

Rassegna stampa

Centro Studi C.N.I. 7-8 ottobre 2018



STP

Italia Oggi Sette	08/10/18	P. 20	Il vincolo sta nell'incompatibilità con partecipazioni contemporanee		1
Italia Oggi Sette	08/10/18	P. 20	Società tra professionisti, trattamento contabile a due vie	Giovanni Valcarengi, Raffaele Pellino	2
Italia Oggi Sette	08/10/18	P. 21	Conferimento ed esecuzione dell'incarico affidati al regolamento		4
Italia Oggi Sette	08/10/18	P. 21	Conta il momento di ultimazione		5

SEMPLIFICAZIONI

Sole 24 Ore	08/10/18	P. 2	Pesa anche l'effetto- semplificazioni		7
-------------	----------	------	---------------------------------------	--	---

ALBI E MERCATO

Sole 24 Ore	07/10/18	P. 8	Così il professionista viene scelto con la app		8
-------------	----------	------	--	--	---

FINANZIAMENTI PROFESSIONISTI

Sole 24 Ore	08/10/18	P. 10	Gli aiuti della Ue ai commercialisti tra praticantato e specializzazione		10
-------------	----------	-------	--	--	----

FISCO E PROFESSIONISTI

Sole 24 Ore	08/10/18	P. 1-2	Flat tax, chi guadagna e chi perde		11
-------------	----------	--------	------------------------------------	--	----

MERCATO DEL LAVORO

Corriere Della Sera - Corriereconomia	08/10/18	P. 29	LA FABBRICA DEGLI INGEGNERI	Raffaella Polato	14
--	----------	-------	-----------------------------	------------------	----

NUOVE PROFESSIONI

Sole 24 Ore	08/10/18	P. 7	Osteopati e chiropratici ancora in attesa di regole		16
-------------	----------	------	---	--	----

PA

Corriere Della Sera	07/10/18	P. 21	I 65 passaggi in 26 sportelli per avviare un'impresa in Italia	Isidoro Trovato	17
---------------------	----------	-------	--	-----------------	----

PRESTAZIONI PROFESSIONALI

Sole 24 Ore	07/10/18	P. 8	Ma i giudici si dividono sulle prestazioni gratuite		19
-------------	----------	------	---	--	----

RESTAURATORI

Sole 24 Ore	08/10/18	P. 5	Il Belpaese aspetta da 18 anni l'elenco dei restauratori con l'imprimatur		20
-------------	----------	------	---	--	----

START UP

Sole 24 Ore	08/10/18	P. 7	Come scegliere il legale grazie a una piattaforma		21
-------------	----------	------	---	--	----

RISK MANAGER

Repubblica Affari Finanza	08/10/18	P. 36	Terremoti, finanza, Internet tutto all'esame del risk manager	Eugenio Occorsio	22
---------------------------	----------	-------	---	------------------	----

Il vincolo sta nell'incompatibilità con partecipazioni contemporanee

Incompatibile la partecipazione «contemporanea» a più società professionali; questo il chiaro vincolo imposto a chi partecipa a una Stp. Ciò è stabilito dall'articolo 6 del dm 34/2013 il quale estende l'incompatibilità anche alle società «multidisciplinari» e a tutta la durata dell'iscrizione della società all'ordine di appartenenza. Si rammenta che ai fini dell'iscrizione della Stp multidisciplinare rileva l'attività individuata come «prevalente» nell'atto costitutivo o nello statuto; in assenza di specifica indicazione circa la prevalenza dell'attività, andranno iscritte in ogni Ordine o Collegio corrispondente alle varie attività professionali esercitate. Di converso, detta incompatibilità viene meno alla data in cui si realizza una delle diverse ipotesi di scioglimento del rapporto sociale (recesso, esclusione del socio o trasferimento dell'intera partecipazione alla società tra professionisti). La norma, tuttavia, non chiarisce l'ambito soggettivo di applicazione di tale limitazione: non

viene individuata, infatti, la categoria dei soci di riferimento (soci professionisti, soci di capitale o entrambi). Dalla Relazione illustrativa al decreto pare che il legislatore abbia inteso estendere la disposizione in esame a tutti i soci, siano essi professionisti, tecnici o soci di capitale. Questa, infatti, precisa che «La fonte regolamentare non può che lasciare all'interprete della norma primaria l'opzione circa la possibilità o meno di ritenere che tale norma sia idonea a introdurre un'incompatibilità di partecipazione a più società tra professionisti estesa a tutti i soci (anche capitalisti), come suggerisce la lettera della disposizione, che non fa alcuna distinzione...». Il regolamento prevede, altresì, uno specifico regime di incompatibilità per il socio di capitale. Questi, infatti, può far parte di una società professionale solo quando: a) sia in possesso dei requisiti di «onorabilità» previsti per l'iscrizione all'albo professionale cui la società è iscritta; costituisce

applicazione, anche in primo grado, di misure di prevenzione personali o reali; b) non abbia riportato condanne definitive per una pena pari o superiore a due anni di reclusione per la commissione di un reato non colposo e salvo che non sia intervenuta riabilitazione; c) non sia stato cancellato da un albo professionale per motivi disciplinari. Tale incompatibilità riguarda nello specifico non solo il socio-persona fisica ma anche i legali rappresentanti e gli amministratori delle società che rivestono la qualità di socio di capitale della società professionale. Occorre, infine, sottolineare che «integrano» illecito disciplinare per la società tra professionisti e per il singolo professionista, il mancato rilievo o la mancata rimozione di una situazione di incompatibilità, desumibile anche dalle risultanze dell'iscrizione all'albo o al registro tenuto presso l'ordine o il collegio professionale. Si ricorda, infine, che le Stp vengono iscritte in una sezione speciale del Registro Imprese.



Per le Stp si procede alla determinazione del reddito ricorrendo alla competenza

Società tra professionisti, trattamento contabile a due vie

Pagine a cura
DI GIOVANNI VALCARENGHI
E RAFFAELE PELLINO

Le società tra professionisti producono reddito di impresa e non di lavoro autonomo e, per conseguenza, vanno attentamente valutate le impostazioni contabili adottate. In base alla legge 183/2011 e al dm 34/2013, la Stp può essere costituita secondo i modelli societari regolati dai titoli V, VI del libro V del codice civile. Ne consegue che le società tra professionisti possono essere costituite ricorrendo sia alla forma di società di persone sia a quella di società di capitali nonché alla società cooperativa costituita da un numero di soci non inferiori a tre. In particolare, possono assumere la qualifica di società tra professionisti le società il cui atto costitutivo prevede, fra l'altro, l'esercizio in via esclusiva dell'attività professionale da parte dei soci e l'ammissione, in qualità di soci, dei soli professionisti iscritti a ordini, albi e collegi, ovvero di soggetti non professionisti soltanto per «prestazioni tecniche» o per finalità di investimento (soci di capitale), sempreché il numero dei soci professionisti e la partecipazione al capitale sociale degli stessi sia tale da determinare la maggioranza di due terzi nelle deliberazioni o decisioni dei soci. Resta ferma,

Principali caratteristiche delle STP	
Forma societaria	La società tra professionisti (STP) è una società - costituita secondo i modelli societari regolati dai titoli V e VI del libro V del codice civile e alle condizioni previste dall'articolo 10, della L. 183/2011 - avente ad oggetto l'esercizio di una o più attività professionali (anche a carattere multidisciplinare) per le quali sia prevista l'iscrizione in appositi albi o elenchi regolamentati nel sistema ordinistico
Soci	è consentita l'ammissione in qualità di soci oltre ai professionisti iscritti ad Ordini, Albi e Collegi (anche in differenti sezioni) anche dei seguenti soggetti: a) cittadini UE purché con titolo di studio abilitante; b) soggetti non professionisti ma solo per lo svolgimento di prestazioni "tecniche" (soci d'opera) o per finalità di investimento (soci di capitale). L'atto costitutivo deve comunque prevedere che il numero di soci professionisti e la loro partecipazione al capitale sociale sia tale da determinare la maggioranza di due terzi nelle deliberazioni o nelle decisioni dei soci
Incarico	Al fine di garantire che tutte le prestazioni siano eseguite da soci in possesso dei requisiti richiesti per l'esercizio della professione svolta in forma societaria, sono imposti alla società precisi obblighi di informazione del cliente
Polizza assicurativa	La società deve stipulare una polizza assicurativa per la copertura dei rischi derivanti dalla responsabilità civile per i danni causati ai clienti dai singoli soci professionisti nell'esercizio dell'attività professionale

comunque, la possibilità per i professionisti di avvalersi dei modelli societari e associativi previgenti, quali le associazioni professionali e le società semplici tra pro-

fessionisti: tipologie, queste, che non rientrano nella fattispecie delle Stp. Inoltre, si rammenta che, in virtù del modello societario prescelto, le Stp, in presenza dei relati-

vi requisiti, possono adottare regimi impositivi opzionali, tra i quali il nuovo regime Iri. In merito alla qualificazione dei redditi prodotti dalle Stp, seguendo le in-



dicazioni dell'amministrazione finanziaria (risposta all'interpello 954-93/2014 e consulenza giuridica 954-55/2014), appare chiaro che non assume alcuna rilevanza l'esercizio dell'attività professionale, risultando a tal fine determinante il fatto di operare in una veste giuridica societaria. Di conseguenza trovano conferma le previsioni di cui agli articoli 6, ultimo comma, e 81 del Tuir, per effetto delle quali il reddito complessivo delle società in nome collettivo e in accomandita semplice, delle società e degli enti commerciali è considerato reddito di impresa. In tale direzione anche la recente risoluzione 35/E/2018 nell'ambito della quale, pur riferendosi alle società tra avvocati ex articolo 4-bis della legge 247/2012, si conferma la riconducibilità tra i redditi d'impresa dei proventi prodotti dalle Stp (salvo che per quelle costituite in forma di società semplici) in quanto

appare «difficile valorizzare l'elemento oggettivo della professione forense esercitata a discapito dell'elemento soggettivo dello schermo societario». Nel caso di specie, quindi, una società per azioni costituita per l'esercizio dell'attività di avvocato deve adottare il regime fiscale previsto per le società di capitali e, dunque, deve assoggettare a Ires il reddito prodotto e a Irap il valore della produzione. In tal senso si era pronunciata anche la risoluzione 56/E/2006, che aveva qualificato come d'impresa il reddito prodotto da una società di ingegneria costituita in forma di srl. Ciò premesso, è chiaro che per tali forme societarie occorre procedere alla determinazione del reddito in base al principio di «competenza», tenendo conto dei proventi e degli oneri dell'esercizio a prescindere dalla data di incasso o pagamento degli stessi. In particolare, i compensi professionali (ricavi per prestazioni di servizi) sono rilevati quando il servizio è reso, cioè la prestazione è stata effettuata (par. 29, Oic 15), mentre i costi sono rilevanti se correlati ai ricavi dell'esercizio (par. 32, Oic 11). Appare, dunque, determinante quanto previsto nel contratto stipulato con il cliente in termini di servizio effettuato e momento di ultimazione della prestazione, facendo attenzione a tutti gli incarichi che si perfezionano in esercizi successivi a quelli in cui hanno avuto inizio.

— © Riproduzione riservata —

Conferimento ed esecuzione dell'incarico affidati al regolamento

Tenuto conto della «distinzione» fra esercizio della professione ed esecuzione della prestazione professionale, il primo svolto in forma individuale ma anche in forma associata e comune, la seconda svolta esclusivamente dalla persona fisica del professionista abilitato, il legislatore ha lasciato alla disciplina regolamentare la possibilità di regolare gli obblighi informativi che incombono sulla società e le modalità di conferimento dell'incarico professionale. In tale contesto, l'articolo 4 del regolamento individua precisi obblighi di informazione verso il cliente, posti a carico della società professionale. Quest'ultima, infatti, al momento del primo contatto con il cliente, anche tramite il socio professionista, deve fornire le seguenti informazioni: a) diritto del cliente di chiedere che l'esecuzione dell'incarico

conferito alla società sia affidata a uno o più professionisti scelti dallo stesso cliente. A tale fine, la società deve consegnare al cliente l'elenco scritto dei soci singoli professionisti, corredata dall'indicazione dei titoli o delle qualifiche professionali di ciascuno di essi e l'elenco dei soci con finalità di investimento; b) possibilità che l'incarico professionale conferito alla società sia eseguito da ciascun socio in possesso dei requisiti per l'esercizio dell'attività professionale; c) esistenza di situazioni di conflitto d'interesse tra cliente e società, che siano anche determinate dalla presenza di soci con finalità d'investimento. Pertanto, la prova dell'adempimento degli obblighi di informazione prescritti ed il nominativo del professionista o dei professionisti eventualmente indicati dal cliente devono risultare da atto

scritto. Va, altresì, rammentato che nell'esecuzione dell'incarico ricevuto, il socio professionista

L'articolo 4 del regolamento individua precisi obblighi di informazione verso il cliente, posti a carico della società professionale, tenuto conto della «distinzione» fra esercizio della professione ed esecuzione della prestazione professionale

può avvalersi, sotto la propria direzione e responsabilità, della collaborazione di «ausiliari» e, solo in relazione a particolari attività, caratterizzate da sopravvenute esigenze non prevedibili, può avvalersi di «sostituti». Ciò detto, ferma la responsabilità disciplinare del socio professionista, che è soggetto alle regole deontologiche dell'ordine o collegio al quale è iscritto, la società professionale risponde disciplinarmente delle violazioni delle norme deontologiche dell'ordine al quale risulta iscritta. Se la violazione deontologica commessa dal socio professionista è ricollegabile a direttive impartite dalla società, la responsabilità disciplinare del socio concorre con quella della società. Resta fermo poi, anche per le Stp, l'obbligo di stipulare una polizza assicurativa diretta alla copertura dei rischi derivanti dalla responsabilità civile per i danni causati ai clienti dai singoli soci professionisti nell'esercizio dell'attività professionale.



Conta il momento di ultimazione

Un aspetto che assume particolare rilevanza ai fini contabili concerne il «momento» di ultimazione della prestazione. L'individuazione di tale «momento», importante sul piano operativo, consente l'imputazione del ricavo all'esercizio di competenza. Così, se una prestazione viene ultimata prima della chiusura dell'esercizio sociale, il relativo ricavo è di competenza di tale esercizio ancorché il pagamento della fattura avvenga nell'esercizio successivo. In tale eventualità, occorre rilevare al 31 dicembre l'intero valore della prestazione quale ricavo riportando in contabilità la scrittura «fatture da emettere» a «ricavi». Ai fini Iva si ricorda che le prestazioni di servizi si considerano effettuate all'atto del pagamento del corrispettivo. Pertanto, nel caso in cui la fattura venga emessa nell'anno successivo alla ultimazione dei lavori con conseguente pagamento nello stesso anno, si realizzerebbe una «divergenza» tra l'importo imputato ai ricavi (ossia i compensi) e quello che confluisce nel volume d'affari Iva. Di converso, laddove la prestazione viene ultimata nell'esercizio successivo a quello di avvio, questa è integralmente di competenza dell'esercizio in cui viene terminata. Così, per esempio, una consulenza iniziata in un dato anno e terminata nell'anno successivo non comporterà alcuna rilevazione contabile alla fine del primo esercizio in quanto il ricavo sarà totalmente di competenza dell'anno di ultimazione. Altro esempio potrebbe essere quello della redazione di una perizia (con compenso di 3 mila euro) a cavallo di due esercizi. Alla fine del primo esercizio non si rileva, per competenza, alcun ricavo per l'attività svolta mentre gli eventuali costi

sostenuti nell'esercizio (per esempio 500 euro) dovranno essere sospesi, in modo tale che il conto economico non risulti interessato dagli stessi. Nell'esercizio successivo si procede alla rilevazione dei ricavi connessi alla prestazione professionale (per 3 mila euro) nonché dei costi (per esempio 800 euro) sostenuti nel corso dell'esercizio, unitamente al «recupero» dei costi sospesi dell'esercizio precedente. In tal modo, a conto economico dell'esercizio di ultimazione della prestazione si provvede, da una parte, all'iscrizione dell'intero compenso per l'attività svolta e, dall'altra, in contrapposizione, dell'intero importo dei costi sostenuti nei due esercizi (500+800=1.300). Tuttavia, la presenza di eventuali acconti, da considerarsi quale debito e non ricavo, comporta che in contropartita del conto crediti v/clienti sia rilevato un debito e che successivamente, con l'ultimazione della prestazione, sia rilevato l'intero ricavo a conto economico. In tal caso, l'Iva, in applicazione dell'articolo 6 dpr 633/1972, segue i pagamenti (eccetto il caso di fattura anticipata) e, conseguentemente, l'acconto viene imputato al momento della rilevazione del debito, mentre l'ammontare a saldo rileva con l'ultimazione del servizio. Altra eventualità concerne quel particolare tipo di contratto che prevede il pagamento di un canone periodico (mensile/annuale) per il servizio fornito. In tal

caso, trattandosi di prestazioni continuative, a prescindere dalla quantità di servizi resa nell'ambito di un singolo periodo, contabilmente occorre rilevare il ricavo (o compenso) di competenza maturato nel mese/anno di riferimento. Così, per esempio, se una società sottoscrive un contratto che prevede un compenso di 6 mila euro annui per assistenza periodica a partire dal 1° novembre, la quota di competenza relativa al primo esercizio sarà pari a mille euro (6 mila/12 x 2); in tal caso, se la fattura viene emessa nell'esercizio successivo occorrerà rilevare in contabilità la scrittura «fatture da emettere» a «ricavi» per mille euro. A partire dall'esercizio successivo, invece, il compenso sarà pienamente di competenza. In tale eventualità la rilevazione contabile segue la fattura.

© Riproduzione riservata



Prestazione ultimata nell'esercizio in corso

Supponiamo che in data 10/12/2018 sia stata ultimata una prestazione per 1.000 euro +Iva e che per la stessa sia versato un acconto di 300 euro +Iva. La fattura è emessa in data 10/01/2019 contestualmente al pagamento del saldo. In tale eventualità, al 31/12 occorre procedere alla seguente rilevazione contabile:

Fatture da emettere	a	Ricavi	1.000,00	1.000,00
---------------------	---	--------	----------	----------

Al momento del ricevimento della fattura (10/01/2019) occorre procedere alla seguente rilevazione tenuto conto che l'ammontare da pagare a saldo è pari a 700 euro +Iva (1.000 compenso - 300 acconto)

<i>Diversi</i>		<i>Diversi</i>	
Credito v/cliente		854,00	
Cliente c/acconto		300,00	
	Fatture da emettere		1.000,00
	Erario c/Iva		154,00

LE VALUTAZIONI DI CONVENIENZA

Pesa anche l'effetto-semplificazioni

Lorenzo Pegorin
Gian Paolo Ranocchi

Regime forfettario 2019 con convenienza tendenzialmente in aumento per le partite Iva che decideranno di avvalersi della flat tax dal prossimo anno. È quanto si ricava dalle prime simulazioni su alcuni casi concreti, ipotizzando, come sembra dalle prime indiscrezioni sulla prossima legge di bilancio, un innalzamento dei ricavi/compensi fino a 65mila euro e tenendo invariate le altre regole in vigore (legge 190/2014, articolo 1, commi da 54 a 89).

La convenienza

La sostituzione del regime di tassazione progressiva per scaglioni dell'Irpef con una tassa piatta del 15%, unita all'aumento dei limiti dei volu-

mi di ricavi e compensi massimi di accesso, spinge ad affermare che la tassazione forfettaria sarà più conveniente rispetto a quella ordinaria al crescere dell'ammontare del reddito imponibile dichiarato. Pertanto, maggiore sarà l'utile maturato e più elevato dovrebbe essere il risparmio d'imposta con il regime forfettario.

Ma nella valutazione di convenienza complessiva giocano un ruolo importante anche altri fattori. In primis il fatto che una tassazione "sostitutiva" potrebbe pregiudicare la fruibilità di deduzioni e detrazioni in dichiarazione da parte del soggetto. Occorre poi verificare se la percentuale forfettaria dei costi riconosciuti, sia superiore o inferiore rispetto a quelli effettivamente sostenuti dalla partita Iva. Inoltre va pesato l'importo dell'Iva pagata sugli acquisti per la quale la scelta del forfait pregiudica

integralmente la detrazione trasformando l'imposta in un costo puro per l'impresa o il professionista. Tutto ciò tralasciando le semplificazioni amministrative previste dal forfait (compreso l'esonero dall'e-fattura), che dovranno essere ponderate.

I requisiti di ingresso

In attesa di sapere le modifiche che saranno introdotte nel regime di tassazione forfettario previsto per le piccole partite Iva, possiamo comunque già proporre alcune considerazioni in relazione ai requisiti necessari per accedere al sistema della flat tax. Attualmente l'accesso al regime è subordinato, tra gli altri, a due requisiti. Non devono essere sostenute spese di lavoro superiori a 5mila lordi annui (lavoro accessorio; lavoro dipendente, collaboratori ex articolo 50, comma 1, lettere c) e c-bis, del Tuir; utili da partecipazione erogati agli associati con apporto di solo lavoro; prestazioni di lavoro erogate all'imprenditore e ai suoi familiari). E il costo complessivo, al lordo degli ammortamenti, dei beni strumentali alla chiusura dell'esercizio non deve superare 20mila euro (compresi beni in leasing, locazione o noleggio).

L'innalzamento della soglia dei ricavi e/o compensi ipotizzato attrarrebbe nel regime contribuenti di maggiori dimensioni per cui occorrerebbe, ad avviso di chi scrive, rivedere anche i valori "soglia" in questione, che rischierebbero di non essere adeguati.

Inoltre occorrerà anche capire se il limite di ricavi/compensi per poter accedere al regime forfettario andrà verificato sul 2018 o sul 2019.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



OPPORTUNITÀ SOCIAL
Albi & mercato

Sono centinaia le piattaforme che consentono di trovare via internet specialisti come architetti o avvocati
Un allargamento del mercato ma restano i nodi della qualità delle prestazioni e della tutela per le partite Iva

Così il professionista viene scelto con la app

Giuseppe Latour

Acquistare un progetto per la ristrutturazione di un appartamento senza mai entrare fisicamente nello studio di un architetto. Limitandosi, invece, a lanciare un «contest» su una piattaforma online che permetterà di ricevere decine di idee, pagando solo quelle più valide. Comprare via internet a pochi euro un attestato di prestazione energetica. O, addirittura, la certificazione sismica del proprio edificio, essenziale per ottenere i bonus fiscali agganciati ai lavori di ristrutturazione. E, ancora, ottenere gratis una consulenza legale rapida in caso di incidente stradale o di infortunio sul lavoro.

Mentre il mondo delle professioni continua la sua battaglia per l'equo compenso (che il governo, come scritto nella Nota di aggiornamento al Def, vuole estendere ulteriormente) c'è un universo virtuale nel quale, in qualche caso, le garanzie per le partite Iva sono ridotte al minimo. E, anzi, sono quasi azzerate. Perché le prestazioni sono pagate poco (o a volte nulla) e perché è difficile distinguere tra chi ha tutti i titoli per svolgere una professione in base alla legge e chi, invece, esercita attività che non potrebbe svolgere.

Come funziona la app

Il funzionamento di questo mercato si spiega alla perfezione con un esempio: quello di GoPillar, una piattaforma online che, come dice la descrizione presente sul sito, permette di lanciare una «gara di progettazione, fissare una durata e al termine ricevere decine di pro-

getti di alta qualità tra cui scegliere». Il cliente descrive la sua richiesta e ottiene da architetti di tutto il mondo planimetrie e render che ipotizzano un possibile intervento. Alla fine, paga solo i migliori: per un appartamento fino a 100 metri quadri, la spesa minima è di poco inferiore ai 400 euro.

GoPillar, nella sua precedente versione (chiamata «Cocontest»), è stato oggetto di un duro attacco del Consiglio nazionale degli architetti, sfociato in un esposto all'Antitrust di maggio 2015: una procedura chiusa quasi immediatamente, a novembre di quell'anno. I dubbi della categoria sullo strumento, però, sono rimasti intatti, come spiega il consigliere nazionale degli architetti, Marco Aimetti: «Le nostre critiche si basano su due aspetti principali. Questo portale non opera un controllo: non c'è la minima idea di chi ci sia dietro questi progetti e non è detto che siano professionisti. L'altra questione è che si spacciano per progetti dei disegni che, in realtà, non sono veri progetti, perché a distanza e su internet non è possibile confrontarsi con la realtà e la complessità dei luoghi. Sono semplici idee che potrebbero essere inattuabili». Insomma, «un progetto serio vale molto di più».

GoPillar e i suoi fratelli

Aimetti, comunque, precisa di «non avere nulla contro questo tipo di portali». Che, in effetti, sono moltissimi: utilizzando un motore di ricerca, si scopre che il fenomeno è vastissimo. Qualche esempio: Habitissimo consente di ottenere un preventivo gratuito da quattro professionisti; Houzz permette di accedere a un gigantesco archivio di progetti, ai quali ispirarsi per la propria ristrutturazione, e di mettersi in contatto con un architetto; tramite Fazland si può trovare un architetto online e gestire il rapporto con lui interamente via internet. Insomma, esiste un gigantesco mercato virtuale di prestazioni veloci e low cost.

Avvocati a prezzo di saldo

E questo non riguarda solo gli architetti. Anche per gli avvocati il fenomeno è molto simile: «La quantità di piattaforme dove vengono offerte prestazioni a basso costo in ambito legale è vastissima – dice Vito Vannucci, componente del Consiglio nazionale forense –. In qualche caso vengono addirittura offerti pareri gratuiti». Il problema, per Vannucci, è duplice: «Le norme deontologiche consentono di fare pubblicità ma vietano all'avvocato di procurarsi clientela attraverso terzi. Inoltre, non è detto che tutti quelli che esercitano la professione tramite questi siti siano effettivamente avvocati».

Il rischio, cioè, è che qualcuno commetta addirittura un reato. «Il problema vero – prosegue Vannucci – è però che ci troviamo davanti a un eccesso di offerta: questi fenomeni sono frutto del numero troppo elevato di avvocati. Le piattaforme non fanno altro che rendere ancora più drammatico un problema che esiste anche fuori dal mercato virtuale».

Le altre piattaforme

Questi strumenti, però, secondo un'opinione diffusa possono rappresentare, se utilizzati in maniera corretta, un modo molto efficiente di aprire il mercato. Lo testimonia il fatto che, in qualche caso, sono gli stessi ordini professionali ad averli adottati. Concorrimi è una piattaforma digitale per i concorsi, creata dall'ordine degli architetti di Milano. Ne parla il presidente, Paolo Mazzoleni: «Quattro anni fa abbiamo avuto l'intuizione di digitalizzare il processo del concorso di



architettura, che è una pratica vecchia come la nostra professione: mettere in competizione le idee per realizzare un progetto. Abbiamo, così, creato una piattaforma web che permette di realizzare una procedura interamente online: lo strumento, da allora, è a disposizione delle Pa e dei privati. In quattro anni abbiamo ospitato una quarantina di concorsi, tutti di una certa rilevanza». Anche l'ordine di Bologna si è dotato, quasi in contemporanea, di uno strumento molto simile (Concorsiarchibo) e, poco dopo, è arrivato il Consiglio nazionale della categoria.

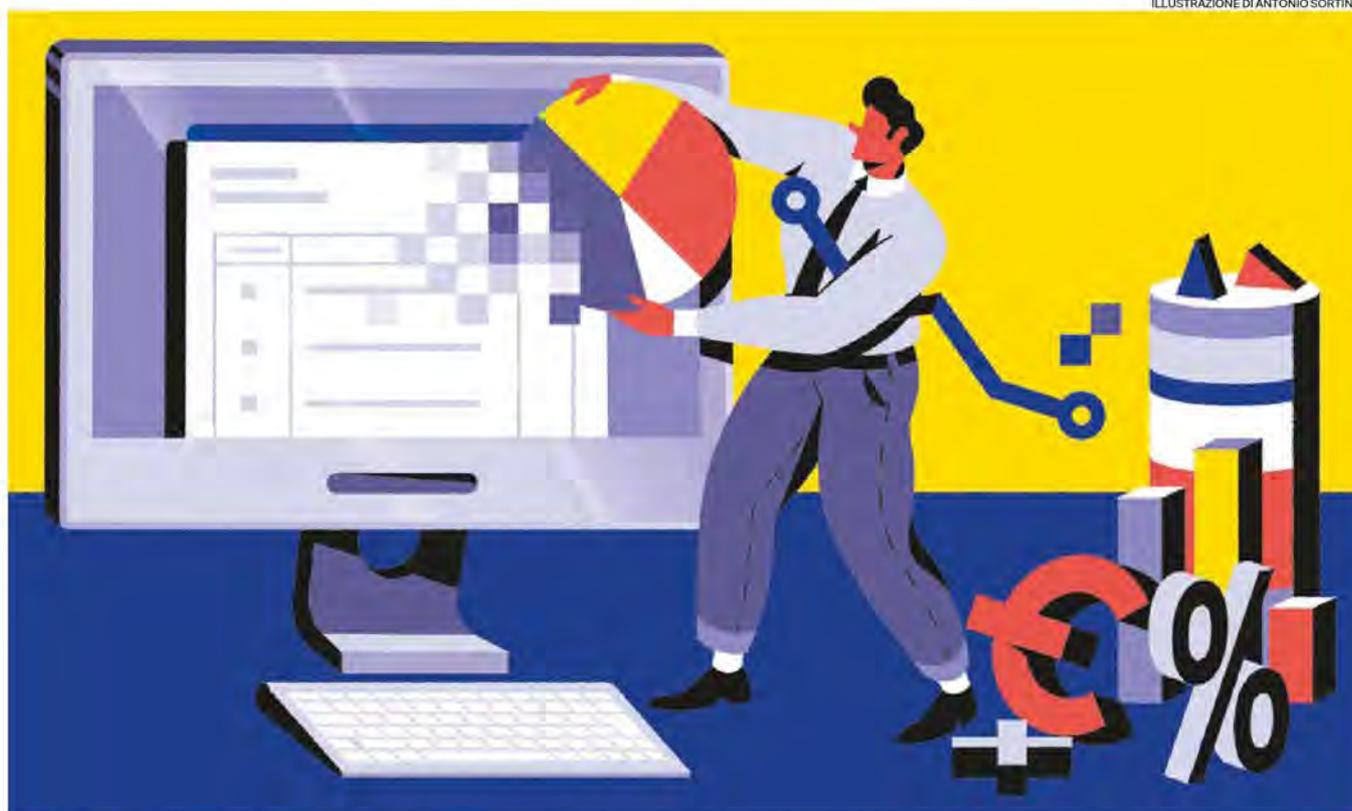
Verifiche sismiche a 50 euro

Ci sono, insomma, moltissimi esempi virtuosi di digitalizzazione. Che, però, stanno dentro un mercato – quello dei servizi online – caratteriz-

zato molto spesso anche da pratiche commerciali decisamente aggressive. Un caso ormai noto a tutti è quello degli attestati di prestazione energetica (obbligatori sia per le compravendite che per le locazioni), venduti per poche decine di euro senza effettuare sopralluoghi. Una pratica molto criticata dai professionisti che, con proporzioni per adesso minori, sta cominciando ad allargarsi a un'altra attestazione, parecchio più delicata: la classificazione sismica, necessaria per ottenere lo sconto fiscale noto come «sismabonus».

Questa valutazione, in sostanza, certifica che la nostra abitazione ha un determinato grado di resistenza a un terremoto: viene offerta su internet a un prezzo intorno ai 50 euro. Un prezzo che – è evidente – non è nemmeno lontanamente sufficiente a pagare un'analisi così complessa.

ILLUSTRAZIONE DI ANTONIO SORTINO



Il caso. Dopo gli attestati di prestazione energetica, iniziano a comparire su internet offerte di certificazioni sismiche, necessarie per il sismabonus, vendute per pochi euro

Come in una gara: il cliente fa la richiesta e poi sceglie tra le varie proposte presentate dai professionisti

Gli aiuti della Ue ai commercialisti tra praticantato e specializzazione

Pagina a cura di
Chiara Bussi
Flavia Landolfi

Senior e junior, praticantati e alta formazione. I fondi strutturali europei guardano ai commercialisti e tendono una mano a chi si affaccia per la prima volta nel mondo del lavoro non trascurando però i professionisti più navigati per la loro riqualificazione e specializzazione. Agli strumenti pensati per la qualificazione si affiancano poi le iniziative delle categorie. Come quella lanciata da Ungdcec, l'unione giovani dottori commercialisti che ha dedicato un convegno (dal 4 al 6 ottobre a Foggia) al ruolo dei professionisti nel settore dell'agri-food. Ma andiamo per ordine.

È sempre la Toscana, Regione pilota nell'apertura dei bandi ai professionisti, a spingere sull'aggiornamento e sulla formazione di alto livello. Con un bando ancora aperto che vale 642mila euro (Por Fes 2014-2020), la Regione eroga voucher a tre linee di intervento destinate ai professionisti over 40: corsi di formazione professionale (anche in e-learning), master di I e II livello in Italia e all'estero e scuole di specializzazione riconosciute dal Miur (solo per l'ultimo anno di frequenza). La Sicilia punta sui giovani aspiranti professionisti nel loro percorso di praticantato. Anche qui la misura è finanziata attraverso il Por Fse 2014-2020 con una dotazione di 15 milioni di euro.

«I fondi Ue - dice Marcella Galvani, consigliere del Consiglio nazionale



Marcella Galvani (Cndcec): «Il sostegno ai professionisti dovrebbe essere più significativo»

dei dottori commercialisti e degli esperti contabili (Cndcec) delegata alle politiche europee - potrebbero rappresentare un importante strumento di crescita per la professione se mirati a promuovere processi di aggregazione, organizzazione, informatizzazione e specializzazione degli studi. La crescita della professione passa attraverso un cambiamento che richiede investimenti importanti, anche in termini finanziari». Il sostegno ai professionisti in generale, e ai commercialisti che assistono circa 4 milioni di Pmi, prosegue Galvani, «dovrebbe essere molto più significativo, per le importanti ricadute in termini di incremento dell'occupazione e del Pil e perché la loro attività rappresenta una leva per lo sviluppo economico del Paese. Basti pensare che le attività professionali già producono circa il 10% del Pil nazionale e i 120mila commercialisti, da soli, occupano 370mila

addetti». Per promuovere all'interno della categoria una cultura maggiormente orientata all'Europa l'attuale Cndcec ha istituito una delega specifica e ha avviato un piano formativo in materia di europrogettazione. L'obiettivo è migliorare l'accesso dei commercialisti, come utilizzatori o consulenti dei propri clienti, alle risorse messe a disposizione dai programmi operativi.

È invece declinata sull'agri-food l'iniziativa di Ungdcec che ha chiamato a raccolta a Foggia i giovani commercialisti impegnati a ragionare su due filoni: l'agricoltura hi-tech e i "millennial farmers". «L'agrifood è un'eccellenza in piena espansione - spiega il presidente Ungdcec Daniele Virgillito - e rappresenta una grande occasione per i giovani commercialisti chiamati a orientare le imprese in un settore davvero complesso».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Requisiti.

Per partecipare alla corsa ai contributi occorre essere residente o domiciliato nella Regione che ha aperto l'avviso pubblico di finanziamento



Flat tax, chi guadagna e chi perde

Partite Iva. L'innalzamento del regime forfettario promette risparmi fino a 7mila euro
Allo studio modifiche sui coefficienti di redditività e limiti per compensi e investimenti

Passare dalla tassazione ordinaria al regime forfettario potrà far risparmiare fino a 7mila euro di imposte all'anno. Tale è la convenienza dell'innalzamento a 65mila euro della soglia di ricavi per accedere alla tassazione sostitutiva del 15%, annunciata dal Governo. Soglia che oggi per i professionisti con partita Iva è invece fissata a 30mila euro (e differenziata per le altre attività).

Mentre i contorni della manovra finanziaria si fanno meno sfocati, le simulazioni del Sole 24 Ore del Lunedì mostrano che i vantaggi possono essere ampi e diffusi, pur considerando l'impossibilità di detrarre

l'Iva sugli acquisti, propria di questo regime di flat tax. Ma il passaggio non converrà a tutti. Chi ha spese molto alte o pesanti detrazioni, ad esempio, troverà conveniente continuare a pagare l'Irpef e le addizionali, scaricando costi, contributi e agevolazioni fiscali. A ogni modo, i dossier ora allo studio prevedono la ridefinizione di altri aspetti, oltre al limite di ricavi. E a quel punto, cambiando i requisiti di accesso o permanenza nel forfait, i risparmi da flat tax potranno anche aumentare.

**Cerofolini, Dell'Oste, Parente,
Pegorin e Ranocchi**

— a pagina 2



**Verso la manovra:
gli autonomi**

Nella riforma allo studio del Governo l'aumento delle soglie di ricavi a 65mila euro ma anche la revisione dei coefficienti e dei limiti per compensi e beni strumentali

Partite Iva e flat tax, risparmi a 7mila euro

**Cristiano Dell'Oste
Giovanni Parente**

Passare dalla tassazione ordinaria al regime forfettario può far risparmiare fino a 7mila euro di imposte all'anno. Come nel caso di un consulente aziendale con ricavi di 60mila euro, spese di 3.500 euro (telefono, computer, trasferte) e detrazioni di 1.899 euro (un figlio a carico, tasse universitarie e lavori edilizi). Mentre i contorni della manovra finanziaria per il 2019 si fanno meno sfocati, si può ragionare sulla convenienza dell'annunciato innalzamento a 65mila euro della soglia di ricavi per accedere al forfettario. Così da verificare se e quanto risparmierebbero i professionisti che oggi hanno compensi oltre 30mila euro (soglia di ricavi attuale, differenziata per le altre attività). Ma la convenienza può aumentare se cambieranno gli altri requisiti di accesso o permanenza nel forfait.

Le modifiche allo studio

Il dossier allo studio del sottosegretario all'Economia, Massimo Bitonci (Lega), prevede la messa a punto di altri aspetti oltre alla soglia di ricavi, pur con le incognite legate all'alert arrivato venerdì sera dalla commissione Ue. In particolare, si studia la riduzione dei coefficienti di redditività per dare un maggior peso specifico ai costi sostenuti (che per i professionisti si fermano al 22%) e abbattere il reddito su cui si applica la sostitutiva al 15 per cento.

Inoltre, è in corso un ragionamento sui limiti per i compensi erogati ai collaboratori (ora il massimo è 5mila euro) e per gli acquisti di beni strumentali (ora a 20mila euro). Un'ipotesi estrema propende per un'eliminazione, ma bisognerà fare i conti con le risorse disponibili, anche perché la platea si allargherebbe rispetto agli 1,5 milioni di partite Iva finora stimate. Alla fine, quindi, la soluzione intermedia potrebbe essere quella di un innalzamento delle due soglie. In questo senso, la proposta di legge presentata alla Camera da Lega

e Movimento 5 stelle punta a spostare un po' più in alto i due valori, in una prospettiva che porterà i forfettari fino a 100mila euro di ricavi o compensi. Mentre il regime sarà precluso a chi ha un'altra partita Iva come socio di una società di persone (Sas, Snc) o di una società di capitali (Srl) in trasparenza.

Risparmi e rincari

Allo stato attuale una valutazione di convenienza si può fare a parità di condizioni, dando quasi per scontata la nuova soglia a 65mila euro. Così un avvocato con 40mila euro di compensi annui oggi deve pagare l'Irpef e le addizionali, per circa 7.800 euro, scaricando le spese, i contributi previdenziali e le detrazioni. Con il forfait, invece, avrà il reddito calcolato in base al coefficiente di redditività del 78% e, dedotti i contributi, chiuderà i conti con il Fisco pagando una sostitutiva di circa 4mila euro. Perciò, avrà un risparmio di 2.543 euro, anche considerando l'impossibilità di detrarre l'Iva sugli acquisti, propria del forfait.

Le stesse variabili devono essere esaminate da tutti gli interessati: chi ha spese molto alte avrà convenienza a restare nell'Irpef, così come chi ha detrazioni pesanti. È ciò che capita in altre due simulazioni del Sole 24 Ore del Lunedì. Il geometra con 38mila euro di ricavi riesce a dimezzare l'Irpef con le detrazioni per il risparmio energetico e non ha interesse a passare al forfait: gli costerebbe quasi 1.600 euro in più. Mentre l'imprenditore che commercia e ripara moto ha spese pari a quasi metà dei ricavi e deve restare in tassazione ordinaria per non raddoppiare il proprio *tax rate*. Non influisce, invece, l'eventuale applicazione della cedolare secca sugli affitti, perché è un'altra sostitutiva esterna all'Irpef.

IL REGIME PER IL 2019

Elaborazioni a cura di **Mario Cerofolini**

La simulazione dell'estensione del regime forfettario al 15% a soggetti che attualmente non possono optare e il confronto con la tassazione ordinaria.
Dati in euro

L'AVVOCATO

Contribuente con ricavi di 40mila euro annui e spese di 5.500 euro (affitto, trasferte, telefono). Senza carichi familiari, ma con detrazioni d'imposta di 250 euro per spese mediche e donazioni.

IL CONSULENTE

Revisore e consulente aziendale. Ha un figlio a carico di 19 anni e detrazioni per 1.899 euro (spese mediche, tasse universitarie lavori edilizi). Inoltre, ha redditi di locazione in cedolare secca (21%) di 3.600 euro

IL GEOMETRA

Ha ricavi annui pari a 38mila euro. Sostiene spese inerenti l'attività professionale per 2.800 euro, retribuisce un collaboratore part-time al costo di 4.600 euro. Ha detrazioni per lavoro autonomo e recupero edilizio

L'INFORMATICO

Tecnico Ict e gestore di siti con ricavi pari a 55mila euro. Il valore dei beni strumentali è 18mila euro con ammortamenti di circa 1.500 euro annui. Tra le spese inerenti, paga 4mila euro a un lavoratore part-time

IL PERITO

Lavoratore dipendente, con uno stipendio di 32mila euro, opera come perito assicurativo con partita Iva e ricava da questa attività 9mila euro e con spese inerenti per mille euro

L'ARTIGIANO

Imprenditore che ripara e commercia moto. Ha due figli a carico e detrazioni per 1.470 euro (spese mediche, scolastiche, mutuo prima casa). Per lui il forfettario ha attualmente un coefficiente di redditività al 60%

TASSAZIONE ORDINARIA

	40.000	60.000	38.000	55.000	9.000	65.000
Ricavi / compensi	40.000	60.000	38.000	55.000	9.000	65.000
Reddito di lavoro dipendente	--	--	--	--	32.000 ⊕	--
Costi	5.500 ⊖	3.500 ⊖	7.400 ⊖	11.900 ⊖	1.000 ⊖	32.600 ⊖
Contributi previdenziali	3.980 ⊖	7.640 ⊖	5.700 ⊖	11.200 ⊖	-- *	4.950 ⊖
REDDITO IMPONIBILE	30.520 ⊖	48.860 ⊖	24.900 ⊖	31.900 ⊖	40.000 ⊖	27.450 ⊖
Imposta lorda	7.918	14.887	6.123	8.442	11.520**	6.812
Detrazioni per lavoro autonomo / dipendente	451 ⊖	--	662 ⊖	262 ⊖	543 ⊖	497 ⊖
Altre detrazioni	250 ⊖	1.899 ⊖	3.200 ⊖	--	1.324 ⊖	1.470 ⊖
IRPEF NETTA	7.217 ⊖	12.988 ⊖	2.261 ⊖	8.180 ⊖	9.653 ⊖	4.845 ⊖
Addiz. regionale Irpef	375 ⊕	601 ⊕	376 ⊕	392 ⊕	628 ⊕	381 ⊕
Addiz. comunale Irpef	244 ⊕	391 ⊕	--	255 ⊕	321 ⊕	201 ⊕
Cedolare secca	--	756 ⊕	--	--	--	--
TOTALE IMPOSTE	7.836 ⊖	14.736 ⊖	2.637 ⊖	8.827 ⊖	10.602 ⊖	5.427 ⊖

REGIME FORFETTARIO

	40.000	60.000	38.000	55.000	9.000	65.000
Compensi	40.000	60.000	38.000	55.000	9.000	65.000
Spese a forfait (22%)	8.800 ⊖	13.200 ⊖	8.360 ⊖	12.100 ⊖	1.980 ⊖	39.000 ⊖
REDDITO FORFETTARIO	31.200 ⊖	46.800 ⊖	29.640 ⊖	42.900 ⊖	7.020 ⊖	26.000 ⊖
Reddito di lavoro dipendente	--	--	--	--	32.000	--
Contributi previdenziali	3.980 ⊖	7.640 ⊖	5.700 ⊖	11.200 ⊖	-- *	4.950 ⊖
Reddito imponibile	27.220 ⊖	39.160 ⊖	23.940 ⊖	31.700 ⊖	7.020 ⊖	21.050 ⊖
IMPOSTA SOSTITUTIVA DOVUTA	4.083	5.874	3.591	4.755	1.053	3.157,5
Irpef netta e addizionali sul lavoro dipendente	--	--	--	--	8.695 ⊕	--
Iva indetraibile sugli acquisti	1.210 ⊕	770 ⊕	616 ⊕	1.408 ⊕	220 ⊕	7.172 ⊕
Cedolare secca	--	756 ⊕	--	--	--	--
TOTALE IMPOSTE	5.293 ⊖	7.400 ⊖	4.207 ⊖	6.163 ⊖	9.968 ⊖	10.329,5 ⊖

Differenza di tassazione rispetto al prelievo ordinario.
In percentuale



LA FABBRICA DEGLI INGEGNERI

Un'alleanza con le università di Bologna, Firenze, Pisa, Perugia, Modena-Reggio. Vecchi container che diventano «filiali» degli atenei in azienda. È il Progetto Box Lab di Hpe, e punta alto: assumere 300 neolaureati in tre anni

di **Raffaella Polato**

Sulla loro homepage, tra i loghi di clienti che si chiamano Ferrari, Lamborghini, Aston Martin, Harley Davidson, la foto del terreno appena spianato a lato azienda pare bizzarra e comunque non dice granché. Una ruspa, un escavatore, poco altro: l'abbozzo di un cantiere. La didascalia che l'accompagna non è più rivelatrice. Si limita ad annunciare che in quella via di Modena, anonima e un po' grigia come tutte le strade di qualsiasi area industriale, qualunque sia la città, nasceranno «nuove strutture ecosostenibili finalizzate a ospitare giovani talenti e a sviluppare nuove collaborazioni». Un classico dell'auto-promozione da sito societario, si direbbe. Sufficientemente vaga da suonare vuota.

Avanti, c'è posto

Non lo è. Nasconde — per poco, ancora: presentazione ufficiale il 25 ottobre — un progetto fatto di università che entrano fisicamente in un'azienda dall'obiettivo ambizioso. Ovvero raddoppiare abbondantemente i suoi attuali 250 dipendenti, età media 36 anni e già per il 70% laureati, assumendo cento ingegneri l'anno per i prossimi tre anni. E se detta così sembra una singola iniziativa di pura portata occupazionale, il che ha in ogni caso una propria rilevanza, vista da un'altra prospettiva le potenzialità vanno oltre l'azienda, oltre Modena, oltre qualche centinaio (si spera) di contratti di lavoro hi tech in più.

Ciò che su quel pezzo di terreno in via Dalla Costa sta costruendo Andrea Bozzoli, l'uomo che

insieme a Piero Ferrari e Marco Bonomelli ha preso la piccola Hpe e in pochi anni l'ha trasformata in una punta di diamante dell'engineering motoristico, potrebbe essere la soluzione-prototipo a un problema considerato sempre più serio da ogni nostro imprenditore d'eccellenza tecnologica.

Sono tanti e spesso insospettati, come nei mesi scorsi ha raccontato il viaggio di *L'Economia* nell'Italia dei «piccoli» che creano sviluppo e, dunque, futuro. Tutti dicono che potrebbero crescere anche di più, se si verificasse una serie di condizioni. La più citata — più, persino, della stabilità politica: al suo contrario, cioè all'incertezza perenne, si attribuisce ormai lo status di handicap strutturale — è la seguente: «Non troviamo supertecnici. Non ci sono abbastanza fisici. Mancano gli ingegneri».

È verissimo. Spesso il rapporto con le università è complicato e depotenziato dalla burocrazia (e da qualche «barone»). Le borse di studio finanziate dalle imprese o da loro associazioni, le Academy, persino certi stage non risolvono più di tanto: sempre troppa teoria, pur di altissimo livello internazionale (per i migliori), e poca realtà, pratica, manufacturing (o comunque la si voglia chiamare).

Motor Valley Talent

Sostiene però Bozzoli che, a dedicarci del tempo (lui rende meglio l'idea usando il verbo «sbattersi»), la ricerca e la formazione di talenti (non semplicemente di laureati) non è così complicata. Ed è, soprattutto, un investimento ad alto tasso di rendimento sul futuro.

Perciò, un giorno, l'amministratore delegato di Hpe-Coxa nonché docente di Organizzazione industriale all'Università di Modena, ha alzato il telefono e cominciato a chiamare una quantità di atenei. Quelli della Motor Valley, ovviamente, con i quali del resto la collaborazione reciproca è collaudata:

Modena-Reggio, Bologna, Parma, Ferrara. E poi Pisa. E Perugia. E — altrettanto ovvio — i Politecnici di Milano e Torino.

A tutti ha parlato di quel che aveva in mente. Cioè: se io, per crescere, voglio/devo assumere ingegneri, e voi li formate, perché non fare insieme l'ultimo pezzo di strada? E perché farlo direttamente dove già Hpe studia, progetta, testa i motori delle supercar e supermoto (Formula Uno e MotoGP incluse)?



Con Ferrari e Dallara

Ai ragazzi (e alle ragazze: sono sempre di più) dovrebbe piacere, a giudicare dall'aria dei trentenni incontrati davanti ai computer aziendali. Ai rettori, e ai docenti, anche: Bozzoli — ingegnere a sua volta, con un curriculum pre-imprenditoriale in cui compaiono Cnh e Ferrari — a casa ha intanto portato i «ci saremo» di Modena-Reggio, Firenze, Pisa, Perugia, Bologna.

I rispettivi rettori — Angelo Andrisano, Luigi Dei, Paolo Mancarella, Franco Moriconi, Francesco Ubertini — giovedì 25 saranno in Hpe, a firmare l'accordo davanti a una platea di universitari cui racconteranno, insieme a Piero Ferrari e a Giampaolo Dallara, perché un'alleanza università-aziende è «un modello vincente di crescita comune»

Nel frattempo, il terreno triste delle foto pre-cantiere sta diventando in fretta ciò che sarà fra meno di due settimane. Li chiamano container, quelle strutture che stanno prendendo forma, e vecchi container in effetti sono. Ma eco-riciclati da Claudio De Gennaro, l'architetto che li ha pensati e poi li ha presi, affiancati, sovrapposti, scomposti, ricomposti, reinventati, arredati (eccetera eccetera, e tutto all'insegna del «green») stanno diventando i Box-Lab. Da fine ottobre, prima «filiale» universitaria dentro un'azienda.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Andrea Bozzoli

Amministratore delegato di Hpe/Coxa, che ha sede nella Motor Valley



Piero Ferrari

Presidente (e fondatore) di Hpe/Coxa, è figlio del fondatore della Ferrari



Giampaolo Dallara

Fondatore dell'omonima casa automobilistica e geniale progettista



NUOVE PROFESSIONI

Osteopati e chiropratici ancora in attesa di regole

Sono ancora in alto mare i decreti attuativi che dovranno definire i profili professionali e il riconoscimento di un corso di laurea triennale per l'osteopata e il chiropratico. Per Alessandro, un lettore che frequenta la quinta liceo scientifico e ci ha scritto chiedendo lumi anche, si presume, in previsione di una scelta sul futuro percorso universitario, si tratta, dunque, di pazientare. Le due nuove professioni sono state riconosciute dalla legge Lorenzin 3/2018

che, agli articoli 7 e 8, stabiliva gli adempimenti successivi:



entro il 16 maggio avrebbero dovuti essere messi a punto l'ambito di attività e le funzioni, mentre entro il 13 agosto avrebbe dovuto vedere la luce il decreto sull'ordinamento didattico universitario.

«Da allora ci sono state nuove elezioni e una transizione difficoltosa per garantire la governabilità al paese - ricorda Paola Sciomachen, presidente del Registro degli osteopati italiani - e non sono stati fatti passi avanti». Una riunione era stata convocata dal ministero della Salute la scorsa settimana, ma l'incontro è saltato all'ultimo minuto. Al momento, quindi, queste due professioni continuano a non avere un percorso ufficiale e, pertanto, si ricorre a corsi privati ed extrauniversitari. «Una situazione di incertezza - conclude Sciomachen - che non tutela i pazienti e gli stessi professionisti».

— **Ernesto Diffidenti**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I 65 passaggi in 26 sportelli per avviare un'impresa in Italia

Certificati e permessi: 39 volte in fila e 18 mila euro di costi

di **Isidoro Trovato**

Sessantacinque adempimenti. Ventisei enti coinvolti. Trentanove file (reali o virtuali) da fare. Quasi 18 mila euro di spesa. E tutto solo per aprire un salone di acconciatura. A svelarlo è «Comune che vai, burocrazia che trovi», l'Osservatorio Cna che misura il peso della burocrazia sull'avvio di impresa, alla prima edizione (ma destinato a essere riproposto annualmente). Un'indagine condotta sul campo, in collaborazione con 52 Cna territoriali, in rappresentanza di altrettanti Comuni di cui 50 capoluoghi di provincia.

«In Italia — ricorda Sergio Silvestrini, segretario generale di Cna —, invece di essere un elemento facilitatore, la burocrazia è un ostacolo potente sulla strada delle imprese che blocca chi ha idee, chi vuole intraprendere, chi vuole crescere e far crescere il Paese. E le prime vittime sono le più indifese: gli aspiranti imprenditori. È una guerra che dobbiamo vincere. Una guerra di liberazione dalla burocrazia che va combattuta ufficio per ufficio, Comune per Comune. Il governo avrebbe le armi per uscirne vittorioso, sapendo che la vittoria vale almeno dieci leggi di Bilancio.

Il dossier Cna

«Le prime vittime? Gli aspiranti imprenditori. Così si blocca chi ha idee e vuole crescere»

Questo è cambiamento. Il cambiamento che trasforma i connotati al Paese».

Lo studio prende a esempio cinque tipologie d'impresa: acconciatura, bar, autoriparazione, gelateria, falegnameria. Per ognuna è calcolato in dettaglio il numero di adempimenti, degli enti coinvolti e delle operazioni necessarie all'apertura, oltre al costo totale dell'autorizzazione.

Proviamo a testare una delle «avventure imprenditoriali» per capirne la complessità e i costi. A qualcuno ricorderanno le fatiche di Asterix e Obelix alle prese con la cervelotica burocrazia dell'antica Roma per ottenere «il lasciapassare 38A».

Aprire un salone

Per poter aprire un salone di acconciatura è necessario assolvere 65 adempimenti, avere a che fare con 26 enti (con i quali, però, bisogna interfacciarsi per 39 volte complessivamente perché ce ne sono alcuni ai quali ci si deve rivolgere più volte) e spendere quasi 18 mila euro. L'ingarbugliato e faticoso iter si apre con una scia pericolosa come quella chimica: serve infatti la presentazione di una «Scia» (Segnalazione certificata di inizio attività) al Comune dove sarà ubicata fisicamente l'attività. In precedenza, l'aspirante imprenditore deve aver superato un esame teorico-pratico dopo aver svolto tre anni di corso da 1.800 ore di formazione (e 5 mila euro di spesa) e uno stage dalla durata variabile a seconda delle regioni: si va dalle 500 ore richieste nel Lazio alle 1.200 in Lombardia e Sicilia.

Per presentare la Scia sono necessari una serie di atti, alcuni obbligatori, altri facoltativi a discrezione dei Comuni. Gli obbligatori possono costare circa 660 euro, i facoltativi (richiesti da un Comune su tre) anche qualche migliaia di

euro. A Catania e a Ragusa, a esempio, si chiede anche il certificato di agibilità dei locali, che si ottiene in 60 giorni e costa 1.500 euro. La Scia da consegnare al Suap (Sportello unico per le attività produttive) è gratuita in 18 dei Comuni che hanno partecipato all'indagine, costa meno di 50 euro in 16 Comuni, tra 50 e 100 in altri 10 e addirittura in quattro Comuni (Caserta, Como, Padova e Ragusa) richiede un versamento di oltre 100 euro.

I tempi

I problemi non sono solo monetari. Anche i tempi di esame delle pratiche incidono non poco: «il tempo è denaro» non è solo un proverbio. Tempi che si allungano se si mette di mezzo la famigerata «prassi consolidata». Senza dimenticare che i Suap, in ben 18 Comuni, non sono l'unico interlocutore con il quale bisogna interagire. Nemmeno dopo aver superato tutti questi scogli, però, l'attività può essere finalmente avviata. Se, infatti, l'aspirante imprenditore prevede un consumo di acqua superiore al metro cubo al giorno deve chiedere anche l'Aua (Autorizzazione unica ambientale) che può costare 300 euro, cui vanno aggiunti i costi di consulenza, che possono arrivare fino a mille euro. Infine, sebbene le imprese del settore acconciatura godano di una semplificazione nella documentazione per la gestione dei rifiuti, devono compilare un formulario e iscriversi al Conai.

Ristrutturare un locale

L'avvio di un'attività presume la realizzazione di lavori edili per adattare i locali scelti alle esigenze dell'aspirante imprenditore. Talvolta i lavori sono obbligati: è il caso degli interventi per agevolare l'ac-

cesso ai disabili. Eppure, l'estrema complessità delle norme in materia edilizia rende spesso difficile perfino comprendere le procedure da seguire. Nel caso di semplici lavori di ristrutturazione interna (senza cambi di destinazione d'uso dei locali o superamento di vincoli particolari) è necessario presentare una Comunicazione inizio lavori asseverata (Cila). Non avendo ancora un interlocutore unico su tutto il territorio nazionale, la Cila va presentata, a seconda dei Comuni, allo Sportello unico per l'edilizia (Sue), che però in molti casi si riduce a una «targa» e impone il coinvolgimento di enti diversi. Oppure tocca rivolgersi allo Sportello unico attività produttive (Suap).

I diritti Cila sono gratuiti solo a Livorno, in gran parte costano meno di 100 euro e in sette casi (Ascoli Piceno, Caserta, Catania, Modena, Parma, Pesaro e Roma) li superano, con il picco della Capitale, dove si arriva a 251 euro.

Gli adempimenti connessi alla documentazione che va allegata alla Cila sono molteplici. Va assegnato a un professionista l'incarico per la redazione del progetto, la presentazione della Cila, l'attività di direttore dei lavori, la comunicazione di fine lavori e l'aggiornamento del Catasto. Una serie di obblighi burocratici che costano intorno ai 5.500 euro.

Ma a questo punto anche Asterix e Obelix si sarebbero arresi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Avvio attività da acconciatore



Enti coinvolti fino a **26**
da contattare **39** volte

- Ambiente e rifiuti**
 - Provincia
 - Regione
 - Gestore Idrico
 - Conai
 - Comune ufficio Ambiente
 - Cciaa
 - Suap
 - Ufficio del comune
- Apprendista**
 - Ente di formazione
 - Medico
 - Centro per l'impiego
 - Inps
 - Inail
 - Asl
- Edilizia**
 - Catasto
 - Sue
 - Ufficio del comune
 - Suap
- Salute e Sicurezza**
 - Asl
 - Vigili del fuoco
 - Ente di formazione
 - Medico
- Utenze**
 - Gestore elettrico
 - Gestore gas
 - Gestore telefonico
 - Banca
 - Rai
 - Siae
- Insegna di esercizio**
 - Ufficio del comune
 - Tecnico
 - Suap
 - Provincia
- Scia**
 - Suap
 - Cciaa
 - Gestore Pec
 - Gestore firma digitale
 - Ente di formazione
 - Asl
 - Vigili del fuoco
 - Agenzia delle entrate
 - Inps
 - Inail
 - Professionista
 - Intermediario aut.

La scheda

52

● Si intitola «Comune che vai, burocrazia che trovi» l'Osservatorio Cna (Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa) che misura il peso della burocrazia sull'avvio di un'impresa

Cna
Sono i centri territoriali della Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa coinvolti nell'indagine dell'Osservatorio che misura il peso della burocrazia

5

Tipologie
Sono le tipologie d'impresa esaminate nello studio della Cna: riguardano acconciatura, bar, autoriparazione, gelateria, falegnameria

● Il dossier è alla prima edizione (ma sarà riproposto annualmente). L'indagine condotta sul campo in collaborazione con 52 Cna territoriali in rappresentanza di altrettanti Comuni di cui 50 capoluoghi di provincia, ha preso in esame 5 categorie di attività commerciali: acconciatura, bar, autoriparazione, gelateria, e falegnameria

3

Anni
È la durata del corso di formazione teorico-pratico di 1.800 ore che deve seguire un aspirante imprenditore (deve anche superare l'esame finale). Il corso costa 5 mila euro

QUANDO IL COMMITTENTE È LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Ma i giudici si dividono sulle prestazioni gratuite

Guglielmo Saporito

Non solo i privati, ma anche la Pa approfitta di offerte gratuite. Oltre a mecenatismo e beneficenza, gli enti pubblici possono ottenere utilità economiche approfittando ad esempio del volontariato, regolato dal Codice del terzo settore (Dlgs 117/2017). Senza spese sono poi le opere e le prestazioni effettuate sponsorizzando l'intervento: si tratti del Colosseo (Consiglio di Stato 4034/2013) o degli stampati d'ufficio anagrafe (Consiglio di Stato 558/2016) o della cura di un'aiuola verde, la collettività si giova di un intervento del privato cedendo parte dell'immagine pubblica.

Più articolato è il ragionamento alla base di prestazioni solo in apparenza gratuite per la collettività, perché chi le fornisce riesce comunque a trarne un utile. Il servizio di tesoreria degli enti pubblici ad esempio, quando non vi era l'obbligo di conferire tutta la liquidità in tesoreria unica, generava elargizioni ai Comuni da parte degli istituti bancari, in cambio del vantaggioso rapporto con altri fornitori pubblici e con i pubblici dipendenti, cui si accreditava lo stipendio. Più azzardata (e perciò ritenuta illegittima, Tar Reggio Calabria 418/2018), è la fornitura pressoché gratuita di latte per neonati: l'utile per l'impresa consisteva sull'effetto «ancora» che fidelizzava per i successivi mesi di allattamento.

Ma è sui servizi di progettazione che il tessuto diventa incandescente, quando il committente è una Pa: il Consiglio di Stato (4614/2017) ha ammesso che si possa offrire gratuitamente la redazione di un piano urbanistico, rimborsando a uno studio professionale le sole spese (peraltro, 250mila euro): l'immagine e l'accrescimento del curriculum avrebbero infatti compensato il lavoro gratuito. Questa stessa gara a costo zero, è stata invece ritenuta illegittima, poco dopo, dal Tar Catanzaro (1507/2018), perché

in contrasto con i principi dell'equo compenso professionale (articolo 19 quaterdecies, Dl 148/2017).

Aldilà del conflitto tra giudici, la gratuità delle prestazioni tecniche di elevato livello non sembra interpretabile con la stessa ottica (desunta dall'articolo 36 della Costituzione) che impone una proporzione tra retribuzione, quantità e qualità del lavoro: chi è in stato di bisogno e cerca di ottenere una generica, prima occasione di lavoro, non è sullo stesso piano di chi, fornendo un prodotto di elevata complessità e qualificazione, può accontentarsi dell'importanza di un incarico. Chi offre una prestazione pressoché gratuita, può infatti convertire

La gratuità può però essere accettata se c'è un tornaconto di natura diversa dal denaro, come ad esempio la fama

l'importanza della prestazione in un valore economico. In altri termini, l'equo compenso opera soprattutto in situazioni di squilibrio e vessazione, cioè per prestazioni ben diverse dalla redazione di piani urbanistici. In conseguenza, la gratuità diventa comprensibile e diventa accettabile se si colloca in un articolato sistema di competizione, cioè in una scala in cui vi è contendibilità su più valori: vi può quindi essere gratuità (costo economico nullo per la collettività) se si è pagati con "moneta" diversa rispetto al denaro. Se il fornitore, il progettista, l'esecutore, con un lavoro importante afferma e consolida la propria "fama", ciò può essere oggetto di valutazione e messo sul piatto della bilancia come corrispettivo. I valori contendibili diversi dal denaro possono essere, ad esempio, l'accrescimento di immagine, esperienza, affidabilità, le caratteristiche di unicità dell'opera e comun-

que tutto ciò che, dall'opera o dal servizio, si possa riflettere positivamente sull'autore (fornitore).

Diventano quindi contendibili, cioè possono essere valutati in "competizione", gli elementi non direttamente riconducibili alla prestazione, bensì meramente agganciati a situazioni esterne. Così, una progettazione può essere oggetto di competizione non tanto per il proprio valore economico, bensì per il segno che lascia nel settore o sul territorio, per l'eco che deborda dall'incarico professionale, per l'accesso a procedure complesse, per l'esperienza che ne deriva, per la valutabilità nel curriculum.

Proprio in tema di curriculum, è interessante osservare che l'inserimento di un'importante commessa è valutabile nell'ordine dell'1,5% del prezzo offerto (Consiglio di Stato 3344/2014 e 1980/2004): con questa scala di valori, anche una prestazione gratuita diventa valutabile, per il proprio peso curriculare. Al di là del problema delle prestazioni professionali, la valutazione di ciò che è (apparentemente) gratuito è anche agevolata dalle norme sul partenariato pubblico privato negli appalti, che avvicinano il diritto e l'economia: spesso, infatti, emergono calcoli complessi e innovative ingegnerie finanziarie, come quella (Consiglio di Stato 5374/2018) di una gara per eseguire un'autostrada nel Lazio, aggiudicata a un'impresa che ha offerto di restituire, dopo 30 anni e con interessi, il contributo di un milione di euro previsto dal bando. Se queste alchimie sono legittime, lo sono anche i meccanismi di perequazione urbanistica, quando cioè si opera con compensazioni e permute di aree. La gratuità è quindi diffusa, ma confina con l'alterazione del mercato: non deve quindi meravigliare il frequente intervento dell'Antitrust. La gratuità, così come il sottocosto e il dumping, possono infatti diventare nocivi se paralizzano il mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



BENI CULTURALI

Il Belpaese aspetta da 18 anni l'elenco dei restauratori con l'imprimatur

Antonello Cherchi

Quando l'operazione si chiuderà - sempre che ciò avvenga a breve - saranno trascorsi 18 anni. Tanti ce ne sono voluti per mettere a punto l'elenco dei restauratori. Una vicenda infinita, più volte sul punto di concludersi e invece per vari motivi - cambi di commissione, avvicendamenti di ministri, affastellarsi di norme - trascinatasi fino a oggi. Ora il traguardo sembra a portata di mano, ma, visti i precedenti, la cautela non è fuori luogo.

Di certo c'è che il grosso del lavoro, ovvero la valutazione dei titoli dei candidati, è stato portato a termine a fine marzo. La commissione ha esaminato circa 6.500 domande e ha ritenuto idonee alla qualifica di restauratore 4.500 posizioni. «Il prossimo passo sarà - spiega Kristian Schneider, presidente dell'Associazione restauratori d'Italia - la pubblicazione da parte del ministero dei Beni culturali dei risultati della selezione, così che gli interessati possano, entro 20 giorni, presentare le loro eventuali controdeduzioni. Anche se si è tra gli ammessi bisogna, infatti, verificare se il punteggio e il profilo assegnato corrispondono a quanto richiesto».

Una volta compiuto questo passaggio, l'elenco potrà finalmente vedere la luce e con esso dovrebbe arrivare maggiore trasparenza in un settore che finora ha conosciuto un po' di tutto. «L'elenco è uno strumento che qualifica non solo il professionista - aggiunge Schneider - ma anche le imprese, perché la loro affidabilità sarà legata all'impiego di restauratori "certificati"».

La partita sembra destinata a chiudersi nel momento in cui dalle università escono i primi laureati in restauro. La lunga storia dell'elenco - nata agli inizi degli anni Duemila per mettere ordine in un ambito in cui il nostro Paese ha una grande tradizione, visto anche il considerevole patrimonio culturale - ha finito poi per intrecciarsi nel 2009 con la nascita dei corsi di laurea: le università, insieme alle accademie e agli istituti dei Beni culturali (quello del restauro e l'Opificio delle pietre dure) ora sono gli unici enti deputati a formare i restauratori. In precedenza i percorsi erano diversi e non sempre di livello adeguato. «Resta il fatto - conclude Schneider - che l'elenco riconoscerà ai "vecchi" professionisti la qualifica di restauratore, la quale non ha lo stesso valore della laurea. Se volessimo, per esempio, frequentare un corso di specializzazione universitario, non basterebbe. È necessario, dunque, equiparare i due titoli».

Ancora deve veder la luce, ma l'elenco ha, dunque, già bisogno di un restauro.



LA START UP

Come scegliere il legale grazie a una piattaforma

Una piattaforma dove domanda e offerta si incontrano online, pensata per avvicinare i potenziali clienti a professionisti del settore legale (esclusivamente abilitati in Italia) selezionati in base al curriculum e che più rispondono alle specifiche esigenze del singolo caso.

JustAvv è nata circa un anno fa per iniziativa di due imprenditori palermitani trentenni Mariano Spalletti (Ceo) e Domenico Mugavero, il primo ingegnere del Politecnico di Milano e il secondo laureato in economia, e funziona in



una doppia veste: opera da un lato da marketplace per favorire la ricerca del consulente giusto e agevolare l'ingresso nel mondo del lavoro dei giovani professionisti e dall'altro da vetrina dove potere vendere le proprie competenze, senza alcun fee di ingresso e con la possibilità di cancellarsi dal sistema liberamente.

Il servizio mette a disposizione del potenziale cliente gli strumenti per pre-filtrare la ricerca in base alle proprie capacità di spesa, contattare in via digitale (anche in chat) uno o più avvocati specializzati, confrontare i loro profili e scegliere a chi affidarsi (qualche centinaio quelli attualmente affiliati).

La prestazione ricevuta potrà essere recensita pubblicamente sulla piattaforma, che non richiede alcun costo per l'iscrizione.

— **Gianni Rusconi**
www.justavv.it



Terremoti, finanza, Internet tutto all'esame del risk manager

CAMBI CLIMATICI, TENSIONI GEOPOLITICHE E INFORMAZIONI IN RETE AUMENTANO LE INSIDIE PER LE AZIENDE: CONOSCENZA E PREVENZIONE, DICONO GRANDI STUDI LEGALI E SOCIETÀ DI CONSULENZA, DIVENTANO UN FATTORE COMPETITIVO

Eugenio Occorsio

Aumentano i rischi, in tutto il mondo. Aumentano quelli legati alle sciagure naturali per i cambiamenti climatici che rendono più frequenti gli tsunami, quelli finanziari per le crisi di grossi mercati emergenti dalla Turchia all'Argentina, quelli di terrorismo per la perdurante instabilità in tanti Paesi del vicino Oriente, quelli reputazionali per la rapidità delle circolazione in rete delle notizie. Ma soprattutto, «è aumentata la sensibilità sul tema degli operatori economici», dice Francesco Tedeschini, numero uno dello studio legale Chiomenti, uno dei maggiori d'Italia forte di 300 professionisti. Che fa un altro esempio: «I rischi inerenti la sostenibilità ambientale e sociale improntano ormai la *corporate governance* dei principali operatori del mercato, anzi contribuiscono alla definizione delle politiche aziendali e all'individuazione degli obiettivi imprenditoriali». Aggiunge Gianmarco Tosti, *country manager* per l'Italia di Willis Towers Watson, uno dei maggiori conglomerati mondiali di assicurazioni e consulenza: «Aumenta la necessità di controllare più attentamente i comportamenti delle persone: tipico il caso dei dipendenti di un'azienda che con manovre improvvide sui computer della società agevolano involontariamente le incursioni dei cyberpirati». Se questo è il quadro, non sorprende che il *risk manager*, o *risk officer* che dir si voglia, sia diventato una figura chiave in qualsiasi azienda piccola o grande, a stretto contatto con gli organi gestionali di vertice.

Sul tema "Rischi e governance", Willis Towers Watson e Chiomenti hanno organizzato un incontro con ospiti di alto livello - da Carlo Cimbri a Fabrizio Saccomanni - al Casino dell'Aurora, il gioiello del barocco romano voluto dal cardinale Scipione Borghese ai primi del Seicento. «La globalizzazione è un altro fenomeno attuale che aumenta i rischi», spiega Filippo Mo-

dulo, managing partner di Chiomenti, studio fondato nel 1948 che ha oggi 4 sedi in Italia, 3 in Cina e una a New York. «Noi seguiamo il cliente, mettiamo per un'acquisizione internazionale, in tutte le fasi dell'operazione. La *due diligence* è solo una parte, poi c'è la conoscenza in dettaglio dell'interlocutore e delle caratteristiche del business, l'analisi del bilancio che conduciamo insieme agli analisti delle banche d'investimenti, la consapevolezza precisa del quadro regolatorio di tutti i Paesi interessati in cui si conclude l'operazione, l'esame oggettivo delle condizioni storiche e geopolitiche in cui l'operazione si inquadra. E via dicendo».

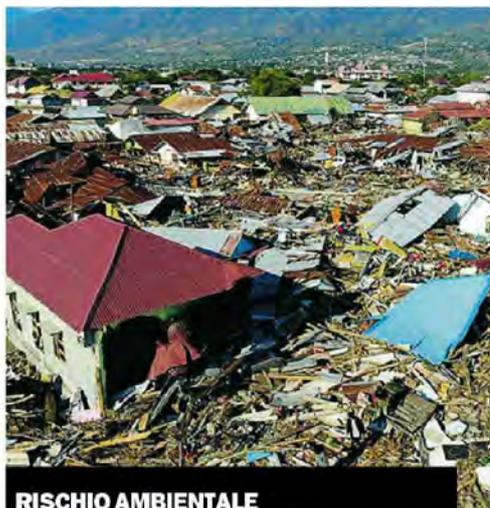
Tutto questo tutela da un altro rischio, che potremmo chiamare rischio-fregatura? Riprende Tedeschini: «Intendiamoci, è improprio definirli consulenti in materia di mappatura dei rischi. Su questo, l'attività viene svolta dal top management della società-cliente anche se noi lo supportiamo attraverso la *due diligence* legale. Poi predisponiamo il contratto, con la massima attenzione al rispetto della normativa di riferimento, inserendo le clausole che proteggono al meglio il nostro cliente alla luce di tutte le informazioni che abbiamo acquisito e processato nel corso della *due diligence*. Durante tale attività, se scorgiamo profili di rischio rilevanti siamo i primi a evidenziarli al cliente».

Chi invece la consulenza la fa esplicitamente, al massimo livello, è la Willis Towers Watson, gruppo angloamericano da 40mila dipendenti quotato al Nasdaq che è il risultato di una serie di merger nei due settori, assicurazioni (per lo più riassicurazioni) e appunto consulenza. Tosti, l'attuale capo azienda per l'Italia, viene da un'esperienza di 12 anni a Londra (in Willis), che gli permette di affermare: «Nel nostro Paese la cultura della prevenzione dei rischi ha fatto grossi passi avanti ultimamente, ma restiamo ancora attardati rispetto ai mercati del Nord Europa. Forse manca la consapevolezza che conoscere bene i rischi cui si va incontro non è un fattore negativo bensì un'opportunità, intendo quella di tutelarsi in maniera adeguata in mo-

do da non farsi prendere di sorpresa da eventi calamitosi». Con vantaggi macroscopici: «Pensiamo alla ricostruzione delle aree terremotate dell'Emilia dove la maggior parte delle aziende era assicurata contro gli eventi naturali e quindi ha potuto disporre subito dei fondi per ripartire, confrontata con quella di altre zone del Paese colpite purtroppo da tali sciagure dove la copertura era insufficiente».

I casi sono molti: per fare un altro esempio, le aziende sanitarie sono diventate ora molto attente a coprirsi dai rischi delle cause di *malpractice* medica contro le quali ci si può assicurare. A ogni livello insomma il vantaggio competitivo che deriva dall'abilità di prevedere, mappare e governare i rischi farà sempre più la differenza e sarà uno dei fattori che distinguerà le imprese di successo.





RISCHIO AMBIENTALE

Lo tsunami di Sulawesi

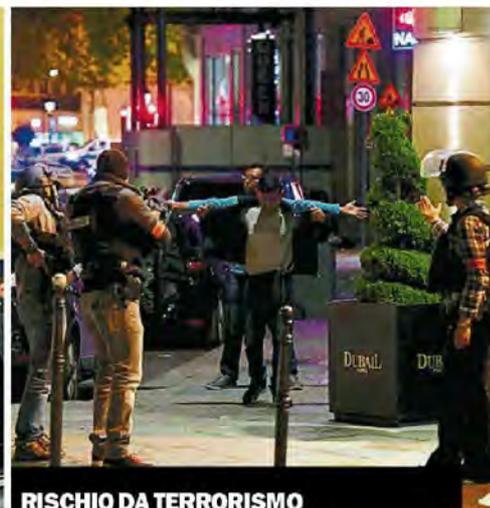
La terribile sciagura che si è abbattuta sull'Indonesia centrale a fine settembre testimonia una volta di più l'imprevedibilità delle sciagure naturali, dai terremoti fino appunto alle inondazioni. In America, per esempio, gli uragani fanno danni per decine di miliardi



RISCHIO REPUTAZIONALE

Zuckerberg e il caso Cambridge Analytica

Il fondatore e ceo di Facebook arriva per rendere la deposizione giurata al Congresso di Washington sullo scandalo Cambridge Analytica, la società che si appropriò dei dati di 85 milioni di utenti americani del social e li usò a fini elettorali



RISCHIO DA TERRORISMO

Gli attacchi in Europa

Nella foto, la polizia ferma un sospetto vicino al luogo di uno dei tanti episodi drammatici di terrorismo degli ultimi anni, quando un gruppo aprì il fuoco sulla folla agli Champs Elysees il 20 aprile 2017. Non a caso le polizze antiterrorismo sono sempre più diffuse



1



2



3

Francesco Tedeschi, socio di riferimento di Chiomenti (1); **Filippo Modulo**, managing partner dello stesso studio (2); **Gianmarco Tosti**, country manager per l'Italia di Willis Towers Watson (3)