

Rassegna stampa

Centro Studi CNI - 28/03/2011



CNI

Repubblica Affari Finanza	28/03/11	P. 16	Il progetto degli ingegneri per "svegliare" lo Stato	Daniele Autieri	1
---------------------------	----------	-------	--	-----------------	---

PROFESSIONISTI

Repubblica Affari Finanza	28/03/11	P. 16	La crisi è sempre più nera anche 2 anni per essere pagati	Valentina Conte	2
---------------------------	----------	-------	---	-----------------	---

PUBBLICITÀ E PROFESSIONISTI

Sole 24 Ore - Norme E Tributi	28/03/11	P. 6	Il professionista scopre lo spot «istituzionale»	Paola Parigi	3
----------------------------------	----------	------	--	--------------	---

ARCHITETTI

Corriere Della Sera - Corriereconomia	28/03/11	P. 17	Appalti Gli architetti:meno clientele, più merito	Isidoro Trovato	5
--	----------	-------	---	-----------------	---

MEDIAZIONE

Repubblica Affari Finanza	28/03/11	P. 17	Conciliatori si diventa, in una settimana	Andrea Rustichelli	6
Sole 24 Ore	28/03/11	P. 12	I «pendolari» della mediazione	Andrea Maria Candidi	8

GIURISPRUDENZA EDILIZIA

Sole 24 Ore - Norme E Tributi	28/03/11	P. 9	La fideiussione del costruttore solo dopo il permesso	Remo Bresaciani	10
Sole 24 Ore - Norme E Tributi	28/03/11	P. 11	Vie private a uso pubblico	Donato Antonucci	11

GIURISPRUDENZA LL.PP.

Sole 24 Ore - Norme E Tributi	28/03/11	P. 15	Busta irregolare: concorrente out	Vittorio Italia	13
----------------------------------	----------	-------	-----------------------------------	-----------------	----

INFRASTRUTTURE

Repubblica Affari Finanza	28/03/11	P. 18	Tesoro e Cdp, la sfida delle infrastrutture	Adriano Bonafede	14
---------------------------	----------	-------	---	------------------	----

FOTOVOLTAICO

Repubblica Affari Finanza	28/03/11	P. 59	"Subito Il nuovo decreto per il fotovoltaico"		16
---------------------------	----------	-------	---	--	----

NUCLEARE

Corriere Della Sera	28/03/11	P. 25	I nuovi reattori sicuri? Solo cosmesi»	Daniilo Taino	19
---------------------	----------	-------	--	---------------	----

MERCATO DEL LAVORO

Stampa	28/03/11	P. 28	Le piccole imprese sono tornate ad assumere	Walter Passerini	20
--------	----------	-------	---	------------------	----

AVVOCATI

Sole 24 Ore - Norme E Tributi	28/03/11	P. 6	Avvocati in rodaggio sull'autopromozione	Greta Mariani	21
----------------------------------	----------	------	--	---------------	----

IL CASO

Il progetto degli ingegneri per "svegliare" lo Stato

Una vera e propria rivoluzione informatica negli uffici pubblici: è questo l'obiettivo del piano "Italia sicura"

DANIELE AUTIERI

Mappare la Pubblica Amministrazione; mettere in sicurezza i dati che viaggiano da ufficio a ufficio, da città a città; elaborare software e nuovi sistemi che permettano di informatizzare il rapporto tra il cittadino e gli enti locali: è questo l'obiettivo del progetto Italia Sicura e della convenzione siglata tra il Consiglio Nazionale degli Ingegneri e la Fondazione Ugo Bordoni, l'istituzione di cultura e ricerca sottoposta alla vigilanza del ministero dello Sviluppo Economico.

L'iniziativa, nata con il patrocinio del ministero della Pubblica Amministrazione e dell'Innovazione (impegnato attraverso DigitPA, il braccio operativo nel complesso piano di digitalizzazione della Pubblica Amministrazione), sarà divisa in due fasi: la prima, gestita da una regia nazionale unitaria composta da circa 20 persone, provenienti dal Consiglio Nazionale degli Ingegneri e dalla Fondazione Ugo Bordoni, che avranno il compito di stilare le linee guida del progetto; la seconda, sviluppata sul campo attraverso la costituzione di task force formate da una decina di ingegneri informatici (iscritti all'albo ed esperti di tecnologie Ict) per ognuna delle 106 province italiane che sosterranno dei corsi di formazione ad hoc organizzati in collaborazione dalla

Fondazione Bordoni e dagli ordini locali degli ingegneri. A loro spetterà il compito di operare sul territorio all'interno degli enti pubblici, con il supporto del ministero, verificando il livello di sicurezza informatica e redigendo successivamente un report per indicare le azioni migliorative da attuare che saranno esaminate e discusse dalla commissione centrale.

«Si tratta di una grande opportunità per la categoria - spiega Giovanni Rolando, presidente del Consiglio Nazionale degli Ingegneri - perché per la prima

volta c'è un riconoscimento istituzionale verso gli ingegneri informatici, che sono molto di più di un semplice tecnico del computer».

«Il loro contributo - prosegue - permetterà di elaborare sistemi innovativi nell'ottica di una più radicale modernizzazione della PA. Ad esempio, offrendo soluzioni per portare online tutti i permessi, i certificati, le prenotazioni socio-sanitarie. In poche parole informatizzare tutto il sistema».

L'obiettivo dei promotori è proprio quello di ampliare nel tempo la portata della convenzione e del progetto, trasformando il variegato gruppo di lavoro in uno strumento di controllo costante capace, però, di allargare il proprio raggio d'azione anche ad altri settori, come banche e gli ospedali. Il tutto per mettere al servizio dell'ambizioso e complesso piano di digitalizzazione della Pubblica Amministrazione italiana le professionalità e le competenze degli ingegneri.

Un elemento, questo, sottolineato anche dal direttore generale di DigitPA, Giorgio De Rita, che ha dichiarato: «lo sforzo comune deve essere quello di guardare lontano e di capire meglio cosa stiamo facendo oggi, lavorando in un'ottica di lavoro di squadra per costruire nuove sinergie future».

Il cammino è tracciato; resta adesso da chiarire i tempi del progetto, che varieranno da regione a regione, e soprattutto chi ne sosterrà i costi.

PRESIDENTE

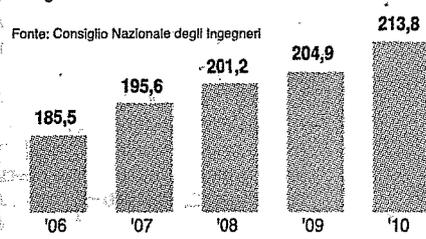
Nella foto a sinistra, Giovanni Rolando, presidente del Consiglio nazionale Ordine degli Ingegneri

“
Per la prima volta c'è un riconoscimento istituzionale verso la nostra categoria, in particolare per gli esperti di information technology
”



© RIPRODUZIONE RISERVATA

La crescita del numero di ingegneri



La crisi è sempre più nera anche 2 anni per essere pagati

Avvocati e commercialisti attendono, in media, 270 giorni dalla prestazione alla parcella se il cliente è un'impresa, 450 se si tratta di pubblica amministrazione, con punte che arrivano persino a 720 giorni

VALENTINA CONTE

Roma
La crisi non molla. Non basta qualche timido segnale a scongiurare l'uscita dal tunnel. Lo conferma un indicatore eloquente: il ritardo nel pagamento delle parcella ai professionisti. La tendenza di privati, imprese e anche pubblica amministrazione è a procrastinare sempre più nel tempo il versamento di quanto dovuto, se non addirittura a evitarlo. Sei mesi di ritardo diventano un anno, un anno si allunga a due, ma anche tre o mai più. Con l'effetto di paralizzare gli studi professionali e in qualche caso di avviarne la chiusura. «La dilatazione nei tempi di pagamento non si arresta ed è progressiva», osserva Enrico Zanetti, coordinatore dell'ufficio studi del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti. «Le tensioni finanziarie, poi, si riversano anche sui dipendenti dei nostri studi, sia piccoli che grandi. In media le pratiche a rischio sono il 10% e l'incasso, in qualche caso, arriva anche dopo due anni».

Se i tempi della pubblica amministrazione per definizione sono lunghi, e ora sono lunghissimi, tuttavia gli introiti sono certi. Non così con i privati e le imprese. «C'è un problema di liquidità del sistema», dice Zanetti. «E con Basilea 3 le aziende devono confrontarsi con norme più stringenti sulla patrimonializzazione delle banche». Un rubinetto che si chiude, quello fondamentale del credito, si traduce inevitabilmente per le imprese in dilazioni, nel migliore dei casi. In fallimento, nel peggiore. E se un'impresa muore, i professionisti ad essa collegati rischiano.

«Il ritardo nei pagamenti si avverte di più oggi. Anche per-

ché nel 2008 avevamo il lavoro del 2005», conferma Maurizio de Tilla, presidente dell'Oua, l'Organismo unitario dell'avvocatura. «Ma è solo una delle cause della crisi degli avvocati, insieme alla giustizia che non funziona e, d'ora in poi, alla media conciliazione. Nei prossimi due o tre anni la crisi avrà spazzato via 70 mila avvocati, un terzo del totale».

L'area economico-giuridica è particolarmente colpita. Avvocati e commercialisti attendono, in media, 270 giorni dalla prestazione sino alla parcella, se il cliente è un'impresa, 450 giorni se si tratta di pubblica amministrazione, con punte di 720 giorni in alcune regioni del Sud. Secondo il centro studi di Unico, l'associazione dei commercialisti che ha elaborato questi dati, rispetto al pre-crisi i tempi sono raddoppiati quando si tratta di p.a., triplicati con le aziende. A questo si accompagna un crollo del fatturato del 25%, con punte del 45% nel Meridione. «Avvocati e commercialisti in questa fase di recessione economica sono in grande difficoltà perché forniscono servizi alle imprese e quindi sono anche i primi a saltare se l'azienda chiude o riduce l'attività», commenta Domenico Posca, presidente di Unico. «L'impatto è ancora più forte sui meno attrezzati e sui giovani, che rappresentano oltre la metà del totale dei professionisti di quest'area».

«È un problema antico che si è aggravato e incide in modo diseguale nel Paese», dice Paolo Stefanelli, consigliere nazionale dell'Ordine degli ingegneri. «Un collega della provincia di

Lecce mi ha segnalato un caso quasi inverosimile. Quello di un imprenditore che nel momento di assegnare l'incarico per un lavoro chiede di pagare la parcella in dieci anni. È il paradosso: l'imprenditore non rischia, ma chiama al rischio il professionista. Anche per l'inerzia del sistema bancario». Secondo Stefanelli, siamo ancora nel cuore della crisi.

«L'abbiamo percepita dopo e dopo, purtroppo, ne usciremo. Negli ultimi anni gli insoluti e i ritardi nei pagamenti sono peggiorati almeno del 25%. A fronte di un crollo del 40% del volume di affari. L'eliminazione dei minimi tariffari, poi, non è stata d'aiuto. Anzi, abbiamo perso molti soldi e si è abbassata la qualità delle prestazioni».

«Rispetto al 2007 il pubblico paga con un ritardo quattro volte maggiore, i privati di due volte. Un fattore che esaspera una crisi già pesante di suo. Specie per i più giovani», osserva Massimo Gallione, presidente dell'Ordine nazionale degli architetti. «Almeno un quarto degli studi è a rischio chiusura», aggiunge. «Negli ultimi anni commesse e fatturato sono diminuiti del 30%. I lavori pubblici si sono ridotti al 10% degli investimenti totali, quelli privati si sono contratti del 20%. Da tempo proponiamo un piano di riqualificazione delle periferie per i prossimi 15

anni, ma in cambio abbiamo avuto un piano casa che non ha mai funzionato né da un punto di vista qualitativo né quantitativo. Ci sono 90 milioni di vani residenziali da ristrutturare. Anche solo l'1% di questi aiuterebbe a cambiare marcia».

«Il "passerò a pagare" non è infrequente, anche da noi, specie per gli atti più piccoli», osserva Gabriele Noto, consigliere nazionale del Notariato. «Un fenomeno acuito dalla crisi e che ci colpisce in modo particolare perché quando l'atto è fatto dobbiamo registrarlo e dunque anticipare le relative imposte allo Stato». Ogni anno i notai versano nelle casse pubbliche 6,5 miliardi di euro di tasse, tra Iva, imposte di registro, ipotecarie e catastali. Parte di questa cifra non viene più recuperata perché il cliente non paga. «Registriamo almeno il 20% in più di insoluti negli ultimi anni, soprattutto imprese. Ma una statistica ufficiale è impossibile, le difficoltà sono a macchia di leopardo», spiega Noto. «Un dato non confortante che si aggiunge al calo nel volume di lavoro superiore al 30%, dovuto anche alla deregulation di questi anni», prosegue. «Il notaio in questi casi diventa una sorta di ammortizzatore sociale. Vi sono colleghi che hanno ammanchi per decine di migliaia di euro. E non è un problema di truffe o assegni scoperti. Certo, qualcuno ne approfitta. Per lo più, però, scontiamo una forte crisi di liquidità».



Pubblicità. Le campagne messe a punto da Ordini e Consigli nazionali

Il professionista scopre lo spot «istituzionale»

Paola Parigi

La pronuncia dell'Antitrust che ha sanzionato il Consiglio nazionale del notariato per una inserzione pubblicitaria ritenuta illecitamente comparativa in danno dei commercialisti (si veda il Sole 24 Ore dell'11 febbraio scorso), riapre il dibattito. I professionisti possono farsi pubblicità o no? Se sì, ci riescono in maniera efficace?

Lo scenario è duplice: da una parte la scelta per gli ordini e per i relativi consigli nazionali o associazioni di avvocati, commercialisti e notai di comunicare alla collettività un messaggio che rafforzi il proprio ruolo e la propria immagine, dall'altra quella dei singoli studi professionali di farsi notare.

La prima, ovvero la «comunicazione istituzionale», si concretizza in campagne in ambito territoriale o nazionale. Manifesti, inserzioni, depliant e spot che intendono chiarire al cittadino le peculiarità, l'affidabilità e la vicinanza del professionista ai suoi problemi, rispondono ad un bisogno di far conoscere i propri servizi a

una clientela potenziale più numerosa e meglio informata, ma anche di rivendicare aree di mercato e ambiti di attività, più o meno riservate, anche a scapito di altre categorie affini o tangenti.

Tuttavia, anche nei casi più lodevoli, come la campagna «Caro Notaio» firmata da AT Comunicazione, il messaggio è più dichiarativo che evocativo e lascia a volte trasparire complessi di superiorità o di inferiorità della stessa categoria. Il fatto che le professioni menzionate siano così simili, fino a toccarsi in certi ambiti, emerge con evidenza tra notai e commercialisti che si contendono (come nel caso sanzionato dall'Antitrust), l'attività di cessione delle quote societarie.

Gli avvocati si mostrano invece troppo slegati dalla realtà dei fatti da scegliere nientemeno che Gandhi come icona del legale senza denaro, ma ricco di ideali e dedicato alla difesa altrui. «Il tema della pubblicità è molto delicato», dichiara Antonio Conte, presidente dell'ordine forense della Capitale - l'obiettivo è trovare la sintesi tra la modernizzazione della fi-

gura dell'avvocato e la salvaguardia e il rispetto dei valori di un'avvocatura dalla salda tradizione scientifica e forense e anche del codice deontologico. Tuttavia, credo che il compito delle istituzioni sia anche quello di attualizzare un messaggio che l'avvocatura deve dare ai cittadini per riavvicinarli al loro principale, se non unico, interlocutore in tema di giustizia, cioè l'avvocato».

Secondo Paolo Giuggioli, presidente dell'Ordine degli avvocati di Milano, «è importante fare conoscere le funzioni dell'Ordine che, va ricordato, sono dirette a tutelare il pubblico affidamento e il diritto del cittadino a ricevere un servizio qualificato da chi esercita l'attività forense; allo stesso modo è essenziale fare conoscere il ruolo svolto dagli avvocati nella società. Per questo l'Ordine di Milano ha realizzato iniziative come «Piacere avvocato» e «Dalla parte del cittadino», con cui l'avvocatura milanese si è aperta al pubblico per incontrare la cittadinanza e rispondere all'esigenza di informazione sull'accesso ai servizi legali e alla giustizia. Que-

sta opportunità è tuttora offerta dallo Sportello del cittadino. D'altra parte, l'esigenza di comunicazione è sempre più viva anche tra gli studi legali e può essere soddisfatta nel rispetto dei criteri di veridicità e trasparenza dell'informazione indicati dalla legge e dalla deontologia forense».

Queste campagne pubblicitarie interessano sempre di più le agenzie di comunicazione, da quelle più blasonate alle più giovani e, per questo, anche l'interesse di creativi e comunicatori di professione aumenta. Gianna Terzani, vicepresidente di AssoComunicazione riferisce in proposito: «Il risultato più evidente della maggiore concorrenza tra i professionisti, per noi comunicatori, è stato il rilancio di vere attività di comunicazione istituzionale in favore della competenza e a garanzia della qualità dei propri associati. La pubblicità istituzionale comincia a occupare una posizione di rilievo nel panorama della pubblicità dei professionisti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

www.paolaparigi.it



L'abc della comunicazione



IMAGOECONOMICA

01 | I CANALI

Strumenti con i quali lo studio professionale si rivolge alla platea dei potenziali clienti:

- contatti personali (proposte, presentazioni, colloqui ad hoc o occasionali);
- pubblicità e gestione dell'immagine (riviste, radio, brochure informativa, sito internet)
- pubbliche relazioni (relazioni, seminari, articoli specialistici, attività di pubblico servizio).

02 | IL MIX DI COMUNICAZIONE

La composizione degli strumenti sopra elencati, che varia in dipendenza della strategia di marketing, viene definita anche «mix di comunicazione».

03 | IL PESO DEI TITOLARI

Nel caso di studi di più ridotte dimensioni, il contatto con la nuova clientela si basa soprattutto sull'impegno del

titolare o dei titolari. Di solito, manca la consapevolezza del marketing all'interno degli studi e la capacità di apportare nuova clientela, soprattutto nei professionisti più giovani.

04 | BROCHURE E SPONSOR

Per la natura relazionale dei servizi erogati, attenzione va rivolta alle attività di comunicazione che non sfruttano i media classici e che spaziano dalle brochure istituzionali al sito internet, ai cataloghi e ai biglietti da visita, dal direct marketing alle sponsorizzazioni.

05 | LE PUBBLICHE RELAZIONI

Importanti restano le pubbliche relazioni, che comprendono eventuali attività di volontariato o di pubblico servizio, partecipazioni a seminari, convegni o momenti formativi, redazione di articoli o altre pubblicazioni specialistiche.

Riforme I progetti del neopresidente del Consiglio nazionale della categoria

Appalti Gli architetti: meno clientele, più merito

Freyrie: non siamo in troppi. Sì alle società e pensiamo ad aiuti per i giovani

DI ISIDORO TROVATO

Non bastava progettare dal cucchiaino al grattacielo, non era sufficiente avere un albo d'oro illustre che va da Fidia a Le Corbusier. Adesso gli architetti si rifanno anche a Beckett. «Ma noi non aspetteremo Godot» dice severo Leopoldo Freyrie, nuovo presidente del Consiglio nazionale degli architetti, pianificatori, paesaggisti e conservatori. Milane, 52 anni, Freyrie fa capire subito che non vuol perdere altro tempo. «È vergognoso — attacca Freyrie — che si sia ancora in attesa di quelle riforme, richieste da anni, che ri-

guardano l'ordinamento professionale, la semplificazione normativa, gli incentivi per i giovani, gli strumenti concorsuali e meritocratici nella scelta dei progettisti. Per questo noi non aspetteremo Godot: agiremo e sarà la politica a rincorrerci».

Le priorità

Quali saranno gli obiettivi immediati del nuovo Consiglio nazionale? «Per esempio, quelli di promuovere l'erogazione di servizi per aiutare gli iscritti, in particolare i giovani, a gestire l'attività e valorizzare al meglio le proprie capacità; attivare piattaforme informatiche che semplifichino e

velocizzino il rapporto con la pubblica amministrazione; intraprendere le necessarie azioni perché gli enti pubblici affrontino e risolvano il gravissimo problema dei debiti nei confronti degli architetti; creare, infine, un'agenzia di promozione degli architetti italiani nel mondo».

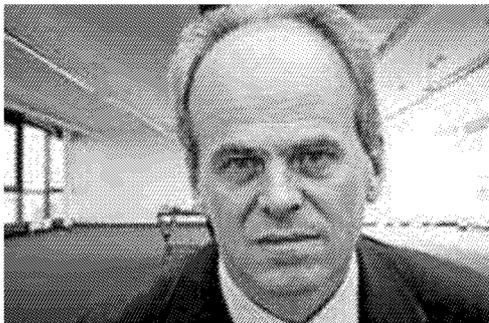
Intanto però i grandi studi licenziano e soprattutto i giovani si ritrovano senza tutele. Molti dicono perché in Italia gli architetti sono tanti, troppi, oltre le medie di ogni altro Paese europeo. «Si tratta di un'enorme menzogna — spiega Freyrie —. In Italia gli architetti sono un po' in sovrannumero ma non è certo questo il nostro maggior problema. Semplicemente chi ci conta non considera che gli architetti italiani che svolgono la professione sono la metà degli iscritti all'albo e quindi sembriamo molti di più che in Francia, Spagna e Inghilterra dove conta solo chi esercita».

Qualcuno sostiene che il sistema italiano è composto da studi troppo piccoli per competere nei concorsi internazionali e questo contribuisca alla crisi che sta vivendo il vostro settore. «I piccoli studi fanno parte della nostra cultura e della nostra tradizione — spiega il presidente —. Semmai bisogna trovare nuove soluzioni: strutture leggere a rete che siano in grado di supportare grandi progetti a costi ridotti. Il mio studio lavora molto con l'estero, ma io quasi mai devo andare in trasferta perché ho partner locali con cui lavoro

splendidamente. Infine bisogna attivare forme societarie che permettano di fruire di benefici fiscali».

Il portale

E magari incentivare i giovani ad aprire studi privati, a strutturarsi contro la crisi e a evitare di svendere la professionalità. «Ai giovani — sottolinea Freyrie — dedicheremo le maggiori energie: lavoreremo per impedire che un'intera generazione di giovani architetti sia espulsa o addirittura non abbia la possibilità di entrare nella professione e nel mercato. Io ho un progetto che spero di realizzare entro poco tempo: creare una banca dati di tutti gli architetti italiani da mettere su un portale web. Un privato potrà consultarlo e scoprire chi si occupa di progettazioni di palazzi ecocompatibili, di palestre, di negozi. Il tutto indicando il curriculum e allegando le foto delle opere realizzate. Per allargare il mercato e uscire dalle logiche clientelari e territoriali».



Al vertice Leopoldo Freyrie, nuovo presidente del Consiglio nazionale degli architetti

Il numero

138

Le migliaia di architetti iscritti all'ordine, ma solo la metà esercita la professione



L'ANALISI

Conciliatori si diventa, in una settimana

Basta un corso di 50 ore purché sia abbia una qualsiasi laurea o si sia già iscritti a un Albo professionale. Resta però tutto da vedere se e come i nuovi soggetti troveranno davvero lavoro, mentre affiorano dubbi sulla qualità della loro formazione

ANDREA RUSTICHELLI

Roma
Cinquanta ore per diventare conciliatori. Basta una laurea triennale in qualsiasi disciplina (anche, per esempio, in cinema) o, in alternativa, l'iscrizione a un ordine o collegio professionale: è la condizione per poter frequentare uno dei molti corsi riconosciuti dal ministero. Il tutto, in genere una settimana di lezioni, ha un costo discrezionale, che può variare dai 600 ai 2.000 euro più Iva. La questione non è da poco: chi e come forma le nuove figure professionali rese necessarie, per una corposa serie di contenziosi, con l'entrata in vigore (21 marzo scorso) dell'obbligatorietà della conciliazione?

Dopo il corso, che termina con "una prova finale di valutazione della durata minima di quattro ore" (come recita il decreto ministeriale), il gioco è fatto: si accede così nell'accogliente pianeta dei professionisti (almeno sulla carta) della mediazione. Resta del tutto da stabilire,

poi, se e come i nuovi mediatori troveranno davvero lavoro. In ogni caso, l'articolo 18 del decreto ministeriale 18 ottobre 2010 n. 180 entra nello specifico dei corsi, fissando alcuni parametri (oltre alla "durata complessiva non inferiore a 50 ore"): l'ente di formazione deve avere almeno 5 docenti e "un responsabile scientifico di chiara fama ed

esperienza", il numero massimo di allievi per corso è 30.

In prima linea nell'offerta formativa (rivolta ai propri iscritti) ci sono gli ordini territoriali di avvocati e commercialisti, cui il ministero dà una corsia preferenziale per svolgere la conciliazione. I commercialisti, in proposito, hanno istituito un'apposita fondazione (FondazioneAdr

IL MINISTRO
Nella foto a fianco, Angelino Alfano, ministro della Giustizia



Le tariffe della media conciliazione

Spesa in euro (per ciascuna parte) in base al valore della

Fino a 1.000 €	65
da 1.001 a 5.000 €	130
da 5.001 a 10.000 €	240
da 10.001 a 25.000 €	360
da 25.001 a 50.000 €	



Commercialisti) che per il debutto del 21 marzo ha preparato alla mediazione 5 mila aderenti all'ordine. Ci sono poi i consulenti del lavoro e soprattutto le varie camere di commercio, che dispongono di una loro struttura didattica, l'Universitas Mercatorum. E un'offerta viene anche da atenei come Firenze o Siena.

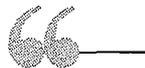
Alla base di tutto c'è il decreto legislativo del 4 marzo 2010, n. 28. All'articolo 16, comma 1, tale decreto istituisce lo strumento cardine di tutta la riforma: il registro degli organismi di mediazione, pubblici e privati, presso i quali i cittadini fanno richiesta per l'avviamento della conciliazione. E chi forma i mediatori che operano all'interno di tali organismi? Risponde il comma 5 di questo articolo: "Presso il ministero della giustizia è istituito, con decreto ministeriale, l'elenco dei formatori per la mediazione. Il decreto stabilisce i criteri per l'iscrizione, la sospensione e la cancellazione degli iscritti, nonché per lo svolgimento dell'attività di formazione, in modo da garantire elevati livelli di formazione dei mediatori". Su quest'ultimo punto, in particolare, si addensano le perplessità.

In sintesi, dunque, i cittadini che devono ricorrere alla conciliazione sceglieranno dal registro ministeriale (disponibile su Internet) un organismo di mediazione e inoltreranno domanda; a quel punto "il responsabile dell'organismo designa un mediatore e fisserà il primo incontro tra le parti" (articolo 8 del menzionato decreto legislativo 28/2010). Ma qual è il curriculum del mediatore chiamato a risolvere conflitti talvolta molto ingarbugliati? Non ci sono vincoli specifici, l'unica condizione è che abbia seguito, per l'appunto, il corso in uno dei centri iscritti all'e-

lenco ministeriale (anch'esso disponibile on line), nel registro degli organismi abilitati a praticare la conciliazione sono iscritti 179 enti

Ora, pubblici e privati; mentre nell'elenco dei centri per la formazione ce ne sono poco meno, 164. E in parecchi casi i vari soggetti si sovrappongono: ovvero chi pratica la conciliazione offre anche i corsi di formazione. Spesso, dunque, gli organismi di mediazione allevano in casa propria gli stessi mediatori. Una sovrapposizione che secondo alcuni, in più di una circostanza, genera ambiguità. «La formazione è un business, si rischia di illudere gli iscritti ai corsi», critica Maurizio de Tilla, presidente dell'Organismo Unitario dell'Avvocatura, che ha sempre avvertito e accusa di inconstituzionalità tutta la riforma. «La professionalità non è in alcun modo garantita dai criteri ministeriali: La vera conciliazione richiede la conoscenza di materie giuridiche molto complicate, che comportano anni di studio. Come può essere sufficiente un corso di 50 ore?».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nel registro degli organismi abilitati a praticare la conciliazione sono iscritti ben 179 enti



Giustizia civile. Bilancio a una settimana dall'entrata in vigore della prima tranche di conciliazione obbligatoria

I «pendolari» della mediazione

Sette province ancora senza organismi e in Campania è record di sportelli

Andrea Maria Candidi

Il tribunale sotto casa può aspettare, prima c'è la gita fuori porta dal mediatore più vicino. O meglio, meno lontano. La conciliazione obbligatoria pretende uno sforzo supplementare da un milione e mezzo di cittadini. Tanti quanti risiedono nelle sette province fin qui escluse dalla rete degli organismi accreditati dal ministero della Giustizia. Tutto questo nonostante Via Arenula abbia fino a oggi dato l'ok a 192 strutture, per un totale di 655 sportelli già funzionanti, con la presenza record in Campania di 127 uffici.

La terra più disastata è la Sardegna, con quattro province senza mediatori. «Si è voluto partire senza considerare a che punto fossero gli organismi - lamenta Ettore Atzori, presidente dell'ordine degli avvocati di Cagliari -. Prima di dare il via all'obbligatorietà bisognava avere la certezza che sul territorio ci fosse un numero di strutture idoneo a soddisfare le richieste». E il capoluogo sardo non è quello che sta messo peggio, perché può contare su tre operatori, presenti con quattro sedi, ai quali potrebbe aggiungersi anche l'organismo forense. «Ma attendiamo - avverte Atzori - la decisione del Tar Lazio sul ricorso presentato dall'Oua contro il regolamento».

È invece a Cagliari che deve

EMERGENZA STRUTTURE

Gli enti degli ordini forensi stentano a decollare per la carenza degli spazi che i tribunali dovrebbero mettere a disposizione

recarsi chi risiede ad esempio nella limitrofa provincia del Medio Campidano, che ha uno dei suoi capoluoghi a Sanluri, sede distaccata del tribunale cagliaritano. «Qui non c'è ancora nulla - sottolinea l'avvocato Manuela Argiolas - e sebbene il distacco abbia un carico non indifferente di cause civili, e quindi di potenziali mediazioni, a livello di organismi forensi dobbiamo fare riferimento alle scelte dell'ordine di Cagliari».

Quella degli enti accreditati è una partita che si gioca su un doppio tavolo, privato e pubblico. Gli organismi forensi, che appartengono alla seconda specie, devono però fare i conti con l'emergenza degli spazi. La normativa sulla conciliazione prevede infatti che gli organismi degli avvocati siano ospitati nei locali dei tribunali. Ma le condizioni dei palazzi di giustizia non sempre lo permettono. Di sicuro non a Tempio Pausania, sede di tribunale e capoluogo di un'altra provincia sarda (Olbia-Tempio) senza mediatori. «Finora non abbiamo potuto costituire un nostro organismo - precisa Salvatore Biossa, segretario dell'ordine degli avvocati di Tempio Pausania - perché abbiamo problemi di spazio. Il tribunale non ha aule, dovremmo fare le conciliazioni nel pomeriggio». E chi vive a Olbia, aggiunge Biossa, «trova il mediatore più vicino a Nuoro, a 95 chilometri di distanza».

Stessa situazione a Lodi, dove il locale ordine forense stenta a partire con un ente di mediazione per carenza di spazi. «Stiamo preparando la documentazione da inviare al ministero - annuncia Massimiliano

Casarola, segretario dell'ordine di Lodi -, l'alternativa più comoda è sicuramente Milano, ma c'è anche Piacenza».

Vanno un po' meglio le cose a Chieti, in Abruzzo, dove i cittadini potrebbero presto avere a disposizione un primo sportello senza dover arrivare fino a Pescara. Il presidente dell'ordine degli avvocati, Pierluigi Tenaglia, sta infatti aspettando l'inserimento nell'elenco ministeriale. «Nel frattempo - confida Tenaglia - abbiamo chiesto ai colleghi di soprassedere». Di aspettare, cioè, che l'organismo sia operativo prima di fare domanda altrove. Questa l'ultima sorpresa che riserva l'avvio della fase obbligatoria: il rinvio "forzato" dell'accesso alla mediazione.

a.candidi@ilssole24ore.com

PER SAPERNE DI PIÙ

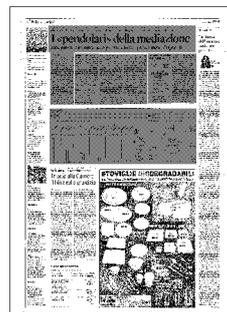


Il nuovo Codice della **Mediazione civile**

- Dalle lezioni alla responsabilità medica: via libera alla conciliazione per risolvere le cause
- Le norme di riferimento spiegate articolo per articolo con schemi illustrativi e approfondimenti
- Un pratico supporto da utilizzare per avvocati, magistrati,

IL NUOVO «CODICE» SI ACQUISTA ONLINE

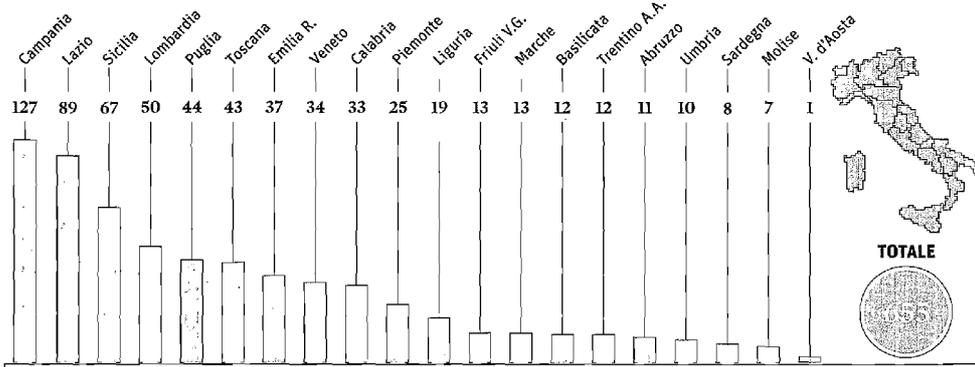
Scarica l'e-book (a 6,00 euro)
http://offerte.ilssole24ore.com/codice_mediazione.



La fotografia

LA MAPPA

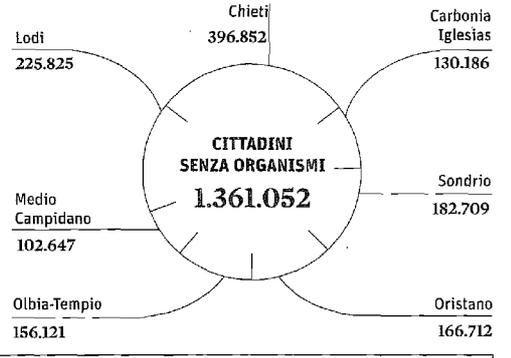
Distribuzione regionale delle sedi degli organismi di mediazione



Fonte: elaborazione del Sole 24 Ore su dati del ministero della Giustizia

I BUCI

Province senza mediatori (con il numero dei residenti)



Case sulla carta. Preliminare valido

La fideiussione del costruttore solo dopo il permesso

Remo Bresaciani

Valido il preliminare di vendita di immobili sulla carta, anche senza fideiussione del costruttore, quando non è stato ancora richiesto il permesso per edificare e il fabbricato non è iniziato. Le disposizioni per la tutela degli acquirenti di immobili da realizzare (Dlgs 122/2005), trovano infatti applicazione solo con riferimento agli immobili per i quali «sia stato richiesto il permesso di costruire e che siano ancora da edificare o la cui costruzione non risulti essere stata ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità». Ne consegue che prima che il titolo abilitativo sia stato protocollato al Comune, il promissario acquirente e il costruttore possono accordarsi per stipulare un preliminare relativo a un edificio progettato solo sulla carta senza che l'impresa sia onerata dall'obbligo di prestare idonea garanzia.

La Cassazione, sentenza 5749/2011, chiarisce così l'ambito di applicazione del Dlgs 122/2005. Una disciplina introdotta per dare una risposta, a questo punto parziale, al pericolo che il compratore di una casa in costruzione si possa trovare senza l'immobile a causa del fallimento del costruttore.

L'importante pronuncia nasce dalla richiesta di esecuzione in forma specifica di un preliminare di vendita di un terreno edificabile da parte di una società che si era impegnata a dare in permuta ai venditori alcuni immobili che avrebbe costruito sull'area. Il tribunale ha respinto la domanda dichiarando la nullità del contratto per violazione dell'articolo 2 del Dlgs 122/2005 a causa del mancato rilascio della fideiussione da parte della costruttrice. La richiesta è stata respinta anche in ap-

pello ma con diversa motivazione. Per i giudici di secondo grado, infatti, l'invalidità del contratto era determinata dalla mancanza degli estremi del permesso di costruire: l'articolo 6 del decreto, infatti, si doveva considerare applicabile anche ai contratti aventi a oggetto immobili solo sulla carta.

Secondo la Cassazione, invece, il perimetro di applicazione del Dlgs 122/2005 è delineato nell'articolo 1 stesso dove si parla espressamente di «immobili per i quali sia stato richiesto il permesso di costruire». In base a questa definizione, precisa il collegio, si possono ritenere «protetti» tutti gli immobili in

ACQUIRENTI PIÙ ESPOSTI

Fuori garanzia gli immobili progettati: «protetti» quelli già in edificazione tra la richiesta al Comune e il completamento

uno stadio di edificazione tra la richiesta del permesso e il completamento dell'opera. Il riferimento alla presentazione del permesso come momento iniziale, aggiunge la Corte, esclude dall'ambito di applicazione della disciplina di tutela il contratto preliminare avente a oggetto edifici soltanto sulla carta, ossia già allo stato di progetto ma per i quali non sia stato ancora richiesto il permesso di costruire o altro titolo equipollente. Ne consegue che, conclude la Cassazione, in mancanza di una previsione espressa di divieto di stipulare contratti di vendita di immobili sulla carta, non ci sono spazi per un'interpretazione estensiva del decreto che vieti anche il preliminare di vendita di edifici solo progettati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Costruzioni e vincoli. La destinazione della carreggiata può comprimere il diritto del proprietario

Vie private a uso pubblico

Edificabilità ridotta intorno alle strade collegate alla rete comunale

A CURA DI
Donato Antonucci

Proprietà privata e uso pubblico. È il dilemma delle strade vicinali private, spesso al centro di controversie in materia edilizia e di cui è tornata a occuparsi la IV sezione del Consiglio di Stato, con la sentenza 1240/2011. La pronuncia affronta una problematica abbastanza frequente in materia edilizia, relativa alla sussistenza o meno dell'uso pubblico di una strada vicinale privata e, quindi, della possibilità per il proprietario della relativa area di sedime di poterne disporre liberamente ai propri fini edificatori.

Nell'ultimo caso esaminato dai giudici di Palazzo Spada, il proprietario di un terreno si era visto negare dal comune il rilascio di una concessione edilizia proprio in considerazione del fatto che l'area interessata dall'intervento edificatorio che egli intendeva realizzare era attraversata da una porzione di strada vicinale, il che configurava un elemento ostativo al rilascio del provvedimento richiesto, poiché, con la riduzione della carreggiata, il transito veicolare sarebbe stato impedito.

L'interessato aveva impugnato il diniego oppostogli dall'amministrazione, contestando la circostanza che la strada potesse essere qualificata come "pubblica" soltanto per il fatto di essere collegata con la viabilità comunale, di es-

sere priva di ostacoli al transito e di avere dimensioni adeguate per consentire il traffico veicolare. Evidenziava, per contro, come la strada fosse di uso strettamente privato e a fondo cieco e consentisse l'accesso unicamente alla sua proprietà e ad alcuni altri corpi di fabbrica appartenenti a privati.

Pertanto – sosteneva il proprietario – sulla strada non c'era mai stata una servitù di pubblico passaggio, esercitata cioè da parte di una collettività di persone qualificate dall'appartenenza a una comunità territoriale, ma sempre e soltanto il passaggio da parte di una pluralità di privati che accedevano ai propri terreni.

La risposta del Consiglio di Stato si riallaccia a un orientamento giurisprudenziale che si fonda su diverse sentenze (Cassazione, sezioni unite 1624/2010; Cassazione 23705/2009; Consiglio di Stato 8624/2010, 7081/2006 e 373/2004) per affermare innanzitutto il principio secondo cui le «vie vicinali pubbliche» non vanno confuse con le strade vicinali private costituite mediante la messa a disposizione di una parte del proprio terreno da parte di ciascun proprietario frontista (le cosiddette vie create ex collatione privatorum agrorum).

Inoltre, in base all'articolo 20 della legge 2248/1865, allegato F, la classificazione ufficiale delle strade ha efficacia presuntiva e dichiarativa, ma non costitutiva della pubblicità o meno del passag-

gio. Di conseguenza, l'iscrizione di una strada nell'elenco delle vie pubbliche o gravate da uso pubblico non ha portata assoluta, ma definisce una pretesa del comune, da apprezzarsi quale semplice presunzione di pubblicità dell'uso del bene immobile. Questa pretesa è superabile con la prova contraria della natura della strada e dell'inesistenza di un diritto di godimento da parte della collettività, mediante un'azione negatoria di servitù che il proprietario ha l'onere di proporre se intende disporre liberamente del bene.

I giudici elencano poi gli elementi la cui presenza consente di far rientrare una strada nella categoria di quelle vicinali di uso pubblico. In particolare vanno tenuti presente quattro elementi:

- le condizioni effettive della via, che dimostrino la condizione del cosiddetto "generale passaggio", direttamente collegato e non limitato da vincoli di proprietà o condominio, ed esercitato da una collettività indeterminata di persone in assenza di restrizioni all'accesso;
- la concreta idoneità della stra-

da a soddisfare – attraverso il collegamento anche indiretto alla pubblica via – esigenze di interesse generale;

• la sussistenza di titoli validi ad affermare il diritto di uso pubblico, identificabili anche nella produzione dell'uso stesso da "tempo immemorabile";

• l'effettuazione di interventi di manutenzione della via o l'installazione sopra o sotto di essa di infrastrutture di servizio da parte dell'ente pubblico.

La sentenza respinge in conclusione l'appello del privato e conferma la decisione di primo grado e la legittimità del diniego della concessione edilizia da parte del Comune, affermando come dalle risultanze della perizia d'ufficio disposta in corso di causa si ricavasse l'oggettiva presenza di tutti gli elementi richiamati, ritenuti necessari per ricondurre la strada in questione nella categoria delle vie vicinali private gravate da servitù di uso pubblico e, quindi, non suscettibili di libero utilizzo da parte del proprietario ai fini edificatori.

L'IDENTIKIT

La giurisprudenza elenca quattro caratteristiche, tra cui il libero accesso, che fanno scattare il blocco sui percorsi «vicinali»



Sentenze e decisioni



01 | RISARCIMENTO DEI DANNI SULLE STRADE

La responsabilità per i danni derivanti dalla mancata manutenzione di strade vicinali private non può essere addossata al comune, dato che i compiti di vigilanza e polizia, così come il potere di disporre l'esecuzione di opere di ripristino a spese degli interessati - che sono

normalmente attribuiti al comune - non comportano anche l'obbligo di curare la manutenzione.
Cassazione, sezione III, 4480/2009

02 | LA PRESUNZIONE D'USO PUBBLICO

La strada interpodereale o vicinale, iscritta negli elenchi comunali, si presume assoggettata al pubblico transito: è irrilevante che la via sia chiusa da un lato, senza sbocco su altra strada.
Cassazione, sezione III, 915/2003

03 | IL RIPRISTINO DELL'USO PUBBLICO

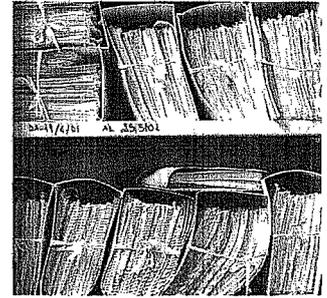
Deve essere ritenuto legittimo il provvedimento con il quale un comune ha ordinato a un privato il ripristino dell'uso pubblico di una strada precedentemente

iscritta nell'elenco delle strade vicinali e che è stata, con specifica deliberazione; qualificata come «privata a uso pubblico», inserendola negli appositi elenchi delle strade pubbliche.
Consiglio di Stato, sezione V, 3891/2010

04 | LA COMPETENZA DEL GIUDICE ORDINARIO

In caso di controversie tra privati riguardanti diritti soggettivi, bisogna escludere che si prospetti una questione di carenza di giurisdizione del giudice ordinario allorché si deduca la violazione dei principi di legalità nell'esercizio dell'attività amministrativa e di buon andamento della pubblica amministrazione (senza per questo violare il divieto di

annullare, modificare o revocare il provvedimento amministrativo, previsto dall'articolo 4 della legge 2248/1865, allegato E). Nel caso specifico, la Cassazione ha



ritenuto che scatti la competenza del giudice ordinario quando si tratta di una lite intentata contro un comune dal conducente di un veicolo danneggiato a causa del dissesto di una strada vicinale.
Cassazione, sezioni unite, 28500/2005

05 | L'ABBANDONO DA PARTE DELLA PA

Il disuso prolungato di una strada vicinale e l'inerzia della pubblica amministrazione (che non ne cura la manutenzione o non contrasta le occupazioni abusive da parte di soggetti privati) non bastano a far venire meno la destinazione del bene all'uso pubblico. Al contrario, servono altri elementi che inducano a pensare che la pubblica amministrazione abbia definitivamente rinunciato al ripristino dell'uso stradale pubblico (cosiddetta sdeamianizzazione tacita).
Consiglio di Stato, sezione IV, 5209/2006

Appalto pubblico all'Aquila Busta irregolare: concorrente out

Vittorio Italia

Se il bando prevedeva che il plico e le buste ivi contenute dovessero essere «sigillate», è legittima l'esclusione da una gara d'appalto di una società che ha inserito l'offerta in una busta incollata e solo parzialmente chiusa. Così ha stabilito il Consiglio di Stato, sezione IV, 10 marzo 2011, n. 1553, che ha precisato la modalità della "sigillatura" delle buste.

Il caso riguardava un bando di gara per la progettazione e la realizzazione di edifici nel territorio della città dell'Aquila. Il bando stabiliva che l'offerta dovesse pervenire, a pena di esclusione, in un plico sigillato, all'interno del quale dovevano essere inserite tre buste, tutte sigillate, contenenti: i documenti, l'offerta tecnica e l'offerta economica.

La società che aveva presentato l'offerta non aveva sigilla-

to una di queste tre buste, ma l'aveva soltanto incollata, anche in modo incompleto, e per questa ragione era stata esclusa dalla gara.

Da qui il ricorso, prima al Tar e poi in appello al Consiglio di Stato, che lo ha respinto, sulla base di questi argomenti:

«il bando, che costituisce la "legge speciale" della gara, prevedeva a pena di esclusione che il plico e le singole buste fossero "sigillate";

«la parola "sigillato" deve essere interpretata nel senso di dotato di una «chiusura erme-

NIENTE GARA

La società esclusa aveva inviato un involucri incollato e chiuso in parte, privo della sigillatura richiesta dal bando

tica», tale da impedire ogni accesso o rendere evidente ogni tentativo di apertura;

«nel caso di specie, una busta era stata soltanto incollata e anche in modo parziale;

«non è stata quindi rispettata la prescrizione del bando, e legittimamente questa società è stata esclusa dalla gara.

La sentenza è esatta, perché queste regole formali rispondono all'esigenza di garantire che le buste non siano aperte se non manomettendo in modo visibile la chiusura. Nel corso del processo, la società aveva obiettato che l'incollatura della busta era sufficiente, e lo stesso bando di gara non aveva previsto l'uso della ceralacca. Ma questa obiezione è stata ritenuta fuorviante.

Infatti - hanno rilevato i giudici - è vero che il bando non prevedeva l'utilizzo della ceralacca, ma esso prescriveva, a pena di esclusione, che le buste fossero «sigillate», e il sigillo (come si legge nel Dizionario Devoto-Oli, citato nella motivazione della sentenza), è quel «contrassegno che ha la funzione di impedire l'eventuale manomissione o la violazione di una chiusura».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lo schema sarà quello del Fondo Italiano d'Investimento, con l'ingresso nella sgr di un gruppo di investitori istituzionali. Ma il vero problema sarà il funding

Tesoro e Cdp, la sfida delle infrastrutture

Il presidente della Cassa, Gorno Tempini, ha annunciato la creazione di un nuovo fondo che andrà a finanziare la costruzione di grandi opere e tecnici del ministero sono già al lavoro. Ma tra i vari strumenti di private equity voluti da Tremonti, questo costituirà l'impegno più difficile

ADRIANO BONAFEDE

Roma
Giulio Tremonti, l'Uomo dei Fondi. Se un giorno, nei libri di storia, troverà posto qualche riga sull'attuale ministro dell'Economia, oltre che per i tagli alla spesa, Tremonti verrà ricordato con questo epiteto. L'ultimo pronto a nascere è un Fondo di private equity per investire nelle infrastrutture ancora da costruire (cosiddette *greenfield*). Un fondo dove la mano pubblica sarà ancora una volta decisiva e avrà come strumento - oltre al Tesoro - anche la Cassa depositi e prestiti. È stato proprio l'amministratore delegato della Cassa, Giovanni Gorno Tempini, al convegno dell'Aifi (l'associazione italiana del private equity) a parlare per la prima volta in pubblico di questo ennesimo fondo in gestazione.

Per la verità, la notizia era già nascosta nelle pieghe del decreto "Milleproghe", dove si autorizza il Tesoro a comprare una quota della Società di gestione del risparmio che gestirà l'investimento in infrastrutture *greenfield*.

Questo nuovo strumento, a cui i tecnici del Tesoro stanno lavorando già da qualche tempo, si aggiungerà ai numerosi altri già nati nell'era Tremonti. Prima c'era stato l'ingresso con una quota dell'8 per cento in F2i, il fondo da 1,850 miliardi gestito da Vito Gamberale. Poi era stata la volta del Fondo di Social Housing insieme alle Fondazioni bancarie, azioniste della stessa Cassa con il 30 per cento. Più recente l'ingresso in due fondi europei per le infrastrutture, Marguerite e Infra-med: il primo, partecipato al 14,1 per cento, è stato costituito insieme alle "Casse" omologhe di alcuni paesi del vecchio continente; il secondo, di cui la Cdp ha il 39 per cento, opererà nella costa meridionale dell'Europa.



Il ministro Giulio Tremonti

Per la verità, la notizia era già nascosta nelle pieghe del decreto Milleproghe

Da ultimo era stato creato il Fondo Italiano d'Investimento, con lo scopo di entrare nell'equity delle piccole e medie aziende, aiutandole a crescere per linee esterne o nell'opera di internazionalizzazione. Gli sponsor di questa iniziativa, oltre alla Cassa, sono state le tre maggiori banche italiane, Intesa, Unicredit e Bmps. Ciascuna ha messo 250 milioni nel fondo. Mentre l'sgr che gestisce il fondo vede otto soggetti (oltre alle tre banche, al Tesoro e alla Cdp, anche Confindustria, Abi e l'Iccri con quote paritarie).

Uno schema, questo, che potrebbe essere replicato anche per il nuovo fondo che si dovrebbe occupare di infrastrutture ancora da costruire, ora che è ormai chiaro che l'analogo strumento messo in piedi da Gamberale, e che ha raccolto 1,2 miliardi da investitori istituzionali di tutto il mondo, si occupa soltanto di *brownfield*, ovvero di infrastrutture già realizzate. Per un certo tempo, infatti, alcuni politici avevano equivocato sui progetti di Gamberale, pensando che potesse occuparsi anche di *greenfield*. Ma l'ex ad di Sip, Tim e Autostra-

de è persona troppo accorta per non comprendere che è molto più facile e redditizio limitarsi a investire in ciò che è già stato costruito: intanto non ci sono le lungaggini burocratiche - imprevedibili nell'iter e nella tempistica - per realizzare l'infrastruttura e poi si possono fare calcoli precisi di redditività futura sulla base dei canoni percepiti.

Per il motivo speculare, il nuovo Fondo di Tremonti è forse la sfida più difficile da vincere, quasi una *mission impossible*. Se realizzare la relativa sgr è abbastanza semplice e basterà poco tempo, molto meno facile sarà trovare degli investitori di lunghissimo termine disposti a mettere i soldi nel fondo, che potrà arrivare anche a 30 anni.

Qui si apre una partita complicata. In Italia non ci sono molti investitori disposti a entrare in un'avventura che può arrivare a durare tre decenni e, soprattutto, qui non girano così tanti soldi. Per questo motivo i tecnici del Tesoro e della Cassa si dovranno affidare a un management di livello internazionale, capace - come ha fatto Gamberale - di attirare l'interesse di fondi pensione esteri, fondazioni, Bei e altri soggetti di questo tipo.

Per il Fondo Italiano d'Investimento la raccolta è stata più semplice perché il business è più facile e tradizionale (sebbene occorrerà misurare sui fatti la capacità reale d'intervenire nel capitale delle imprese). Le stesse banche azioniste fanno già il mestiere di investire nell'equity di molte aziende.

Ma il Fondo per le infrastruttu-

re è penalizzato prima di tutto dallo stesso "sistema paese", dove dal progetto alla costruzione passano in genere, per le lungaggini burocratiche, dagli 8 ai 10 anni. Mentre sulla realizzabilità dell'opera stessa pesano incognite di ogni tipo, assolutamente imprevedibili come l'opposizione di gruppi organizzati, di Comuni, Regioni e così via.

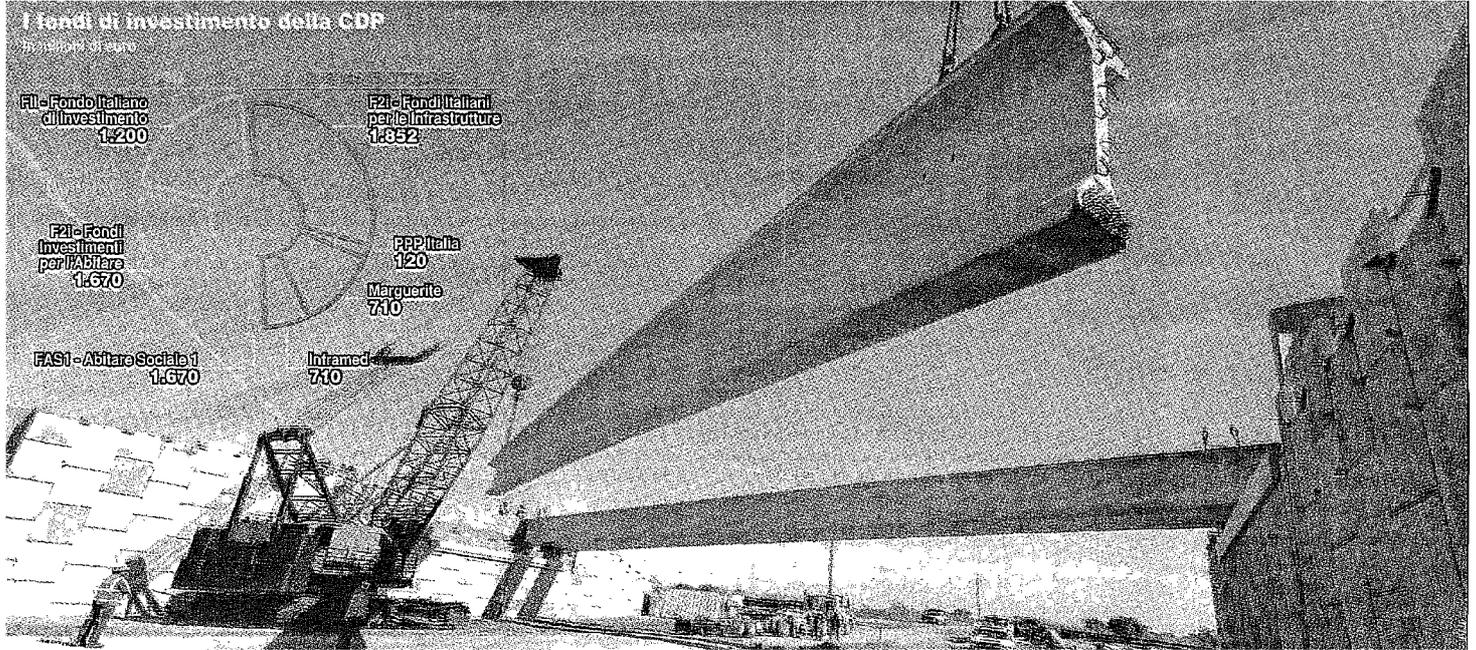
D'altronde, chi crede che Tremonti faccia bene a tentare questa difficile strada parte dal presupposto che i soldi pubblici sono finiti e che quindi occorre trovare nuovi modi per utilizzare il risparmio privato nel creare le infrastrutture. «Il momento è buono - dice Giampaolo Bracchi, presidente dell'Aifi - la raccolta mondiale dei fondi di private equity specializzati in infrastrutture è tornata nel 2010, con 27 miliardi, ai livelli pre-crisi (era di 26 nel 2007). È chiaro che occorre cercare di intercettare questi capitali. E l'Italia ha più bisogno di altri paesi di realizzare grandi opere. Tuttavia nel *greenfield* i problemi sono enormi: ci sono difficoltà progettuali, autorizzative, e soprattutto di tempistica. Ma comunque vale la pena di tentare».

L'Uomo dei Fondi ci prova. Ci riuscirà? Lo leggeremo, forse, nei libri di storia.

Servirà un management autorevole in grado di attrarre capitali a 30 anni

© RIPRODUZIONE RISERVATA





I fondi di investimento della CDP

in miliardi di euro

FII - Fondo Italiano di Investimento
 1.200

F2I - Fondi Italiani per le Infrastrutture
 1.852

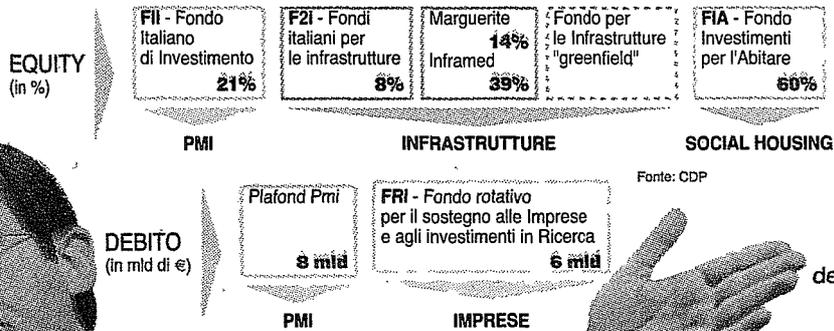
F2I - Fondi Investimenti per l'Abitare
 1.670

PPP Italia
 Marguerite
 710

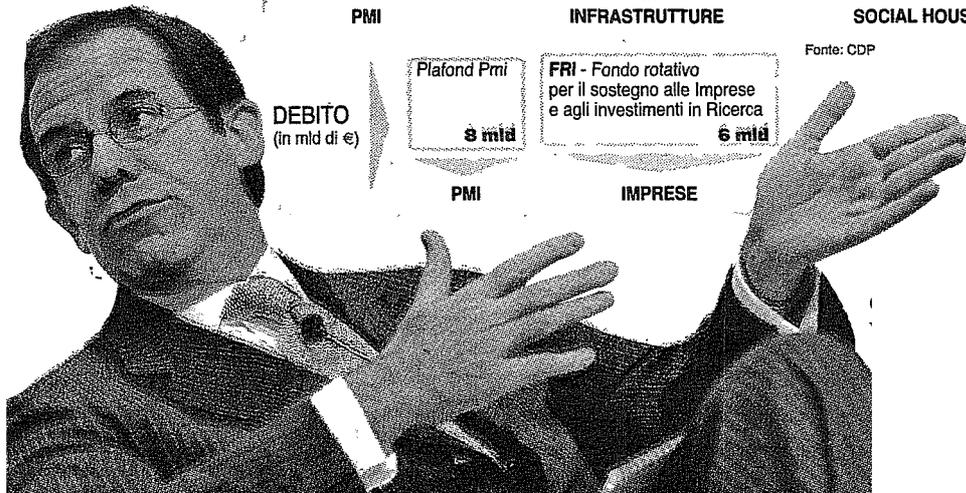
FAS1 - Abitare Sociale 1
 1.670

Inframed
 710

I principali strumenti CDP a supporto dell'economia



PRESIDENTE
 Marco Vitale,
 presidente
 del Fondo Italiano
 d'Investimento



“Subito il nuovo decreto per il fotovoltaico”

Sergio Silvestrini, segretario generale della Cna, è molto severo con la decisione del governo sul solare (“ha tagliato senza alcun raziocinio aiuti in favore dell’artigianato”) e chiede una decisione in tempi stringenti sul rinnovo degli incentivi e su una clausola di transizione. Tutte le altre proposte

Milano
«Il mio sogno sarebbe di avere in Italia 10 milioni di piccoli impianti fotovoltaici “a tetto”. E la verità è che questo sogno potrebbe realizzarsi con gli attuali incentivi». Sergio Silvestrini, segretario generale della Cna, insiste su questo concetto e punta l’indice «sull’errore compiuto dal governo con la recente approvazione del decreto legislativo sulle energie rinnovabili». Un provvedimento che annulla, a partire dal prossimo giugno, gli incentivi in conto energia per il fotovoltaico delegando il ministero dello Sviluppo economico ad emanare nel frattempo un decreto di revisione di tali incentivi.

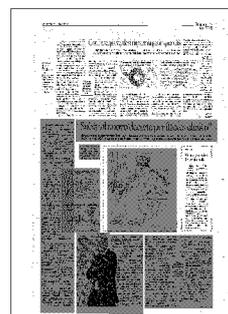
«Una decisione — denuncia il segretario generale della Cna — che ha creato una situazione di incertezza perché blocca per mesi ogni progetto». «L’errore — aggiunge — è stato quello di tagliare senza alcun raziocinio aiuti in favore dell’artigianato e delle Pmi: realtà imprenditoriali che, sfruttando gli incentivi a sostegno

dell’efficienza energetica e delle fonti rinnovabili, hanno consentito fino ad oggi di ottenere risultati ambiziosi non solo in termini di sostenibilità ambientale, ma anche di crescita economica, occupazionale e di sviluppo tecnologico».

Silvestrini sottolinea che la Cna — sotto la bandiera di Rete Imprese Italia (Rii) che rappresenta altre 4 associazioni di categoria (Confartigianato, Casartigiani, Confercerenti e Confcommercio) — ha sollecitato il governo, in occasione dell’incontro avuto dai vertici di Rii venerdì 18 marzo, a «restituire tranquillità alle 85 mila imprese del settore», chiedendo «una rapida approvazione del nuovo decreto che incentiva il fotovoltaico, senza attendere la scadenza del 30 aprile, e una clausola di transizione che permetta di mantenere fino al 31 maggio 2012 le condizioni previste dalla normativa precedente».

La clausola transitoria è solo la prima delle quattro proposte che Rii ha avanzato al governo, le altre sono: definizione di nuovi obiettivi di potenza elettrica da fonte rinnovabile e da fotovoltaico, in alternativa ai ventilati tetti alle risorse o alla potenza installata («il modello

tedesco è il più interessante in circolazione: perché imprese e governo hanno trovato un accordo sulle riduzioni degli incentivi per il 2010 e il 2011: in questo modo, si sono garantiti un deciso sviluppo del settore», sottolinea Silvestrini); salvaguardia soprattutto per i piccoli impianti di produzione “a tetto” delle famiglie e delle micro e piccole imprese artigianali, commerciali, turistiche e dei servizi («sono la spina dorsale del nostro Paese, non possiamo affossarle»); razionalizzazione e riformulazione delle diverse voci della bolletta elettrica incluse quelle destinate a finanziare le rinnovabili («le risorse necessarie alla copertura degli incentivi vengono recuperate attraverso una voce della bolletta, la cosiddetta componente A3, e gravano sui consumatori finali. Però, l’onere del fotovoltaico per il 2010 rappresenta so-



lo l'1,5 per cento del costo totale della bolletta. E i consumatori sono disposti a pagare per avere un'energia pulita»).

Tuttavia, il pessimismo di qualche settimana fa ha lasciato il posto ad un cauto ottimismo sul futuro del fotovoltaico in Italia: «Purtroppo, questa sensazione è alimentata dai tragici eventi che sono accaduti in Giappone e in Libia — ammette Silvestrini — è logico che di fronte a tali emergenze, il governo abbia fatto un passo indietro e si sia preso una pausa di riflessione, in particolare sul nucleare. Probabilmente, è questa l'occasione giusta — aggiunge — per elaborare un piano energetico nazionale di ampio respiro che tenga nella giusta considerazione lo sviluppo delle fonti energetiche rinnovabili. In che modo? Deve essere seriamente finanziata e coordinata la ricerca sul solare e agevolata la creazione di imprese nel comparto delle rinnovabili. Solo in questo modo può essere raggiunta la quota del 17% di

produzione di energia green entro il 2020».

Silvestrini, infine, ritorna sul tema degli incentivi. E puntualizza: «E' normale razionalizzarli ma non bloccarli. In sostanza, è utile fare chiarezza sull'attuale meccanismo di incentivazione che purtroppo ha determinato un rischio speculazione sul fotovoltaico. Sul territorio italiano, infatti, si sta diffondendo un fenomeno anomalo per i grandi impianti "a terra" che finiscono per danneggiare l'esercizio dell'attività agricola stessa e lo sviluppo sostenibile del territorio. Questi fenomeni, che attirano anche gli speculatori finanziari, possono essere evitati, senza incidere negativamente sulle micro e piccole imprese, attraverso precise misure legislative e regolatorie sia in fase di autorizzazione e di richiesta di connessione alla rete sia in fase di richiesta dell'incentivo».

(v.d.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

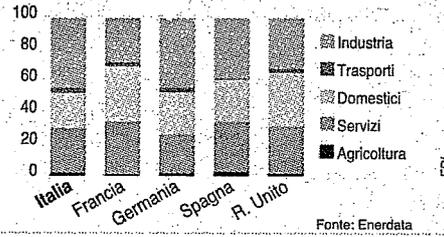
Vanno salvaguardati i piccoli impianti a tetto di famiglie, Pmi ed imprese



Le due tabelle qui sotto mettono in evidenza la situazione dei consumi finali di energia elettrica e le variazioni dei prezzi della stessa elettricità

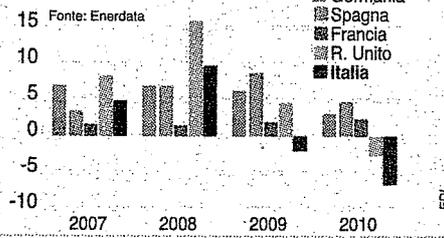
I consumi finali di energia elettrica

Ripartizione % per settori



Variazioni dei prezzi dell'elettricità

In % sull'anno precedente



IL SOGNO

"Diecimila piccoli impianti fotovoltaici a tetto": è quel che sogna Sergio Silvestrini segretario generale della Cna



Il Nobel Carlo Rubbia

«I nuovi reattori sicuri? Solo cosmesi»



Carlo Rubbia

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE

BERLINO — La crisi di Fukushima non chiuderà l'era nucleare, secondo il Premio Nobel Carlo Rubbia. Apre però una fase nella quale le idee nuove per produrre energia avranno un impatto molto maggiore. Nel nucleare ma anche in campi alternativi: non tanto i soliti solare, vento, biomasse ma tecnologie nuove, mai pensate prima. Rubbia è dal giugno scorso il direttore scientifico dell'Institute for advanced sustainability studies di Potsdam, vicino a Berlino. Si tratta di un centro sostenuto dal governo tedesco e dalle maggiori istituzioni di ricerca della Germania nel quale lavorano fisici, chimici, economisti, scienziati sociali di tutto il mondo. Obiettivo, produrre idee. «Una fabbrica di idee da mettere a disposizione di tutti, del governo tedesco ma anche al resto del mondo», spiega Rubbia. All'istituto di Potsdam, voluto da Angela Merkel, il professore dedica la metà del suo tempo. In questa intervista, racconta come vede il mondo dell'energia dopo Fukushima e rivela tre idee piuttosto straordinarie elaborate dal super think-tank che dirige. Per quel che riguarda il nucleare, Rubbia dice che la reazione «dell'intelligentsia sarà di fare piccole modifiche, di mettere le pompe più in alto per proteggerle dallo tsunami. Ma il problema è diverso: le centrali di oggi si fondano su modelli probabilistici. I quali dicono che ci vorrebbero centomila reattori per avere un incidente grave all'anno. Invece non è così, perché la concatenazione degli eventi l'incidente lo fa succedere. Occorre passare a un modello deterministico, dove l'incidente non può accadere. Anche quando si parla di reattori di terza generazione, si parla di cambiamenti cosmetici, serve altro».

Il torio



L'Italia farebbe bene a investire nelle centrali a torio, come hanno fatto India e Cina

soprattutto di potere essere spenta quando si vuole. «In più — dice Rubbia — per produrre un giga watt servono tre milioni e mezzo di tonnellate di carbone l'anno, oppure 200 tonnellate di uranio 235. Ma di torio ne basta una tonnellata l'anno e il torio è abbondantissimo in natura, ce n'è molto anche nell'Italia centrale». È questa, secondo il Premio Nobel, la strada nucleare da seguire dopo Fukushima: al momento, l'iniziativa è in mano a cinesi e indiani, i quali calcolano che il torio potrebbe garantire le loro esigenze energetiche per i prossimi 20-30 mila anni. «Piuttosto che investire 30 miliardi nel nucleare vecchio,

l'Italia farebbe bene a investire tre in questa tecnologia», dice il professore. Le *unthinkable ideas* di Rubbia & C, le idee impensabili frutto dei primi mesi di lavoro a Potsdam, aprono invece territori nuovi. Eccone tre. Prima: stabilito che catturare l'anidride carbonica e metterla nel terreno non funziona — «È difficile, costoso, gli ambientalisti sono contrari» — l'idea è quella di bruciare fossili senza produrre anidride carbonica. Invece di usare direttamente il gas metano, lo si scompone in un tubo a mille gradi in idrogeno e carbonio: l'idrogeno diventa il combustibile pulito e il black carbon diventa la base di altri prodotti, dalle fibre a elementi sintetici. Seconda idea: dal momento che il petrolio non serve solo a produrre energia elettrica ma si usa anche nelle automobili, negli aerei, nei fertilizzanti, nelle materie plastiche, con cosa sostituirlo quando scarseggerà? «Con un liquido, come fanno i brasiliani con l'etanolo prodotto dalla piante — dice Rubbia —. Ma la nostra idea è di catturare l'anidride carbonica che già viene prodotta ed è già anche pagata e mischiarla con idrogeno per produrre metanolo, poi trasformabile in tanti modi, dall'etanolo all'urea, alle resine. Così l'anidride carbonica da passività si trasforma in asset». Terza strada, i clatrati, in particolare il cosiddetto burning ice, ghiaccio che brucia. «Si tratta di una sostanza chimica nella quale molecole di acqua formano un lattice solido che racchiude al proprio interno metano — spiega il professore —. Di recente si è scoperto che di questa sostanza ce n'è un'enorme quantità nel mondo, in sedimenti profondi e nei fondali degli oceani: le stime attuali, conservative, indicano una potenzialità di diecimila giga tonnellate, un'enormità confrontata con le poche centinaia di giga tonnellate di metano e petrolio convenzionali». Questo per dire che, dopo Fukushima, la questione energetica potrebbe non essere poi così disperata. A guardarla da Potsdam.

Daniilo Taino



RAPPORTO DI UNIONCAMERE SUI PROGRAMMI DELLE AZIENDE NEL 2011

Le piccole imprese sono tornate ad assumere

Previsti 99 mila ingressi. I più richiesti giovani, tecnici e operai specializzati

WALTER
PASSERINI

DOV'È FINITO LO STATUTO DEI LAVORI

Quanto tempo è passato dall'invio alle parti sociali della bozza di legge delega per introdurre nel nostro Paese il cosiddetto Statuto dei lavori. Sono ormai oltre quattro mesi da quell'11 novembre in cui il ministro del Lavoro la inviò, ma il grande pubblico non ne sa più nulla. Sarà una questione da addetti ai lavori, sarà l'ambizione di inglobarlo nel disbosciamento delle norme sul lavoro (un corpo normativo, si legge nella relazione alla delega, con oltre mille atti e 15 mila tra precetti e disposizioni, che irragimentano i rapporti di lavoro). Ma proprio in un momento di crisi e di ritorno della domanda di lavoro temporaneo, evitare la frattura tra protetti e non tutelati, introducendo uno Statuto dei diritti minimi, universali e di cittadinanza e non legati al tipo di contratto di lavoro sarebbe un'assoluta priorità. Se non ora, quando?, si chiedono precari e temporanei. A quando il diritto alla maternità al di là del contratto posseduto? Quando la malattia verrà tutelata? Quando l'equo compenso, un contratto scritto e la regolarità dei pagamenti saranno non un'eccezione ma un diritto acquisito? Quando non ci saranno più lavoratori di serie A e di serie B?



www.lastampa.it/lavoriincorso

Con fatica, eppur si muove. Nel primo trimestre 2011, le piccole e medie imprese italiane prevedevano di assumere 99 mila lavoratori dipendenti. Nel quarto trimestre 2010 si erano fermate a quota 71 mila. Le migliori opportunità sono per laureati e diplomati, a cui va il 53,2% dell'intera domanda. Movimento anche per gli operai: è prevista l'assunzione di 26.100 operai specializzati. Lo confermano i dati dell'ultimo Rapporto Excelsior-Unioncamere sulla domanda delle imprese (sotto i 250 dipendenti) nel primo trimestre del 2011.

I settori

Nei primi tre mesi di quest'anno le maggiori entrate sono quelle dell'industria manifatturiera e delle costruzioni, in cui sono state programmate 45 mila assunzioni di cui 9900 nel Nord-Ovest, 7500 nel Nord-Est e 9600 al Centro. Sono 54 mila le assunzioni previste nei servizi, di cui 16 mila nel commercio.

I contratti

L'altra buona notizia è che al 42,5% dei 99 mila neoassunti viene proposto un contratto a tempo indeterminato. I contratti a termine (a tempo determinato) saranno invece il 39,6%. Altre forme contrattuali per le altre assunzioni.

I titoli di studio

Si alza il livello della domanda. Oltre la metà (53,2%) delle assunzioni riguarda laureati e diplomati. Ma mentre i laureati raggiungono l'8,4%, i diplomati supereranno il 44,8%. L'11% circa riguarda le qualifiche professionali.

I soggetti

Preferiti in assoluto i più giovani,

che dovrebbero rappresentare più della metà delle assunzioni (54,3%). Oltre un quinto delle entrate riguarda gli stranieri, soprattutto nell'assistenza socio-sanitaria (30,6%), nelle costruzioni (un'assunzione su quattro) e nel turismo e ristorazione (27,2%).

I profili

Quasi un'assunzione su quattro sarà rivolta ai profili più qualificati delle professioni intellettuali scientifiche e tecniche e manageriali (oltre 20 mila unità). Parallelamente, va segnalato un incremento, sia in valori assoluti sia percentuali, delle richieste di operai specializzati (26.100 nel I trimestre 2011), di conduttori di impianti (quasi 11 mila) e di personale non qualificato (circa 10 mila). Sono oltre 21 mila, infine, le assunzioni di impiegati (9100) e di professionalità commerciali e dei servizi.

I più ricercati

Tra le professioni tecnico-scientifiche, i più richiesti sono i tecnici amministrativi e finanziari (7300), seguiti dagli esperti di marketing (3500). I tecnici dell'industria e delle costruzioni e i disegnatori (3300 assunzioni) sono quelli a maggior difficoltà di reperimento all'interno del personale tecnico (34,6%, contro una media generale del 28%). Tra il personale impiegatizio, sono gli addetti alla segreteria quelli che dovrebbero avere le maggiori opportunità (4900), mentre i più ricercati nelle professioni delle vendite e dei servizi sono i commessi (5700), seguiti da cuochi e camerieri (3300). Ma i più difficili da trovare in assoluto sono coloro che operano nei servizi alla persona, con una difficoltà di reperimento del 46,2%.



La categoria. I livelli degli Stati Uniti sono ancora lontani

Avvocati in rodaggio sull'autopromozione

Greta Mariani

■ Gli avvocati si cimentano nella promozione da pochissimi anni. Negli Stati Uniti, già nel 1977 venne affermato il diritto costituzionale per un avvocato di farsene, in Italia è consentita la pubblicità informativa dal 2006.

Nei giorni della comunicazione globale, tuttavia, promuovere la propria attività è una neces-

sità e anche i legali devono trovare il modo per farsi conoscere, ricordare, per ampliare e va-

LA STRATEGIA

Dal silenzio assoluto si è passati a forme di informazione indiretta, come l'organizzazione di convegni ed eventi

lорizzare le proprie strategie di comunicazione.

Si è così passati dal silenzio assoluto alla pura informazione o alla promozione indiretta, attraverso iniziative ed eventi come convegni, docenze e attività correlate, fino ad arrivare alla vera e propria pubblicità che comporta investimenti non banali in materiale informativo, inserzioni o ar-

ticoli sponsorizzati, detti pubblicità editoriali.

La professione legale e non solo, sta trasformandosi sempre più velocemente in attività imprenditoriale e la pubblicità, anche per questa ragione, diventa uno strumento naturale e importante nella gestione del proprio marketing.

Le prescrizioni deontologiche forensi prevedono una serie di elementi obbligatori, tuttavia, il contesto sociale e professionale di certe realtà, più vicine a una dimensione internazionale, è tale che gli studi non hanno più molte remore e, anche rimanendo nel puro ambito dell'editoria cartacea e web specializzata nel settore, si lanciano con iniziative pubblicitarie dal puro sapore creativo.

Così si vedono aquile volare e giovani ballare, nelle pagine di studi legali dall'immagine ambiziosa e dinamica, c'è una ricerca stilistica e linguistica, nonché grafica e tecnica che testimonia di una sempre maggiore maturità del cliente (avvocato) e del creativo (agenzia e consulente di comunicazione).

Da molti giudicata sconveniente, da altri ritenuta necessaria, la pubblicità continua a dividere e, mentre negli Stati Uniti si arriva al paradosso di mostrare corpi seminudi nei manifesti di uno studio legale di divorziste, scandalose, sì, ma che fanno incrementare enormemente i fatturati, in Italia, per ora, si muovono i primi, timidi, passi.

