

GL /XQHGu

GLFHPEUH

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
Rubrica Edilizia e Appalti Pubblici				
41	Il Sole 24 Ore	14/12/2020	MANUTENZIONI, ALIQUOTA AL 10% SOLO NEGLI EDIFICI ABITATIVI (G.Giuliani)	3
25	L'Economia (Corriere della Sera)	14/12/2020	Int. a C.Cannarsa: GARE PIU' VELOCI E CHIARE LE PROMESSE DI MISTER CONSIP (A.Baccaro)	4
Rubrica Imprese				
37	Corriere della Sera	13/12/2020	"IL NOSTRO FARO SULLE START UP" STMICRO, IL RISIKO DELL'HI TECH SI GIOCA SU IDEE E COMPETENZ (G.Stringa)	6
Rubrica Economia				
1+2/3	L'Economia (Corriere della Sera)	14/12/2020	I MILIARDI CI SONO MA NON VENGONO SPESI ECCO CHI FRENA GLI INVESTIMENTI PUBBLICI (F.De Bortoli)	7
Rubrica Altre professioni				
1	Il Sole 24 Ore	13/12/2020	AVVOCATI, LE NUOVE SPECIALIZZAZIONI (G.Negri)	10
12	Il Sole 24 Ore	13/12/2020	STRUTTURE PIU' SOLIDE E MULTIDISCIPLINARI (M.D'agnolo)	11
12	Il Sole 24 Ore	13/12/2020	STUDI E FATTURATI IN FORTE CRESCITA PER LE SOCIETA' TRA PROFESSIONISTI (M.Pezzini)	12
42	L'Economia (Corriere della Sera)	14/12/2020	AVVOCATI, ESAMI DA SVECCHIARE PER COMPETERE IN EUROPA (I.Trovato)	14
I	Italia Oggi Sette	14/12/2020	SEGRETO PROFESSIONALE AD AMPIO SPETTRO (D.Ferrara)	15
Rubrica Professionisti				
38	Italia Oggi	12/12/2020	EQUO COMPENSO PIU' FORTE (I.Buriani)	16
Rubrica Fisco				
1	Italia Oggi	12/12/2020	SUPERBONUS, L'AGEVOLAZIONE E' APPETIBILE MA MOLTO DIFFICILE DA OTTENERE. E SERVE UNA PROROGA (S.Loconte)	17
13	Italia Oggi Sette	14/12/2020	ABOLIZIONE IMU SENZA BARRIERE (S.Trovato)	18
IV	Italia Oggi Sette	14/12/2020	PRESCRIZIONE AL VIA DALL'ULTIMA RATA (V.Giannotti)	19
Rubrica Fondi pubblici				
1	Il Sole 24 Ore	14/12/2020	CASSE IN AIUTO ALLE FAMIGLIE DAI BEBE' ALL'ISTRUZIONE (A.Cherci/V.Uva)	20
6	Il Sole 24 Ore	14/12/2020	DAL RECOVERY PLAN UNA DOTE DA 20 MILIARDI PER LA SCUOLA (E.Bruno)	23
11	Il Sole 24 Ore	14/12/2020	IMPRESE AGRICOLE, CONSULENZA OFF LIMITS PER I LIBERI PROFESSIONISTI (M.Carbonaro)	24
7	Italia Oggi Sette	14/12/2020	TRASFORMAZIONE DIGITALE AL VIA (R.Lenzi)	26

Manutenzioni, aliquota al 10% solo negli edifici abitativi

IMPOSTE

Gli interventi ordinari sono agevolati nei fabbricati in prevalenza residenziali

Giampaolo Giuliani

Gli interventi di manutenzione ordinaria sono soggetti all'aliquota Iva del 10% solo se eseguiti su edifici a prevalente destinazione abitativa privata. È questa la posizione presa dall'agenzia delle Entrate con la risposta alla consulenza giuridica n. 11 del 9 novembre scorso, nei confronti di un'associazione di categoria che chiedeva fosse riconosciuta l'applicabilità dell'aliquota ridotta a tutte le attività di verifica periodica obbligatoria degli ascensori e regolate dal Dpr 162/99.

Come ribadito anche questa volta dall'amministrazione finanziaria, la discriminante per poter applicare l'aliquota del 10% agli interventi di manutenzione ordinaria (tra cui rientrano le verifiche obbligatorie degli impianti) è legata alla caratteristica degli edifici, che devono essere a prevalente destinazione abitativa privata.

Sono tali gli edifici che hanno più del 50% della superficie sopra terra destinato all'uso abitativo privato. I requisiti, dunque, differiscono da quelli presenti nei cosiddetti "fabbricati Tupini" (individuati all'articolo 13 della legge Tupini 408/1949), perché per questi ultimi è richiesta l'ulteriore condizione che più del 25% della superficie abitativa sia adibita a negozi.

Interventi su parti comuni

Da tenere presente che nei condomini o edifici a prevalente destinazione abitativa privata, dove sono presenti anche unità immobiliari con diversa destinazione,

l'aliquota Iva ridotta si applica soltanto se gli interventi di manutenzione ordinaria interessano parti comuni come ascensori o caldaie in impianti centralizzati.

Diversamente, se la manutenzione ordinaria viene effettuata su singole unità immobiliari del fabbricato a prevalente destinazione abitativa privata, l'aliquota ridotta si applica soltanto se queste unità sono a destinazione abitativa o sono loro pertinenze.

Questo perché, secondo l'amministrazione, l'agevolazione si estende alle pertinenze non in ragione della loro classificazione catastale, ma in quanto parte complementare dell'unità agevolata.

Di conseguenza, sono esclusi dall'agevolazione tutti i singoli interventi eseguiti su quelle unità immobiliari che non sono a destinazione abitativa. È questo il caso, ad esempio, dell'intervento periodico effettuato sulla caldaia

di un ufficio che insiste in un fabbricato a prevalente destinazione abitativa privata.

Le verifiche periodiche

Per quanto riguarda il presupposto oggettivo, si ricorda che con la circolare 71/E/2000 e in successivi documenti di prassi, l'amministrazione finanziaria ha chiarito il caso delle prestazioni di manutenzione obbligatoria, previste per gli impianti elevatori e per quelli di riscaldamento, che si concretizzano in verifiche periodiche e nel ripristino della funzionalità. In queste ipotesi, in cui la prestazione è legata alla corresponsione di un canone periodico, se quest'ultimo è comprensivo di altre prestazioni non direttamente attinenti all'intervento (quali la copertura assicurativa della responsabilità civile verso terzi), l'agevolazione è applicabile a condizione che esse siano mantenute distinte dalla prestazione di manutenzione.

A volte le manutenzioni agli impianti richiedono la riparazione con sostituzioni parziali di pezzi, comprensive anche delle sostituzioni di parti di ricambio: come ad esempio, la sostituzione di sportelli pannelli, serrature, funi, eccetera. In questo caso, il limite di applicabilità dell'agevolazione prevista per i beni di valore significativo non è riferibile a singoli pezzi o parti staccate che li compongono.

Secondo l'amministrazione, infatti, le componenti staccate (si pensi al bruciatore di una caldaia), quando vengono fornite nell'ambito di una prestazione di servizi che riguarda l'intervento agevolato, non assumono rilevanza autonoma ma, al pari di altri beni di valore non significativo, confluiscono nel trattamento fiscale previsto per la prestazione. A nulla rileva il valore di queste componenti.

RIPRODUZIONE RISERVATA

SOTTO LALENTE

La destinazione abitativa può essere certificata

Per poter applicare correttamente l'aliquota Iva ridotta, il soggetto passivo a cui è stato commissionato l'intervento di manutenzione su parti comuni deve sapere se l'edificio è a prevalente destinazione abitativa privata. Ciò è semplice in alcuni fabbricati, dove la destinazione abitativa è palesemente prevalente. Ma non è possibile in edifici in cui c'è una indeterminata presenza di negozi ed uffici. In questi casi è opportuno che l'amministratore di condominio rilasci una dichiarazione al prestatore in cui si attesti la prevalenza delle unità abitative.

GARE PIÙ VELOCI E CHIARE LE PROMESSE DI MISTER CONSIP

«Ora l'offerta tecnica viene prima di quella economica. Dobbiamo correre, anche sui contratti del Recovery Fund». I piani triennali di Cristiano Cannarsa, capo della centrale acquisti della pubblica amministrazione

di **Antonella Baccaro**

Tre anni già passati a cambiare volto alla Consip, la centrale acquisti della pubblica amministrazione, controllata dal Tesoro. Una pandemia che l'ha messa alla prova. Adesso, la sfida dei miliardi da spendere del Recovery Fund. Ne parliamo con Cristiano Cannarsa, appena confermato per tre anni alla guida.

Che cosa ha cambiato il Covid?

«A marzo la Protezione civile ci ha nominato soggetto attuatore. Abbiamo creato un team apposito. E accelerato molto: tre giorni dal bando all'aggiudicazione e contrattualizzazione».

Per quali beni?

«Di tutto: dalle mascherine alle apparecchiature, soprattutto ventilatori per terapie intensive e subintensive. Circa 4 mila installati ma anche collaudati».

Come avete stretto i tempi?

«Attraverso accordi quadro: abbiamo contrattualizzato tutti i partecipanti mettendoli in graduatoria, per disponibilità, tempi di consegna e in ultimo il prezzo. Un lavoro senza sosta».

Che adesso si è esaurito?

«La struttura del commissario straordinario è autonoma. Anche le nostre piattaforme vengono usate per gli ac-

quisti legati all'emergenza, ad esempio fornendo i computer portatili per lo smart working della pubblica amministrazione».

Che cosa pensa dei poteri in deroga del Commissario?

«Che non sono un'anomalia: il fatto che sia una struttura di governo garantisce il rispetto della legalità».

Be', non sempre, come testimoniano alcune inchieste in corso.

«Certo anche noi abbiamo denunciato delle aziende. Operando con procedimenti previsti dal Codice in caso di emergenza, il livello di controllo è stato posticipato rispetto alla fornitura».

Prima del Covid che risultati avete raggiunto del piano 2017-20?

«Partirei dalla riformulazione della strategia di gara. Abbiamo imparato dal passato. Paradigma negativo è stata la gara del Facility Management: ha segnato la fine di un'epoca caratterizzata da intese lesive della concorrenza, sanzionate dall'Antitrust, che ci hanno comportato un gran lavoro».

Che è stato smaltito?

«Nel 2017 ho ereditato otto gare critiche per dieci miliardi di euro di contratti bloccati, tutte fatte tra il 2014 e il

2016, lavoro tecnico-legale impegnativo: 102 lotti che ora sono stati quasi tutti sbloccati. Risultato raggiunto anche grazie all'Avvocatura dello Stato».

Quali costi ha prodotto?

«Il costo più grave è il ritardo nell'aggiudicazione delle gare. Ci ha aiutato ottenere finalmente il patrocinio dello Stato».

Come sono cambiate le gare?

«Il cambio di paradigma epocale è stata l'inversione della busta A, quella che contiene i requisiti amministrativi, in linea con la direttiva del 2014 recepita dal Codice degli Appalti. Ora come primo elemento di analisi c'è l'offerta tecnica, poi quella economica. E, una volta fatta la graduatoria, c'è la verifica dei requisiti, ma solo del primo della lista. Così si evita di analizzare quelli di tutti i partecipanti: per FM4 ci erano voluti nove mesi solo per verificare le 255 imprese».

Utile il decreto Semplificazioni?

«Ci ha stimolato. Per ridurre i tempi abbiamo introdotto un controllo della calendarizzazione delle gare, eseguita da una specie di torre di controllo, che monitora l'attività delle commissioni di gara. La velocità è un obiettivo del

prossimo triennio, visto che, come Paese, abbiamo l'esigenza di correre per mettere a terra anche contratti per i 209 miliardi del Recovery Fund. Serviranno competenze e trasparenza». **Oggi qual è il contributo al Pil degli acquisti Consip?**

«I 16 miliardi di acquisti annui della pubblica amministrazione attraverso Consip valgono un punto di Pil».

Ma molta spesa della pubblica amministrazione sfugge.

«Quattro anni fa quei 16 miliardi erano la metà. Oggi abbiamo un terzo di penetrazione sulla spesa della pubblica amministrazione. Ci sono ancora amministrazioni che ancora non lo fanno completamente per merceologie in cui sarebbe obbligatorio passare da Consip: energia, carburanti, gas, pc, telefonia. Questo può generare l'elusione di un obbligo e, a volte, negoziazioni poco trasparenti».

E non ci sono sanzioni?

«È un sistema complesso».

Chi sfugge di più?

«Non c'è una prevalenza di enti centrali o locali. Tra i ministeri il livello è cresciuto significativamente. Poi ci sono settori non obbligatori, come quello dei farmaci, dove le nostre piattaforme digitali Mepa e Sdapa ospitano negoziazioni per circa 4 miliardi all'anno di farmaci, anche vaccini influenzali».

Riuscite a coinvolgere le piccole e medie imprese?

«Abbiamo più che raddoppiato il numero delle imprese: da 75 mila a 155 mila nel triennio, e c'è ancora spazio. Nel 2021 metteremo in esercizio la nuova piattaforma di procurement. La digitalizzazione porterà trasparenza, velocità e semplicità. Il prezzo poi lo farà il mercato».

Arriveremo a gare gestite con l'intelligenza artificiale?

«Ci stiamo lavorando: siamo apripista. Ma va rafforzata la cybersecurity».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nomina Cristiano Cannarsa, amministratore delegato dal 2017 appena riconfermato di Consip, la centrale acquisti della pubblica amministrazione, controllata dal ministero dell'Economia

155.000

Imprese coinvolte

Sono le aziende in contatto con Consip per la fornitura della pubblica amministrazione: «Erano la metà tre anni fa», dice Cannarsa



C'è ancora chi non passa da noi. Il settore dei farmaci, per esempio. Ma anche enti pubblici che sarebbero obbligati a farlo per molte merci



L'amministratore delegato Jean-Marc Chery

«Il nostro faro sulle start up» StMicro, il risiko dell'hi tech si gioca su idee e competenze

di **Giovanni Stringa**

Il gigante e la start up. Acquisizioni relativamente piccole nei numeri ma grandi nelle potenzialità. È questa una delle strategie di crescita di StMicroelectronics, la multinazionale italo-francese dei semiconduttori. «Nel 2020 abbiamo rilevato quattro start up — spiega l'amministratore delegato Jean-Marc Chery — e se lo riterremo necessario proseguiremo anche l'anno prossimo su questa politica di acquisizioni, molto importante per accelerare lo sviluppo di alcuni dei nostri prodotti». Per StMicroelectronics il risiko oggi non si fa quindi tanto con le grandi fusioni dai numeri impressionanti quanto con le giovani aziende in forte crescita.

Tra i settori papabili per possibili prossime acquisizioni di start up ci sono «l'intelligenza artificiale e i sensori, con mercati di sbocco che vanno dagli smartphone alle automobili», aggiunge Chery; l'obiettivo di questo tipo di operazioni è «rilevare la proprietà intellettuale e le competenze».

Un'altra leva per crescere sono gli investimenti in ricerca e sviluppo: con quali numeri? «Viaggiamo tra il 15% e il 16% del totale dei ricavi», spiega il manager, e «continueremo a investire in ricerca e sviluppo per prodotti e tecnologie, in modo da alimentare la pipeline di opportunità che vediamo». Negli ultimi tre anni il gruppo ha speso 4,5 miliardi di dollari in R&S e alcune centinaia di milioni in acquisizioni mirate di aziende specializzate. Le società rilevate nel 2020 sono francesi

(tre) e canadesi (una). E nel nostro Paese? «In Italia l'ecosistema è meno concentrato sulla connettività, una delle aree sulla quale abbiamo deciso di focalizzarci nel 2020 per queste piccole acquisizioni, e più sulla micromeccanica, settore dove StMicroelectronics è già molto forte. Collaboriamo moltissimo con Università e Politecnici, con spinoff e startup», racconta Chery, che comunque sottolinea i due grandi investimenti che il gruppo sta portando avanti nei siti produttivi di Agrate Brianza (dove si parla di più di 2 miliardi di dollari per il nuovo impianto) e Catania.

L'obiettivo di 12 miliardi di dollari di fatturato è stato rinviato di un anno al 2023 — per le tensioni commerciali e i molteplici effetti della pandemia sui mercati mondiali —, ma nelle previsioni la società chiuderà il 2020 con ricavi comunque in crescita, intorno alla soglia dei 10 miliardi. «Dobbiamo tenere in considerazione le implicazioni della guerra commerciale tra Usa e Cina, con una situazione di embargo "di fatto" che al momento ci impedisce di vendere le nostre soluzioni studiate ad hoc per un cliente importante», ha spiegato il manager. Sul mercato si fa il nome di Huawei. Mentre per il 2021 il settore totale dei semiconduttori dovrebbe salire dell'8/9%, secondo le stime di Wsts (World semiconductor trade statistics).

Cresce il mercato e cambia la composizione del mix dei prodotti, dove sale la parte con un contenuto di tecnologia più avanzata (un esempio: le applicazioni che portano alla guida autonoma). Si

prenda appunto il caso della mobilità intelligente con la crescente elettrificazione dei veicoli: nelle previsioni di StMicroelectronics il peso dell'elettronica di base per il mercato auto tradizionale scenderà dal 50% al 40% delle vendite della divisione di gruppo, lasciando più spazio ai prodotti maggiormente hi tech.

E i dividendi? È un capitolo che riguarda molto l'Italia, visto che il principale azionista è una holding pubblica Roma-Parigi. A giugno è diventato presidente del consiglio di sorveglianza l'italiano Maurizio Tamagnini. La strategia, confermata al Capital markets day che si è tenuto questa settimana, è quella di continuare nei prossimi anni con le cedole cash e i programmi di riacquisto di azioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Jean-Marc Chery, ceo di StMicroelectronics

Collaboriamo moltissimo con università, politecnici e spinoff



159329

I MILIARDI CI SONO MA NON VENGONO SPESI ECCO CHI FRENA GLI INVESTIMENTI PUBBLICI

Un appalto medio
dura 1.276 giorni.
Le norme sulle gare
sono cambiate
140 volte in quattro anni

di **Ferruccio de Bortoli**
Con articoli di **Francesca Basso, Daniele Manca,**
Piergaetano Marchetti, Danilo Taino
e **Marco Ventoruzzo 2, 8, 10, 23**



