative differenze tra comparto e comparto: il turismo on-line rappresenta ormai circa il 10% delle vendite complessive di prodotti turistici, mentre l'acquisto on-line di altre categorie merceologiche, che incidono molto sul totale consumi degli italiani, come gli alimentari, è su valori ancora trascurabili (largamente inferiori all'1%) se confrontati con le vendite off-line.

«L'e-commerce in Italia conferma la sua crescita a due cifre, nonostante la congiuntura negativa, ma non è ancora abbastanza. Il problema è che questa crescita non sufficiente fa perdere competitività al sistema paese», ha dichiarato Roberto Liscia, presidente di Netcom, consorzio del commercio elettronico italiano. «Lo di-

mostra il fatto che, per esempio, nei siti di turismo, che sono tra i più performanti in termini di commercio elettronico, gli acquisti digitali rappresentino in Europa mediamente oltre il 25%, mentre in Italia si è poco sopra il 10%».

I pure player (negozi esclusivamente on-line) continuano comunque a rappresentare metà del mercato, grazie alle prestazioni di grandi operatori del calibro di eBay, Expedia, lbs.it, lastminute.com, Volagratis, Yoox. Ma le imprese tradizionali commerciali recuperano grazie alla crescita di poche imprese: per esempio Esselunga, Mediaworld, Monclick e all'ingresso di alcuni grandi marchi nel comparto dell'abbigliamento (per esempio Diesel, Armani, Gucci, Prada, Valentino, Stoneisland, Energie, Bata, Pinko). In generale, però, la grande distribuzione ha ancora molta strada da fare.

Il confronto con l'estero

Con una crescita del 20%, allineata a quella dei principali paesi europei, l'Italia rimane dietro agli altri, sia in termini di valore asso-



luto dell'e-commerce (l'Italia è un decimo della Gran Bretagna e un terzo della Francia), sia in termini di penetrazione dell'e-commerce sul totale delle vendite ai consumatori finali (quasi l'1% in Italia contro il 7% degli Usa e punte del 10% di altri paesi). I motivi? Penetrazione di internet e della banda larga, costi della logistica distributiva, diffidenza verso l'utilizzo della carta di credito online, scarsa propensione all'acquisto a distanza.

Si moltiplicano le aste on-line. Ma attenzione alle truffe

Acquisti tradizionali, dunque, ma anche aste on-line. Si è partiti con ebay sette anni fa e oggi si è arrivati a 16.500 italiani che hanno fatto di eBay la prima fonte di reddito. eBay.it si è classificato al primo posto fra i siti di eCommerce in Italia con circa 9,8 milioni di visitatori e più di 900 milioni di pagine viste (dati Nielsen Net. Ratings-settembre 2008). A fronteggiare lo strapotere di eBay, dallo scorso anno ci sono i siti di aste al ribasso; oggi sono una sessantina e altri 20 stanno per fare il proprio ingresso sul web. Il meccanismo funziona così: si aggiudica l'asta l'utente che ha proposto l'offerta unica più bassa, cioè chi risulterà l'unico offerente per la cifra proposta, la quale dovrà essere allo stesso tempo la più bassa offerta. Nel caso non ci sia un'offerta unica più bassa al termine di un'asta, l'oggetto verrà aggiudicato all'utente che avrà effettuato per primo l'offerta fatta dal minor numero di utenti e più prossimi all'offerta più bassa. Un meccanismo forse più vicino a un'estrazione del Lotto che a un rilancio consapevole, ma che ha permesso di aggiudicare auto di lusso per pochi euro, iphone e televisori al plasma al costo di un caffè. E il sito che fa da piattaforma si arricchisce grazie agli importi versati da migliaia di utenti che effettuano volta per volta la propria puntata (si va dai 2 euro in su).

Attenzione però alle aste truffa. In particolare si sta espandendo il commercio illegale di software attraverso reti P2P (scambio di file tra utenti attra-

verso un programma) e altri canali internet. Nel corso della prima metà del 2008 la società Bsa (Business software alliance) ha ottenuto la chiusura di 18.314 aste on-line in tutto il mondo finalizzate alla vendita di 45 mila copie di software pirata, per un valore complessivo di oltre 15 milioni di euro. Bsa ha inviato 48 mila notifiche relative a file BitTorrent utilizzati da 633 mila persone, per un valore stimato di circa 386 milioni di euro.

Per acquistare in sicurezza scendono in campo Polizia postale ed eBay.it, con quattro regole d'oro: il venditore deve descrivere l'oggetto in vendita in modo esaustivo e dettagliato; deve essere reperibile; offrire diversi metodi di pagamento e di spedizione, sicuri e tracciabili, essere accurato nell'imballaggio e seguire la spedizione sino alla consegna verificandone la puntualità.

E la regione taglia le spese

A fare affari con le aste non ci sono solo i privati. Il Consiglio regionale del Lazio ha ottenuto il 30 ottobre con la sua prima asta on-line ben il 31% di risparmio sulla lista della spesa: personal computer, materiali di consumo per stampanti, materiali di cancelleria e fax per ufficio sono stati comprati all'asta a 54 mila euro anziché 78 mila.

Su eBay.it vengono oggi venduti:

- Un computer portatile ogni 6 minuti;
- Una macchina fotografica digitale ogni 5 minuti;
- Una bottiglia di vino ogni 5 minuti;
- Un articolo di arredamento e bricolage ogni 38 secondi;
- Un computer o un componente ogni 23 secondi;
- Un articolo di abbigliamento ogni 10 secondi.



Dalla ricerca di PricewaterhouseCoopers il peso degli adempimenti tributari per le imprese

Schiacciasassi fiscale sulle società

Oltre 200 ore per gli adempimenti in Brasile. Italia in coda

DI GABRIELE FRONTONI

Revisione, modernizzazione e semplificazione. Sono queste le parole chiave della riforma dei sistemi fiscali messa in atto dai governi di tutto il mondo nel corso degli ultimi anni per stimolare la produzione, l'occupazione e la ricchezza. Gli esperti della Banca Mondiale, Ifc e PricewaterhouseCoopers (PwC) sono giunti a questo risultato dopo aver scandagliato gli intricati meandri normativi dei sistemi fiscali di 181 paesi al mondo. In particolare, secondo il rapporto «Paying Taxes 2009» di PwC, Ifc e Bm, nel corso del 2008 la Repubblica Dominicana si è distinta tra tutti come il paese più riformista al mondo sotto il profilo fiscale, riducendo dal 30 al 25% l'aliquota dell'imposta sui redditi delle società, eliminato numerose imposte (compresa l'imposta di bollo), ridotto l'imposta sui trasferimenti immobiliari e realizzato un sistema on-line per la presentazione delle dichiarazioni e per il pagamento delle imposte. Solo quattro paesi dell'Unione Europea sono riusciti a classificarsi fra i primi 20 per semplicità di pagamento delle imposte: Irlanda (6), Danimarca (13), Lussemburgo (14) e Regno Unito (16), mentre l'Italia si è dovuta accontentare della 128esima posizione, davanti alla Polonia (142) e alla Romania (146). «Nella classifica complessiva dell'Ue, i paesi in cui è più semplice pagare le imposte sono l'Irlanda, la Danimarca, il Lussemburgo, il Regno Unito, l'Olanda, l'Estonia, la Lettonia e la Svezia», hanno avvertito gli esperti di PwC, «mentre a livello di G8 primeggia il Regno Unito, seguito da Canada (28), Stati Uniti (46), Francia (66), Germania (80), Giappone (112), Italia (128) e Russia (134)».

I responsabili della ricerca

«Paying Taxes 2009» sono andati oltre analizzando se nel biennio passato vi fossero governi che, in momenti di difficoltà, fossero stati in grado di ridurre l'imposta sui redditi delle società. Ebbene, in base ai dati raccolti dagli analisti, sono rientrati in questa categoria l'Albania, il Canada, la Cina, la Danimarca, la Germania e l'Italia, tanto per citare i più importanti. In Brasile, Camerun, Congo, Nigeria, Siria, Taiwan, e Vietnam la complessità delle norme fiscali impone alle imprese di impiegare in media oltre 200 ore all'anno per adempiere alla normativa dell'imposta sulle società. E cosa dire del numero medio di imposte dovute. In questo caso le cose variano molto da un'area geografica all'altra: si va da una media di poco più di 8 imposte pagate dalle società dei paesi dell'area Asean, fino alle 12 dei paesi in più forte crescita (Brasile, Russia, India e Cina).

La performance dell'Italia

All'interno della complessa analisi condotta da Banca mondiale, Ifc e PwC sullo stato dei sistemi fiscali nel mondo, l'Italia ha registrato piazzamenti poco decorosi. Il sistema impositivo del Belpaese ha infatti ottenuto solamente il 166esimo piazzamento su 181 paesi nella classifica relativa al Total Tax Rate, ovvero la quantificazione dell'incidenza del carico fiscale e previdenziale complessivo sugli utili commerciali generati dall'impresa. Non solo. Come sottolineato in precedenza, l'Italia si è posizionata soltanto al 128esimo posto per la semplicità nella gestione degli adempimenti fiscali e previdenziali, mentre sul versante del tempo dedicato alla gestione degli adempimenti fiscali non siamo riusciti ad andare oltre il 133esimo piazzamento. (riproduzione riservata)



L'Agenzia delle entrate ha predisposto le bozze dei prospetti per l'anno di imposta 2008

Il cellulare conquista un rigo Iva

Nella dichiarazione la verifica dell'effettiva inerenza

PAGINA A CURA
DI FRANCO RICCA

La dichiarazione annuale Iva sorveglia i costi dei cellulari per verificare l'effettiva inerenza: i contribuenti che nel corso del 2008 hanno detratto più del 50% dell'imposta pagata sugli acquisti di telefonini e sulle relative spese di gestione dovranno compilare uno specifico rigo, in modo da consentire dall'amministrazione di programmare i controlli mirati previsti dalla finanziaria 2008.

La novità è contenuta nel quadro VA della bozza del modello base della dichiarazione Iva 2009. Le innovazioni di maggiore rilievo emergenti dal modello riguardano però la struttura del quadro VL, concernente la liquidazione dell'imposta, dove si registra l'aggiunta di una nuova sezione e una più dettagliata articolazione del credito dell'anno precedente. Le disposizioni limitative dell'utilizzo del credito introdotte recentemente, infatti, hanno suggerito all'amministrazione l'istituzione di appositi rigi al fine di acquisire informazioni puntuali e realizzare un monitoraggio efficace. Vediamo più da vicino queste novità.

Telefoni cellulari. Il comma 261, lettera e) dell'art. 1 della legge 244/2007 (Finanziaria 2008) ha abrogato la lettera g) dell'art. 19-bis1 del dpr n. 633/72, che limitava oggettivamente al 50% la detrazione dell'Iva sull'acquisto o importazione di apparecchi radiomobili di comunicazione terrestre e sulle relative spese di gestione (eccettuati gli impianti utilizzati dalle imprese di autotrasporto). Di conseguenza, da quest'anno anche le spese relative ai beni e servizi in questione ricadono nella regola generale che prevede il diritto alla detrazione se e nella misura in cui sono impiegati nell'attività d'impresa o professionale, per lo svolgimento di operazioni imponibili

ed equiparate. Di fatto, trattandosi di spese a destinazione non univoca e incombendo sul contribuente l'onere di provare il fondamento del diritto alla detrazione, la possibilità concreta di recuperare interamente l'imposta riguarda essenzialmente le imprese (e i professionisti) che hanno attivato, in relazione al servizio di telefonia mobile, dispositivi tecnici di controllo interno in merito all'uso degli apparecchi che consentono di rilevare (ed eventualmente addebitare all'utilizzatore) le spese per l'utilizzo extra-aziendale, e che possono, pertanto, agevolmente soddisfare l'onere probatorio. Fuori di questa ipotesi, la detrazione integrale, teoricamente consentita, si scontra con le difficoltà di dimostrare il diritto. Il comma 255 dell'art. 1 della stessa legge 244, peraltro, stabilisce che gli uffici dell'agenzia delle entrate destineranno una quota dei controlli Iva ai contribuenti che deterranno in misura superiore al 50% del relativo importo l'imposta afferente gli acquisti e le spese di gestione dei telefonini. Come era stato previsto, per dare attuazione alla legge, nella dichiarazione annuale è stato istituito un apposito campo (rigo VA8) finalizzato ad acquisire le informazioni necessarie per la programmazione dei controlli, la cui compilazione è riservata, appunto, ai contribuenti che nel corso del 2008 hanno effettuato acquisti e importazioni di telefonini e delle relative prestazioni di gestione per i quali hanno esercitato la detrazione dell'Iva in misura superiore al 50%. In questa ipotesi, i contribuenti dovranno riportare nel rigo in esame:

- nella colonna 1 l'imponibile degli acquisti;
- nella colonna 2 l'importo dell'imposta detratta.

Crediti delle società «di comodo». L'art. 35, comma 15, del dl 223/2006 ha modificato la disciplina delle società non operative, contenuta nell'art. 30 della legge n. 724/94, restringendo ancora di più, ai fini

dell'Iva, le possibilità di utilizzo del credito risultante dalla dichiarazione annuale. Nella nuova versione, il predetto articolo 30 stabilisce infatti che per le società e gli enti non operativi l'eccedenza di credito risultante dalla dichiarazione Iva, oltre che non rimborsabile (come già previsto precedentemente), non può costituire oggetto:

- di compensazione cosiddetta «orizzontale» nel modello F24 con altri tributi, contributi ecc.;
- di cessione ai sensi dell'articolo 5, comma 4-ter, del dl n. 70/88.

Come chiarito dall'Agenzia delle entrate con la risoluzione n. 26 del 30 gennaio 2008, il divieto di utilizzo, per così dire, «esterno» del credito Iva deve intendersi esteso al trasferimento al gruppo nel caso in cui la società non operativa partecipi alla speciale procedura di liquidazione per le società controllanti e controllate.

Ma non è tutto: sempre il novellato art. 30 stabilisce inoltre che se per tre periodi di imposta consecutivi la società o l'ente non operativo non effettui operazioni rilevanti ai fini dell'Iva in misura almeno pari all'importo che risulta dalla applicazione delle percentuali stabilite per la verifica dell'operatività ai fini del reddito, l'eccedenza di credito non è ulteriormente riportabile a scomputo dell'imposta relativa ai periodi successivi. In pratica, qualora si verifichi questa eventualità, la società, secondo la norma, perde irrimediabilmente il credito Iva.

La nuova disciplina è divenuta applicabile a decorrere dal periodo d'imposta in corso al 4 luglio 2006, per cui il periodo d'imposta 2008 è l'ultimo anno del primo triennio di applicazione della norma sulla decadenza del credito della società di comodo «inattiva». Al riguardo, infatti, le istruzioni di compilazione della dichiarazione 2009, nel commentare il rigo VX5, relativo all'indicazione del saldo a credito dell'anno che il contribuente intende riportare in detrazione nell'anno



successivo, avvertono, appunto, che nell'anno d'imposta 2008, al quale si riferisce la dichiarazione, trova applicazione per la prima volta la norma che prevede la perdita del credito della società di comodo che sia risultata, per un triennio consecutivo (nella fattispecie, 2006-2008), inattiva anche ai fini Iva (nel senso proprio della norma sopra riportata, chiarito dall'Agenzia con la circolare n. 28/2006). Si è detto che l'amministrazione finanziaria ha ritenuto che le nuove limitazioni all'utilizzo del credito comportano anche la non trasferibilità al consolidato in caso di partecipazione alla liquidazione Iva di gruppo. Di conseguenza, con la risoluzione n. 180 del 29 aprile 2008 l'Agenzia delle entrate ha precisato che nel caso in cui siano stati trasferiti al gruppo, nel corso dell'anno, crediti periodici da parte della società partecipante all'Iva

di gruppo che sia risultata, a fine esercizio, non operativa, la controllante dovrà restituire i crediti alla società stessa e dovrà regolarizzare (senza applicazione di sanzioni) la compensazione non spettante. A tal fine, già nella dichiarazione dell'anno scorso era stato istituito il rigo VW21 nel prospetto riepilogativo PR, relativo alla rappresentazione della situazione del gruppo da parte della società controllante. Nella dichiarazione annuale 2009 viene ora istituito il rigo VI.25, nel quale la società di comodo dovrà indicare, per riprenderle in carico, le eccedenze di credito trasferite nel corso dell'anno precedente a quello di riferimento della dichiarazione (2007) che le sono state restituite dalla controllante, in base alle indicazioni fornite con la predetta risoluzione.

Periodo d'imposta 2008

Entrate		CREDITI	
Sez. 2 - Credito anno precedente	VL6	Credito risultante dalla dichiarazione per il 2007 a credito annuale non trasferibile (*)	
	VL9	Credito compensato nel modello F24	
	VL10	Eccedenza di credito non trasferibile (*)	
Sez. 3 - Determinazione dell'IVA a debito o a credito relativa a tutte le attività esercitate	VL20	Rimborso infrannuale richiesto (art. 38-bis, comma 2)	
	VL21	Ammontare dei crediti trasferiti (*)	
	VL22	Credito IVA risultante dai primi 3 trimestri del 2008 compensato nel mod. F24	
	VL23	Interessi dovuti per le liquidazioni trimestrali	
	VL24	Interessi dovuti a seguito di ravvedimento	
	VL25	Trasferimenti anno precedente restituiti dalla controllante	
	VL26	Eccedenza credito anno precedente	
	VL27	Credito richiesto a rimborso in anni precedenti computabile in detrazione a seguito di diniego dell'ufficio	
	VL28	Crediti d'imposta utilizzati nelle liquidazioni periodiche e per l'account di cui ricevili da società di gestione del risparmio	
	VL29	Annunziati e versamenti periodici da ravvedimento, compresi gli interessi, interessi trimestrali, account	
	VL30	Ammontare dei debiti trasferiti (*)	
	VL31	Versamenti integrativi d'imposta	
	VL32	IVA A CREDITO [(VL7 col. 2 + righe da VL25 a VL31) / (VL7 col. 1 + righe da VL20 a VL24)] ovvero	
	VL33	IVA A DEBITO [(VL7 col. 1 + righe da VL29 a VL34) / (VL7 col. 2 + righe da VL25 a VL31)]	
	VL34	Crediti d'imposta utilizzati in sede di dichiarazione annuale	
	VL35	Crediti riscuotiti da società di gestione del risparmio utilizzati in sede di dichiarazione annuale	
	VL36	Interessi dovuti in sede di dichiarazione annuale	
VL37	Credito esultato da società di gestione del risparmio, diversi dall'art. 8 del DL n. 351/2001		
VL38	TOTALE IVA DOVUTA (VL33 - VL34 - VL35 - VL36)		
VL39	TOTALE IVA A CREDITO (VL32 - VL37)		
VL40	Versamenti effettuati a seguito di utilizzo in eccesso del credito annuale 2008		

Adesione all'Iva di gruppo

Risalgono invece alla Finanziaria 2008 le restrizioni in materia di utilizzo dei crediti Iva nell'ambito della procedura di liquidazione di gruppo. La legge 244/2007 ha modificato l'art. 73 del dpr 633/72, stabilendo che agli effetti dell'Iva di gruppo non si tiene conto delle eccedenze detraibili, risultanti dalle dichiarazioni annuali relative al periodo d'imposta precedente, degli enti e società diversi da quelli per i quali anche in tale periodo d'imposta la controllante si è avvalsa della facoltà di procedere alla liquidazione di gruppo. In merito, con risoluzione n. 4 del 14/2/2008, il dipartimento politiche fiscali, nel precisare che, in base alla nuova norma, i soggetti che partecipano per la prima volta alla liquidazione di gruppo, in sostanza, non possono far confluire nei calcoli compensativi la loro eccedenza di credito derivante dal periodo d'imposta precedente, ha chiarito che tale eccedenza resta «definitivamente» nella disponibilità del soggetto in capo al quale si è formata. La società titolare del credito Iva «non trasferibile» al gruppo potrà quindi chiederne autonomamente il rimborso, qualora sussistano i presupposti previsti dall'art. 30 del dpr 633/72, oppure potrà riportarlo a nuovo nel periodo successivo. Per ragioni di chiarezza,

dunque, nell'ambito della ristrutturazione dei righi relativi all'indicazione dei crediti, il modello di dichiarazione Iva 2009 richiede, alle società che nel 2007 non partecipavano all'Iva di gruppo e che vi hanno aderito dal 2008, di indicare nel rigo VL10 l'eccedenza del credito Iva 2007 che, ai sensi delle predette disposizioni, non può essere trasferito al gruppo. Le istruzioni, invero, non sono molto esplicite in merito alla determinazione di tale eccedenza, che dovrebbe corrispondere al credito 2007 che non è stato assorbito da imposta dovuta per il 2008, indicata nella colonna 1 del rigo VL7. Detta eccedenza, che resta nella disponibilità della società, trova distinta evidenziazione (ai fini dell'utilizzazione da parte della società, secondo quanto precisato nella citata risoluzione n. 4/Dpf) rispetto a quello eventualmente maturato nel corso del 2008 e per il quale non vi sono, invece, preclusioni al trasferimento al gruppo. L'importo dell'eccedenza di credito non trasferibile, indicato nel nuovo rigo VL10 della sezione 2 del quadro VL, infatti, non confluisce nel rigo VL26 della successiva sezione 3, dove trova allocazione l'eccedenza a credito dell'anno precedente che concorre alla determinazione del saldo da trasferire al gruppo.

L'Unità di informazione finanziaria (Uif) ha illustrato i nuovi indicatori agli ordini

Antiriciclaggio, rischio su misura

Negli studi attenzione ai profili fiscali delle operazioni sospette

DI CHRISTINA FERIOZZI

Maggiore dettaglio e classificazione specificamente rivolta all'uso da parte dei professionisti. Occhi puntati sulle operazioni economicamente irrazionali, sui fondi provenienti da terzi estranei al rapporto e sulle operazioni sospette ricollegabili a profili fiscali. Sono alcune delle indicazioni traibili dalla prima bozza degli indicatori di anomalia, in via di definizione da parte dell'Uif. Nella nuova versione del documento Uif, si precisa tra l'altro che gli indicatori relativi al riciclaggio costituiscono anche ausilio per la rilevazione di operazioni connesse al finanziamento del terrorismo, in particolar modo in casi di utilizzo di fondi di natura illecita. Non è richiesto, invece, ai professionisti di svolgere alcuna indagine di natura investigativa.

I criteri generali

L'elencazione predisposta dall'Uif, benché a carattere non esaustivo, detta le regole operative volte a ridurre i margini di incertezza derivanti da valutazioni soggettive o da comportamenti discrezionali nell'individuazione delle operazioni sospette fornendo un concreto ausilio per la rilevazione di queste ultime da parte dei professionisti e dei revisori nello svolgimento della propria attività professionale. I criteri generali di riferimento sono individuati in due principali aree: quelli in relazione al cliente e quelli riguardo al rapporto continuativo o alla prestazione. Nel documento si precisa, inoltre, che qualora le operazioni sospette siano ricollegabili a profili fiscali si deve far riferimento alle modifiche apportate alle sanzioni penali in materia tributaria dal dlgs 74/2000.

Novità nella casistica per i professionisti

Espressamente rivolti all'uso da parte dei professionisti, gli indicatori indagano su tutte le sfaccettature del comportamento del cliente a partire dalla fornitura di informazioni inesatte o incomplete, di documenti contraffatti, di reticenze in merito all'attività svolta, alla situazione economico-patrimoniale e allo scopo e natura della prestazione. Nella nuova versione di indicatori viene monitorato finanche il sospetto che il cliente non abbia adeguata conoscenza della natura, oggetto e scopo della prestazione, ingenerando il dubbio che lo stesso voglia occultare l'operato per conto di un terzo. Per quanto riguarda il controllo circa gli indicatori relativi alla zona geografica, si deve prestare attenzione, oltre ai paesi privilegiati sotto il profilo fiscale o del segreto bancario, anche alle aree ritenute comunemente a rischio per fenomeni connessi a traffico di stupefacenti, contrabbando, finanziamento al terrorismo internazionale. Circa gli indicatori relativi allo svolgimento

della prestazione, nel mirino anche l'utilizzo frequente e ingiustificato di libretti di deposito o di moneta elettronica, il pagamento di prestazioni con mezzi provenienti da terzi estranei al rapporto negoziale nonché prestazioni richieste da organismi non lucrativi per finalità non compatibili con quelle proprie dell'ente. Nelle operazioni aventi a oggetto beni immobili, da monitorare, tra l'altro, la sproporzione dei prezzi rispetto al valore di mercato, l'assenza di convenienza economica dell'investimento e di adeguate informazioni sulla localizzazione dei beni.



Indicatori riguardanti i professionisti

1. Indicatori di anomalia connessi al cliente:

1.1 Il cliente fornisce informazioni inesatte, incomplete o apparentemente non veritiere riguardo alla propria identità e a quella dell'eventuale titolare effettivo. Il cliente utilizza documenti identificativi che sembrano essere contraffatti. Il cliente fornisce informazioni inesatte, incomplete o apparentemente false riguardo al potere di rappresentanza, all'identità dei delegati alla firma, alla struttura di proprietà o di controllo.

1.2 Il cliente rifiuta di, o mostra riluttanza a, fornire informazioni riguardo all'attività esercitata, alla propria situazione economica e patrimoniale, allo scopo e alla natura della prestazione. Il cliente rifiuta di presentare documentazione contabile, professionale o commerciale, di segnalare eventuali rapporti intrattenuti con altri professionisti, di fornire informazioni comunemente acquisite per lo svolgimento della prestazione. Il cliente rifiuta di fornire il numero del conto sul quale il pagamento del corrispettivo della prestazione professionale è stato o sarà addebitato. Il cliente rifiuta di fornire indicazioni sulle modalità di regolamento dell'operazione.

1.3 Il cliente dimostra di non avere adeguata conoscenza della natura, dell'oggetto o dello scopo della prestazione richiesta, suscitando il dubbio che esso possa occultare di agire per conto di un terzo.

1.4 Il cliente, in assenza di ragionevoli motivi, affida e revoca incarichi a più professionisti in un breve arco di tempo.

1.5 Il cliente evita contatti diretti con il professionista rilasciando deleghe o procure in modo frequente e ingiustificato.

1.6 Il cliente, senza fornire plausibili giustificazioni, si rivolge a un professionista lontano dalla zona di residenza o di svolgimento dell'attività.

1.7 Il cliente, in assenza di ragionevoli motivi, effettua operazioni o richiede lo svolgimento di prestazioni inusuali rispetto alla prassi corrente dell'attività esercitata.

1.8 Il cliente effettua operazioni o richiede lo svolgimento di prestazioni aventi scopo non compatibile con il proprio profilo economico-patrimoniale o l'attività esercitata.

1.9 Il cliente effettua operazioni o richiede lo svolgimento di prestazioni aventi a oggetto beni o valori di importo incoerente con il proprio profilo economico-patrimoniale o l'attività esercitata. Le imprese clienti acquistano disponibilità a diverso titolo di beni, anche di lusso, di elevato valore, pur detenendo un capitale sociale di importo ridotto. Il cliente acquista e cede partecipazioni in imprese, non coerenti con il proprio profilo economico-patrimoniale o con l'attività esercitata.

1.10 Il cliente è stato sottoposto a procedimento penale o a provvedimenti di sequestro o è noto per essere attivo nel finanziamento del terrorismo, ovvero richiede di effettuare operazioni con controparti soggette a procedimenti penali o a provvedimenti di sequestro o note per essere attive nel finanziamento del terrorismo.

2. Indicatori di anomalia relativi all'area geografica di residenza o sede del cliente o delle controparti:

2.1 Prestazioni che coinvolgono clienti o controparti insediati in aree geografiche ritenute comunemente a rischio per fenomeni connessi al traffico di stupefacenti, contrabbando, finanziamento al terrorismo internazionale, o per essere caratterizzate da regimi privilegiati sotto il profilo fiscale, societario o del segreto bancario, che non siano giustificate dall'attività economica del cliente o da altre circostanze.

2.2 Le seguenti prestazioni, laddove coinvolgono clienti o controparti insediati in paesi non inclusi nella lista degli stati che impongono obblighi equivalenti a quelli previsti dalla Direttiva 2005/60/CE, e non siano giustificate da ragionevoli motivi legati

all'attività esercitata o da particolari condizioni adeguatamente documentate:

- costituzione o trasferimento, nei predetti paesi, di diritti reali su immobili;
- conferimento per la costituzione o l'aumento di capitale (soprattutto se effettuate in contanti e per importi consistenti) di società dislocate nei predetti paesi;
- utilizzo, in qualità di soci, di imprese costituite in regime di trust nei predetti paesi;
- trasferimento di partecipazioni o di diritti su quote o azioni, o su altri strumenti finanziari che danno diritto di acquisire tali partecipazioni o diritti, qualora venga interposto un soggetto estero con apparenti finalità di dissimulazione;
- ricezione e/o trasferimento di fondi.

2.3 Richiesta di finanziamenti effettuata sulla base di atti, rappresentati anche da titoli o certificati, attestanti l'esistenza di cospicui depositi presso banche di comodo, ovvero banche estere insediate in paesi non inclusi nella lista degli Stati che impongono obblighi equivalenti a quelli previsti dalla Direttiva 2005/60/CE.

3. Indicatori di anomalia relativi allo svolgimento della prestazione:

3.1 Proposta di regolare i pagamenti in contanti, soprattutto per importi rilevanti, in assenza di ragionevoli motivi legati al tipo di attività esercitata.

3.2 Proposta di regolare i pagamenti mediante strumenti incoerenti rispetto alla prassi corrente della prestazione richiesta o dell'operazione effettuata, in assenza di ragionevoli motivi legati al tipo di attività esercitata. Utilizzo frequente e ingiustificato di libretti di deposito, specie se per importi complessivamente rilevanti. Utilizzo frequente e ingiustificato di moneta elettronica, specie se per importi complessivamente rilevanti.

3.3 Proposta di regolare i pagamenti secondo modalità tali da suscitare il dubbio che si intenda ricorrere a tecniche di frazionamento, in assenza di ragionevoli motivi legati all'attività esercitata o a particolari condizioni adeguatamente documentate.

3.4 Richiesta, in assenza di ragionevoli motivi, di modificare le modalità di pagamento già convenute, soprattutto se sono proposti mezzi di pagamento non appropriati alla prassi comune relativa all'operazione richiesta. Prestazioni professionali che implicano o determinano l'effettuazione di operazioni a condizioni o per importi palesemente sproporzionati rispetto a quelli di mercato.

3.5 Pagamento delle operazioni o delle prestazioni mediante mezzi di pagamento provenienti, a diverso titolo, da soggetti terzi estranei al rapporto negoziale.

3.6 Richiesta, senza alcuna plausibile ragione connessa all'attività svolta, di prestazioni che implicano il frequente ricorso a canali alternativi a quello bancario e finanziario.

3.7 Richiesta, in assenza di ragionevoli motivi, di modificare le condizioni e le modalità di svolgimento della prestazione, specie se le modifiche richieste comportano ulteriori oneri a carico del cliente.

3.8 Richiesta, in assenza di ragionevoli motivi, di effettuare operazioni inusuali o incoerenti rispetto alle finalità dichiarate. Consulenza per l'organizzazione di operazioni finanziarie non coerenti con l'attività commerciale sottostante. Prestazioni richieste da organismi non lucrativi per finalità non compatibili con quelle dichiarate o comunque proprie dell'ente.

3.9 Frequente richiesta di svolgimento di prestazioni per conto di un soggetto terzo, in assenza di ragionevoli motivi legati al tipo di attività esercitata o al rapporto tra le parti o a particolari condizioni adeguatamente documentate.

3.10 Interposizione fiduciaria di beni o strumenti finanziari con evidenti finalità dissimulatorie.