

CENTRO STUDI

CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

RASSEGNA STAMPA



05/12/2009

Ambiente

Corriere Della Sera 05/12/2009 p. 13 I brevetti «verdi» sono ancora troppo pochi 1

Associazioni non regolamentate

Italia Oggi 05/12/2009 p. 9 Professioni senza albo, nasce uniprof 2

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 28 Nasce uniprof associata a cna 3

Energia

Corriere Della Sera 05/12/2009 p. 13 Energia pulita dai deserti nordafricani 4

Innovazione e ricerca

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 23 Si sblocca il brevetto europeo 6

Riforma forense

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 29 Prove di intesa per sbloccare l'iter della riforma 8

Crisi professionisti

Corriere Della Sera 05/12/2009 p. 11 Professionisti e piccoli salvati solo dal territorio 9

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 35 «il primo aiuto è arrivato dall'iva per cassa» 11

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 35 Difesa dai ritardi con gli interessi di mora dell'8% 12

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 35 Parcelle a consegna periodica 13

Professionisti

Sole 24 Ore 05/12/2009 p. 21 Oltre 2 milioni di iscritti agli ordini 14

Due studi sulla ricerca

I brevetti «verdi» sono ancora troppo pochi

La lotta al cambio climatico ricorda sempre più la corsa su un autobus il cui biglietto è caro e il controllore distratto. Molti evitano di pagare la tariffa richiesta sperando di farla franca, e si lasciano trasportare gratis, ciascuno convinto che gli altri invece abbiano sborsato di tasca propria. Ma se tutti fanno così, la compagnia degli autobus finirà per andare in bancarotta e non ci sarà servizio di trasporto per nessuno: né per chi ne affronta il costo, né per chi conta di viaggiare a spese degli altri.

Il mondo è pieno di «portoghesi» dell'ambiente, sostengono Philippe Aghion di Harvard con altri ricercatori (David Hemous, Reinhilde Veugelers e Clément Serre) in due studi gemelli appena pubblicati per il centro studi bruxellese Bruegel. Che si tratti di Stati o di imprese, di grandi gruppi che inquinano o di progetti di ricerca, da molte parti sembra prevalere l'attendismo del clima. In tanti aspettano che siano gli altri a farsi carico del biglietto, cioè ad affrontare i costi e gli sforzi necessari a progredire nelle tecnologie che limitano le emissioni. E non si tratta solo del delicato equilibrio fra Paesi avanzati ed emergenti.

Dalla Cina agli Stati Uniti all'Italia, è evidente da anni che i governi hanno la tentazione di aspettare che altri compiano il primo passo e si sobbarchino i costi di ridurre le emissioni di CO₂ per tutti. Ma la stessa trappola paralizzante esiste anche nel settore privato, a maggior ragione nei gruppi elettrici che sono fra i maggiori emittenti al mondo di gas a effetto-serra. Scrivono Aghion e colleghi: «Oggi le tecnologie per mitigare il cambio climatico vengono trattate come se fossero una realtà data o che stia emergendo spontaneamente, ignorando il fatto che il portafoglio di tecnologie disponibili domani dipende da ciò che si fa oggi». Nasce di qui, secondo gli studi di Bruegel, «un'erronea preferenza per rinviare l'azione a più tardi, nella speranza che si rendano disponibili nuove tecnologie che riducano i

costi della lotta al cambio climatico».

Il risultato è che tutti aspettano. E l'idea molto diffusa che le tecnologie per l'ambiente si stiano affermando è dunque «semplicistica»; in realtà, scrivono Aghion e colleghi, «ben poco sta accadendo». I nuovi brevetti «verdi» restano una quota insignificante dell'innovazione tecnologica complessiva. Malgrado il gran parlare che se ne fa di recente, nel mondo appena il 2,15% dei brevetti concessi o richiesti di recente è collegato a sistemi di tutela dell'ambiente. I confronti raccontano molto dei settori nei quali i ricercatori pubblici e privati si impegnano davvero: fra il 2003 e il 2005, i brevetti per le energie rinnovabili sono stati lo 0,42% del totale, quelli per le celle combustibili lo 0,6%, quelli per il controllo delle emissioni delle auto lo 0,8%; invece i brevetti per le tecnologie dell'informazione sono il 36% e per le biotecnologie il 5,8% del totale. Visti i bassi ritorni economici immediati, i laboratori di ricerca preferiscono non impegnarsi troppo nei settori legati all'ambiente.

Uno dei risultati di questa scelta è paradossale: le tecnologie inquinanti progrediscono più in fretta delle tecnologie pulite, quindi le prime diventano sempre più efficienti e aumenta il costo del passaggio a sistemi «verdi». Ma più aumenta questo costo, più le imprese e i governi sono tentati di rinviare ancora la svolta ambientalista nell'attesa che qualcun altro trovi una tecnologia pulita a basso costo. E la spirale continua ad avvitarsi.

Il settore della «generazione e distribu-

Il paradosso

Le tecnologie inquinanti continuano a progredire molto più rapidamente di quelle eco-compatibili

zione dell'elettricità», quello dei grandi gruppi, è l'esempio più evidente di questa paralisi: è fra i principali responsabili delle emissioni ma — scrivono Aghion e colleghi — «è notevolmente inattivo nella ricerca e sviluppo» per l'ambiente. Non è un caso: le imprese hanno capito che la spesa per le tecnologie verdi sarebbe privata (cioè loro) ma i benefici sarebbero pubblici (la pulizia dell'aria).

Non la pensano così il Giappone, la Corea o anche la Cina, che spiccano nel G8 dei Paesi che detengono il numero più alto di brevetti «verdi». In Europa quasi solo la Germania tiene il passo, mentre l'Italia è scivolata fuori dalla classifica dei primi. Aghion e colleghi però non si limitano a illustrare il problema, propongono una via d'uscita per la verità non nuova: servono una tassazione delle emissioni inquinanti più seria (e coordinata a livello internazionale) e maggiori incentivi pubblici alla ricerca per le tecnologie pulite. Multe più salate per chi non paga il biglietto, ma biglietti meno cari per chi è disposto a non fare il «portoghese».

F. Fub.

© RIPRODUZIONE ABBONATA



Prima missione: mercoledì al Cnel ottenere il bollino blu come organizzazione rappresentativa

Professioni senza albo, nasce Uniprof Oltre 40mila iscritti nella neonata associazione della Cna

DI ROBERTO MILIACCA

Nasce Uniprof, nuova associazione dei professionisti non iscritti agli ordini associata alla Cna. L'unione, ai cui vertice ci sono **Giorgio Berloff**, presidente, e **Sergio Gambini**, segretario, parte con una dote consistente di professionisti: più di 40.000 iscritti (21 mila associati nella «vecchia» Assoprofessionisti, che rappresenta 34 associazioni professionali, 9 mila associati da Cna-Inproprio, cui si aggiungono altri 10 mila iscritti costituiti da imprese individuali caratterizzate da un elevato livello di professionalità).

L'organizzazione, che da ieri è ufficialmente confluita, dopo un anno di convivenza, nella Confederazione nazionale delle piccole e medie imprese e dell'artigianato guidata da **Ivan Malavasi** e **Sergio Silvestrini**, è l'unica centrale italiana delle professioni non regolamentate ammessa nel Consiglio Europeo delle Professioni Liberali (CEPLIS). L'altra organizzazione di categoria, cioè il Colap, non ha avuto questo riconoscimento.

La nascita di Uniprof cade nel pieno del dibattito sulla riforma delle

professioni, che si trascina da anni nelle commissioni parlamentari (peraltro proprio Gambini, già parlamentare del centro-sinistra nelle passate legislature, aveva presentato un progetto di legge per dare una regolamentazione alle associazioni professionali non regolamentate).

A normativa invariata, però, un'accelerazione in corso c'è stata. Mercoledì

prosimo, infatti, al Cnel, la II commissione per le politiche del lavoro e dei settori



Sergio Silvestrini



Sergio Gambini

professioni si riunirà in sede deliberante, su mandato dell'assemblea, per esprimere la valutazione prevista dal dlgs. 9 novembre 2007, n.206, ovvero dal decreto sulle qualifiche professionali varato in attuazione di una direttiva comunitaria, la 2005/36/CE, relativa al riconoscimento delle qualifiche professionali. In altre parole, il Cnel avvia l'iter per dare il bollino blu alle associazioni di categoria maggiormente rappresentative a livello nazionale. Le associazioni selezionate dal Cnel verranno poi individuate con decreto del ministero della giustizia di concerto con il ministero per le politiche europee ed il ministero competente per materia.

Il momento è caldo, e le organizzazioni della piccola e media impresa hanno capito che bisogna intercettare questo mondo, cosiddetto delle partite Iva, che negli anni ha investito sulle proprie competenze e sul proprio sapere, operando come imprenditori di se stessi.

Uno dei primi temi che Uniprof si propone di affrontare è quello del recepimento della direttiva servizi, o Bolkestein, che aprirà il mercato italiano dei servizi professionali agli operatori comunitari. «Il paradosso è che il nostro esperto in sicurezza informatica, il nostro chinesologo (colui che studia il movimento umano in tutte le sue forme), o il nostro organizzatore congressuale», spiega Gambini, «affronteranno la nuova competizione senza potere fornire al mer-

cato le informazioni, i riferimenti, le garanzie dei professionisti provenienti da altri paesi della Comunità».

Cna e Assoprofessionisti hanno iniziato a collaborare, sottoscrivendo un patto di affiliazione un anno fa, con l'obiettivo di costituire un grande polo di rappresentanza, «che consentisse a questo mondo di cominciare a fare sentire la sua voce», spiega una nota. Tra le cose già fatte, sono state elaborate e presentate due bozze di disegni di legge, uno sulla regolamentazione delle professioni, l'altro sulla previdenza degli esercenti professioni non regolamentate. Il primo punta a separare l'iter legislativo della riforma delle professioni ordinarie dalle non regolamentate; il secondo, invece, a istituire una gestione specificamente dedicata ai professionisti all'interno della gestione separata Inps, «per superare la confusione tra posizioni lavorative radicalmente diverse che oggi vi convivono (parasubordinati, pensionati in attività, professionisti)».

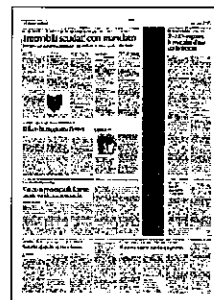
© Riproduzione riservata



PROFESSIONI

**Nasce Uniprof
associata a Cna**

È nata Uniprof, nuova
associazione dei
professionisti non iscritti
agli ordini, associata alla
Cna. L'unione si propone di
dare voce soprattutto ai
nuovi professionisti e parte
con 40mila iscritti reali.



I finanziamenti A novembre le 12 imprese azioniste hanno lanciato l'iniziativa con 400 milioni di euro

Il dilemma Con petrolio e gas, è chiaro che la proprietà spetta a chi estrae. Ma a chi appartiene il diritto di sfruttare la risorsa del sole?

Energia pulita dai deserti nordafricani

I pannelli solari del progetto europeo Desertec: elettricità e acqua dal Sahara alla Scandinavia

Nel giro di sei ore i deserti del Nord Africa ricevono più energia dal sole di quanta l'umanità ne consumi in un anno. Se fossero coperti di pannelli solari, circa venti metri quadrati nel cuore del Sahara basterebbero a soddisfare il consumo di elettricità di ciascun abitante del mondo avanzato. E installare centrali a energia solare termodinamica su meno dello 0,3% delle superfici inabitabili del Sahara, del Sahel e del Medio Oriente, genererebbe elettricità e acqua potabile in quantità sufficiente per soddisfare il fabbisogno di tutta quell'area, dell'Unione europea e gli aumenti di consumi stimati per i prossimi anni.

I calcoli, sulla base di rilevazioni dal satellite, sono del Centro tedesco di ricerca aerospaziale. Ma la differenza che corre fra la realtà e ciò che potrebbe essere è di circa 400 miliardi di euro. È venti volte l'ammontare di una robusta manovra finanziaria in Italia, ma è meno di un terzo rispetto a quanto l'Europa in pochi mesi ha messo a disposizione del sistema finanziario per salvarlo. Un'idea del genere può dunque diventare la scommessa di un continente per un'intera generazione, non quella di una sola impresa o anche di uno solo Paese per qualche anno. Gli addetti ai lavori hanno battezzato il progetto Desertec, con l'ambizione di disseminare di pannelli solari la sponda Sud del Mediterraneo collegandoli alla sponda nord, fino alla Scandinavia, attraverso una rete di migliaia di chilometri di cavi ad alta tensione. Nel 2050, quando il consumo di energia elettrica nel mondo sarà quasi triplicato rispetto ai livelli del 2007, la rete Desertec dovrebbe assicurare almeno il 15% dei consumi in Europa con impatto di emissioni di CO₂ nell'atmosfera pari a zero. Da qualche mese Al Gore ne parla regolarmente nelle sue ben remunerate conferenze in giro per il pianeta, per mostrare come la lotta al cambio climatico stia per entrare nella sua fase industriale su vasta scala.

Ma il progetto e le tecnologie stavolta non sono californiane né giapponesi: sono, appunto, interamente europee. A novembre, le dodici imprese azioniste di Desertec hanno avviato la fase operativa lanciando un'iniziativa industriale con 400 milioni di euro di finanziamento iniziale entro il 2012. Niente rispetto a quanto andrebbe investito, abbastanza però per far capire al mondo che ormai non si torna indietro. Per adesso a mettere gran parte dei fondi e controllare l'iniziativa sono i grandi gruppi industriali e finanziari tedeschi, e non solo perché il progetto nasce in Germania ed è stato promosso dal fisico tedesco Gerhard Kies. In prospettiva, sono i giganti delle tecnologie e dell'energia nella Repubblica federale che, più di chiunque altro in Europa, contano di trasformare questo tipo di tecnologie verdi in grandi fonti di ricavi nelle prossime generazioni. Non è un caso se fra i grandi azionisti e più convinti sostenitori di Desertec figurano per esempio Siemens: il gruppo di Monaco di Baviera produce già le nuove tecnologie per i cavi di trasmissione ad alta tensione che permettono una dispersione minima di energia lungo migliaia di chilometri. Oggi, quei cavi di Siemens sono in funzione in Cina lungo i 1.400 chilometri fra i campi solari della provincia orientale dello Yunnan e il Guandong, sulla costa del Pacifico. In futuro potrebbero innervare tutto il Magreb in direzione dell'Italia, della Spagna, della Grecia e da lì verso l'Europa centro-settentrionale.

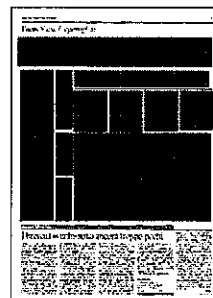
Fra i finanziatori-azionisti ci sono poi Deutsche Bank, gruppi dell'energia elettrica come E.ON o RWE, produttori di pannelli solari come Man Solar Millennium e Schott Solar o la spagnola Albengoa Solar, l'assicuratore Munich Re, M + W Zander, una banca salvata dal governo di Berlino nella crisi come Hsh Nordbank, poi la svizzera Abb e l'algerina Cevital.

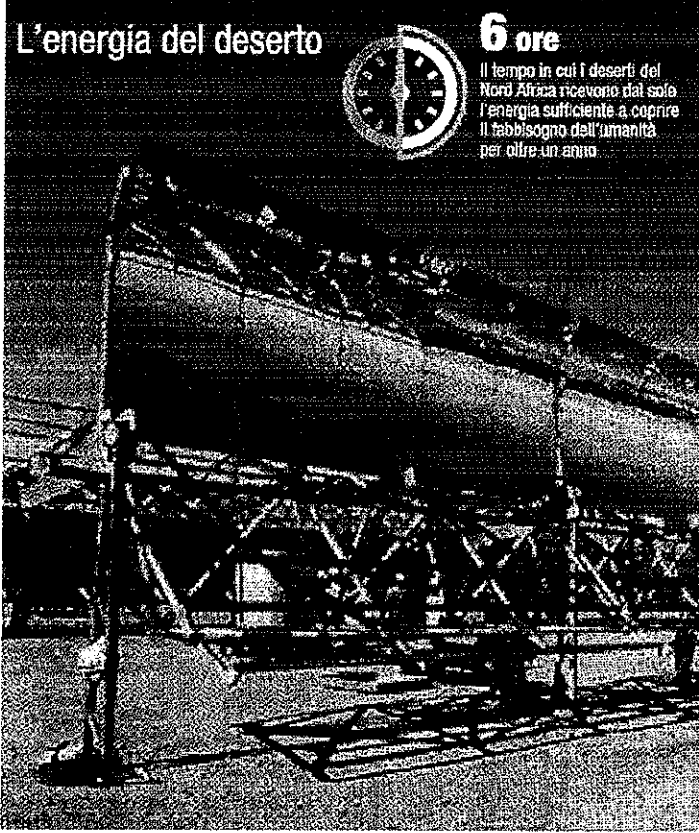
Come si vede per adesso in Desertec non investono né i grandi gruppi fran-

cesi, impegnati in un progetto alternativo sospinto dal governo, né gli italiani. Ma non manca un'impronta italiana nell'intero progetto. La cablatrice fra la Tunisia e la Sardegna è la prima destinata a entrare in funzione per Desertec e la stessa tecnologia prevista per la raccolta dell'energia è quella del solare termodinamico a concentrazione, sviluppata dal premio Nobel per la Fisica Carlo Rubbia. Con i pannelli solari di questo tipo, più efficienti del fotovoltaico tradizionale, la produzione di energia continua anche di notte o quando il cielo è coperto. In Italia c'è uno dei produttori tecnologicamente più avanzati di questi pannelli che concentrano la luce dei raggi solari, la Archimede Solar Energy del gruppo Angelantoni di Massa Martana (Todi), che per ora segue con attenzione il progetto Desertec senza investirvi direttamente.

Ma la tecnologia da sola non basta a superare tutti gli ostacoli. Perché, su questa scala, l'uso dell'energia solare crea dilemmi che mettono in gioco i rapporti fra Stati. Con gli idrocarburi, petrolio o gas, era sempre stato chiaro che l'energia è di chi la estrae dal proprio territorio e la vende o la lascia vendere in cambio della concessione di diritti. Ma il sole di chi è e chi ha diritto a sfruttarlo come risorsa?

Federico Fubini
ffubini@corriere.it





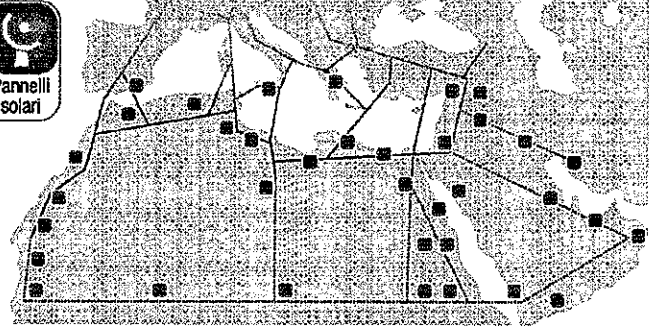
L'energia del deserto

6 ore

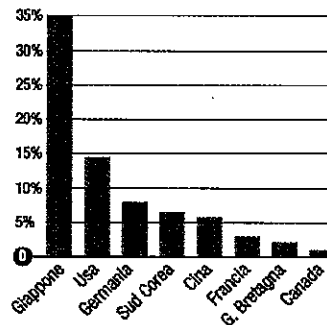
Il tempo in cui i deserti del Nord Africa ricevono dal sole l'energia sufficiente a coprire il fabbisogno dell'umanità per oltre un anno

Il progetto Desertec

La rete di pannelli solari termodinamici a concentrazione che collegherà le due sponde del Mediterraneo. Nel 2050 dovrebbe assicurare il 15% dei consumi energetici europei con un impatto di emissioni di CO₂ pari a zero



I brevetti in tecnologia «verde»



La spesa dei governi

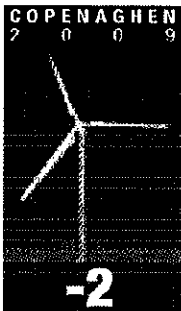
Investimenti in ricerca sulle tecnologie verdi

Investimento totale (mil. di euro)	% della spesa totale per la ricerca
Germania 585	3,1%
Francia 431	2,7%
Italia 259	2,7%
G. Bretagna 233	1,8%
Spagna 229	3%
Svezia 56	2,2%

(dati 2008)

Fonte: Desertec Foundation

CORRIERE DELLA SERA



La guida

Consumare meno energia e far calare le emissioni di CO₂: è possibile farlo anche nella vita di ogni giorno. Come? Lo spiega «Impatto zero», la guida del Corriere che insegna a ridurre la propria impronta



ecologica. Cento domande (e risposte) in edicola a 2,99 euro più il prezzo del quotidiano

Ambiente e clima

Fino a lunedì 7 dicembre, data di inizio del vertice di Copenhagen sul clima, ogni giorno sul Corriere una pagina dedicata ai temi ambientali

Innovazione. Costi più ridotti e un contenzioso più snello favoriranno la competitività delle imprese

Si sblocca il brevetto europeo

La scelta delle cinque lingue tra cui l'italiano riapre la via al negoziato

Rita Fatiguso
MILANO

Che Europa è questa se, per difendere un brevetto, magari già registrato sopportando costi notevoli, un'azienda per difenderlo deve imbarcarsi in un contenzioso disciplinato da regole variabili da paese a paese?

Da sempre quest'incubo risucchia energie e risorse preziose. Ecco perché il voto di ieri, all'unanimità, dei mini-

LE REAZIONI

Il ministro Ronchi: «Cade il gap linguistico»

Moltrasio: «Un primo, significativo passo avanti; ora bisogna continuare»

stri dei 27 paesi dell'Unione europea, favorevole alla nascita di un sistema comunitario di brevetti, può autorizzare l'esultanza registrata a Bruxelles al termine del Consiglio Competitività.

Le conclusioni della presidenza di turno svedese per la creazione di un nuovo sistema comunitario dei brevetti sono chiare e, finalmente, si include anche l'aspetto più problematico: le lingue utilizzabili, cinque quelle ufficiali, compresi l'italiano e lo spagnolo,

invece delle tre precedentemente proposte (inglese, francese e tedesco). Un elemento non marginale, in grado di tenere in scacco la proposta di brevetto europeo, in ballo da almeno sei anni.

Andrea Ronchi, ministro per le Politiche comunitarie, può rivendicare di essersi battuto con forza «per imporre l'italiano fra le lingue ufficiali». Per il ministro si è trattata di «una grande giornata per le piccole e medie imprese italiane: ancora una volta il governo ha dimostrato di aiutarle non con le parole, ma con i fatti, riuscendo a sanare un vulnus oggettivamente incomprensibile, col riconoscimento a pieno titolo della lingua italiana nella nuova normativa».

Infatti le imprese nazionali, in sostanza, potranno presentare i dossier per l'approvazione dei brevetti, o nei procedimenti legali in caso di controversie, in italiano invece che in inglese, francese o tedesco, come sarebbe stato se fossero rimaste solo queste le lingue ufficiali.

«Il gap linguistico è superato», ha aggiunto Andrea Ronchi, mostrandosi ottimista sui tempi della decisione finale: ci vorranno, a suo dire, 3-6 mesi di negoziato con il Parlamento europeo.

Si dovrà puntare, ora, anche al superamento del sistema gestito dall'Epo, l'Ufficio europeo dei brevetti, un organismo non comunitario, con sede a Monaco di Baviera, nato sulla scorta di una convenzione internazionale.

E nel negoziato tra Consiglio e Parlamento europeo sarà necessario anche la richiesta di un parere della Corte di Giustizia europea sulla compatibilità con i trattati Ue del nuovo sistema, che prevede anche un Tribunale di prima istanza, con sezioni locali e regionali, e una Corte d'appello per dirimere le controversie.

L'istituzione di un tribunale unico europeo per contenziosi sui brevetti semplificherà la situazione attuale, in cui i ricorrenti sono spesso costretti appunto ad avviare cause parallele in diversi paesi, con una sensibile riduzione dei costi legali (il costo tipico di un caso con procedimenti paralleli è di 500 mila euro). Il risparmio per le imprese europee è valutato dalla Commissione fra i 148 e i 289 milioni di euro all'anno.

Per Confindustria si tratta quindi di un primo vero concreto passo avanti. «Dopo anni e anni di discussioni senza esito, ecco un primo concreto passo in avanti verso il brevetto comunitario - commenta

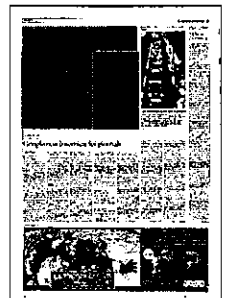
Andrea Moltrasio, vicepresidente di Confindustria con delega sull'Europa - è un accordo che in larga parte va incontro alle esigenze delle imprese. Ora occorre andare avanti con i negoziati fino a trovare il più rapidamente possibile un accordo definitivo, che corrisponda pienamente alle richieste delle imprese, che sono chiare da tempo. Confindustria continuerà nella sua azione di stimolo e supporto».

«Le imprese italiane, comprese le Pmi - aggiunge Moltrasio - sono tra quelle che brevettano di più in Europa, ma ogni brevetto costa fino a 10 volte di più rispetto a un brevetto rilasciato negli Stati Uniti o in Giappone. Abbiamo bisogno di un sistema meno costoso e più semplice, e l'accordo va in questa direzione».

Poi, il commento sulla strategia attuata a Bruxelles: «Diamo atto al governo, e in particolare al ministro Ronchi, di essersi mosso con lungimiranza contribuendo al raggiungimento di questa intesa fortemente voluta da Confindustria senza pregiudizio di quanto sarà definitivamente stabilito nelle fasi successive sia sul regime linguistico che sulla scelta delle sedi dei futuri organi giurisdizionali».

rita.fatiguso@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le lingue

» La controversia sulle lingue ufficiali utilizzabili è da oltre 40 anni uno dei principali ostacoli sulla strada di un sistema di brevetti comunitario, che superi costi e burocrazia derivanti dall'attuale sistema frammentato, affidato a enti nazionali e a un organismo non comunitario, l'Ufficio europeo dei brevetti (Epo) di Monacc

L'intesa

» I ministri Ue della competitività si sono accordati sull'utilizzo di cinque lingue ufficiali, compresi l'italiano e lo spagnolo, invece delle tre precedentemente proposte (inglese, francese e tedesco)

Il negoziato

» Riprende così slancio una proposta bloccata in Consiglio dal 2004, presentata dalla Commissione nel 2000. Comincerà ora il negoziato fra Governi e Parlamento europeo per la sua approvazione, e sarà necessario anche un parere della Corte di Giustizia europea sul nuovo sistema per dirimere le controversie, l'altro principale scoglio che aveva bloccato finora la nascita del brevetto europeo.

Avvocati. Trattative sulla consulenza Prove di intesa per sbloccare l'iter della riforma

Patrizia Maciocchi
RIMINI

Prove d'intesa per la revisione delle disposizioni sulla consulenza legale che rendono molto difficile il cammino della riforma dell'ordinamento forense. Tanto che il cammino del provvedimento potrebbe sbloccarsi e puntare con più sicurezza al traguardo dell'approvazione.

Una riformulazione della disposizione che prevedeva l'esclusiva della consulenza per aprire la possibilità di esercizio ad associazioni ed enti esponenziali sarebbe - secondo il presidente dell'Organismo unitario dell'avvocatura, Maurizio de Tilla - in grado di superare la contrarietà delle associazioni e di spianare la strada all'approvazione delle norme che cambiano, dopo 70 anni, la professione di avvocato. «Abbiamo accettato di introdurre nel testo un emendamento - spiega de Tilla - che recepisce le indicazioni della Confindustria».

Dopo l'introduzione della modifica il nuovo comma dovrebbe recitare: «È consentita la prestazione di consulenza legale e di assistenza stragiudiziale da parte delle associazioni e degli enti esponenziali, nelle loro diverse articolazioni, nell'interesse dei loro associati e iscritti».

«La riserva di consulenza era la previsione che aveva suscitato le maggiori resistenze da parte degli industriali - spiega il leader dell'Oua - Abbiamo ragione di ritenere che l'emendamento sia sufficiente a far abbassare la guardia di viale dell'Astronomia».

Dalla Confindustria non arriva alcuna conferma ufficiale: ci si limita a far notare che

si tratta comunque di una bozza di proposta che va approvata dal Parlamento. Si sbilancia di più il presidente della commissione giustizia del Senato, Filippo Berselli, che assicura che la riforma sarà legge entro fine estate.

Nessuna resistenza all'accordo da parte delle altre componenti dell'avvocatura. Per il presidente del Cnf, Guido Alpa, «ogni specificazione sulla riserva della consulenza legale che fughi gli equivoci ci trova favorevoli». D'accordo i penalisti che si dimostrano altrettanto agguerriti contro il processo breve e sull'assenza di una riforma organica della giustizia (si veda anche quan-

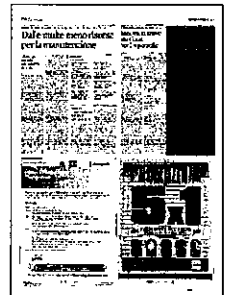
IL PUNTO

Possibile emendamento per consentire la piena assistenza agli iscritti da parte delle associazioni

to riferito a pagina 15).

Accettano di buon grado l'opera di mediazione sulla consulenza per l'approvazione della riforma sull'ordinamento forense anche i giovani avvocati. «Siamo sempre stati aperti al confronto e alla ragionevolezza - spiega il presidente dell'Aiga, Giuseppe Sileci - Riteniamo che la politica abbia fatto il suo lavoro mediando. Restiamo su posizioni contrarie rispetto alla bocciatura dell'emendamento che prevedeva il compenso per i praticanti e i collaboratori di studio e alla formazione a due velocità, imposta, questa volta solo ai più giovani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gli indipendenti Per la prima volta è stata avviata una ristrutturazione Professionisti e piccoli salvati solo dal territorio

Addio al terziario «qualcosista», via 162 mila società

MILANO — Il 2009 sarà ricordato come l'anno di svolta del settore terziario verso una sua dura e complicata ristrutturazione (la prima nella storia dell'Italia moderna). È questa la sentenza dell'ultimo rapporto Censis che accende una nuova luce sul terzo settore, un comparto che in Italia «vale» 2,9 milioni di imprese (pari al 54% del totale) e 15,5 milioni di occupati che rappresentano il 66% di tutta la forza lavoro.

Lo scenario è abbastanza ignoto: se è vero che da decenni l'Italia vive periodicamente ristrutturazioni industriali profonde e spesso conflittuali, mai ha dovuto confrontarsi con un simile fenomeno nel campo del terzo settore. Eppure il processo è già iniziato: quest'anno 162 mila aziende del commercio e del terziario hanno chiuso i battenti e già nel primo semestre risultavano perduti 378 mila posti di lavoro, un risultato migliore di quello registrato in Spagna ma sicuramente peggiore rispetto a Francia e Germania.

Nei primi 9 mesi del 2009 i trasporti e il magazzinaggio, l'immobiliare, l'informazione e la comunicazione, i servizi legati al turismo, hanno registrato saldi negativi tra iscrizioni e cancellazioni di imprese. Lo scenario non cambia se si guarda alle strutture di servizi consulenziali (contabilità e amministrazione, ricerca scientifica, marketing): anche in questo caso la crisi

Dossier

Il terziario in Italia è un settore composto da 2,9 milioni (54% del totale) di imprese e 15,5 milioni di occupati, il 66% di tutta la forza lavoro. Nel 2009 hanno chiuso 162 mila aziende nel commercio e nel terziario e già solo nei primi sei mesi dell'anno si sono persi 378 mila posti di lavoro.

è stata l'occasione di uno sfolgimento considerevole. Negli ultimi dieci anni, tra l'altro, è cambiata la fisionomia stessa del settore che ha visto la crescita costante del terziario che comprende i «lavoratori della conoscenza», nuovi e giovani profili professionali che operano come imprenditori di se stessi. Entità quasi sconosciute che hanno saputo inventare e vendere un lavoro che il Censis definisce «qualcosista».

Una crescita che a lungo ha mascherato il calo del livello occupazionale: questo popolo di rampanti lavoratori autonomi e professionisti non trovando una collocazione da lavoratore dipendente si è costruito la sua dimensione nel terziario avanzato.

Ma il costante rallentamento dello sviluppo, dei consumi e delle disponibilità di spesa ha finito per intaccare la crescita di questo fenomeno che adesso è chiamato a una revisione. La sfida, spiega il Censis, sarà quella di individuare schemi alternativi a quelli finora utilizzati nelle ristrutturazioni industriali (vincoli di bilancio, pensionamenti anticipati, uscite incentivati, innovazione tecnologica e organizzativa).

La crisi che ha colpito il sistema produttivo nell'ultimo anno ha accelerato le scelte innovative della parte più dinamica della nostra imprenditoria: la velocizzazione dei tempi di produzione, la tecnologia nella logistica e persino la capacità di operare con scambi reali quasi assimilabili al baratto. Così negli ultimi mesi sono emersi soprattutto i piccoli imprenditori legati al territorio, quelli che sono rimasti in attesa che il vento cambiasse, quelli che hanno stretto i denti arrancando ma che quasi sempre sono riusciti a tenere il campo. Quelli che adesso aspirano anche a un ruolo di maggior protagonismo nel nostro sistema industriale.

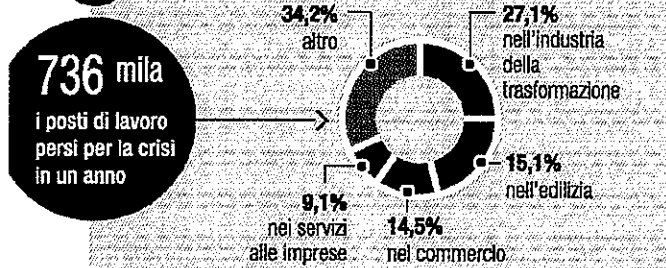
Isidoro Trovato



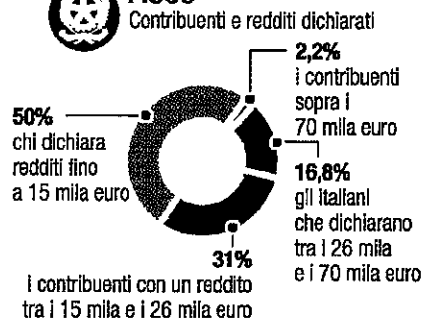
Italia anno 2009

È stato presentato ieri il 43^{mo} rapporto del Censis sulla situazione sociale del Paese. Ecco alcune fotografie.

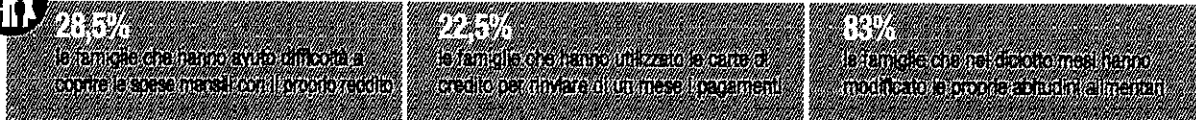
LAVORO



FISCO

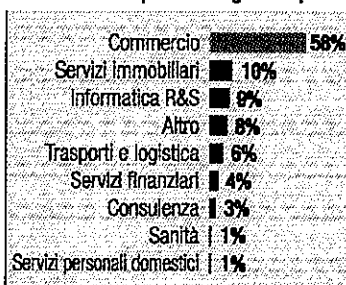


FAMIGLIE



TERZIARIO

2,9 milioni le imprese **15,5 milioni** gli occupati



PROFESSIONI

I professionisti iscritti agli Ordini e ai Collegi professionali

Anno	Professionisti
1997	1.476.000
2007	2.006.000

INTERVISTA | **Fabrizia Lapecorella**

«Il primo aiuto è arrivato dall'Iva per cassa»

**Marco Mobili
Giovanni Parente**

Chi è già sul mercato cerca di resistere. Chi non riesce a trovare sbocchi tenta la carta del lavoro autonomo. Anche l'andamento delle partite Iva può aiutare a capire come la crisi abbia cambiato la vita dei professionisti. Gli effetti più gravi si avvertono sotto il profilo degli incassi. Il governo è già intervenuto con la misura dell'Iva per cassa. Per altri interventi, invece, prevale una linea di maggiore prudenza per evitare rischi di elusione. Nel dibattito aperto lunedì scorso dal Sole 24 Ore sull'anno nero dei professionisti interviene anche Fabrizio Lapecorella, direttore del dipartimento delle Finanze.

Le partite Iva sono davvero una cartina di tornasole per leggere la crisi?

Riguardo le aperture da parte dei professionisti c'è un trend crescente di lungo periodo. Si ha, infatti, un valore di circa 30mila nuove aperture l'anno nel 1977, circa 50mila nel 1995 fino a raggiungere quasi 90mila nel 2008. Ciò può far quindi pensare a un progressivo cambiamento della struttura economica del Paese, legato sia al tasso di scolarizzazione crescente, sia alla difficoltà di trovare un'occupazione stabile e ben retribuita come dipendente.

Per una valutazione completa attendiamo la fine del 2009?

Ci sono stati anni con forti decrementi di nuove aperture: 1993, 2002 - anni seguenti a crisi economiche - e 2005, crescita zero nel 2004. Sarà quindi interessante conoscere il dato completo del 2009 per capire il vero effetto della crisi.

Sulle chiusure invece?

Non essendo prevista alcuna sanzione per la conservazione di una partita Iva inattiva, molti soggetti semplicemente non si preoccupano di chiuderla, anche se

presumono di non utilizzarla. Va segnalato comunque che, visto che il numero delle chiusure annuali nel periodo è sempre inferiore alle aperture, anche per i motivi qui citati, lo stock delle partite Iva di professionisti (e non solo) aumenta costantemente negli anni.

La crisi allora si affronta anche unendo le forze?

Nel 2008 il rapporto tra chiusure effettuate da ditte individuali rispetto a quelle effettuate da società è stato di sei a uno. A ottobre 2009 tale rapporto è di quasi nove a uno. Consideri che la consistenza totale nel settore, calcolata però con la precedente classificazione Ateco, è nell'ordine di due ditte individuali per ogni società.

Una difficoltà oggettiva sta

Il direttore delle finanze: «Altri interventi con cautela per evitare elusioni»

nell'incasso di parcelle e onorari. Qualche rimedio?

Un aiuto in questo senso da parte del fisco è stato introdotto con il decreto anti-crisi 185 del 2008 con il quale è stata estesa l'applicazione dell'Iva di cassa: nei rapporti con clienti a loro volta titolari di partita Iva, l'imposta diventa esigibile solo al momento dell'effettiva riscossione del corrispettivo. La misura è destinata sia a chi esercita attività d'impresa sia a chi esercita attività professionali con l'unico limite del valore d'affari non superiore a 200mila euro. Ulteriori agevolazioni, in particolare sulle imposte dirette, possono essere prese in considerazione con cautela, perché rischierebbero di favorire fenomeni di elusione fiscale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le altre opzioni. Per rapporti con soggetti diversi dai privati

Difesa dai ritardi con gli interessi di mora dell'8%

Le strategie per evitare di subire le conseguenze della crisi si possono muovere su più fronti. Per evitare, per esempio, di versare l'Iva su importi che non hanno ancora incassato, i professionisti possono inviare ai propri clienti, in luogo della fattura, un preavviso di parcella, senza l'addebito dell'imposta oppure non numerato, e provvedere al rilascio del documento rilevante ai fini Iva solo al momento del pagamento.

Interessi di mora

Per le consulenze effettuate a clienti diversi dai privati, anche ai professionisti è applicabile il decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231, che consente di addebitare interessi di mora (dal 1° luglio al 31 dicembre 2009 il tasso annuale è dell'8%) che sono molto maggiori rispetto a quelli stabiliti dall'articolo 1284 del Codice civile (3 per cento).

Se il termine per il pagamento non è stabilito nel contratto, gli interessi dell'8% decorrono, automaticamente, senza che sia necessaria la costituzione in mora, dopo 30 giorni dalla data di ricevimento della fattura. Anche sen-

za l'emissione di questo documento, per i professionisti, i 30 giorni decorrono dal ricevimento della notula, in quanto a questi fini, per ottenere l'equivalenza della fattura, la richiesta di pagamento deve contenere «oltre all'aliquota e all'ammontare dell'imposta, gli elementi identificativi delle parti del rapporto, la natura, qualità e quantità dei beni o dei servizi, il corrispettivo» (circolare Assonime 27 marzo 2003, n. 15). Non essendoci il numero progressivo nel documento emesso, non siamo in presenza di fattura, ma di notula. Per-

ciò, il preavviso di parcella privo del numero di emissione può sostituire la fattura ai fini del decorso automatico degli interessi di mora, mentre ai fini Iva mantiene la sua natura, senza comportare l'obbligo di registrazione e di pagamento dell'imposta.

Moratoria delle rate

Consigliare di aumentare gli affidamenti bancari o di aderire alla moratoria del pagamento della rate dei mutui o dei leasing per le Pmi, può consentire di recuperare il proprio credito grazie all'aumento temporaneo della liquidi-

tà del cliente, ma non risolve, di per sé, il rischio di perdere altri crediti a lungo termine.

Recupero del credito

Se il diritto di credito è incorporato in un titolo (assegno bancario, cambiale o altro documento che per legge ha efficacia esecutiva), alla scadenza può essere elevato il protesto ed è possibile procedere all'esecuzione forzata sui beni del debitore, previa formale notifica dell'atto di precetto del pagamento.

Molti professionisti, però, anche se il credito è munito di tito-

lo immediatamente esecutivo, preferiscono iniziare un procedimento per ingiunzione di pagamento, per poter iscrivere l'ipoteca giudiziale sui beni immobili del debitore, che consente la soddisfazione preferenziale rispetto agli altri creditori.

Deontologia

Se si decide di non seguire più il cliente, per i crediti insoluti, è bene ricordare che molte norme deontologiche prevedono che il collega che subentra nello svolgimento dell'incarico deve invitare il cliente a pagare le competenze al precedente professionista, tranne nei casi di contestazione dell'ammontare.

L.D.S.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gli studi e la crisi. Gli strumenti che il professionista può utilizzare per diminuire il rischio di mancati pagamenti

Parcelle a consegna periodica

Spazio alla distribuzione durante l'anno del costo a carico del cliente

Luca De Stefani

Fatturazione ben ripartita, emissione di rid, prestazione solo dei servizi essenziali ed emissione di note che consentono la maturazione degli interessi di mora. Sono questi alcuni dei metodi adottati in questi mesi dai professionisti, per ridurre gli insoluti dei propri crediti. Tempi difficili, questi, segnati, infatti, dalla difficoltà di farsi pagare (si veda «Il Sole 24 Ore» del 30 novembre).

Qualità della consulenza

Il valore delle consulenze professionali e delle prestazioni di servizi, a differenza di quello dei beni ceduti, non è facilmente valutabile da parte del cliente, quindi, per permettergli di comprendere ciò che sta pagando è bene coinvolgerlo, nel limite del possibile, nell'attività dello studio e nelle scelte che questa comporta. L'invio di circolari o aggiornamenti normativi e gli incontri periodici, con spiegazione anche tecnica dell'atti-

vità svolta spesso consentono di aumentare la qualità percepita della consulenza effettuata.

Assistenza in abbonamento

Spesso il cliente non paga, perché l'importo della parcella è troppo elevato, ma se la stessa fosse ripar-

I METODI DI VERSAMENTO

Possibile fare riferimento alle ricevute bancarie o all'utilizzo del rid con eventuali garanzie per l'assistito

tita in più notule mensili o trimestrali, la disponibilità a effettuare il pagamento potrebbe aumentare. Ecco che molti studi adottano una fatturazione cosiddetta "ad abbonamento", che anticipa durante tutto l'anno gli adempimenti che vengono effettuati solo alla fine dello stesso. Si pensi alle competenze per la predisposizione del bi-

lancio o della dichiarazione dei redditi per i commercialisti, dei Cud o del 770 per i consulenti del lavoro o di un progetto di costruzione per gli architetti, ingegneri o geometri. Per evitare di aumentare i costi di gestione contabile del professionista, le parcelle potrebbero essere una o due all'anno, con un pagamento rateizzato mensile.

Riduzioni servizi

Quando il cliente si trova in difficoltà finanziarie, ma il professionista desidera mantenere il rapporto, una strategia da prendere in considerazione può consistere anche, sempre tenendo in conto l'interesse del cliente, nel ridurre i servizi offerti, eliminando quelli non essenziali. Ciò consente di ridurre i costi variabili, in attesa di tempi migliori. Ad esempio, un commercialista potrebbe proporre al cliente di passare dalla contabilità ordinaria a quella semplificata, se ve ne sono le condizioni e se i dati dello stato patrimoniale (crediti verso clienti, debiti verso fornitori o situazione finanziaria) non sono così necessari o apprezzati dal cliente. Ciò potrebbe essere attuato anche proponendo la trasformazione da società di capitali a società di persone, valutandone le conseguenze civilistiche e fiscali. In questo caso, la parcella del professionista (come i costi dello stesso) verrebbe diminuita anche delle competenze per il bilancio Ue e per la compilazione del modello Unico SC.

Metodi di pagamento

Tralasciando la rimessa diretta e il bonifico bancario, le modalità di pagamento consigliabili sono l'emissione di ricevute bancarie o di rid. Quest'ultimo metodo di pagamento, molto utilizzato dalle associazioni di categoria, è adatto per prestazioni standard e continuative, che vengono fatturate con cadenze fisse e di importi poco variabili tra loro. Mentre per ogni ricevuta bancaria il cliente deve ogni volta autorizzarla online o presentarla in ban-

ca firmata, nel caso dei rid l'addebito nel conto corrente del cliente avviene direttamente da parte del professionista, previa autorizzazione "permanente" presentata in banca, una sola volta, da parte del cliente.

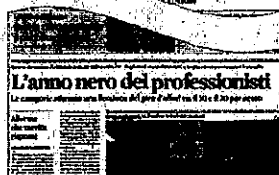
Questo metodo di pagamento presuppone che il cliente si fidi ciecamente del professionista, ma è possibile porre dei limiti di addebito al singolo rid e consentire al cliente di opporsi all'addebito entro cinque giorni lavorativi. È comunque consigliabile inviare la parcella con un congruo anticipo rispetto all'emissione del rid.

Garanzie

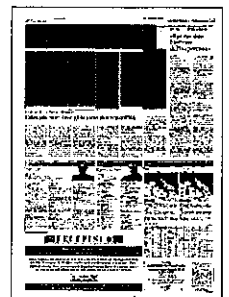
Per consulenze importanti, come ad esempio per operazioni straordinarie complesse o grossi progetti, qualche professionista, prima di accettare l'incarico, chiede che il pagamento della futura parcella venga garantito con una fideiussione bancaria, magari a prima richiesta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'inchiesta



Un'inchiesta del Sole 24 Ore di lunedì 30 novembre ha preso in esame il 2009. Giro d'affari in caudata del 30%; parcelle incassate non prima di sei mesi con attese che possono superare l'anno; nessuna fuga dall'esercizio dell'attività. Queste le caratteristiche delle professioni nel 2009 emerse dall'inchiesta



In aumento del 36% dal 1997 - Calano dal 2004 i redditi di notai e ingegneri

Oltre 2 milioni di iscritti agli Ordini

Valentina Melis
MILANO

*** Hanno superato quota due milioni i professionisti iscritti a Ordini e collegi nel 2009. Il loro numero è aumentato del 35,9% dal 1997, quando erano 1,476 milioni. Nello stesso periodo, però, l'occupazione in Italia è cresciuta solo del 14,8 per cento.

La congiuntura economica sfavorevole si fa sentire anche negli studi: a partire dal 2002, c'è una generale caduta dei redditi dichiarati dai professionisti ai fini Iva, più sensibile per i notai (-24,4%) e per gli ingegneri (-11%).

Sono queste le linee portanti del capitolo dedicato ai professionisti dal Rapporto Censis 2009. Una riflessione è dedicata anche alla riforma delle cas-

se di previdenza, privatizzate da oltre dieci anni, «che si stanno ponendo come obiettivo - si legge nel rapporto - quello di ripensare il loro welfare interno». È «più che mai necessaria - continua il Censis - la ricerca di un nuovo modello previdenziale, capace di garantire al tempo stesso sia la competitività delle Casse, sia un equilibrio tra protezione sociale degli iscritti e vincoli economici».

Il rapporto indica anche i principi chiave a cui le casse di previdenza dei professionisti dovrebbero ispirare il loro processo di riforma, principi - si legge - che «potrebbero risultare emblematici anche per il modello previdenziale italiano tout court». In particolare, occorre «sostenere e incentivare la fidelizzazione del professionista alla sua Cassa di ri-

ferimento», e considerare la «possibilità di raggiungere le professioni che si collocano senza regolamentazione ai margini del mondo professionale ordinistico e che hanno bisogni di tutela scoperti. Questi operatori - continua il Censis - potrebbero diventare target da raggiungere attraverso forme di diversificazione dell'offerta non obbligatoria».

Quanto al calo del volume d'affari dei professionisti (si veda anche l'inchiesta del Sole 24 Ore del Lunedì del 30 novembre), il Censis sottolinea la necessità di adottare politiche di sostegno ai redditi anche per questa categoria di lavoratori, «in considerazione del contributo, sempre più determinante, che il mondo delle professioni è in grado di fornire all'innovazione e alla produttività del siste-

ma-Paese nel suo insieme».

È confermata, poi, la differenza nel volume d'affari medio tra professionisti uomini e professioniste donne: se un avvocato nel 2006 ha dichiarato un reddito medio, a fini Iva, di 94.545 euro, quello della collega donna si è fermato a 36.352 euro. La disparità è più marcata per i notai: gli uomini dichiarano 170 mila euro l'anno, le donne 108 mila euro.

«Le professioni ordinistiche - osserva il presidente del Comitato unitario delle professioni Marina Calderone - con un incremento costante del numero di iscrizioni agli Albi, hanno assunto un ruolo fondamentale nel sistema economico e sociale del Paese, giungendo a rappresentare una componente importante del Pil italiano (il 12,5%)».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

