



Unione Nazionale Cooperative Italiane



# *Rassegna Stampa*

*del*

***29 luglio 2025***

# Accordo meglio della guerra, ma i dazi peseranno su crescita e lavoro

*Il giorno dopo. Parigi giudica l'intesa «sbilanciata» e «non sostenibile». Berlino: «L'economia tedesca subirà un danno considerevole». Critiche le imprese: «Chiunque si aspettava un uragano ora è grato per una tempesta»*

Isabella Bufacchi



## FRANCOFORTE

Un giorno buio per l'Europa. Pur senza guerra commerciale. A dare voce alle proteste e allo sconforto del mondo imprenditoriale europeo colpito dai nuovi dazi americani al 15%, un rincarato che moltiplica per 10 i dazi precedenti e che provocherà un rallentamento – sia pur lieve nel breve termine – della crescita del Pil nell'area dell'euro, è stata ieri soprattutto la Francia con commenti fuori dal coro.

Il primo ministro francese Francois Bayrou, sul suo profilo X, ha definito l'accordo sui dazi «von der Leyen-Trump un giorno buio, quello in cui una alleanza di uomini liberi si rassegna alla sottomissione». I ministri francesi per gli Affari europei Benjamin Haddad e per il Commercio Laurent Saint-Martin hanno considerato l'accordo «sbilanciato» e «non sostenibile».

Il cancelliere tedesco Friedrich Merz per contro ha preferito usare il linguaggio della diplomazia: «Non sono soddisfatto di questo risultato, ma penso che non fosse possibile ottenere di più tenendo presente la posizione di partenza che avevamo con gli Stati Uniti d'America. Sappiamo che l'economia tedesca subirà un danno considerevole a causa di queste tariffe».

Le esportazioni verso gli Stati Uniti rappresentano il 17% del totale di beni esportati dell'area dell'euro. I dazi dell'accordo al 15% si collocano a metà strada rispetto alle ipotesi utilizzate nello scenario base e nello scenario grave nelle ultime proiezioni macroeconomiche della Bce risalenti a giugno: gli economisti di Bce ed Eurosystema hanno ipotizzato dazi statunitensi innalzati al 10% sui beni importati dall'area dell'euro

nello scenario di base e al 20% nello scenario grave. Nello scenario grave il tasso di incremento del Pil dell'area dell'euro scende allo 0,5% nel 2025, allo 0,7% nel 2026 e all'1,1% nel 2027, risultando cumulativamente inferiore di circa 1 punto percentuale a quanto prospettato nello scenario di base (0,9% nel 2025, 1,1% nel 2026 e 1,3% nel 2027).

Nelle prossime proiezioni macroeconomiche di settembre, utilizzate dal Consiglio direttivo per decidere la politica monetaria, gli economisti della Bce valuteranno l'accordo nel suo insieme, dando anche peso ai dazi per il settore auto calati dal 27,5% al 15%.

Tra i danni messi in luce ieri dall'industria tedesca, già alle prese con costi dell'energia ancora troppo elevati, c'è quello che impone all'Ue di importare dagli Stati Uniti energia per un valore di 750 miliardi di dollari nei prossimi tre anni. Questo costo potrebbe ricadere sulle imprese.

Il danno all'economia tedesca sarà visibile con il rallentamento del Pil sul breve termine. Il Kiel Institute for the World Economy (IfW) ha previsto ieri che i nuovi dazi ridurranno il Pil tedesco dello 0,13% entro un anno. «Se le conseguenze economiche a breve termine dell'accordo possono sembrare limitate – hanno commentato gli economisti di IfW - il danno a lungo termine per il sistema commerciale multilaterale è molto più grave: se da un lato l'Ue ha evitato una guerra commerciale nel breve termine, dall'altro sta pagando un prezzo elevato nel lungo termine abbandonando i principi del sistema multilaterale di commercio mondiale basato su regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO)».

La Federazione tedesca dell'industria tedesca (BDI) si è mostrata critica nei confronti dell'accordo commerciale: «il 15% avrà enormi effetti negativi sull'industria tedesca orientata all'export» ha commentato a caldo Wolfgang Niedermark, membro del consiglio direttivo della BDI. Wolfgang Große Entrup, a capo dell'Associazione dell'Industria Chimica Tedesca (VCI), ha dichiarato: «Chiunque si aspettava un uragano ora è grato per una tempesta». Per Dirk Jandura, presidente dell'Associazione tedesca per il commercio (BGA) «l'accordo Ue-Usa avrà effetti significativi in Germania. Costerà in termini di crescita, prosperità e posti di lavoro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Un deal ancora da definire che salva i legami con Trump

Marco Valsania

Dal nostro corrispondente

NEW YORK

Tutti d'accordo: il deal è enorme. Aggettivo inevitabile, visto un interscambio annuale che sfiora i duemila miliardi di dollari. Ma dietro i superlativi l'intesa tra Stati Uniti e Unione Europea, che di fatto alza i dazi sulla Ue per disinnescare una guerra commerciale, è in realtà al centro di aperto dibattito, su entrambi i lati dell'Atlantico. La sua efficacia è ipotecata da trattative sui dettagli: dai dazi americani effettivi in settori chiave quali farmaceutico, metalli e vini, ai vaghi impegni Ue sugli investimenti oltreoceano. Anche un documento congiunto in preparazione, stando a Bruxelles, conterrà «alcuni previsti impegni, altri dovranno essere espressi diversamente».

Non basta. L'intesa fa parte di una più vasta partita di politica estera. Parola dello stesso commissario Ue al Commercio Maros Sefcovic: «È la sicurezza, è l'Ucraina, è la volatilità geopolitica». Il compromesso sui dazi, insomma, prezzo da pagare per l'alleanza con Washington.

L'accordo quadro, il migliore possibile per Ursula von der Leyen reduce dal vertice scozzese con Donald Trump, di sicuro vede una nuova tariffa base sulla Ue del 15%, che, se non si sommerà ad altri dazi, dovrebbe riguardare il 70% dei prodotti Ue. Un netto aumento, anche se meno del 30% minacciato e con l'auto che conoscerà uno sconto dal 25% finora imposto. In passato, i dazi medi sul made in Europe erano variamente stimati tra 1,2% e 4,8%.

Dietro alla nuova barriera, si aspettano chiarimenti. Sul farmaceutico, la Ue avrebbe ottenuto assicurazioni che tariffe settoriali e globali Usa in arrivo non supereranno comunque il 15%. Fino alla loro entrata in vigore, inoltre, i dazi svanirebbero. Simile il destino di altri settori nel mirino di misure globali Usa, da microchip a legname e rame.

Acciaio e alluminio, per la Casa Bianca, restano colpiti dal 50%. La Ue ha tuttavia fatto sapere che è in preparazione un sistema di quote a tariffe inferiori e, in qualche caso, nulle. Nell'agroalimentare, da definire lo stato di vini e alcolici.

Tariffe zero reciproche riguarderanno una serie di prodotti "strategici": aeronautica e componenti, alcuni prodotti chimici e farmaci generici, macchinari per semiconduttori, risorse naturali e materiali di base critici. Alcuni prodotti agricoli, ma non carne di manzo, riso, etanolo, zucchero e pollame.

Anche le contropartite non tariffarie sollevano interrogativi: la Ue ha ammesso di non poter garantire investimenti da 600 miliardi negli Usa nei restanti tre anni del mandato

Trump, perché arriveranno dal settore privato. Sono un impegno politico, non un obbligo legale, calibrato sulle intenzioni di aziende che ad oggi hanno già investimenti da 2.800 miliardi negli Usa. Diversi dunque dal pacchetto di 550 miliardi ideato dal governo giapponese nel suo deal con Washington. Maggiore certezza emerge sull'impegno triennale a comprare energia Usa per 750 miliardi (gas liquefatto, greggio e tech nucleari), frutto di piani Ue per smarcarsi da forniture russe. La Ue comprerà anche microchip Usa. Acquisti di armamenti sono da negoziare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Task force alla Farnesina ma serve tempo per modulare gli aiuti

Manuela Perrone Gianni Trovati

ROMA

La disponibilità del Governo di venire incontro alle imprese colpite dai dazi Usa non è in discussione. Ma sulle modalità per tradurre in pratica questa intenzione la nebbia resta per ora fitta. E non potrebbe essere altrimenti. Perché ancora devono chiarirsi molti aspetti tutt'altro che secondari dell'intesa domenicale fra Donald Trump e Ursula von der Leyen. E perché va evitato il rischio di costruire meccanismi che finiscano per finanziare con soldi pubblici italiani i dazi "made in Usa".

Sugli aiuti, le dichiarazioni si rincorrono da mesi, a partire dai 25 miliardi di Pnrr e fondi di coesione già promessi dalla premier Giorgia Meloni ad aprile, che nascerebbero però da rimodulazioni di fondi già esistenti, in un lavoro di revisione di obiettivi e scadenze che precede il profilarsi delle tariffe trumpiane e nasce dall'esigenza di ridurre i rischi di mancare le scadenze del Piano. Non è un caso, del resto, che nessuna di queste promesse sia arrivata dal ministero dell'Economia, dove come da tradizione si procede con più prudenza. Perché prima occorre che prenda forma tutto l'impianto dei dazi, e poi bisogna misurarne sul campo le ricadute potenziali. Senza trascurare il fatto che il 15% al centro dell'accordo di domenica, salvo sgradite sorprese, non si aggiunge ma ingloba le tariffe già applicate, e quindi non si allontana troppo da quel 10% indicato da Meloni e da mesi dallo stesso ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, come soglia per una possibile intesa «sostenibile».

A incaricarsi di convocare subito le imprese, da Confindustria a Coldiretti, ieri, è stato il vicepremier Antonio Tajani, preoccupato di confermare il piano di azione sull'export e continuare a perseguire l'obiettivo di arrivare a 700 miliardi entro il 2027. Innanzitutto puntando a nuovi mercati: il pressing dell'Italia per la ratifica dell'accordo Ue-Mercosur si intensificherà. «È essenziale rafforzare la competitività dell'Ue sviluppando il mercato interno e ampliando le partnership globali», ha convenuto il vicepresidente della Commissione, Raffaele Fitto.

Alla Farnesina è stata istituita una task force permanente sui dazi, che dovrà seguire gli sviluppi: nei prossimi giorni si capirà il destino di settori strategici per l'Italia, a partire da quello vitivinicolo. La dichiarazione congiunta Usa-Ue - è stato spiegato - non è giuridicamente vincolante. Conterà l'accordo sul commercio reciproco che dovrà ora declinarne gli impegni. Tajani ha indicato il «vero nodo» nel dollaro «che si è svalutato di circa il 17%» rispetto all'euro e invocato un intervento della Bce per ridurre il costo del denaro anche con un nuovo Quantitative Easing, «come è stato fatto durante il Covid». Il vicepremier ha anche suggerito una modifica di qualche mese dello «Sme

supporting factor», il fattore di ponderazione che si applica ai finanziamenti alle piccole e medie imprese, per estendere l'agevolazione da 2,5 milioni di esposizione fino a 5 milioni.

Di certo, si farà più insistente anche la richiesta italiana di una revisione del Patto di stabilità, già avanzata dopo l'accordo Nato sull'aumento delle spese militari. Un'altra sfida tutta in salita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Meloni sente von der Leyen: ora pressing per esenzioni e aiuti

M.Per.

Il giorno dopo l'intesa Usa-Ue sui dazi al 15%, il risveglio per il governo è amaro. Le opposizioni attaccano, le imprese accusano il colpo, l'euro affonda. L'incertezza che si dava per vinta non lo è, perché le versioni tra le due sponde dell'Atlantico divergono su diversi punti, dalla web tax ai farmaci. Giorgia Meloni riparte dall'Etiopia nel pomeriggio, dopo il vertice Onu sui sistemi alimentari, e sente Ursula von der Leyen. «Bisognerà studiare i dettagli», insiste, pronta a convocare un nuovo vertice con i vicepremier. Parole d'ordine: calma e gesso.

Intanto il malessere monta, dalla Francia alla Germania. «L'Ue non può più perdere tempo», dice la premier. Che condivide in toto la richiesta di un piano europeo per l'industria sganciato dal Patto di stabilità, avanzata in serata dal presidente di Confindustria, Emanuele Orsini. Pur ribadendo che l'accordo è positivo perché scongiura l'escalation, Meloni conosce la difficoltà della partita degli aiuti per i settori che saranno più colpiti (v. articolo in pagina) e aspetta chiarezza sulle tante incognite: se il 15% ricomprenda i dazi precedenti, condizione da cui dipende la sua sostenibilità; se auto e farmaceutica siano al 15%; quali siano le «possibili esenzioni» (l'Italia punta all'agroalimentare, dal vino ai formaggi); in cosa consista l'impegno su acquisti e investimenti.

Decisivo sarà l'accordo commerciale vincolante con la lista dei prodotti a dazi zero, atteso entro il 1° agosto. Fino ad allora, la linea è quella blindata con la nota di Meloni e dei vice domenica sera. La spalla sicura è quella del numero uno di Fi, Antonio Tajani. Il ministro degli Esteri convoca le associazioni degli imprenditori alla Farnesina. Matteo Salvini sceglie di difendere Meloni («Ha fatto il possibile e l'impossibile») e di risparmiare Trump. I nemici sono l'Europa «a trazione tedesca» e il green deal. Gli euroscettici del Carroccio, Alberto Bagnai e Claudio Borghi, chiedono la «sospensione del Patto di stabilità». Mentre i dissidenti del Patto per il Nord pungono: «Cala platealmente il sipario sul doppio gioco della Lega».

A sinistra si evoca il rischio di una manovra correttiva che il governo esclude. Per la segretaria Pd Elly Schlein, l'accordo «è una resa alle imposizioni Usa» che avrà un costo altissimo per le imprese. Di resa parla pure Matteo Renzi (Iv): «Meloni si rimangia i 25 miliardi promessi alle imprese». Il M5S le chiede di riferire in Aula. «Pur di compiacere la Casa Bianca - attacca Giuseppe Conte - ha deciso di sacrificare il presente e il futuro di milioni di italiani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Dall'agroalimentare ai farmaci: le incognite su tariffe ed esenzioni

*L'accordo Usa Ue. Dopo l'annuncio domenica dell'intesa sui dazi manca l'elenco dei prodotti esentati. L'incertezza per l'impatto su vino e alimenti*

Mi.Ca.

Nessun imprenditore italiano che esporta negli Usa può dirsi soddisfatto di questo accordo tra Stati Uniti e Ue con dazi al 15%. Ma troppe sono ancora le incognite che pesano sull'intesa per potere esprimere un giudizio definitivo. In primo luogo manca ancora l'elenco dei prodotti che verranno esentati dalle tariffe, una partita su cui l'Italia si gioca molto. E mancano anche diversi chiarimenti tecnici che possono spostare l'ago della bilancia da "poteva andare peggio" a "scenario decisamente negativo".

Attende l'industria meccanica: gli occhi e le orecchie dei produttori di macchinari sono tutti concentrati su quali beni potranno incassare la sospensione dei dazi. Attende il settore agroalimentare, che verso gli Usa esporta quasi otto miliardi di euro all'anno. Non solo vuole valutare l'elenco dei prodotti esentati, ma vuole anche capire se - come ha lasciato intendere ieri il Commissario Ue al Commercio, Maros Sefcovic - l'aliquota del 15% è flat e quindi riassorbe i dazi preesistenti. Se così fosse, l'industria lattiero-casearia stapperebbe spumante, perché si ritroverebbe di fatto con nessun aumento. I produttori del vino sono invece quelli con meno certezze, ancora non sanno se saranno esenti o se al contrario subiranno un aumento delle tariffe.

Ad attendere c'è anche l'industria farmaceutica. Per conoscere la sorte dei prodotti farmaceutici, fanno sapere fonti della Commissione Ue, bisognerà prima sapere gli esiti dell'indagine avviata dall'Amministrazione Usa ex sezione 232 del Trade expansion act. Al momento per i farmaci generici sembra si possa sperare nel dazio zero, anche se nella tarda serata di ieri, in una scheda informativa la Casa Bianca ha messo le mani avanti, chiarendo che «l'Unione europea pagherà agli Stati Uniti un'aliquota tariffaria del 15% anche su auto e componenti auto, prodotti farmaceutici e semiconduttori».

Più certo il quadro della filiera del legno arredo, che sa già di dover fare i conti con le tariffe al 15% e stima un calo dell'export verso gli Stati Uniti fra il 10 e il 20% dell'export. Al momento, l'unico settore che può dirsi soddisfatto è quello dell'automobile, perché vede ridursi l'aliquota dal 27,5% entrato in vigore ad aprile all'attuale 15%.

Complessivamente il made in Italy oggi esporta negli Stati Uniti beni per circa 65 miliardi di euro all'anno: considerato un export totale di 623,5 miliardi di euro, gli Usa rappresentano più del 10% delle nostre vendite all'estero. Di questi 65 miliardi il Centro studi di Confindustria calcola che il nostro Paese potrebbe perderne fino a 22, per il

combinato disposto dei dazi al 15% (specie se applicati a tutti i prodotti) e della svalutazione, questa invece già in atto, del dollaro sull'euro.

Negativi anche i conti di Centromarca, l'associazione italiana dell'industria di marca cui aderiscono 193 imprese, food e non food, per un fatturato complessivo di 67 miliardi di euro: i dazi del 15% si tradurranno in una contrazione delle esportazioni italiane dei beni di largo consumo pari a 767 milioni di euro, con un impatto del -7,7% a valore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Agroalimentare

## Tutta la partita è sulla lista delle esenzioni

Micaela Cappellini



Per qualcuno è sempre meglio che i dazi al 30%. Per qualcun altro non è proprio un buon accordo. Ma quasi nessuno, nel mondo agroalimentare italiano, si sbilancia oggi in un giudizio ufficiale: troppe sono ancora le incertezze sui dettagli dell'intesa. La prima riguarda i criteri di calcolo: il dazio del 15% concordato domenica si somma ai dazi precedenti, oppure li annulla? Per il comparto dei formaggi questo non è un dettaglio secondario: poiché un dazio del 15% è da sempre già in vigore, se la nuova tariffa fosse flat si tratterebbe di un insperato successo, perché per i prodotti lattiero-caseari non ci sarebbe nessun aggravio. La seconda, più grande incertezza riguarda invece la lista dei prodotti che saranno esentati del tutto, ed è soprattutto qui che l'Italia cercherà di giocare la sua partita. Per ora, dalla Commissione Ue sarebbe trapelato che gli Usa potrebbero ottenere dazio zero su alcuni prodotti ittici, frutta a guscio, alcuni latticini e i semi

e l'olio di soia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Effetto dazi, l'euro cade sul dollaro

*Mercati. Frenano i listini europei dopo un rialzo iniziale e scendono i rendimenti dei titoli di Stato: mercati preoccupati per l'impatto economico in Europa e per l'inflazione in Usa.*

*Domani si riunisce la Fed, ma non sono attesi tagli dei tassi*

Vito Lops

L'accordo sui dazi tra Stati Uniti e Unione europea – che prevede una tariffa fissa del 15% sui beni europei – fa contenti tutti, oppure una delle due parti ne esce rafforzata? A giudicare dalla reazione a caldo del mercato valutario, potrebbe essere stato Donald Trump a spuntarla. Ieri, infatti, l'euro ha ceduto l'1% nei confronti del biglietto verde, scivolando a 1,162. Da inizio anno il bilancio resta ampiamente positivo per la moneta unica (+12%), ma la seduta di ieri ha comunque fornito un segnale rilevante, soprattutto se sarà seguita nei prossimi giorni da un ulteriore rafforzamento del dollaro.

Anche i mercati azionari europei non hanno brindato al 15%. Dopo una partenza positiva – in cui il Ftse Mib di Piazza Affari era arrivato a superare i 41mila punti – nel corso della seduta ha prevalso la cautela. A fine giornata, la Borsa milanese ha chiuso invariata, l'Eurostoxx 50 ha perso lo 0,3% e il Dax 40 tedesco – fotografia di un'economia a forte vocazione export – ha lasciato sul terreno più dell'1%.

«L'accordo preliminare disinnesci il conflitto commerciale transatlantico e offre alle imprese di entrambe le sponde dell'Atlantico una maggiore sicurezza per la pianificazione nel breve termine – commenta in un report DWS –. Nonostante il segnale positivo, l'accordo potrebbe leggermente frenare la crescita del Prodotto interno lordo dell'Ue e alimentare l'inflazione negli Stati Uniti, rendendo meno probabile un taglio dei tassi d'interesse».

Questa lettura spiega anche perché, sempre a caldo, i rendimenti dei bond governativi europei ieri hanno perso terreno (con il Btp a 10 anni arretrato di 5 punti base al 3,54%, in linea con il movimento del Bund il cui rendimento è sceso al 2,69%), mentre quelli statunitensi sono saliti con il Treasury a 10 anni al 4,41% e il trentennale al 4,95%.

Mini divergenza anche sul mercato azionario. Mentre i listini europei hanno avuto una seduta contrastata, quelli statunitensi sono rimasti poco mossi, con il tecnologico Nasdaq che al piccolo trotto ha aggiornato nuovi massimi storici. Ma in serata anche le Borse Usa sono andate leggermente sotto zero.

Per quanto riguarda la settimana, sono in arrivo numerosi appuntamenti. Domani è attesa la decisione del consiglio direttivo della Federal Reserve. Nessuno si aspetta che Jerome Powell annunci un taglio dei tassi: è più probabile un intervento in autunno. Giovedì, invece, sarà pubblicato l'aggiornamento sull'inflazione negli Stati Uniti, misurata tramite il personal consumption expenditures price index, lo strumento preferito dalla

Fed in quanto, a differenza del consumer price index, tiene conto anche dei cambiamenti nelle abitudini di consumo, analizzando un paniere dinamico di beni e servizi.

Sul fronte delle trimestrali, c'è grande attesa per i conti di Meta, Apple, Microsoft e Amazon, quattro delle "Magnifiche 7". Dopo i risultati deludenti di Tesla e quelli positivi di Google diffusi la scorsa settimana, gli investitori valuteranno nei prossimi due giorni l'andamento delle big tech e gli eventuali benefici ottenuti dai massicci investimenti nell'intelligenza artificiale. Un test decisivo per capire se, al di là dei dazi, i mercati abbiano ancora carburante per restare sui massimi mentre ci si avvicina alla finestra agosto-settembre, stagionalmente non la migliore per l'azionario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Allarme Bce: stablecoin Usa, minaccia per l'Europa

Isabella Bufacchi

## FRANCOFORTE

«Le stablecoin stanno ridefinendo la finanza globale: non sono più una nicchia. Se le stablecoin in dollari Usa dovessero diventare ampiamente utilizzate nell'area dell'euro - per pagamenti, risparmi o regolamenti - la sovranità monetaria e la stabilità finanziaria dell'Europa e il controllo della Bce sulle condizioni monetarie potrebbero indebolirsi». È un messaggio allarmato e allarmante quello lanciato ieri sul sito della Bce dal blog di Jürgen Schaaf, esperto di finanza digitale alla Banca centrale europea. Un tema riemerso con una domanda del Sole24Ore alla presidente Christine Lagarde nella conferenza stampa la scorsa settimana. Il blog incita l'Europa a reagire: «L'euro ha l'opportunità di emergere più forte: in un mondo di sabbie mobili, l'euro ha il potenziale di diventare un pilastro sul quale altri potranno costruire».

Cosa fare? Schaaf propone di incoraggiare e supportare lo sviluppo delle stablecoin in euro; creare l'euro digitale; aumentare l'uso delle distributed ledger technology (DLT) nelle negoziazioni finanziarie all'ingrosso europee e promuovere regole globali.

Le stablecoin si stanno già affermando come un «ponte tra gli asset digitali più volatili, le criptoattività, e i sistemi monetari tradizionali». Si offrono come mezzo di pagamento equivalente al monetario, basato su blockchain, liquido, trasferibile istantaneamente a livello globale e con valore "stabile". Al tempo stesso le stablecoin presentano numerosi rischi: di resilienza operativa, sicurezza e solidità dei pagamenti, protezione dei consumatori, stabilità finanziaria, sovranità monetaria, protezione dei dati, antiriciclaggio e finanziamento del terrorismo. Le stablecoin atipiche con remunerazione «potrebbero sottrarre depositi alle banche tradizionali, ostacolando la disponibilità di credito, con rischi di stabilità finanziaria».

Le stablecoin in dollari Usa sono in prima linea, dominano già un mercato che ora vale 250 miliardi di dollari ma cresce in fretta e dove l'euro è inesistente con una quota pari a 250 milioni. Gli analisti di mercato prevedono che l'offerta di stablecoin potrebbe crescere a 2.000 miliardi di dollari entro la fine del 2028 «con implicazioni per l'area dell'euro potenzialmente di vasta portata». Il GENIUS Act negli Usa «va oltre il semplice incoraggiamento dell'innovazione, mira a proteggere il dominio globale del dollaro Usa e ridurre i costi di raccolta per lo Stato aumentando la domanda di titoli del Tesoro Usa».

I principali circuiti di carte di credito statunitensi (Visa e Mastercard) stanno già integrando le stablecoin nelle loro offerte globali. Walmart e Amazon stanno esplorando l'uso delle stablecoin. In Europa, la prima iniziativa in Germania approvata da BaFin è la

joint venture tra AllUnity, DWS (gruppo Deutsche bank) e Galaxy per lanciare lo stablecoin in euro EURAU. In Francia si è mossa per prima Société Générale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Pa, via il tetto agli stipendi da 255mila euro lordi all'anno

*Consulta. Illegittimo il vincolo introdotto nel 2014, torna l'aggancio alle cifre del primo presidente della Corte di Cassazione (311.658 euro, ma andrà aggiornato). Niente recuperi sul passato*

Gianni Trovati

ROMA

Il tetto costruito nel 2014 che impedisce agli stipendi della Pubblica amministrazione di superare i 255mila euro lordi è illegittimo. Al suo posto, torna in vita il parametro offerto dal trattamento economico del primo presidente della Corte di cassazione, che nell'ultimo aggiornamento di 11 anni fa, prima del nuovo vincolo, era fissato a 311.658,53 euro all'anno; ma che andrà rinfrescato dopo il lungo periodo di congelamento, e secondo alcune ipotesi circolate in giornata potrebbe arrivare intorno ai 360mila euro.

Lo ha deciso la Corte costituzionale nella sentenza 135/2025 depositata ieri (redattore Francesco Saverio Marini), che nasce da una questione relativa alle magistrature ma per i suoi effetti ha ovviamente acceso subito gli interessi di tutta l'alta dirigenza pubblica. Una rapida ricostruzione storica aiuta a capire i termini di una decisione che inevitabilmente alimenterà parecchie discussioni, fondate e non. Tra le prime, va ricordata la presa di posizione del ministro per la Pa Paolo Zangrillo, che già mesi fa aveva proposto di discutere l'eliminazione del tetto per attrarre nella Pa i professionisti migliori, accompagnando il tutto con una reale diversificazione delle retribuzioni in base a meriti e competenze. La sentenza di ieri può aiutare ad avanzare su un terreno politicamente delicatissimo.

Il primo limite ai compensi delle Pa è stato messo a fine 2011: nel decreto «Salva-Italia», quello in cui l'allora neonato Governo Monti introdusse l'Imu e la riforma Fornero delle pensioni per calmare la febbre dei BTp, si decise che nessun trattamento economico pubblico potesse superare quello del primo presidente della Cassazione. Tre anni dopo un altro Governo alle prime mosse, guidato da Matteo Renzi, nel decreto con gli 80 euro abbassò il limite, collocando a 240mila euro una soglia che rimase fissa fino alla legge di bilancio 2022: lì fu inserito l'adeguamento periodico al tasso di aumenti medi del pubblico impiego, che ha portato la cifra a 255.127,83 euro lordi. Questo limite (articolo 13, comma 1 del Dl 66/2014) è stato cancellato ieri dalla Corte costituzionale, che considera invece legittimo il parametro (articolo 23-ter, comma 1, Dl 201/2011) ancorato al primo presidente della Cassazione.

Non è, solo, una questione di cifre. A orientare l'analisi dei giudici delle leggi è il principio dell'indipendenza della magistratura, tutelato dagli articoli 104 e 108 della Costituzione: principio che «va salvaguardato anche sotto il profilo economico» per «evitare il mero arbitrio di un potere sull'altro», come si legge nella sentenza 223 del 2012 della stessa Consulta. In quest'ottica il tetto del 2014, che pure aveva superato un primo esame nel 2017 quando era stato considerato «tollerabile in ragione della temporaneità della misura», è caduto ieri dopo che 11 anni di vita ne hanno manifestato la natura «strutturale»: 11 anni nei quali lo stesso legislatore ha aperto crepe con le deroghe riconosciute alla Sogin (l'azienda pubblica del nucleare: Dl 73/2022 del Governo Draghi) e alla società Stretto di Messina (Dl 104/2023 del Governo Meloni).

Nella sua ottica concentrata sulle magistrature, la Consulta incontra parecchi precedenti, dalla Corte suprema Usa alla Corte di Giustizia dell'Unione europea (sentenza 25 febbraio 2025, in cause riunite C-146/23 e C-374/23) che considera compatibili con il diritto Ue solo deroghe «necessarie e strettamente proporzionate» al principio secondo cui non si possono ridurre gli stipendi dei magistrati. Nel caso italiano, i risparmi prodotti dal tetto sono stati destinati al fondo per l'ammortamento dei titoli di Stato; ma invece degli 86 milioni previsti all'inizio hanno oscillato fra i 4,5 e i 18,9 milioni all'anno, suggerendo l'idea che «i dipendenti pubblici con le retribuzioni più elevate abbiano preferito rinunciare all'assolvimento di incarichi aggiuntivi».

Nata per i magistrati, la decisione «non può che riguardare tutte le categorie assoggettate al tetto», perché si occupa di «una scelta normativa a carattere generale». Con la conseguenza che la sentenza incrocia un interesse diretto di tutti i vertici della Pa, a partire dalle centinaia di dirigenti di prima fascia di ministeri, agenzie fiscali, enti pubblici e così via.

La novità non ha effetto retroattivo, trattandosi di «illegittimità costituzionale sopravvenuta», e quindi non dà diritto al recupero di arretrati. Riapre però una discussione sui trattamenti economici dei vertici amministrativi, dopo che 11 anni di tetto indifferenziato hanno prodotto uno schiacciamento al rialzo in cui dirigenti a capo di piccole strutture hanno retribuzioni analoghe a quelle di chi gestisce dossier delicatissimi come conti o debito pubblico, la sicurezza o la protezione civile. E appare destinata a produrre effetti sulle tante regole gemelle che fissano per gli organi amministrativi di vertice e di controllo di enti e società pubbliche limiti parametrati su quello generale. Senza contare il cantiere eterno dei tetti retributivi ai manager delle società pubbliche non quotate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Nessun effetto automatico sulle buste paga, ma oggi contratto dirigenti verso la firma

G.Tr.

La sentenza della Corte costituzionale che ripensa il limite alle retribuzioni pubbliche non gonfierà in automatico le buste paga dei vertici apicali della Pa. Gli stipendi restano gli stessi, e invariati sono anche i fondi integrativi che finanziano le voci accessorie.

I primi a beneficiarne saranno i titolari di incarichi aggiuntivi, che a fine anno si vedranno tagliare solo le somme eventualmente superiori ai 311.658,53 euro lordi del “nuovo” limite, o alla soglia aggiornata che sarà fissata con Dpcm, e non più tutta la parte eccedente ai 255.127,83 del vecchio tetto. Gli altri effetti saranno dilatati nel tempo, perché la pronuncia apre più spazio di manovra sulle retribuzioni, e anche sulla discussione politica relativa alla loro regolazione.

Potrebbe non essere lunga, invece, l’attesa di altre novità retributive per i dirigenti statali. Perché questa mattina è convocata all’Aran una riunione sul contratto 2022-24 dei dirigenti delle «Funzioni centrali», comparto che abbraccia ministeri, agenzie fiscali ed enti pubblici non economici come Inps e Inail. E potrebbe essere quella decisiva per la firma dell’intesa, a meno che i nodi ancora in discussione su relazioni sindacali, tutele del diritto all’incarico e quota minima di “eccellenze” retributive non impongano un supplemento di discussione. La mancata firma oggi, però avrebbe la conseguenza probabile di far entrare in vigore il contratto, con i suoi aumenti, solo l’anno prossimo, dopo le verifiche di rito da parte di Ragioneria generale e Corte dei conti. In caso contrario l’ok definitivo arriverebbe in autunno.

In ogni caso, i numeri chiave del contratto sono ormai definiti. E prospettano aumenti da 558 euro lordi al mese, figli della media fra una prima fascia più ricca ma meno popolata (980 euro lordi di aumento medio) e una seconda fascia che costituisce il grosso della dirigenza pubblica (545 euro lordi al mese). Al conto si aggiungono poi gli arretrati, che nonostante gli anticipi riconosciuti a tutto il pubblico impiego con la maxi indennità di vacanza contrattuale, arrivano intorno ai 9.400 euro lordi una tantum (con l’intesa in vigore da ottobre).

Nel caso dei dirigenti, com’è ovvio, le medie riflettono cifre effettive molto diversificate da caso a caso, soprattutto in un comparto articolato come quello delle «Funzioni centrali». Che contempla anche profili come i dirigenti sanitari del ministero della Salute, che hanno cifre specifiche collegate agli incarichi di struttura semplice o complessa. Per i dirigenti sanitari di ministero e Aifa con un orario di lavoro prefissato, poi, arriva il buono pasto nei giorni di lavoro agile come già previsto nel contratto dei non dirigenti.



Ma l'intesa non si occupa solo di cifre. E torna fra le altre cose sul tema della formazione, rilanciato a più riprese come strategico dal ministro per la Pa Paolo Zangrillo. Per coltivarla, i dirigenti avranno anche il diritto a un'aspettativa non retribuita fino a tre mesi all'anno, compatibilmente con le esigenze dell'amministrazione, e potranno vedersi un contributo economico dall'amministrazione che ne riconosca «l'effettiva connessione delle iniziative di formazione e aggiornamento» programmate dall'ente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Processo tributario, porte sempre aperte all'e-fattura a discolpa

G.Tr.



Nel processo tributario, i contribuenti non possono utilizzare a proprio favore gli «elementi informativi» che l'amministrazione finanziaria ha chiesto, ma il diretto interessato non ha fornito «in risposta agli inviti dell'ufficio».

La regola che lo prevede (articolo 32 del Dpr 600/1973, il testo unico sull'accertamento) è legittima sul piano costituzionale; ma solo a patto che sia «interpretata in senso fortemente restrittivo». Con la conseguenza che la tagliola dell'inutilizzabilità non può scattare per le informazioni di contenuto «misto», che cioè possono portare conseguenze sia positive sia negative per il contribuente, e soprattutto non può bloccare «documenti o informazioni già in possesso dell'amministrazione finanziaria».

La sentenza 137/2025 depositata ieri dalla Corte costituzionale (redattore Luca Antonini) si addentra in un meccanismo che ha solo l'apparenza di un arido tecnicismo procedimentale, ma investe il cuore dei rapporti tra fisco e contribuente: rapporti, si legge nella sentenza, usciti grazie alla Costituzione dai vecchi paradigmi che li esaurivano «nell'ambito dei doveri di soggezione cui il suddito era tenuto in forza dell'appartenenza allo Stato».

La questione, insomma, è cruciale, e merita un briciolo di attenzione per essere compresa. L'inutilizzabilità delle informazioni non fornite dal contribuente nasce con l'obiettivo di spingere un «dialogo anticipato» fra l'interessato e l'amministrazione impegnati in un contenzioso. Per realizzare lo scopo, la norma ha già avuto bisogno di un intenso lavoro di forbici interpretative da parte della Cassazione, che hanno limitato il blocco ai casi in cui «l'omissione deve essere obiettivamente cosciente e volontaria, diretta a impedire l'ispezione documentale» (ordinanza 16962/2009), e hanno escluso la possibilità di sanzionare «comportamenti non riconducibili alla sfera di controllo del contribuente», come quando i documenti arrivano da soggetti terzi o sono assenti per colpa del consulente fiscale (n.31345/23; 3254/2021; 6092/2022).

La Consulta promuove questi limiti, ma fa parecchi passi ulteriori. Soprattutto quando sancisce che «in forza dell'evoluzione digitale e normativa che ha condotto alla creazione di nuove banche dati, come quella relativa alle fatture elettroniche, non possono essere richiesti al contribuente elementi informativi che l'amministrazione finanziaria potrebbe ottenere semplicemente interrogandole». Per l'e-fattura che permette al contribuente di alleggerire le proprie responsabilità, in buona sostanza, le porte del processo tributario devono rimanere sempre aperte.

Solo in questo modo, spiegano i giudici delle leggi, la norma torna a essere «funzionale a favorire un dialogo anticipato», remando peraltro nella stessa direzione di una riforma fiscale che oggi punta a favorire il confronto preventivo all'accertamento postumo.

Anche perché la griglia dell'inutilizzabilità, che formalmente ha natura procedimentale, agisce in realtà sul piano sostanziale, quando impedisce di provare un reddito inferiore a quello preteso dal Fisco o apre la strada a «sanzioni amministrative sostanzialmente punitive o anche sanzioni formalmente penali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Nel 2050 in Italia 4 milioni di cittadini in meno

*Studio Istat. Per l'Istituto di statistica, italiani saranno più soli, vecchi e senza figli con un'età media di 46,6 anni, gli over 65 al 24,3% del totale e i single che sfonderanno il muro del 41%*

Carlo Marroni



Sempre di meno, più soli, più anziani. Lo scenario demografico di metà secolo è a tinte fosche, anche se qualche segnale positivo (sul tasso di fecondità) viene previsto. La popolazione residente, oggi appena sotto i 59 milioni, è stimata in diminuzione a 54,7 milioni entro il 2050 – quindi oltre 4 milioni in meno - con un calo graduale ma costante nel tempo. Entro lo stesso anno la quota di anziani di 65 anni e più sale al 34,6% (dal 24,3%), quella di individui di 15-64 anni scende al 54,3% (dal 63,5%). Scende di un punto percentuale la quota di giovani fino a 14 anni (dal 12,2 all'11,2%). Una famiglia su cinque sarà composta da una coppia con figli (oggi tre su 10) mentre il 41,1% delle famiglie sarà formata da persone sole (oggi 36,8%). Qualche indicazione sulla struttura sociale in arrivo: nel 2050 avremo 2,03 componenti medi per famiglia, rispetto ai 2,21 nel 2024. Saranno 6,5milioni gli over-65 che ci si attende vivranno da soli nel 2050 (4,6 milioni nel 2024) e sarà di 7,7 milioni il calo della popolazione in età attiva entro il 2050 nella fascia 15-64 anni.

L'Istat ha diffuso le previsioni demografiche sull'Italia nel 2050, che disegnano un processo di transizione – questa, secondo i demografi, è la terza transizione nella storia nazionale - all'interno del quale il peso dell'odierna struttura per età della popolazione è prevalente rispetto ai comportamenti demografici attesi, pur in un quadro di incertezza. A loro volta, osserva Istat, ulteriore aumento della sopravvivenza, bassa natalità e trasformazioni familiari confermano un cambiamento continuo nella struttura della popolazione che comporterà un auto-rafforzamento del processo di invecchiamento, nonostante il positivo apporto delle migrazioni con l'estero. Su tutto quindi c'è l'attesa futura diminuzione della popolazione residente che segue l'andamento negativo registrato negli ultimi 10 anni. Lo scenario di previsione “mediano” delinea un ulteriore calo di 478mila individui entro il 2030 (58,5 milioni), con un tasso di variazione medio annuo

pari al -1,2%. Nel medio termine la diminuzione della popolazione subisce un'accelerazione: come detto da 58,5 milioni a 54,7 milioni tra il 2030 e il 2050 (tasso di variazione medio annuo pari al -3,3%). Nel lungo periodo la dinamica demografica prevista ha un impatto ancora maggiore sulla numerosità della popolazione. In base allo scenario mediano, essa scenderebbe nel 2080 a 45,8 milioni, ulteriori 8,8 milioni in meno rispetto al 2050 (-5,4% in media annua).

Da oltre 15 anni l'Italia affronta un ricambio naturale negativo, alla base della riduzione della popolazione, nonostante la parziale contropartita di dinamiche migratorie con l'estero di segno positivo. Questa tendenza si consolida nel futuro: tra il 2024 e il 2080, si avrebbero complessivamente 20,5 milioni di nascite, 43,7 milioni di decessi, 18,0 milioni di immigrazioni dall'estero e 8,2 milioni di emigrazioni per l'estero. La trasformazione della popolazione non sarà solo quantitativa ma anche qualitativa, cambiandone profondamente le caratteristiche strutturali. La misura dell'incertezza associata alle varie ipotesi sul futuro comportamento demografico spinge ad affermare che fino al 2080 sarà improbabile riportare in equilibrio l'odierna distanza tra nascite e decessi. Infatti, anche negli scenari di natalità e mortalità più favorevoli il numero di nascite non compensa quello dei decessi. Nello scenario mediano, dove Istat contempla una crescita della fecondità da 1,18 figli per donna nel 2024 a 1,46 nel 2080, il massimo delle nascite risulta pari a 401mila unità nel 2038. In seguito, il previsto aumento dei livelli riproduttivi medi non porta un parallelo aumento delle nascite, in quanto contrastato da un calo progressivo delle donne in età feconda. Basta considerare che nel 2024 il numero delle donne in età 15-49 anni ammonta a 11,5 milioni, numero destinato a contrarsi fino a 9,1 milioni nel 2050 e a 7,6 milioni nel 2080. Il saldo migratorio netto è previsto ampiamente positivo con una prima fase più intensa, fino al 2040, cui corrisponde una media di flussi netti poco inferiore alle 200mila unità annue. Segue, quindi, una fase di stabilizzazione fino al 2080 con una media annuale di 165mila unità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Errori contabili, la correzione chiede solo la revisione legale

Luca Gaiani

Errori contabili, per utilizzare il nuovo regime fiscale semplificato occorre la revisione legale, ma non è più richiesta la derivazione rafforzata. Il nuovo comma 1-ter dell'articolo 83 del Tuir, che sarà introdotto dal correttivo Ires, non richiama, a differenza della norma attuale, i soggetti che applicano la derivazione rafforzata. Per l'Irap, la rilevanza della correzione senza dichiarazioni integrative trova l'ulteriore condizione dell'esistenza di un imponibile positivo sia nell'esercizio dell'errore sia in quello della correzione.

## Revisione legale del bilancio

La modifica della rilevanza fiscale automatica della correzione degli errori contabili prevista dallo schema di decreto correttivo Ires, se da un lato chiarisce essa riguarda tutti gli errori contabili, compresi quelli quantitativi, dall'altro pone due rilevanti limitazioni in termini dimensionali e temporali. Il regime sarà riservato agli errori non rilevanti che vengono corretti entro la fine dell'esercizio successivo.

In termini soggettivi, la norma ribadisce la necessità che la società sottoponga a revisione legale il bilancio dell'esercizio in cui viene corretto. Per effetto dello spostamento della disposizione, all'interno dell'articolo 83 Tuir, dall'ultimo periodo del comma 1 al nuovo comma 1-ter, viene però meno l'attuale richiamo alla prima parte del citato comma 1 che elenca i soggetti in derivazione rafforzata e dunque tutte le società tranne le micro imprese diverse da quelle che redigono il bilancio in forma ordinaria o, secondo la modifica dello stesso correttivo, in forma abbreviata.

## Imprese micro con revisore

Se la nuova disposizione non verrà integrata nella versione definitiva (dopo i pareri delle commissioni parlamentari), pertanto, il regime fiscale di correzione contabile senza dichiarazioni integrative si estenderà alle società che rientrano nell'articolo 2435-ter del codice civile, anche se redigono il bilancio nella forma micro (che dunque non sono in derivazione rafforzata), purché tale bilancio sia sottoposto a revisione legale.

Questa novità (anche se la relazione ministeriale non ne fa cenno) potrebbe essere la conseguenza dell'ampliamento dell'ambito oggettivo del regime. Mentre l'attuale sistema si limita a considerare di «competenza», secondo le regole dei principi contabili (valide solo per chi è in derivazione rafforzata), i componenti iscritti per la correzione, il regime futuro afferma più genericamente la rilevanza fiscale, in deroga alle regole previste nel comma 1, della correzione di errori effettuata nei limiti dimensionali e temporali previsti dalla norma.

## **Irap con condizione aggiuntiva**

Il futuro regime fiscale della correzione di errori contabili resterà valido, come attualmente, anche per l'Irap, ma con l'aggiunta di una ulteriore condizione (oltre a quelle dimensionali e temporali). Sia l'esercizio in cui si è commesso l'errore (quello di iscrizione erronea, oppure di omessa contabilizzazione, del componente) che quello in cui viene corretto (primo periodo successivo) devono evidenziare un valore della produzione netta positivo anche senza considerare gli elementi oggetto della correzione. Questo vincolo pare essere finalizzato ad evitare che si pongano in essere arbitraggi mediante errori "volontari" che spostano (ad esempio) costi da un anno di imponibile Irap negativo al successivo in cui vi è un valore della produzione positivo, in tal modo aggirando il vincolo della non riportabilità dei risultati fiscali negativi ai fini Irap.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Interpelli probatori screening per i gruppi Iva

Alessandro Germani

In tema di interpelli probatori le modifiche del decreto correttivo a livello di gruppo Iva intervengono a svincolare questa tipologia di interpello dalla previsione per cui lo stesso debba essere riservato ai soli soggetti in cooperative compliance o che presentano l'interpello sui nuovi investimenti. Vediamo cosa significhi e comporti.

Ricordiamo che per aderire al gruppo Iva devono sussistere congiuntamente i tre vincoli finanziario, economico e organizzativo. Il primo è basato sul controllo civilistico e sussistendo questo gli altri due si presumono sussistenti (articolo 70-ter, comma 4, del Dpr 633/72). In base al successivo comma 5 l'insussistenza del vincolo economico o di quello organizzativo è oggetto di interpello probatorio all'agenzia delle Entrate. È poi da considerare che il gruppo Iva adotta il meccanismo stringente dell'«all in all out», vale a dire che tutti i soggetti che posseggono i requisiti entrano necessariamente in gruppo, non essendo possibile scegliere chi fare entrare e chi no (logica del cherry picking). A questo punto se sussiste un vincolo finanziario gli altri due si presumono e impongono l'ingresso del soggetto nel gruppo, a meno che non si ottenga risposta favorevole (a tenerlo fuori) a seguito di interpello. Per inciso il superamento del principio dell'all in all out sarebbe uno dei punti previsti dalla legge delega per ciò che concerne l'Iva.

Ed è qui che si innesta la modifica (molto opportuna, ad avviso di chi scrive) del recente correttivo. Infatti per come la norma era strutturata anche l'interpello probatorio relativo alla valutazione dei vincoli per l'ingresso nel gruppo Iva era limitato ai soli soggetti in adempimento collaborativo o che hanno presentato interpello per i nuovi investimenti. Ora non c'è dubbio che per dimensione la cooperative compliance e il gruppo Iva possano andare spesso di pari passo, ma è altrettanto vero che ci possono essere gruppi, per lo più bancari e assicurativi, che hanno adottato il gruppo Iva pur non essendo (ancora) in adempimento collaborativo. C'è da dire che la lettura per cui questo interpello dovesse essere svincolato rispetto al requisito della cooperative compliance o dell'interpello nuovi investimenti era già stata fornita dalla stessa Agenzia con la risposta a interpello 228/2024. A questo punto il legislatore non fa altro se non prendere atto anche di questa pronuncia di prassi e prevedere dal punto di vista legislativo che questa scissione sia effettiva e definitivamente chiarita anche per legge. Del resto la stessa relazione illustrativa ha ben evidenziato che quello del gruppo Iva è l'unico caso di interpello probatorio obbligatorio, rispetto agli altri che invece sono facoltativi. Giusto quindi renderlo autonomamente attivabile in tutte le situazioni in cui occorre presentarlo.

Una considerazione ulteriore invece sulle altre tipologie di interpello probatorio. Le modifiche apportate dal Dlgs 209/2023 vincolano tutte le altre casistiche di interpello (regimi fiscali privilegiati, partecipazioni acquisite per il recupero di crediti bancari, continuazione del consolidato nazionale a seguito di fusione, requisiti per l'adesione al

consolidato mondiale, società di comodo) al fatto che si aderisca alla cooperative compliance o che si presenti l'interpello sui nuovi investimenti. Questa previsione appare con buona probabilità troppo limitativa. Perché in tanti casi, spesso assai delicati, esclude la possibilità per i contribuenti di interpellare preventivamente l'Amministrazione. È vero che la relazione illustrativa li considera facoltativi, tuttavia impedire al contribuente di conoscere da subito il pensiero dell'Agenzia su queste fattispecie forse sarebbe da ripensare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Logistica, da domani l'opzione per applicare il regime transitorio

Simona Ficola Lorenzo Lodoli

Approvato il modello di comunicazione per l'esercizio dell'opzione per l'applicazione del regime transitorio alle prestazioni di servizi nel settore della logistica.

Con il provvedimento 309107 di ieri l'agenzia delle Entrate ha approvato il modello che ciascun soggetto è tenuto a presentare nel caso in cui intenda optare per l'applicazione del cosiddetto regime transitorio per le prestazioni di servizi rese nei confronti di imprese che svolgono attività di trasporto, movimentazione merci e servizi di logistica.

Il regime transitorio, pensato per indirizzare le aziende verso la futura introduzione definitiva del meccanismo del reverse charge, che richiede l'autorizzazione preventiva del Consiglio dell'Unione europea, alle operazioni sopra individuate, può essere utilizzato previo invio di un'apposita comunicazione all'agenzia delle Entrate.

Il modello reso noto ieri dall'agenzia delle Entrate deve essere presentato dal committente e dal prestatore che intendono prevedere che il pagamento dell'Iva dovuta sulle prestazioni di servizi effettuate tramite contratti di appalto, subappalto, affidamento a soggetti consorziati o rapporti negoziali comunque denominati, venga effettuato dal committente in nome e per conto del prestatore, che resta comunque solidalmente responsabile per il pagamento dell'imposta sul valore aggiunto dovuta.

Insieme al modello sono state individuate le modalità di presentazione, ovvero la trasmissione telematica a decorrere da domani, 30 luglio 2025, utilizzando il software "ReverseChargeLogistica" disponibile sul sito dell'agenzia delle Entrate.

L'opzione per l'applicazione per il regime transitorio può essere esercitata anche nei rapporti tra i subappaltatori, considerando che l'esercizio dell'opzione in uno qualsiasi dei rapporti tra subappaltante e subappaltatore prescinde dall'esercizio della medesima nel rapporto tra committente e primo appaltatore.

In questi casi, la comunicazione dell'opzione va presentata per ciascuno dei suddetti rapporti, e ha una durata triennale.

Ricordiamo infine che le finalità della norma sono state, sin da subito, quelle di contrastare le numerose frodi contestate da diverse procure della Repubblica in molti procedimenti contro gli operatori della logistica e negli appalti di fornitura di manodopera.

Questo, pertanto, deve spingere tutti gli operatori a fare i necessari controlli e ad attivare due diligence sui soggetti a cui affidano i servizi in questione per evitare il rischio di possibili contestazioni con il recupero dell'Iva detratta.



Sempre nella giornata di ieri con la risoluzione n. 47 l'agenzia delle Entrate ha istituito il codice tributo "6045" denominato «Iva – inversione contabile settore logistica – regime opzionale di cui all'articolo 1, comma 59, della legge 30 dicembre 2024, n. 207», per consentire il versamento, tramite il modello F24 delle somme dovute nel caso di esercizio dell'opzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Cnc, per la cessione d'azienda deposito prezzo dal notaio

Pagina a cura di Filippo D'Aquino Gianluca Minniti



La giurisprudenza torna a confrontarsi con l'autorizzazione alla cessione dell'azienda nell'ambito della composizione negoziata della crisi (articolo 22, comma 1, lettera d), del Codice della crisi d'impresa). L'obiettivo è l'irresponsabilità del cessionario in deroga all'articolo 2560 del Codice civile e l'ombrello protettivo da eventuali future revocatorie.

Il Tribunale di Vasto (decreto del 26 giugno 2025) si è soffermato sui due temi strategici di questo strumento, il *sentiment* dei principali interessati («tenuto conto delle istanze delle parti interessate»), non necessariamente creditori e la «competitività nella selezione dell'acquirente», soprattutto ove vi sia un unico interessato.

In ordine al primo aspetto, il giudice abruzzese – sul presupposto che gli interessati alla cessione sono i creditori – ha precisato che non tutti i creditori devono necessariamente essere coinvolti nel procedimento autorizzativo, essendo allo scopo sufficiente interpellare quelli con cui la debitrice sta interagendo al fine di pervenire all'accordo.

Ciò in quanto, da un lato, sono i creditori più pesantemente incisi dalle trattative quelli interessati alla perdita della garanzia patrimoniale del cessionario. Dall'altro, in quanto (nel caso di specie) la proposta di cessione dell'azienda era già prevista nella domanda di accesso alla composizione negoziata della crisi, era rimasta immutata nel corso delle trattative e non erano state sollevate dai creditori criticità sul percorso avviato dalla debitrice.

Inoltre, è stato dato peso – oltre alla chiarezza della linea seguita sin dal primo momento dall'imprenditore – alla circostanza che l'offerta di acquisto del terzo interessato era stata pubblicizzata ed era stata circolarizzata ai creditori. La trasparente condivisione con i creditori del percorso di risanamento tracciato in origine dal debitore e i successivi sviluppi – rappresentati dalla ricerca del terzo interessato e dalla formalizzazione della proposta del terzo – sono stati, parimenti, apprezzati dal Tribunale quale implicita istanza

di generale assenso dei creditori, con la conseguenza di restringere la platea di coloro che, invece, devono essere oggetto di specifica interlocuzione.

Quanto al rispetto del principio di competitività, il giudice – dopo aver rilevato che l'esperto aveva espressamente condizionato il proprio parere favorevole sull'istanza di autorizzazione al preventivo esperimento di una adeguata procedura competitiva – aveva, con un precedente provvedimento, invitato la ricorrente a espletare la gara per la selezione dell'acquirente. Una volta accertato l'esito negativo del tentativo di individuazione di offerte alternative in conformità con le indicazioni del tribunale, la comparazione si è spostata sull'inevitabile disgregazione dei valori aziendali in caso di mancata cessione dell'azienda, per cui – nella sostanza – il trasferimento dell'azienda si è dimostrato una scelta obbligata.

Il giudice vastese è, però, andato oltre e si è concentrato sul terzo tema "tattico", ossia le «misure ritenute opportune». Dopo aver positivamente valutato la perseguibilità del tentativo di risanamento e il rispetto della regola della competitività il giudice abruzzese ha dovuto confrontarsi con il fatto che le misure protettive del patrimonio a suo tempo concesse e rinnovate risultavano allo stato scadute per superamento dei 240 giorni complessivi, per cui si correva il rischio di una (in tesi) aggressione in sede esecutiva del corrispettivo della cessione dell'azienda. A fronte del paventato *periculum*, la società ricorrente aveva preannunciato la conseguente necessità di un'eventuale misura cautelare atipica.

E qui il Tribunale di Vasto ha fatto ricorso a un istituto da alcuni anni introdotto nell'ordinamento, benché non particolarmente diffuso, ossia il deposito prezzo su conto dedicato a opera del notaio rogante l'atto di cessione (articolo 1, comma 63, lettera c, della legge 147/2013). Tale norma prevede che, su richiesta di almeno una delle parti, il notaio rogante possa ricevere in deposito il prezzo della compravendita e trattenerlo presso di sé conformemente all'incarico espressamente conferito, garantendo così un maggior grado di sicurezza alla transazione.

Con la decisione in commento, il giudice abruzzese – senza fare ricorso a cautele atipiche – ha utilizzato uno strumento già esistente, benché in forma non convenzionale, allo scopo di proteggere gli interessi delle parti coinvolte, tutelando le somme da incassare al momento del trasferimento da eventuali aggressioni patrimoniali che avrebbero compromesso il tentativo di risanamento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Iscrizione del dissenso dell'esperto: intervento giudiziario limitato

Il percorso della composizione negoziata si caratterizza per la sua natura eminentemente stragiudiziale e questo spiega l'assenza di qualunque forma, ancorché attenuata, di spossessamento del debitore. Pur essendo caratterizzata da eventuali incidenti processuali – come la conferma delle misure protettive o cautelari e le autorizzazioni ai sensi dell'articolo 22 del Codice della crisi d'impresa – la composizione negoziata della crisi non è una procedura concorsuale e non ha natura di procedimento giurisdizionale.

Per questa ragione, l'intervento dell'autorità giudiziaria durante il percorso negoziale è certamente possibile, purché esso rimanga confinato ai casi espressamente contemplati dal legislatore, fuori dai quali il percorso di risanamento deve essere condotto esclusivamente in via stragiudiziale.

La piena autonomia dell'imprenditore nella gestione del processo di risanamento trova il suo contrappeso – attesa la nomina dell'esperto – nell'obbligo di segnalazione all'esperto del compimento di atti di straordinaria amministrazione; in caso di dissenso dell'esperto e di compimento dell'atto *invito esperto*, l'atto di dissenso viene iscritto nel Registro delle imprese a opera e sotto la responsabilità dell'esperto (articolo 21, comma 4, del Codice della crisi d'impresa). Anche questo contrappeso risente della natura stragiudiziale della composizione negoziata della crisi, in quanto si attua al di fuori del controllo giudiziale e valorizza la professionalità dell'esperto.

Coerentemente con questa premessa, il Tribunale di Milano (ordinanza del 28 aprile 2025) ha affermato che, in caso di iscrizione nel registro delle imprese del dissenso dell'esperto rispetto a una determinata operazione di natura straordinaria, l'intervento dell'autorità giudiziaria è limitato agli effetti che tale iscrizione può provocare sulle misure protettive in corso – nel senso di determinarne la revoca, l'abbreviazione o la modifica – in coerenza con quanto previsto dall'articolo 19, comma 6, del Codice della crisi d'impresa, ma non può andare oltre.

Nella specie, l'esperto aveva iscritto il proprio dissenso ex articolo 21 del Codice della crisi d'impresa in relazione a una transazione, relativamente alla quale l'esperto aveva rilevato la mancanza di una chiara definizione del contenuto della proposta di risanamento della debitrice, per cui non era possibile escludere che il perfezionamento della transazione potesse arrecare pregiudizio ai creditori, quantomeno sotto il profilo della violazione della *par condicio creditorum*.

La debitrice, in sede di richiesta di conferma delle misure protettive, ha domandato anche la cancellazione *ope iudicis* dal Registro delle imprese del dissenso manifestato dall'esperto. E qui il Tribunale di Milano, coerentemente con la premessa dell'intervento «occasionale» e non «sistemico» del giudice nella composizione negoziata della crisi,

ha respinto questa istanza del debitore, perché la cancellazione non rientra nei poteri giudiziali esercitabili nel corso della composizione negoziata della crisi, trattandosi di esclusiva prerogativa del professionista indipendente.

Diversa, invece, la ricaduta dell'iscrizione sulla richiesta di misure protettive, dove la cognizione del giudice del merito è piena, con la conseguenza che il tribunale può valutare la revoca o l'abbreviazione delle misure protettive o cautelari (articolo 19, comma 6, del Codice della crisi d'impresa). Nel qual caso, il giudice milanese – preso atto della precisazione dell'esperto rispetto alla possibilità di revocare in futuro l'annotazione del dissenso, una volta completata l'analisi del piano di risanamento, anche all'esito dei confronti con le parti coinvolte – ha adottato una soluzione «modulare», confermando le misure richieste per un termine inferiore rispetto a quello massimo, sul presupposto che la sua abbreviazione rappresentasse un equo contemperamento tra le esigenze di risanamento e la tutela del ceto creditorio; è stato, in particolare, valorizzato il fatto che la richiesta di misure era diretta nei confronti di un numero esiguo di creditori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

la motivazione La cancellazione non è tra i poteri giudiziali esercitabili nella composizione negoziata della crisi