

Rassegna stampa

Centro Studi C.N.I. 26 aprile 2017



CORRETTIVO CODICE APPALTI

Sole 24 Ore	26/04/17	P. 13	Codice, resta il nodo subappalto	Giuseppe Latour	1
-------------	----------	-------	----------------------------------	-----------------	---

SPLIT PAYMENT

Italia Oggi	26/04/17	P. 28	Professioni, tesoro da 300 mln	Cristina Bartelli	2
Sole 24 Ore	26/04/17	P. 31	Lo split payment mette nella rete altre 310mila Pmi	Marco Mobili Gianni Trovati	3
Sole 24 Ore	26/04/17	P. 32	Split payment ad ampio raggio	Paolo Parodi Benedetto Santacroce	4

GIUSTO COMPENSO

Italia Oggi	26/04/17	P. 34	Professionisti in piazza	Beatrice Migliorini	5
-------------	----------	-------	--------------------------	---------------------	---

INCARICHI COMUNALI

Sole 24 Ore	26/04/17	P. 38	L'avvocato non può difendere gratis	Guillermo Saporito	6
-------------	----------	-------	-------------------------------------	--------------------	---

SIDERURGIA

Sole 24 Ore	26/04/17	P. 9	Le acquisizioni scaldano l'industria dell'acciaio	Matteo Meneghello	7
-------------	----------	------	---	-------------------	---

Contratti pubblici. Le reazioni di imprese e professionisti al correttivo al Dlgs 50/2016 in via di pubblicazione

Codice, resta il nodo subappalto

Bene le semplificazioni sulle gare, svolta per compensi ai progettisti

Giuseppe Latour
ROMA

Un nodo da sciogliere: la questione del subappalto. Una norma sulla quale vigilare: l'appalto integrato. E molti punti positivi. Il correttivo al Codice appalti si prepara ad arrivare in Gazzetta ufficiale, cristallizzando centinaia di modifiche al Dlgs n. 50 del 2016: la pubblicazione potrebbe arrivare già tra oggi e domani. Facendo scattare uno degli aggiustamenti più attesi: dall'entrata in vigore, infatti, partiranno dodici mesi nei quali le Pappotranno mandare in gara i loro definitivi approvati prima del 19 aprile del 2016. Resta, poi, aperta la questione del potere di raccomandazione dell'Anac. Sarà cancellato per essere ripristinato in Parlamento dalla manovra.

Il giudizio generale del mercato è tutto nelle parole del presidente Ance, Gabriele Buia: «Diamo atto al legislatore di aver adottato molte soluzioni positive». Nel merito, piacciono la decisione di modificare i criteri per la qualificazione delle imprese, l'innalzamento del tetto pubblico per il Ppp, la conferma del vincolo al 20% di utilizzo

dell'in-house per le concessionarie. Anche se qualcosa potrebbe migliorare: «Va eliminato - prosegue Buia - il criterio del massimo ribasso, che non può e non deve essere utilizzato dalle amministrazioni per aggiudicare legare in quanto esiste il metodo antiturbativa». Ma è il subappalto a lasciare dubbi. «Qualche miglioramento c'è stato ma rimangono numerose

COSTRUTTORI

Buia (Ance): passi avanti in materia di subaffidamenti ma rimangono numerose criticità operative e contrasti con le norme Ue

criticità che peraltro sono in netto contrasto con quanto previsto dalla disciplina europea».

Anche per Maria Antonietta Portaluri, direttore generale di Anie, federazione delle imprese elettrotecniche ed elettroniche, il subappalto resta critico: «Peccato che non ci siano state correzioni. Speravamo fosse risolta la que-

stione dell'indicazione obbligatoria della terna dei subappaltatori e che si applicasse il limite del 30% alla categoria prevalente». Per il resto, è piaciuta molto «l'attenzione verso i criteri ambientali e di efficienza energetica, premiando le tecnologie che consentono risparmi, sia nella progettazione che nella fase di manutenzione». Sul subappalto, comun-

SOCIETÀ DI INGEGNERIA

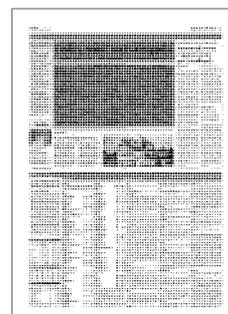
Lupoi (Oice): sulla norma che prevede il recupero dei vecchi progetti definitivi sarà necessario effettuare un serio lavoro di monitoraggio

que, va sottolineato che la scelta di non stravolgere il codice è piaciuta invece molto ad altri soggetti della filiera, come Assistal, che rappresenta le imprese impiantistiche. Ne parla il direttore generale Giancarlo Ricciardi: «Vietare il subappalto oltre la soglia del 30% è essenziale per assicurare la qualificazione degli operatori che partecipano alle gare. Siamo soddisfatti che il Governo abbia mantenuto uno dei passaggi più innovativi del decreto». Anche per il presidente di Cna impianti, Carmine Battipaglia, si tratta di «una decisione intelligente e sensata».

In materia di progettazione prevalgono i giudizi positivi. Su tutti, quello relativo all'applicazione obbligatoria del Dm parametri per calcolare gli importi a base di gara. Lo sottolinea Giorgio Lupoi, vicepresidente dell'Oice, l'associazione delle società di ingegneria e architettura: «Era per noi il punto di partenza, fondamentale per avere gare di qualità». Qualcosa, però, manca: «Ci sarebbe piaciuto che gli stessi livelli di esperienza chiesti al mercato per progettazione e direzione lavori fossero ritenuti imprescindibili per gli affidamenti ai tecnici interni». Sull'appalto integrato è «molto positivo che sia stato ribadito il principio generale dell'affidamento dei lavori sulla base dell'esecutivo», anche se sulla norma che prevede il recupero dei vecchi definitivi bisognerà «effettuare un serio monitoraggio».

Al Consiglio nazionale degli ingegneri, come spiega il tesoriere Michele Lapenna, piace la norma sui corrispettivi: «È una vittoria, perché riapre il tema dell'equo compenso». Bene l'assetto finale sull'appalto integrato: «È un compromesso che ci sta bene, ma adesso vigileremo sull'attuazione dell'innovazione». Resta aperta la questione dell'iscrizione all'albo dei progettisti interni. «È stata ignorata l'importanza, segnalata dal Rete delle professioni tecniche, dell'aggiornamento professionale obbligatorio previsto dalla nuova normativa». Per gli architetti sono, poi, centrali le limature fatte sui concorsi, come dice il vicepresidente del Consiglio nazionale, Rino La Mendola: «Il correttivo alleggerisce notevolmente il numero di elaborati necessari per partecipare ad un concorso, attribuendo solo al vincitore (e non a tutti i partecipanti) l'onere di raggiungere il livello di progetto di fattibilità tecnica ed economica, entro 60 giorni dalla proclamazione». Anche se, su questo punto, «permangono alcune criticità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MANOVRA CORRETTIVA/ I tecnici stimano un recupero dalla categoria di 35 mln nel 2017

Professioni, tesoro da 300 mln È il valore dello split payment sul lavoro autonomo

DI CRISTINA BARTELLI

Un tesoretto da 300 mln di euro dallo split payment verso i professionisti. È questa la stima del gettito Iva dal totale acquisti di prestazioni di lavoro autonomo delle p.a. che emerge dalla relazione tecnica di accompagnamento al decreto legge 50/2017 (manovra correttiva) pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* n. 95/2017i.

Il totale acquisti di prestazioni di lavoro autonomo è quantificato in oltre due miliardi a cui, scrivono i tecnici del ministero dell'economia, corrisponde un'Iva di circa 300 mln di euro. «Considerando», si legge nel documento, «l'entrata in vigore della disposizione il 1° luglio, per il 2017, si stima un recupero di 35 mln di euro». Il totale complessivo della misura contenuta nell'articolo 1 del dl 50, che prevede un'estensione dello split payment a più soggetti, è fissato a 1 mld nel

2017 che sale a 1,5 dal 2018.

La misura, in buona sostanza, estende l'ambito soggettivo dello split payment ai soggetti finora esclusi ma rientranti nel conto consolidato della pubblica amministrazione, alle società controllate dalla pubblica amministrazione centrale, le società quotate secondo l'indice Ftse Mib e i lavoratori autonomi. Dal 1° luglio tutti questi soggetti che emetteranno fattura vedranno la quota parte Iva trattenuta dalla pubblica amministrazione, avendo dunque in tasca meno risorse finanziarie.

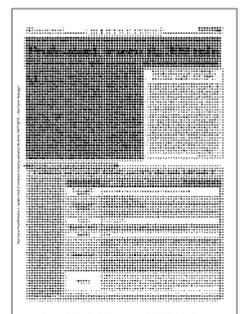
In particolare i lavoratori autonomi sembrano essere una gallina dalle uova d'oro, almeno a leggere le proiezioni dei tecnici del ministero dell'economia sull'impatto della misura nei loro confronti. «Per valutare gli effetti sul gettito Iva dell'estensione dello split payment agli acquisti di prestazioni di lavoro autonomo si assume», si legge nel documento, «analogamente al caso

dell'estensione ai soggetti rientranti nel conto consolidato della p.a., un recupero di entrate Iva simile a quello che si è verificato sugli altri acquisti delle pubbliche amministrazioni che già rientrano nel meccanismo dello split payment».

L'equivalenza parte da una previsione nei confronti dei professionisti di un fatturato per circa 2 miliardi di euro cui corrisponde un'Iva che i professionisti non vedranno più, corrisposta ma trattenuta dalla controparte p.a., di circa 0,3 mld di euro. Un recupero per lo stato (considerata l'entrata in vigore della norma al 1° luglio) di circa 35 mln (70 mln di euro su base annua).

Il recupero Iva, al netto di compensazioni e rimborsi, è dunque calcolato, per tutti i soggetti obbligati dalla manovra allo split payment, nel 2017 in 45 mln di euro e a regime, nel 2018 e nel 2019 rispettivamente in 90 milioni annuali.

—© Riproduzione riservata—



Marco Mobili
Gianni Trovati
ROMA

Saranno 310mila imprese, soprattutto piccole e piccolissime, a dover garantire **un miliardo abbondante di Iva in più** quest'anno e 1,5 annui dal 2018, con l'allargamento dello split payment previsto dalla manovrina. Alla platea si aggiungono poi i professionisti, finora esclusi anche perché già sono soggetti alla ritenuta alla fonte sui loro compensi, ma da loro l'Erario si aspetta non più di 35 milioni quest'anno e 70 milioni all'anno dal 2018: una cifra non enorme, destinata ad alimentare gli argomenti di chi in Parlamento proporrà sicuramente di tornare a escluderli dallo split.

Nei numeri della relazione tecnica che accompagna il decreto con la manovrina, da oggi all'esame della Camera, si disegna una maxi-operazione su Iva e imposte dirette che trasforma imprese e professionisti in prestatori di liquidità alle casse pubbliche. Solo dallo split, cifre ufficiali alla mano, il prestito vale 3,8 miliardi all'anno, ma al conto si aggiungono gli effetti della stretta alle compensazioni che oltre all'Iva coinvolge Irap, Irpef e addizionali.

Sullo **split payment** il Dl 50/2017 prevede quattro estensioni della «scissione contabile», il meccanismo che già oggi impone ai fornitori della Pa di incassare fatture senza Iva perché questavene versata direttamente all'Erario. Dal 1° luglio lo stesso sistema si applicherà ai fornitori delle imprese controllate in via diretta o indiretta dallo Stato, a quelle degli enti locali e alle società quotate nel Ftse Mib. Oltre alle aziende fornitrici, e qui c'è il quarto ampliamento, il meccanismo coinvolgerà le «prestazioni di lavoro autonomo».

Ognuna di queste mosse è accompagnata da numeri diversi, ma tutte partono dallo stesso presupposto. Secondo gli indici di «fedeltà fiscale» elaborati dal Fisco sulla base dello spesometro, risulterebbe che le società pubbliche hanno una propensione all'evasione Iva molto inferiore rispetto a quella dei loro fornitori, e anche le private quotate si mostrerebbero più attente ai versamenti rispetto alle imprese con cui hanno rapporti commerciali. Di conseguenza, far gestire

l'Iva a società pubbliche e grandi aziende dovrebbe ridurre l'evasione. Il **recupero strutturale** (70 milioni all'anno dai professionisti, 829 dai fornitori delle società statali, 119 da quelli delle aziende locali e 517 da quelli delle quotate; nel 2017 i valori si dimezzano perché lo split è applicato per sei mesi) sono però solo una quota dell'Iva "mossa" dal meccanismo. La nuova platea, spiega la relazione tecnica, girerà all'Erario 5,3 miliardi all'anno: 1,5, cioè poco meno del 30%, è evasione recuperabile, mentre i 3,8 miliardi che restano sono appunto il prestito che dovrà tornare ai contribuenti come rimborsi e compensazioni. Da qui l'importanza della garanzia sul fatto che rimborsi e compensazioni procedano con la stessa "efficienza" delle misure anti-evasione, garanzia chiesta anche dalla commissione Ue per dare il via-

LA RELAZIONE TECNICA

Da professionisti e fornitori di società pubbliche e aziende quotate un prestito all'Erario da 3,8 miliardi all'anno

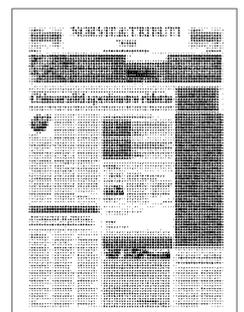
bera definitivo al nuovo split. Prospettiva analoga è quella offerta dalle nuove regole sulle compensazioni, che abbassano da 15mila a 5mila euro l'obbligo del visto di conformità e impongono anche per le imposte dirette di attendere la dichiarazione prima di poter compensare i propri crediti fiscali. Da qui l'Erario si aspetta quasi un miliardo nei mesi che rimangono del 2017, e 1,93 miliardi all'anno dal 2018.

Le entrate del maxi-decreto permettono una primasterilizzazione parziale delle **clausole di salvaguardia** fiscali per i prossimi anni. Nel biennio 2018-2019 i potenziali aumenti di Iva e accise vengono disinnescati complessivamente per 8,2 miliardi: 3,82 miliardi nel 2018 sui 19,57 necessari per lo stop totale e 4,36 miliardi nel 2019 sui 23,25 lasciati in eredità dall'ultima legge di Bilancio. A questo punto, pertanto, per azzerare in toto le clausole il Governo dovrà individuare misure alternative per 15,74 miliardi il prossimo anno e 18,88 miliardi nel 2019.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri del Dl. Da oggi alla Camera

Lo split payment mette nella rete altre 310mila Pmi



Split payment ad ampio raggio

Non solo professionisti, il regime si estende alle prestazioni di agenzia e intermediazione

Paolo Parodi
Benedetto Santacroce

■ Dal 1° luglio 2017 lo **split payment** amplia la sfera applicativa sia per gli **acquirenti di beni e servizi** sia per i **cedenti e prestatori di beni e servizi**.

I nuovi destinatari

Inuovi destinatari possono essere raggruppati in tre sottoinsiemi: enti e società appartenenti alla Pa (comma 1 dell'articolo 17-ter del Dpr 633/72); società controllate da Presidenza del Consiglio, ministeri ed enti territoriali (nuovo comma 1-bis); società quotate (lettera d del comma 1-bis).

Nel primo gruppo ci sono le Pa definite all'articolo 1, comma 2, della legge 196/09 (enti e società nell'elenco Istat pubblicato ogni anno entro il 30 settembre). Vi sono enti pubblici in precedenza esclusi dallo split, quali gli enti di ricerca, ma anche società pubbliche, come Sogei e Consip, e authority come Anac, Agcom e Consob.

Il secondo gruppo è costituito dalle controllate, non solo da ministeri e Presidenza del Consiglio, ma anche da Regioni, Province,

Città metropolitane, Comuni, unioni di comuni. Si deve trattare di controllo diretto, ai sensi dei numeri 1) e 2) dell'articolo 2359 del Codice civile e cioè di società in cui i predetti enti dispongono della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria o comunque sufficienti per orientare le decisioni. Destinatari di split anche le società controllate direttamente o indirettamente (con la maggioranza dei voti di assemblea ordinaria) dalle società sopra menzionate.

Del terzo gruppo fanno parte le società quotate inserite nell'indice FTSE MIB. Con decreto Mef potrà essere individuato un indice alternativo di riferimento per il mercato azionario.

I nuovi soggetti obbligati

Altra novità deriva dall'abrogazione del comma 2 dell'articolo 17-ter del Dpr 633/72, che oggi dispone che lo split non trovi applicazione per le prestazioni di servizi assoggettate a ritenuta alla fonte: il caso più frequente è quello dei lavoratori autonomi esercenti arti e professioni, ma non dobbiamo dimenticare le prestazioni di agenzia e di intermediazione, le cessioni di brevetti e altre fattispecie per le quali il Dpr 600/73 prevede l'obbligo, per il committente, di operare ritenuta a titolo d'imposta o di acconto ai fini Irpef o Ires. L'abrogazione del comma 2 coinvolgerà

nel regime dello split tutti i soggetti per le fatture emesse nei confronti dei destinatari indicati dalla norma, senza operare distinzioni per coloro che oggi ne sono esclusi in quanto emettono fatture con assoggettamento a ritenuta.

Il meccanismo

Lo split payment non determina mutamenti in ordine al debitore dell'imposta; concettualmente si tratta di fattispecie giuridicamente distinta rispetto al reverse charge, ove viene operata un'inversione del debitore dell'imposta nei confronti dell'Erario: in pratica, è un diverso meccanismo di riscossione dell'imposta da parte dell'Erario, meccanismo che però non muta il rapporto d'imposta. Tanto è vero che, in caso di accertamento (ad esempio per omessa o irregolare fatturazione), l'Erario si rivolgerà sempre al cedente/prestatore e non all'acquirente/committente (sul quale permane, se è soggetto passivo Iva, l'obbligo di regolarizzazione); il soggetto cedente accertato potrà, al ricorrere delle condizioni, esercitare rivalsa sul cliente.

Sotto il profilo operativo, lo split payment implica la necessità di modificare le modalità di emissione delle fatture e della liquidazione dell'Iva: l'Iva continuerà a essere esposta in fattura dal cedente/prestatore, ma non verrà da questi incassata e dunque non genererà imposta da versare all'Erario; le fatture non saranno più

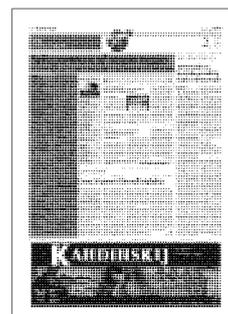
emesse con Iva a esigibilità immediata o differita, ma in regime di «scissione dei pagamenti». Nel caso di fatture elettroniche trasmesse a mezzo SdI dovrà essere compilato con «S» lo specifico campo; per le fatture cartacee dovrà essere esposta la dicitura «scissione dei pagamenti». Salvo diverse indicazioni normative, sarà coinvolto anche chi ha optato per l'Iva per cassa; essi, con ogni probabilità, perderanno gran parte del beneficio nella misura in cui emettono fatture verso soggetti destinatari di split. Solo professionisti e imprese in regime forfettario o dei minimi non saranno toccati dal problema in quanto le loro fatture non recano addebito di Iva.

I destinatari delle fatture non dovranno versare l'Iva al fornitore ma all'Erario. In proposito, il Dm 23 gennaio 2015 aveva individuato due meccanismi in quanto i soggetti destinatari erano tutti enti non commerciali. Ora, mutando i predetti meccanismi, società ed enti commerciali e non commerciali dovranno far confluire come Iva a debito nella propria liquidazione mensile l'imposta esposta nelle fatture ricevute e contestualmente esercitare, laddove esercitabile, il diritto alla detrazione della stessa come Iva acquisti. Gli enti non commerciali senza partita Iva dovranno invece versare all'Erario l'Iva esposta nelle fatture ricevute.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'EFFETTO COLLATERALE

Chi ha optato per il regime dell'Iva per cassa perderà gran parte dei benefici nelle fatture emesse verso soggetti destinatari di «split»



Medici, architetti, legali, ingegneri, dentisti a Roma il 13 maggio

Professionisti in piazza

Il giusto compenso non è più rinviabile

DI BEATRICE MIGLIORINI

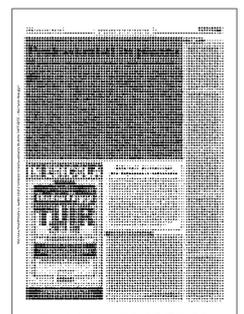
Per garantire al cittadino una prestazione di qualità la logica non può essere quella del minor prezzo. Soprattutto quando a compensi variabili si aggiunge un clima di costante incertezza fiscale e previdenziale. Per i professionisti, quindi, è giunto il tempo che la politica ascolti le istanze delle categorie che, a tal fine, si stanno preparando a scendere in piazza a Roma, il 13 maggio, con partenza da piazza della Repubblica e arrivo in piazza San Giovanni. E questa la volta la voce non sarà quella di una sola professione, bensì quella di molte. A far parte del comitato promotore dell'iniziativa, infatti, ci sono gli ordini degli architetti, ingegneri, medici e avvocati di Roma, oltre che i legali di Napoli. Una platea a cui si sono aggiunti anche i dentisti di Roma e altri ordini professionali delle stesse categorie provenienti da tutto il territorio nazionale. Nei giorni scorsi, inoltre, per quanto riguarda l'avvocatura, è arrivato

l'ok all'iniziativa anche da parte dell'Organismo congressuale forense a seguito di una precisa richiesta presentata da Movimento forense, aderente alla manifestazione in quanto «dà legittimazione a una istanza più che giusta dei professionisti a cui dovrà fare seguito una risposta concreta anche da parte della politica», ha precisato il presidente **Massimiliano Cesali**. Un'iniziativa, quindi, che, almeno sulla carta, vedrà schierata una molteplicità di soggetti uniti da un malessere comune. «Il messaggio che vorremo far passare», ha spiegato a *ItaliaOggi* il presidente degli Architetti di Roma, **Alessandro Ridolfi**, «è che questa sarà una manifestazione trasversale che, potenzialmente, potrà essere di aiuto alle attività dei Consigli nazionali per indirizzare alle istituzioni le istanze dei professionisti. Tutte le professioni coinvolte», ha proseguito Ridolfi, «sono accomunate dalla volontà di garantire un servizio di qualità per i cittadini. Una certezza che con l'abolizione dei minimi tariffa-

ri sta venendo meno. Anche la Corte di giustizia Ue con la sentenza dell'8/12/2016 n. c-532/15 ha affermato la legittimità in ambito europeo dei minimi tariffari inderogabili. E, quindi, giunto il momento che si fermi l'attuale mercato professionale falsato e non basato su una reale tutela della concorrenza, dove si gioca al minimo ribasso dei compensi. Il malessere diffuso per la mancanza di un giusto compenso deve venire meno. Anche con l'aiuto dei sindacati di categoria vogliamo dare spazio agli iscritti che hanno difficoltà nel portare avanti la professione». Tesi rimarcata anche dagli avvocati di Roma (guidati da **Mauro Vaglio**). Questi ultimi, tramite una lettera agli iscritti, hanno fatto sapere che «l'iniziativa ha l'obiettivo di ottenere l'introduzione di una normativa sul giusto compenso per il lavoro dei professionisti, ponendo anche l'accento su altri diritti, quali ad esempio l'equità fiscale e, soprattutto, il riconoscimento del ruolo economico, sociale e istituzionale che i professioni-

sti rivestono nel paese». Sulla stessa lunghezza d'onda anche la presidente dell'Ordine degli ingegneri di Roma, **Carla Capiello**. «L'esigenza di scendere in piazza per ottenere la possibilità di vederci riconosciuto un giusto compenso nasce dal fatto che i professionisti, nella storia del paese, sono sempre stati sinonimo di qualità e garanzie per i cittadini. Affinché questo stato delle cose continui ad essere tale, però, è necessario che il sistema si doti di anticorpi specifici che impediscano la scelta di un servizio su una sola logica di prezzo. Questa esigenza», ha precisato la Capiello, «ci è stata manifestata da moltissimi iscritti che ogni giorno combattono per portare avanti la professione. Ecco perché speriamo che il governo si renda parte attiva nella volontà di sanare questa situazione. In ultima analisi, poi, è anche una questione di decoro del professionista che è sempre più costretto ad assumersi responsabilità rilevanti a fronte di compensi minimi».

—© Riproduzione riservata—



Tar Milano. Il Comune aveva affidato l'incarico a chi faceva pagare solo le spese contando sulla vittoria

L'avvocato non può difendere gratis

Guglielmo Saporito

■ Non esistono **liti giudiziarie dall'esito scontato**. Ad affermarlo è il **Tar Milano** (sentenza 19 aprile 2017 n. 902) risolvendo un conflitto tra **avvocati** che si contendevano l'incarico di un Comune. L'ente locale doveva riscuotere una somma di danaro, e aveva invitato più legali a formulare un'**offerta** per ottenere l'incarico di **difesa**, offerta da esaminare con il criterio "prezzo più basso". L'offerta più conveniente era risultata quella di un legale che chiedeva, come corrispettivo, il solo pagamento delle spese "vive". La lite sarebbe costata al Comune il solo importo del contributo unificato che l'avvocato avrebbe dovuto versare allo Stato.

L'esiguità dell'offerta non ha convinto un altro legale, che si è rivolto al Tar contestando la motivazione adottata dal collega

per motivare l'assenza di retribuzione: il vincitore della gara affermava infatti di avere «certezza della vittoria processuale» e, quindi, prevedeva una favorevole liquidazione delle spese da parte del giudice ed a carico della parte sconfitta (articoli 91-93 del Codice di procedura civile). Questa era la motivazione della gratuità del servizio legale offerto al Comune iniziando gratis la causa, gratuità quindi solo apparente, perché la prevista condanna dell'avversario al pagamento delle spese di lite avrebbe avvantaggiato il professionista che aveva solo iniziato gratis la causa.

Il ragionamento non è stato condiviso dal Tar, che ha applicato alla gara dell'ente locale i criteri degli appalti pubblici, escludendo le offerte antieconomiche (anomale) perché prevedibilmente dannosa per l'en-

te locale, sotto l'aspetto della qualità della prestazione (da presumersi effettuata al risparmio). Anche se le tariffe professionali sono venute meno con la riforma Bersani, rimangono in vigore i criteri generali relativi all'anomalia di offerte di importo ingiustificatamente basso. La gara è stata annullata perché non vi erano «ragioni peculiari per le quali la prestazione professionale intellettuale potesse essere di fatto gratuita». I giudici non hanno poi condiviso la possibilità che il legale ottenesse comunque un importo economico, attraverso il previsto provvedimento del giudice che, concludendo la lite, ponesse a carico della parte avversaria (se sconfitta) le spese di lite. Osserva infatti il Tar che ogni azione giurisdizionale ha inevitabilmente un margine più o meno ampio di incertezza.

Quindi, niente gratuità della prestazione né previsione di essere soddisfatti a carico dell'avversario. In altri casi, i giudici amministrativi hanno ammesso (Consiglio di Stato, 2455/2006) prestazioni legali gratuite, ma in un contesto di assoluta accessoria ad importanti (e remunerati) lavori pubblici (nel caso specifico, di ristrutturazione edifici e vendita della ex borsa merci di Firenze). La temporanea gratuità e il pagamento differito ad eventi futuri, è oggetto di una recente integrazione al codice degli appalti (50/2016), perché la legge in corso di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale vieta (articolo 14) alle stazioni appaltanti di subordinare la corresponsione del corrispettivo per servizi di architettura e di ingegneria all'ottenimento del finanziamento dell'opera.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Siderurgia. Le ristrutturazioni accelerano processi di verticalizzazione e fusione

Le acquisizioni scaldano l'industria dell'acciaio

Il caso Stefana: tutti ricollocati prima della liquidazione

Matteo Meneghello
MILANO

Altro che «ferrovecchio». A dispetto di scenari disfattisti, la siderurgia italiana sta vivendo una delle fasi più dinamiche della sua storia più recente, con un'attività intensa sul fronte dell'm&a. Il caso principe è quello dell'Ilva: nel giro di due anni è passata dal rischio di una frettolosa cessione per un prezzo simbolico a essere oggetto di una contesa che non ha risparmiato, da entrambe le due cordate in gara per gli asset, sgambetti e asprezze; un braccio di ferro che ora potrebbe sfociare in una corsa al rialzo, con soddisfazione dei creditori che si stanno insinuando nello stato passivo in corso di formazione (circa 3 miliardi di massa definita fino ad ora, ma ancora non state definite le posizioni di banche ed istituti finanziari).

Ma l'acciaio italiano - che a marzo ha confermato un buon trend produttivo aumentando del 9,5% l'output rispetto allo stesso mese dell'anno scorso - non è solo Ilva. In questi tre anni molti campioni nazionali di taglia media, produttori di acciaio da forno elettrico, non hanno esitato a mettere mano al portafoglio per finanziare verticalizzazioni in senso offensivo o difensivo. Le difficoltà congiunturali, che hanno costretto diverse realtà a imboccare la strada della ristrutturazione, sono state determinanti per definire questo scenario, ma resta il fatto che negli ultimi due anni la riallocazione di molti asset siderurgici nazionali ha confermato il valore del know how, del mercato e soprattutto della forza lavoro nostrane. Questa dinamica positiva sta accomunando indistintamente sia transazioni effettivamente concluse, sia offerte ancora sulla carta, rumors e corteggiamenti di varia natura.

La vicenda della Stefana di Nave è un caso-scuola da que-

sto punto di vista: il liquidatore Pierfranco Aiardi è riuscito a riallocare felicemente tutti i pezzi del gruppo, finito in concordato preventivo all'inizio del 2014. Nessun lavoratore è rimasto senza alternative, anche grazie a un sindacato presente e attivo. «Siamo stati a fianco dei lavoratori - spiega Francesco Bertoli, segretario della Fiom di Brescia -, e non abbiamo mai considerato morte le attività e le professionalità; abbiamo sempre creduto nelle potenzialità degli stabilimenti».

Qualche operazione, per la verità, ha dovuto pagare il prezzo della diversificazione (Esselunga ha rilevato un'acciaieria del gruppo, riconvertendola a centro logistico), ma nel complesso la vocazione siderurgica del territorio bresciano non è stata snaturata. L'ultima operazione in ordine di tempo per questa vicenda ha riguardato il gruppo Duferco, che attraverso il veicolo Duferco Sviluppo ha rilevato il laminatoio travi di Nave-via Bologna: per aggiudicarselo alla cifra di 11 milioni di euro l'amministratore delegato Antonio Gozzi ha dovuto superare la concorrenza della friulana Sider engineering. Duferco riassumerà tutti i 139 dipendenti. «È stata un'operazione dalla grande valenza sociale - ha spiegato Gozzi al Sole 24 Ore -, ora stiamo elaborando il piano industriale». Duferco in questi anni ha sborsato altri 22 milioni per rilevare il Caleotto, storico laminatoio lecchese per vergella acquistato in joint venture con Feralpi. E proprio il gruppo guidato dal neopresidente dell'Associazione industriale bresciana, Giuseppe Pasini, è stato tra i più attivi nel panorama dell'm&a dell'ultimo triennio. Feralpi ha verticalizzato nell'acciaio per edilizia con l'ingresso nelle società Presider, Mpl, Groupfer e con l'acquisizione di Orsogrill; in tempi più recenti è stata la volta di Co.Ge.Me. steel (laminati

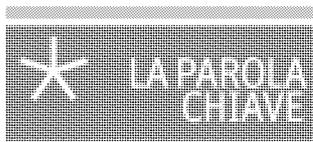
mercantili per applicazioni meccaniche e auto) e Profilati Nave, rilevata anche questa dal gruppo Stefana, (laminati mercantili), per 10 milioni di euro. Operazioni finalizzate ad assicurare produzione a un assetto impiantistico, a valle, sovradimensionato rispetto alle attuali dimensioni del mercato. «Da una situazione di esubero di produzione - ha spiegato Pasini -, ora abbiamo raggiunto un equilibrio nella capacità fusoria».

VERSO LA CESSIONE

Anche l'operazione Ilva conferma la tendenza: le due cordate in gara si stanno contendendo l'asset a prezzi di mercato

L'EX LUCCHINI

Aferpi (gruppo Cevital) «sfiduciata» dal Governo alla ricerca di nuovi partner per un piano di rilancio: alla porta investitori inglesi



M&A

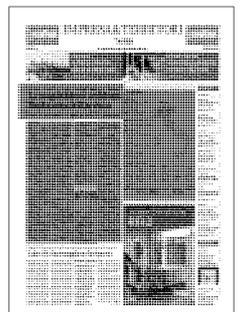
● Dall'inglese Merger & Acquisition (fusioni e acquisizioni). L'acronimo indica tutte quelle operazioni finalizzate all'acquisizione, da parte di una società (in alcuni casi definito «predatore»), del controllo di un'altra azienda (definita «preda»). Quando l'operazione sfocia in una vera e propria incorporazione della preda all'interno della società acquirente, allora si parla di fusione (nella maggior parte dei casi si ha anche fare con una «fusione per incorporazione», in alcuni casi invece il merger dà luogo a una nuova realtà distinta)

Sempre a Brescia, Alfa Acciai (leader nella produzione di tondo per cemento armato) ha rilevato per 2,8 milioni un'acciaieria a Montirone, sempre dal gruppo Stefana in liquidazione (non intende proseguire l'attività, ma la trasformerà in un centro logistico siderurgico) e ha verticalizzato nella trafileteria Tecnofil di Gottolengo, sempre in provincia di Brescia (trafilato zincato e filo ramato per applicazioni nell'edilizia, nell'elettrodomestico e nell'automotive).

Nel Triveneto l'operazione più significativa è stata quella del gruppo Pittini, che ha acquistato dal gruppo Riva, per circa 10 milioni, lo storico ex Galtarossa di Verona, con l'obiettivo di allargare la gamma di produzione di vergella, spostando il baricentro della produzione friulana. Per rilanciare questo sito Pittini ha successivamente varato un piano di investimenti da 100 milioni in tre anni. Sempre in Friuli, Abs (controllata dal gruppo Danieli) ha rilevato il tubificio tedesco Esw Röhrenwerke.

A queste operazioni si aggiungono i rumors e le proposte ancora da perfezionare: Ori Martin (di Brescia) e Acciaierie Venete (di Padova) hanno recentemente offerto cifre intorno ai 40 milioni di euro per gli asset della Leali steel, realtà oggi molto vicina al fallimento. E gli stessi asset della ex Lucchini, oggi di proprietà della Aferpi (holding controllata dalla algerina Cevital) sembrano riscuotere ancora interesse, se si vuole dar retta ai rumors relativi agli approcci dei vertici nordafricani (in rotta con il Governo italiano e in cerca di un supporto finanziario e manageriale per proseguire l'avventura italiana) con le inglesi British steel, Liberty house, con l'indiana Jindal south west e con l'austriaca Voestalpine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il risiko dell'acciaio

LE OPERAZIONI DI M&A

Operazioni già effettuate

- 1 Gruppo Stefana-laminatoio, Nave (Bs)
acquirente Duferco Sviluppo srl

- 2 Nova acciai (No)
acquirente Ori Martin

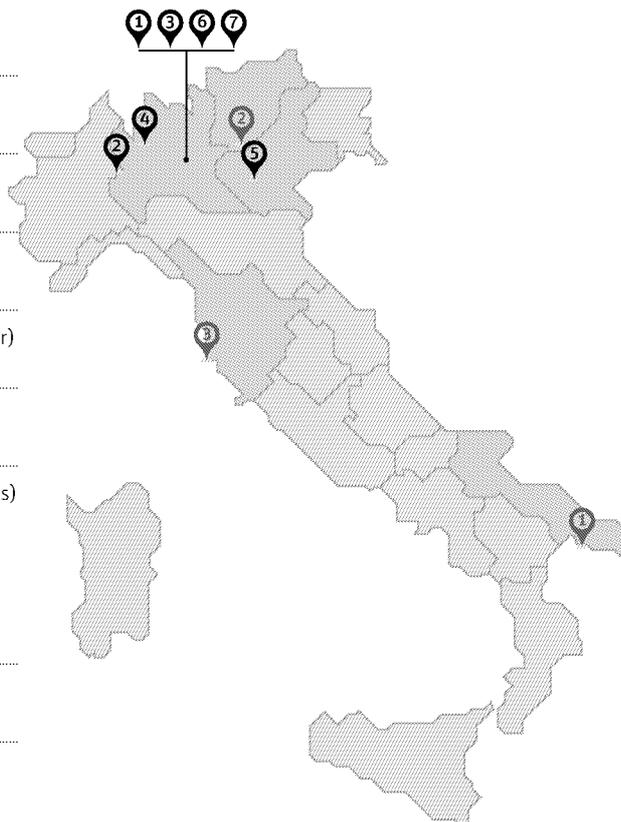
- 3 Gruppo Stefana- Profilati Nave (Bs)
acquirente gruppo Feralpi

- 4 Ex Lucchini-laminatoio, Caleotto (Lc)
acquirente Duferco-Feralpi

- 5 Riva Acciaio spa-stabilimento, Verona (Vr)
acquirente gruppo Pittini

- 6 Tecnofil (Bs)
acquirente Alfa Acciai

- 7 Gruppo Stefana-Acciaiere, Ospitaletto (Bs)
acquirente Esselunga



Operazioni in corso

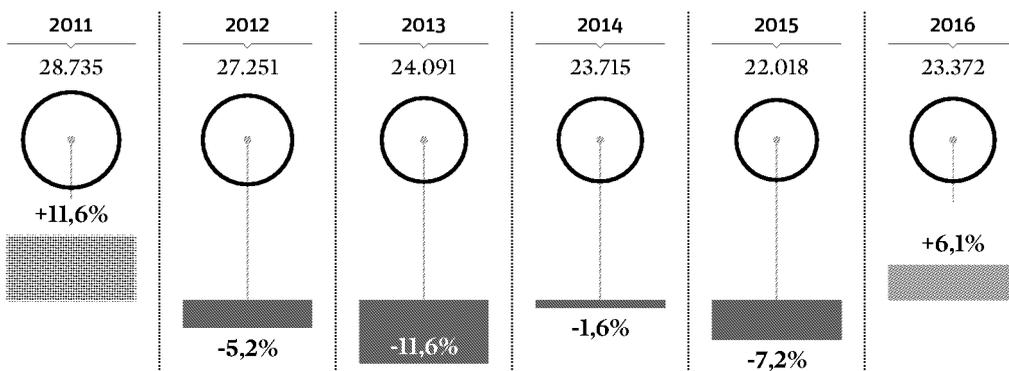
- 1 Ilva (Ta)
offerenti Acciaitalia e Am Investco Italy

- 2 Leali steel (Tn)
offerenti Acciaierie Venete e Ori Martin

- 3 Aferpi (Li) sondaggi su British steel,
Liberty house, Jsw, Voestalpine

PRODUZIONE ACCIAIO IN ITALIA

Migliaia di tonnellate e var. % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente - Dati 2011/16



Fonte: Elaborazione Il Sole 24 Ore - Dati Federacciai