

Modifica al Codice nel Dl fiscale: concessionarie e sindacati vincono la battaglia per non alzare all'80% i lavori con gara

Autostrade, il mercato resta al 60%

Investimenti a 1,7 miliardi in media 2008-2015, di cui 1,3 dei gruppi Aspi e Gavio

Sembra ormai fatta per i concessionari autostradali e i sindacati degli edili, strani alleati nella battaglia contro l'80-20 nei lavori delle società autostradali, introdotto dal Codice 2016 ma con decorrenza dal 18 aprile 2018.

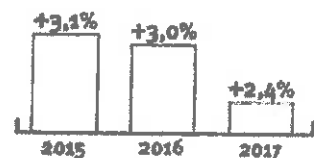
L'intendimento Pd al decreto fiscale sarà approvato in settimana, e - per le sole autostrade - riporterà la quota in gara al 60%, e dunque l'in house al 40%.

Ma quanto vale questo in house autostradale? Una stima prova a farla l'Ance, ma molto dipende dagli investimenti effettivi. Nel periodo 2008-2015 la spesa effettiva per investimenti delle società autostradali è stata di 2,4 miliardi di euro all'anno, di cui 1,8 circa delle società che possiedono società controllate, dunque l'in house valeva (al 40%) circa 700 milioni, il 30% dei lavori autostradali. Ora la spesa effettiva è scesa a circa un miliardo all'anno, ma nei prossimi anni la ripresa prevista si basa in gran parte sui lavori di Autostrade per l'Italia, dunque un 20% in meno in gara significa (su 12 miliardi previsti) 2,4 miliardi in più garantiti a Pavimental. ■

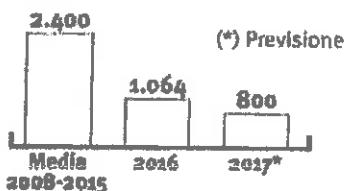
TRAFFICO E INVESTIMENTI

Concessionarie autostradali

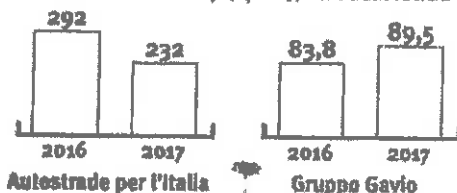
TRAFFICO



INVESTIMENTI (26 concessionarie) milioni di euro

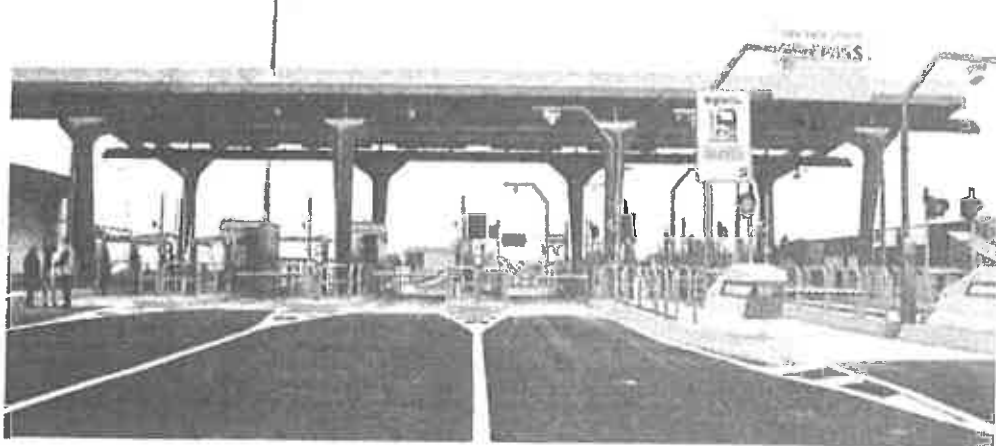


INVESTIMENTI 2017 (opere), dati semestrali



AFFIDAMENTI (lavori) IN HOUSE DELLE CONCESSIONARIE (evoluzione normativa)

2008	0%
2009	60%
2010	60%
2011	60%
2012	60%
2013	60%
2014	40%
2015	40%
2016 (20% dal 18/4/2018)	40%
2017 (20% dal 18/4/2018)	40%
2018 (norma in abrogazione)	40%



ARONA E L'OUR PAG. 2-3

I «nove fattori» di rilancio restano (numero 35/2017), ma l'impatto è ritardato

Autostrade, programmi per 30 miliardi, ma spesa ai minimi fino al 2019

Investimenti a 8-900 milioni quest'anno, e la sperata ripresa del 2018 si sposterà per ritardi vari all'anno successivo

DI ALESSANDRO ARONA

Traffico in ripresa, fatturati in costante ascesa, bilanci in salute, ma investimenti in forte calo, e con prospettiva di recuperare solo a partire dal 2019. Le società concessionarie autostradali, riunite in assemblea annuale la settimana scorsa a Roma alla presenza del ministro delle Infrastrutture Graziano Delrio, si preparano ad incassare l'emendamento al decreto fiscale che riporterà al 60% la quota di lavori, servizi e forniture da mettere in gara (si veda il servizio di spalla) ma continuano a lamentare tempi lunghi nelle procedure approvative delle opere e il perdurare del blocco da parte del governo sui rinnovi quinquennali delle convenzioni, per cui alla fine gli investimenti continuano a scendere.

Dall'assemblea Aiscat è fra l'altro emerso, che pur in presenza dei nove fattori di ripresa degli investimenti di cui avevamo parlato sul numero 35/2017 di «L'Espresso e Territorio», l'aumento effettivo della spesa per lavori - è ormai certo - sarà rinviato al 2019, mentre il 2018 sarà ancora inattesa al minimo storico, 8/900 milioni di euro rispetto al miliardo del 2016 e alla media di 1,75 miliardi nel periodo 2008-2015 (si vedano i dati dettagliati fino al 2016 sul numero 35).

IL TRAFFICO

L'ultimo dato Aiscat si riferisce ad agosto: nei primi otto mesi del 2017 si sono raggiunti i 56.709 milioni di veicoli/km, il 2,4% in più rispetto allo stesso periodo del 2016. Il traffico autostradale era sceso, negli anni della crisi, dagli 83.800 milioni/km medi del 2009-2011 (dati ufficiali Mit) ai 76.600 medi del 2012-2014. Poi però dal 2015 è cominciata la ripresa: 78.976 milioni nel 2015 (+3,1%), 81.319 nel 2016 (+3,9%), al +2,4% parziale di quest'anno che dovrebbe portare a circa 82.900 milioni il totale dell'anno, quasi i valori pre-crisi.

RICAVI DA PEDAGGIO

I ricavi da pedaggio (dati Mit sulle 26 concessionarie del Ministero) sono scesi solo leggermente con la crisi, dai 5.011 miliardi di euro del 2011 a 4,875 del 2012, per poi risalire a 4,967 nel 2013, 5,233 nel 2014 e poi ancora battere i record storici di 5,488 miliardi nel 2015 e 5,710 nel 2016. L'incremento degli ultimi anni è quasi interamente dovuto all'aumento del traffico, visto che gli aumenti tariffari sono stati per quasi tutte le società calcolati o sospesi, dal 2015 in poi, per i ritardi negli aggiornamenti quinquennali delle convenzioni; dunque anche quest'anno c'è da aspettarsi un altro aumento del 2-3%. Il fatturato complessivo delle con-

cessionarie autostradali vale (ultimi bilanci, 2016) 6,896 miliardi di euro.

DATI DI BILANCIO

Il risultato operativo delle 26 società aggregate, pur con qualche oscillazione ha recuperato il calo degli anni della crisi e nel 2015 e 2016 (ultimi bilanci chiusi) ha segnato record di oltre 2,5 miliardi di euro. Qualche numero: 2.191 milioni nel 2009, 2.371 nel 2011, poi calo a 2052 nel 2012, poi risalita fino ai 2.545 milioni del 2015 e 2.585 del 2016. L'utile netto è salito negli anni dai 986 milioni di euro del 2009 ai 1.154 del 2013, poi il record a 1.422 nel 2015 e infine la flessione a 1.115 nel 2016.

Quest'anno tuttavia, la semestrale di Autostrade per l'Italia segnala una crescita dell'11% dell'utile netto e del 3,7% dei ricavi da pedaggio, mentre quella del Gruppo Ciavio (Sias) segnala aumenti degli utili del 23% e del 4,8% dei ricavi autostradali. L'Ebitda margin (margine operativo lordo su fatturato) delle 26 concessionarie è stato pari al 50,4% negli ultimi bilanci (2016), il record del decennio tolto il 51,1% del 2010. L'Ebit margin (margine netto su fatturato) è stato nel 2016 pari al 36,6%, livello record degli ultimi anni dopo il 36,7% del 2015. Quello che cala sono gli investimenti.

GLI INVESTIMENTI

La semestrale di Autostrade per l'Italia segnala un calo degli investimenti autostradali del 29% del primo semestre 2016 ai 232 di quest'anno. È la conferma di un trend in corso da alcuni anni, sia per Aspi che per tutte le concessionarie, come ampiamente raccontato sul numero 35/2017 di «L'Espresso e Territorio». Le nove vie per il rilancio raccontate sul numero 35 restano ancora in piedi, ma i tempi lunghi di approvazione dei progetti, i rallentamenti nella nomina delle commissioni di gara del Mit, e soprattutto i tempi lunghi nelle definizioni di atti aggiuntivi e aggiornamenti quinquennali fanno dire alle società concessionarie e all'Aiscat che la ripresa degli investimenti ci sarà non prima del 2019.

30 MILIARDI IN ARRIVO

Quando si parla di investimenti autostradali c'è sempre un'enorme sproporzione tra le previsioni e la spesa effettiva. L'Aiscat come sempre non fornisce dati sugli investimenti, né realizzati né previsti, e gli unici dati ufficiali, quelli della relazione del Mit, non riportano previsioni sui programmi futuri ma solo la quota non realizzata dei piani economico-finanziari vigenti. Partiamo da qui.

Nel tabellone sullo stato degli investimenti (si veda a pagina 2-3 del numero 35), si vede che su 21,7 miliardi di euro previsti nel Pef 2008-2016 ne sono stati realizzati solo 15,0. Dunque a fine 2016 restavano da realizzare 6,7 miliardi

L'Ufficio studi Ance, sempre su documenti ufficiali aggiornati a fine 2016, stima che complessivamente la quota da realizzare nei piani vigenti ammonti a 10,54 miliardi (i 6,7 previsti entro il 2016 più altri 3,8 previsti dal 2017 in poi). C'è ad esempio il completamento del vecchio piano Aspi (si tratta di circa 4 miliardi di euro secondo Aspi).

Sempre l'Ance stima che ci siano ulteriori interventi ancora da approvare per circa 10 miliardi di euro per i prossimi anni. Sicuramente le nuove opere Aspi (Gronda 4,2 miliardi, Passante Bologna 700 milioni, terze e quarte corsie 2,2 miliardi). Lo studio Ance stima 6 miliardi previsti da Aspi, mentre il dato ufficiale degli investimenti previsti da Aspi nei prossimi 7-8 anni è di 12 miliardi (l'Ance non calcolava le terze e quarte corsie e la Gronda, che è legata alla proroga in vista con la Ue).

Delrio e il Mit calcolano che il pacchetto proroghe valga 10 miliardi di euro: 350 milioni per la Asti Cuneo, 4,2 miliardi per la Gronda, 2,4 per la A24, tre miliardi per la A22. Togliendo la Gronda, che è già nel piano Aspi complessivo da 12 miliardi (4 miliardi di completamenti e 8 di nuove opere), il piano proroghe dovrebbe dunque aggiungere nei prossimi anni 5,8 miliardi. Rispetto alla tabella Ance qui a destra, dunque, il totale degli investimenti autostradali previ-

sti nei prossimi 8-10 anni ammonta a circa 29 miliardi

MA TEMPI LUNGI

Il punto, come sempre, sono i tempi di attuazione. L'accordo con Bruxelles è stato fatto da Delrio con la commissaria Vestager a luglio, ma il via libera formale della Commissione è atteso solo per fine anno, inizio 2018. È dunque una corsa contro il tempo per finire poi gli atti aggiuntivi con le società prima della fine della legislatura (ma lo staff di Delrio è convinto di farcela).

In ogni caso il 2017 si chiuderà, come investimenti effettivi, con un nuovo record negativo, intorno a 8-900 milioni. Gli aggiornamenti quinquennali, teoricamente sbloccati dal Cipe ad agosto con la delibera quadro, in realtà ancora non arrivano, pare per l'ennesimo tira e molla con il Mef post-seduta.

Nel 2018 si contava sulla spinta del Piano Aspi per le terze e quarte corsie, ma intoppi e ritardi nell'approvazione dei progetti (Via e conferenze di servizi) fanno dire alla società del gruppo Atlantia che in sostanza il 2017 e anche il 2018 si chiuderanno con 600 milioni circa di investimenti, e l'aumento della spesa è rinviato al 2019. ■

di ANTONIO DI NATALE

MANUTENZIONE E INVESTIMENTI

Lo studio Ance sulle concessionarie autostradali (con dati aggiornati a fine 2016)

SPESA EFFETTIVA MEDIA

I lavori delle concessionarie (investimenti e manutenzioni)

Concessionarie	Media annuale lavori- Periodo 2008-2015 (M€)	di cui media annuale investimenti (M€)	di cui media annuale manutenzione ordinaria (M€)	Peso investimenti su totale	Peso manutenzioni ordinarie su totale
Privati/totale	1.832,1	1.346,7	485,4	74%	26%
di cui Atlantia	1.338,1	1.035,4	302,6	77%	23%
di cui SIAS	379,6	242,1	137,5	64%	36%
di cui altre private	114,5	69,2	45,3	60%	40%
Pubbliche	598,9	403,9	195,0	67%	33%
Totale	2.431,0	1.750,6	680,4	72%	28%

Elaborazione Ance su dati MIT

MANUTENZIONI 2017-line concessioni

Concessionarie	Importo
Concessionarie private	8.203,4
di cui Atlantia	6.465,0
di cui SIAS	1.418,8
di cui altre private	319,7
Concessionarie pubbliche	1.674,4
Totale	9.877,8

Elaborazione Ance su documenti ufficiali

INVESTIMENTI Previsi dal 2017 alla fine delle concessioni

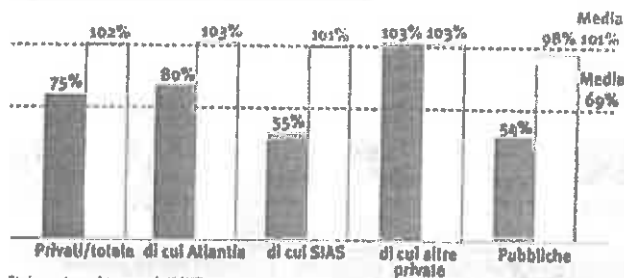
Concessionarie	Investimenti ancora da realizzare	Investimenti ancora da realizzare con ulteriori investimenti
Concessionarie private	6.970,1	13.713,0
di cui Atlantia	5.027,9	8.986,0
di cui SIAS	1.391,7	2.293,7
di cui altre private	550,5	433,3
Concessionarie pubbliche	3.163,0	7.334,0
Totale	10.133,1	21.047,0

Elaborazione Ance su documenti ufficiali

I TARGET Percentuale di realizzazione rispetto al Pef, 2008-2015

■ Investimenti - % realizzazione PEF

□ Manutenzione ordinaria - % realizzazione PEF



Elaborazione Ance su dati MIT

Storia e impatto della norma sugli appalti autostradali

Gare a terzi, si torna al 60-40. In dubbio le società post-gara

di GIUSEPPE LATOUR

Il decreto fiscale riporta le concessionarie autostradali indietro di quasi due anni, a prima che il nuovo Codice appalti fosse approvato. È quello che sta per accadere in settimana, quando la commissione Bilancio del Senato voterà l'emendamento presentato dalla maggioranza per ritoccare il decreto n. 50 del 2016 (art. 177): la soglia dell'80% per i lavori delle società autostradali da mandare in gara, pronta a scattare ad aprile del 2018, non sarà così mai attivata.

Sarà, invece, prevista una deroga che, di fatto, lascerà tutto invariato: quindi, il tetto resterà al 60%. Mettendo fine a una trattativa estenuante tra Governo, sindacati e imprese che dura da mesi. E che ha messo sul tavolo il possibile licenziamento di circa 3mila dipendenti attivi nelle società in house delle concessionarie.

Quale sia il livello di scontro sul tema degli appalti in house delle concessionarie lo racconta chiaramente la storia dei molti ritocchi alla norma relativa alle percentuali di lavori da affidare direttamente, a scapito della gara. Solo per due anni (2007-2008), infatti, con la cosiddetta "riforma Di Pietro", è stato previsto l'obbligo di appaltare a terzi il 100% dei lavori previsti nelle concessioni esistenti. Questa situazione è stata successivamente ribaltata con il decreto legge n. 207/2008, che ha reintrodotto la possibilità per le concessionarie autostradali private di affidare fino al 60% dei lavori in house a società controllate o collegate per il periodo che andava dal 2009 al 2013.

A partire dal primo gennaio del 2014, però, è intervenuta una nuova riforma, che ha portato questa percentuale al 40%, il livello attuale. Una finanziaria che ha portato a tre modifiche nel giro di meno di dieci anni. C'è, poi, la storia recente, che racconta di un quarto cambiamento, altrettanto

traumatico.

Il nuovo Codice appalti ad aprile del 2016 ha, infatti, portato la percentuale di lavori che le concessionarie possono affidare in house dal 40% al 20%. Un taglio di altri venti punti che, però, non è stato messo in calendario subito. Perché la novità scatti bisognerà aspettare fino ad aprile del 2018, a due anni dall'entrata in vigore del Codice. Una dilazione collegata all'altra grande novità del decreto n. 50 del 2016: la vigilanza su questi adempimenti è, infatti, stata affidata all'Autorità anticorruzione. Gli uffici di Raffaele Cantone avranno il compito di monitorare il mercato delle concessionarie e, scavando nei bilanci delle società, il rispetto dei relativi obblighi. Per mettere in piedi questa nuova vigilanza, però, era necessario del tempo.

Questa entrata in vigore ritardata, però, ha prestato il fianco all'ennesima modifica in corsa. Così, la versione attuale del Codice con ogni probabilità non andrà mai in vigore. Il Partito democratico, su sollecitazione della commissione Lavori pubblici del Senato, la scorsa settimana ha presentato un emendamento da inserire nella legge di conversione del decreto fiscale che ribalta la situazione e prevede che "in deroga a quanto previsto" dalla regola generale (articolo 80-20), "i soggetti titolari delle concessioni autostradali sono obbligati ad affidare una quota pari al sessanta per cento dei contratti di lavori, servizi e forniture di importo pari o superiore a 150mila euro" tramite gara. Il resto potrà essere affidato alle società in house. L'effetto pratico allora, è di tenere in vita il vecchio tetto del 60% solo per le concessionarie autostradali, lasciando la situazione invariata rispetto a quanto avviene adesso.

L'Anac di Raffaele Cantone, ovviamente, non dovrà più fare verifiche sul rispetto del tetto dell'80%, ma del 60 per cento. Una soluzione che piace molto a concessionarie e sindacati, ma

che scontenta le imprese dell'Ance. Qualche ritocco in corsa, guardando alle discussioni che vanno avanti sotto traccia, è ancora possibile. Alla vigilia dell'approvazione della modifica, che nella sostanza non è in discussione, ci sono almeno due punti ancora oggetto di trattative.

Il primo riguarda i servizi e le forniture. Le regole attuali, infatti, non prevedono tetti per questi affidamenti che, quindi, possono tutti teoricamente dribblare la gara. La percentuale del 60%, anche con la nuova deroga, si applicherebbe a lavori, servizi e forniture, introducendo di fatto un nuovo vincolo per una quota importante del mercato. Le concessionarie proveranno fino all'ultimo a ottenere uno stralcio di questa parte del testo. Ma non solo.

L'altro passaggio delicato - anch'esso oggetto di trattativa - riguarda le concessioni affidate con gara. Il principio generale, già ribadito dal nuovo Codice appalti, è che a loro non si applicano gli obblighi di affidamento. Per qualcuno sarebbe necessario affermare questa esclusione anche all'interno della deroga a favore delle concessionarie autostradali. Detto questo, resta un ultimo punto da sottolineare. Guardando la composizione del mercato questa norma avrà un'applicazione relativamente limitata. Secondo le elaborazioni dell'Ance, infatti, la media annuale di lavori delle concessionarie autostradali è di poco superiore ai 2,4 miliardi, guardando al periodo che va dal 2008 al 2015. Le concessionarie a maggioranza pubblica (nove in tutto) non hanno però al loro interno società in house. E, quindi, non potranno utilizzare la possibilità prevista dal Codice. Non è un'esclusione da poco, perché gestiscono il 25% della rete. Per il resto, ci sono soprattutto due casi di utilizzo della deroga: il Gruppo Atlantia, che controlla Autostrade per l'Italia con la sua Pavimental, e il Gruppo Gavia, con Itinera. Si dividono quasi tutta la restante parte del mercato. »

Quotidiano del Sole 24 Ore

Edilizia e Territorio

14 Nov 2017

Commissioni per le gare autostradali, il Mit : «Nominate 120, non c'è più arretrato»

Alessandro Arona

Il Ministro delle Infrastrutture Graziano Delrio (serve la sua firma) ha nominato nelle ultime settimane 120 commissioni per la gestione delle gare di lavori delle concessionarie autostradali, esauendo l'arretrato che si era accumulato nei mesi scorsi. «Problema risolto» annunciano dal Ministero.

Si tratta - indirettamente - di una novità legata al nuovo Codice appalti: stiamo parlando è vero delle vecchie commissioni per gestire le gare delle società autostradali da affidare a terzi, che esistono dai tempi di Di Pietro ministro (allora sul 100% dei lavori), ma la novità è da una parte che le gare negli ultimi mesi sono aumentate, in vista dell'obbligo di rispettare la soglia in gara, prevista in aumento dal 60 all'80% dal 19 aprile 2018 (vedremo se la soglia sarà riportata al 60% nel decreto fiscale); e dall'altra che le commissioni hanno ora tempi più lunghi, perché in base al nuovo Codice (offerta più vantaggiosa sempre per i lavori sopra i 2 milioni di euro) i commissari devono valutare tutti gli aspetti qualitativi dell'offerta.

Il caso delle gare bloccate è stato segnalato da «Edilizia e Territorio» per le nove gare di Autostrade per l'Italia pubblicate ad agosto (160 milioni, accordi quadro), che si sono dovute fermare per mancata nomina delle commissioni. Le concessionarie autostradali avevano denunciato difficoltà e rallentamenti nella nomina e gestione delle commissioni di gara da parte del Mit. Il Ministero aveva spiegato che il problema era legato al fatto che finora potevano essere nominati commissari solo i dirigenti del ministero, evidentemente un numero troppo esiguo per far fronte alle decine e decine di richieste. Si è così lavorato - spiega il Mit - in queste settimane a una soluzione giuridica che consentisse di allargare il raggio dei "nominabili", arrivando così alle 120 commissioni nominate da Delrio tra ottobre e novembre. «Abbiamo svuotato i cassetti» spiegano al Mit.

Resta tuttavia il timore "a regime", quando in base al Codice 2016 tutte le stazioni appaltanti dovranno ricorrere alle commissioni esterne nominate su albo Anac. Si calcola che le nomine dovranno essere per 350-400 commissioni al giorno! Manca ancora il decreto Mit sui compensi dei commissari.

P.L. 00777940150 - Copyright: Il Sole 24 Ore - All rights reserved

Quotidiano del Sole 24 Ore

Edilizia e Territorio

Stampa

11/11/17

14 Nov 2017

Offerta più vantaggiosa, trovare i criteri nei lavori è missione difficile ma non impossibile

Roberto Mangani

Uno dei profili più innovativi del D.lgs. 50/2016 riguarda i criteri di aggiudicazione. Al contrario del regime previgente in cui i due criteri del prezzo più basso e dell'offerta economicamente più vantaggiosa (Oepv) erano equiparati, l'articolo 95 del D.lgs. 50 individua l'offerta economicamente più vantaggiosa quale criterio da utilizzare in via ordinaria, relegando il ricorso al prezzo più basso a specifiche ipotesi predeterminate dal legislatore.

Si tratta peraltro di una scelta che trova riscontro nella Direttiva UE 2014/24, che all'articolo 67, comma 2, ultimo periodo dispone che i singoli legislatori nazionali – oltre a poter vietare in termini assoluti il ricorso al criterio del prezzo più basso (o costo) – possano limitarne l'utilizzo a determinate tipologie di appalto.

IL CRITERIO DEL PREZZO PIÙ BASSO: FORNITURE E SERVIZI

Le ipotesi in cui è consentito il ricorso al criterio del prezzo più basso sono elencate al comma 4 dell'articolo 95 del D.lgs. 50. La disciplina contenuta nella norma citata distingue tra forniture e servizi da un lato e lavori dall'altro.

Per quanto riguarda forniture e servizi l'utilizzo del criterio del prezzo più basso è consentito: a) per i servizi e le forniture di qualunque tipologia, nei limiti di importo di 40.000 euro; b) per i servizi e le forniture con caratteristiche standardizzate, senza limiti di importo; c) per i servizi e le forniture caratterizzati da elevata ripetitività, purché di importo pari o inferiore alla soglia comunitaria.

Si tratta di una disciplina articolata che suggerisce due ordini di considerazioni, tra loro collegate. La prima è che le diverse tipologie di forniture e servizi indicate presentano dei margini di sovrapposizione. Così, il carattere standardizzato di una fornitura o di un servizio può coincidere con l'elevata ripetitività.

Ciò porta alla seconda considerazione: la valutazione sulla natura del servizio o della fornitura e sui suoi caratteri spetta all'ente appaltante e presenta un elevato margine di discrezionalità.

Queste *valutazioni fortemente discrezionali* influiscono sugli spazi di utilizzo del criterio del prezzo più basso. Così, ad esempio, se un servizio presenta caratteri di ripetitività il ricorso a tale criterio sarà consentito solo per i contratti sotto soglia; ma se l'ente appaltante ritiene che tale ripetitività possa essere intesa anche come standardizzazione del servizio, il criterio del prezzo più basso potrà essere utilizzato per il relativo affidamento senza alcun limite di importo.

Sempre sotto il profilo della possibile sovrapposizione di discipline, ne va segnalata un'altra legata ai servizi ad alta intensità di manodopera. Ai sensi del comma 3 dell'articolo

95) l'affidamento di tale tipologia di servizi deve avvenire ricorrendo esclusivamente al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Tuttavia, il servizio ad alta intensità di manodopera può anche avere caratteristiche standardizzate o di elevata ripetitività, circostanze che in linea astratta legittimerebbero l'utilizzo del criterio del prezzo più basso.

Sul punto è intervenuta anche la *giurisprudenza*, che si è pronunciata nel senso dell'illegittimità dell'utilizzo del criterio di aggiudicazione del prezzo più basso. Se infatti l'appalto si caratterizza per essere ad alta intensità di manodopera, vale la previsione contenuta all'articolo 95, comma 3, che prevede quale unico criterio di aggiudicazione utilizzabile quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Non può infatti essere invocato il successivo comma 4, che in relazione ai servizi con caratteristiche standardizzate consente il ricorso al criterio del prezzo più basso.

Ciò in quanto le due disposizioni si collocano in rapporto di specie rispetto al genere, con la conseguenza che la prima prevale sulla seconda. Ne deriva che un servizio ad alta intensità di manodopera va comunque aggiudicato facendo ricorso al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, anche se nel servizio stesso siano altresì rinvenibili i caratteri della standardizzazione (Cons. Stato, Sez. III, 2 maggio 2017, n. 2014; Tar Campania, 24 ottobre 2017, n. n. 4995).

IL CRITERIO DEL PREZZO PIÙ BASSO: LAVORI

Per i lavori il ricorso al criterio del prezzo più basso è legato unicamente all'importo del relativo affidamento. L'articolo 95, comma 1, lettera a) consente l'utilizzo di tale criterio per i *lavori di importo fino a 2 milioni di euro*.

In realtà la norma contiene anche un'altra limitazione legata non all'importo dei lavori ma alla tipologia di procedura utilizzata, essendo previsto che l'affidamento dei lavori debba avvenire con procedura ordinaria. Ciò aveva ingenerato il dubbio che non fosse possibile utilizzare il criterio del prezzo più basso nell'ipotesi in cui l'ente appaltante svolgesse una procedura negoziata.

Sulla questione è tuttavia intervenuta una *nota di chiarimento dell'ANAC del 23 giugno 2017* con la quale l'Autorità ha ridimensionato la portata della norma, coordinando la stessa con la previsione dell'articolo 36, comma 2, lettera d), che impone il ricorso alle procedure ordinarie per i lavori di importo pari o superiore a 1 milione di euro.

In sostanza, secondo l'ANAC, il ricorso alla procedura negoziata è possibile per lavori fino a 1 milione di euro, mentre oltre tale limite l'ente appaltante deve svolgere una procedura ordinaria. In entrambi i casi, tuttavia, è consentito l'utilizzo del criterio del prezzo più basso.

L'OFFERTA ECONOMICAMENTE PIÙ VANTAGGIOSA

Come detto, il criterio dell'Oepv è quello cui gli enti appaltanti devono ricorrere in via ordinaria. La logica di tale scelta va individuata nella volontà di individuare il miglior offerente tenendo in considerazione non solo l'aspetto economico dell'offerta, ma anche i profili qualitativi della stessa. Tale logica è stata peraltro rafforzata dal D.lgs. 56/2017 (Decreto correttivo), che ha sancito la necessità di valorizzare gli elementi qualitativi dell'offerta imponendo a tal fine che il peso ponderale dell'elemento *prezzo* nella valutazione complessiva dell'offerta *non possa essere superiore al 30%* (articolo 95, comma 10 -bis).

Occorre tuttavia considerare che proprio la ratio della norma evidenzia alcune difficoltà applicative cui la stessa dà luogo. Il criterio in esame, infatti, risulta utilizzabile senza particolari problemi nel settore delle forniture e dei servizi, dove in linea generale è agevole individuare profili qualitativi quali parametri di valutazione dell'offerta (ad eccezione di quei casi di forniture e servizi ripetitivi o standardizzati per i quali infatti, come visto più sopra, è consentito il ricorso al criterio del prezzo più basso). In questi settori vi sono ampi spazi per formulare proposte migliorative rispetto alle esigenze individuate dall'ente appaltante e poste a base della

gara attraverso la relativa documentazione.

Il nodo dei criteri nelle gare su progetto esecutivo

Più critica si presenta la situazione con riferimento ai lavori. Occorre infatti considerare che per l'affidamento dei lavori vige il principio generale che impone che a base di gara sia posto il **progetto esecutivo**. Tale progetto ha un grado di dettaglio che difficilmente consente di prendere in considerazione gli aspetti qualitativi dell'offerta.

Per cercare di mantenere fermo il principio che anche per i lavori il criterio da utilizzare è quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa occorre individuare, in base alla disciplina contenuta nello stesso articolo 95, quali siano gli elementi qualitativi che possono essere presi in considerazione anche in presenza di un progetto esecutivo posto a base di gara.

Un'indicazione in questo senso si può ricavare dallo stesso articolo 95, che al comma 6 elenca alcuni elementi che possono rappresentare altrettanti parametri per la valutazione qualitativa delle offerte. Tra questi è possibile individuarne alcuni la cui utilizzazione è compatibile con l'esistenza di un progetto esecutivo posto a base di gara.

Si tratta nello specifico della data di consegna dell'opera (lettera g) e dell'organizzazione, delle qualifiche e dell'esperienza del personale effettivamente impiegato nell'appalto (lettera e). In particolare, quest'ultimo elemento appare significativo, in quanto può consentire di valutare la qualità professionale del personale che riveste una posizione apicale nell'ambito dell'organigramma che l'impresa esecutrice intende adottare per la realizzazione della specifica opera.

Va infine considerato che, in base alla previsione contenuta al comma 14 del medesimo articolo 95, l'ente appaltante può sempre prevedere – o addirittura esigere – che i concorrenti presentino delle **varianti in sede di offerta**, definendo anche i requisiti minimi cui le stesse devono rispondere. Questa possibilità, almeno per certe tipologie di opere, non appare in contraddizione assoluta con la messa a base di gara del progetto esecutivo, posto che l'ente appaltante può indirizzare il contenuto delle varianti su aspetti di natura estetica e/o funzionale. In questo modo si potrebbe concretizzare la possibilità di valutare la qualità delle offerte in relazione ai profili indicati, mantenendo fermo l'obbligo di mettere in gara un progetto esecutivo, che rimarrebbe inalterato e non modificabile relativamente alle parti strutturali dell'opera.

11.00777910159 - Copyright © Sole 24 ore. All rights reserved

Quotidiano del Sole 24 Ore

Edilizia e Territorio

14 Nov 2017

Offerta più vantaggiosa/2. La giurisprudenza recente consente di impugnare la scelta del criterio in gara

Roberto Mangani

La scelta del legislatore nazionale di privilegiare il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa rispetto al prezzo più basso ha posto una questione anche in relazione al momento dell'impugnazione rispetto alle scelte operate dall'ente appaltante in relazione al criterio prescelto.

In particolare, la questione che si è posta è se di fronte alla scelta dell'ente appaltante di adottare il criterio di aggiudicazione del prezzo più basso il concorrente che intenda contestarne la legittimità abbia un onere di immediata impugnazione - cioè entro trenta giorni dalla pubblicazione del bando - ovvero possa posticipare la stessa a un momento successivo.

L'IMPUGNAZIONE SUCCESSIVA

Secondo una prima tesi in linea con un'impostazione di tipo tradizionale la scelta del criterio di aggiudicazione, non precludendo la partecipazione alla gara dell'impresa né impedendo ai concorrenti di formulare un'offerta, non sarebbe suscettibile di immediata impugnazione.

Questa impostazione trova origine in un orientamento consolidato che si è andato a radicare a partire dalla nota sentenza dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato n. 1 del 2003. Tale orientamento si fonda sul principio secondo cui la regola generale è che le clausole del bando di gara vanno impugunate unitamente agli atti che di esse fanno applicazione, perché solo in tale momento si produce la lesione attuale e concreta della posizione del concorrente.

Fanno eccezione a questa regola le clausole del bando - che vanno quindi impugunate immediatamente - che hanno un effetto immediatamente escludente o che impongono oneri ai concorrenti manifestamente incomprensibili o sproporzionati o, ancora, che rendono impossibile la stessa formulazione dell'offerta. Tra tali clausole non rientrano quelle che incidono sulla formulazione dell'offerta, quali appunto quelle relative al criterio di aggiudicazione prescelto dall'ente appaltante.

Secondo questo orientamento, infatti, tali clausole producono il loro eventuale effetto lesivo per il concorrente solo all'esito negativo della procedura di gara. Di conseguenza, **esse devono essere impugunate unitamente al provvedimento di aggiudicazione** che ne fa applicazione, non sussistendo quindi per le stesse un onere di impugnazione immediata che, se proposta, va dichiarata inammissibile (così, tra le tante, Cons. Stato, Sez. III, 18 aprile 2017, n. 1809; Sez. IV, 11 ottobre 2016, n. 4180; Tar Lazio, Sez. I, 2 dicembre 2016, n. 12066).

A conferma della perdurante validità di questa impostazione anche dopo l'entrata in vigore del D.lgs. 50/2016 è stato sottolineato come l'articolo 204, comma 1 di tale Decreto ha previsto - attraverso l'inserimento del comma 2- bis all'articolo 120 del Codice del processo

amministrativo – un onere di impugnazione immediata dei soli provvedimenti che riguardano l'ammissione o l'esclusione dei concorrenti alla/dalla procedura di gara (Tar Puglia, 30 ottobre 2017, n. 1109).

Solo per questi provvedimenti, in quanto autonomamente lesivi della sfera giuridica dei concorrenti, sussisterebbe l'onere di immediata impugnazione.

In definitiva, la nuova norma ha inteso nettamente distinguere tra contestazioni che attengono alla fase dell'ammissione/esclusione, che vanno sollevate con immediatezza; e contestazioni che attengono alla fase di valutazione dell'offerta, per le quali rimane fermo il principio della successiva impugnazione, unitamente al provvedimento di aggiudicazione che si assume lesivo della propria sfera giuridica.

L'individuazione del criterio di aggiudicazione da adottare, e in particolare la scelta di ricorrere al prezzo più basso, non traducendosi in un provvedimento di ammissione/esclusione dei concorrenti, non comporta l'onere di immediata impugnazione.

L'IMPUGNAZIONE IMMEDIATA

Recentemente tuttavia ha trovato spazio in giurisprudenza anche la tesi opposta (Tar Campania, 24 ottobre 2017, n. 4995; Cons. Stato, Sez. III, 2 maggio 2017, n. 2014).

È stato infatti ritenuto che la scelta illegittima del criterio di aggiudicazione del prezzo più basso – cioè il suo utilizzo al di fuori dei limiti indicati dalla norma – venga a configurare una lesione immediata della posizione giuridica del concorrente. Quest'ultimo, infatti, potrebbe far valere una lesione attuale e concreta consistente nell'impossibilità di formulare un'offerta che consenta di valutare anche gli aspetti qualitativi e non solo l'elemento prezzo.

In sostanza, secondo questa tesi la scelta del legislatore di privilegiare il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa relegando il prezzo più basso a ipotesi predeterminate avrebbe mutato il quadro normativo di riferimento.

Nello specifico questo mutamento – unitamente ad altri elementi innovati relativi all'immediata impugnazione delle ammissioni/esclusioni e alla introduzione del principio di nullità delle clausole di esclusione al di fuori dei casi previsti dalla legge – porterebbe a ritenere che la tutela accordata non si identifichi più con l'interesse specifico del concorrente a conseguire l'aggiudicazione del contratto, venendosi a configurare piuttosto un interesse più ampio che ricomprende **il diritto di tutti i concorrenti di partecipare alla gara sulla base delle regole individuate dal legislatore**.

Tale diritto, relativamente all'ambito specifico dei criteri di aggiudicazione, si sostanzia nella possibilità – che non può essere illegittimamente preclusa ai concorrenti – di vedere valutata la propria offerta non solo sotto il profilo del prezzo, ma anche in relazione agli elementi qualitativi della stessa.

La conclusione di questo ragionamento è che **sussiste l'onere di immediata impugnazione della clausola del bando che preveda il ricorso – ritenuto illegittimo – al criterio di aggiudicazione del prezzo più basso**. E ciò in quanto la posizione del concorrente – che si sostanzia nell'interesse a concorrere alla gara sulla base di un criterio che consenta anche la valutazione dei profili qualitativi dell'offerta – subisce una lesione attuale e concreta già al momento della scelta del criterio di aggiudicazione, senza necessità di attendere gli esiti della gara.

A conferma della correttezza di questa soluzione, viene evidenziato come che la tesi opposta – cioè dell'impugnazione successiva unitamente al provvedimento di aggiudicazione – finirebbe per depotenziare due principi cardine introdotti dal D.lgs. 50.

Il primo principio è quello che individua quale criterio di aggiudicazione ordinario l'offerta

economicamente più vantaggiosa, relegando il prezzo più basso a ipotesi residuali. Questa scelta del legislatore rischierebbe di rimanere priva di concreta effettività se si consentisse che il rispetto della regola indicata possa essere invocato solo a valle del provvedimento di aggiudicazione.

Il secondo pilastro del nuovo sistema normativo che verrebbe meno è quello che incentra il sistema dei ricorsi giurisdizionali su una logica bifasica, in cui la prima fase si esaurisce nelle contestazioni (e nei relativi giudizi) che attengono alla fase delle ammissioni ed esclusioni, che non possono più essere prese in considerazione nella seconda fase, in cui le eventuali illegittimità da far valere in giudizio sono solo quelle che attengono allo svolgimento della procedura di gara in senso stretto. Infatti, poiché l'eventuale illegittimità del bando sotto il profilo del criterio di aggiudicazione prescelto rappresenta un aspetto prioritario rispetto al tema delle ammissioni/esclusioni, la relativa contestazione va sollevata nella prima fase, per evitare che sia vanificato l'intento acceleratorio e semplificatorio del contenzioso che il legislatore ha inteso perseguire.

In realtà proprio **quest'ultimo aspetto suscita perplessità**. Infatti, la norma prevede in maniera esplicita che l'obbligo di impugnazione immediata riguardi esclusivamente i provvedimenti di ammissione/esclusione. Di conseguenza, ritenere che la scelta del criterio di aggiudicazione rappresenti un tema prioritario rispetto al profilo ammissione/esclusione appare come un'affermazione che va al di là della formulazione letterale della norma per privilegiare un'interpretazione di tipo sistematico che si fonda sulla lettura coordinata di una pluralità di disposizioni.

P.I. 00777910159 - Copyright Il Sole 24 Ore. All rights reserved.

Appalti, patto anticorruzione

Accordo fra Direzione nazionale antimafia e Autorità anticorruzione per banca dati comune e scambi di informazioni per contrastare la criminalità organizzata

Un sempre più stretto collegamento e scambio di informazioni fra Autorità nazionale anticorruzione e Direzione nazionale antimafia per il controllo dell'infiltrazione mafiosa negli appalti pubblici. È questo l'obiettivo centrale del protocollo siglato ieri dal presidente dell'Anac Raffaele Cantone e il procuratore Franco Roberti. Un protocollo che punta anche alla creazione di una banca dati in comune.

vedi di più pag. 25

Protocollo d'intesa tra Dna e Autorità anticorruzione. Alert mirati in caso di intimidazioni

Appalti, muro alle infiltrazioni

Data base e informazioni in comune tra Anac e Antimafia

DI ANDREA MASCOLINI

Un sempre più stretto collegamento e scambio di informazioni fra Autorità nazionale anticorruzione e Direzione nazionale antimafia per il controllo dell'infiltrazione mafiosa negli appalti pubblici. È questo l'obiettivo centrale del protocollo siglato ieri dal Presidente dell'Autorità nazionale anticorruzione Raffaele Cantone e il Procuratore Franco Roberti. Il protocollo parte dal presupposto che «la corruzione rappresenta uno degli strumenti fondamentali per le associazioni con fini delinquenziali» e che «l'infiltrazione della criminalità mafiosa nell'economia, ed in particolare nel settore degli appalti pubblici, è un dato sempre più frequentemente riscontrato nei procedimenti giudiziari». L'obiettivo è quindi quello di rendere più efficiente ed efficace la sinergia fra l'Autorità e la Direzione antimafia nella lotta alla corruzione negli appalti pubblici «una delle aree più esposte al rischio di infiltrazioni criminali ed in particolare delle organizzazioni mafiose».

Fra i diversi strumenti

individuati vi è innanzitutto la partecipazione della Dna ad iniziative formative congiunte in favore di magistrati, del personale dipendente da Anac o da altre amministrazioni pubbliche, o anche nei confronti di soggetti pubblici stranieri. La parte più rilevante del protocollo riguarda però lo scambio di informazioni fra Autorità e Direzione nazionale antimafia: ad esempio l'Anac comunicherà, al momento dell'inserimento dell'annotazione nel Casellario delle imprese, gli operatori economici ed i soggetti coinvolti segnalati dalle direzioni distrettuali antimafia che, pur essendo stati vittime di estorsione o concussione, non abbiano denunciato i fatti all'autorità giudiziaria. Su base trimestrale l'Anac informerà la Dna delle comunicazioni ricevute dalle Procure in caso di avvio dell'azione penale per reati di concussione, corruzione, turbativa d'asta, e altri reati contro la Pubblica amministrazione. Sui soggetti che siano stati segnalati, la Dna svolgerà gli opportuni approfondimenti attraverso l'utilizzo della banca dati di cui dispone; l'obiettivo è accertare se si tratti di per-

sono contigue o comunque collegate ad organizzazioni mafiose. Successivamente l'esito degli accertamenti verrà comunicato dalla Dna all'Ufficio giudiziario competente, rendendone partecipe l'Anac. La Dna potrà accedere alle informazioni disponibili presso il Casellario delle Imprese e la Banca Dati Nazionale dei Contratti Pubblici, gestite dall'Anac, per svolgere approfondimenti sugli operatori economici vincitori di appalti e accertare eventuali collegamenti con organizzazione mafiosa. Infine nei casi di indizi sufficienti per ritenere la sussistenza di condizioni di intimidazione o assoggettamento da parte di associazioni di stampo mafioso, l'Anac comunicherà inoltre l'esito degli accertamenti compiuti nell'ambito di istruttorie o ispezioni affinché la Dna possa valutare, qualora ne ricorrano i presupposti, la possibilità di proporre l'amministrazione giudiziaria dell'azienda. Il protocollo stabilisce anche che, in attesa che Anac si doti di un'autonoma banca dati relativa ai soggetti per i quali è stata esercitata l'azione penale per un delitto contro la Pubblica amministrazione, la Direzione antimafia

restituirà all'Autorità, con periodicità trimestrale, un tracciato record contenente i dati anagrafici o i riferimenti dell'atto estratti dalle comunicazioni delle Procure.



Il testo del protocollo su www.italiaoggi.it/documenti

Come funziona il protocollo

La Direzione nazionale antimafia (Dna) potrà accedere alle informazioni disponibili presso il Casellario delle imprese e la Banca dati nazionale dei contratti pubblici, gestite dall'Anac, per svolgere approfondimenti sugli operatori economici vincitori di appalti e accertare eventuali collegamenti con organizzazione mafiose.

L'Anac inoltrerà periodicamente alla Dna le informazioni rilevanti in suo possesso, comprese le comunicazioni ricevute dalle Procure della Repubblica attinenti inchieste per reati di corruzione e gli operatori economici segnalati dalle Direzioni distrettuali antimafia che non risultano aver denunciato richieste estorsive all'autorità giudiziaria.

Nei casi in cui emergano sufficienti indizi per ritenere la sussistenza di condizioni di intimidazione o assoggettamento da parte di associazioni di stampo mafioso, l'Anac comunicherà l'esito degli accertamenti compiuti nell'ambito di istruttorie o ispezioni affinché la Dna possa valutare, qualora ne ricorrano i presupposti, la possibilità di proporre l'amministrazione giudiziaria dell'azienda.



Autostrade. Apre a Brescia il collegamento tra la direttissima e la A4 Milano-Venezia

Con tre anni di ritardo nasce la «vera» Brebemi

Delrio: opera utilissima per il sistema nazionale

Marco Morino

TRAVAGLIATO (BRESCIA). Dal nostro inviato

La vera Brebemi, la direttissima autostradale Brescia-Milano, nasce ieri, circa tre anni e mezzo dopo l'apertura ufficiale del 23 luglio 2014. Tre anni e mezzo punteggiati dalle polemiche, a causa di volumi di traffico giudicati deludenti e inferiori alle attese, anche per l'insufficienza dei collegamenti tra la Brebemi e il sistema nazionale delle autostrade.

La vera Brebemi nasce ieri con l'apertura delle rampe che collegano la direttissima all'autostrada A4 Milano-Venezia nei pressi di Brescia. Questa interconnessione (5,64 chilometri di asfalto per un costo di 57,9 milioni di euro) si è resa necessaria per collegare finalmente Brebemi alla rete autostradale nazionale sul versante Est e sopperire alla mancata realizzazione di importanti collegamenti infrastrutturali previsti dal progetto originario, la cui assenza penalizza fortemente sin dall'origine la possibilità di utilizzo della Brebemi. Sul versante Ovest, Brebemi è da tempo collegata alla Teem, la tangenziale est esterna di Milano. Grazie all'interconnessione con la A4 nei pressi di Brescia ora Brebemi è pienamente inserita, con tre anni e mezzo di ritardo, nel sistema delle autostrade nazionali e internazionali.

Su questo aspetto concorda-



Taglio del nastro. Le autorità presenti ieri a Travagliato (Brescia)

no sia il ministro delle Infrastrutture, Graziano Delrio, sia il presidente della Brebemi, Francesco Bettoni, entrambi presenti a Travagliato per il taglio del nastro. «È vero - dice il ministro - oggi (ieri, ndr) si inaugura davvero la Brebemi. L'interconnessione con la A4 nei pressi di Brescia è un'opera molto importante che dà piena funzionalità alla Brebemi, e che permette spostamenti più rapidi e una logistica più semplice. È un'opera - prosegue Delrio - che seppur non enorme è utilissima e darà una grande funzionalità al sistema autostradale italiano». Secondo Delrio, la vicenda Brebemi insegna «che in questo Paese si danno dei giudizi un po' troppo frettolosi: si pianta un albero e si vuole che diventi subito una quercia. Non è così. Bisogna avere la pazienza di aspettare». D'ora in avanti, secondo il ministro, ci sarà la licenza di dare un giudizio sulla Brebemi, perché finalmente Brebemi potrà esprimere appieno tutte le sue potenzialità.

«Noi diciamo - rincara Bettoni -

ni - che la vera Brebemi nasce con l'apertura delle rampe che ci collegano alla A4. Finalmente l'opera è completata e interconnessa con l'Europa: l'Est e l'Ovest non sono mai stati così vicini. Ora siamo pronti a giocare un ruolo importante nella sostenibilità dei collegamenti nel Nord Italia». La Brebemi «è un'infrastruttura che ci permette di fare sistema» afferma Paolo Grandi, chief governance officer di Intesa Sanpaolo. Ca' de' Sass è il principale azionista di Brebemi, con il 55,79% delle quote. La Brebemi è la prima infrastruttura autostradale italiana realizzata in project financing. L'investimento (1.737 milioni di euro) è stato finanziato per circa il 71% con prestiti bancari e per circa il 29% con mezzi propri messi a disposizione dai soci (equity). Il progetto beneficia inoltre, a partire dal 2016, di contributi in conto investimenti per complessivi 320 milioni di euro, di cui 60 già erogati dalla Regione Lombardia e 260 statali che saranno erogati in 13 annualità. L'investimento viene ammortizzato grazie ai ricavi dei pedaggi autostradali e con l'incasso di un indennizzo finale da parte del nuovo concessionario che subentrerà nella gestione a fine concessione (nel 2039), tramite gara pubblica.

«I ricavi di Brebemi - dice Bettoni - sono passati da 11,4 milioni del 2014 a 61,2 milioni attesi per fine 2017. L'editto, che nel 2014 era negativo (-1,3 milioni) quest'anno sarà positivo per 36 milioni. Nel 2018 ci attendiamo, grazie all'interconnessione con la A4, un incremento dei flussi di traffico del 30-35% rispetto ai livelli attuali. Questo ci consentirà di raggiungere il breakeven nel 2019».

L'autostrada e il territorio

■ In questi primi tre anni di vita, malgrado la mancanza del collegamento diretto con il sistema autostradale nazionale verso Brescia, la A35 Brebemi è comunque costantemente cresciuta in termini di transiti, a oggi aumentati del 163% rispetto a quelli registrati nel primo semestre dell'apertura nel 2014.

■ La Brebemi ha liberato dal traffico i Comuni dell'area interessata dall'infrastruttura (il traffico pesante sulla A35 è circa il 30% del totale) riducendo i tempi di percorrenza e le emissioni di CO2 e ha valorizzato il territorio. Prova di questa crescita sono anche i diversi operatori nazionali e internazionali che hanno già scelto l'area attraversata da Brebemi per investire in poli logistici e imprese.

di M. RIZZI/ANSA/INFORMAZIONE

Le novità in un pacchetto di emendamenti del governo al decreto legge fiscale

Fondi agli enti a rischio sismico

Per il 2018-2019 60 mln. Priorità agli immobili ante 1971

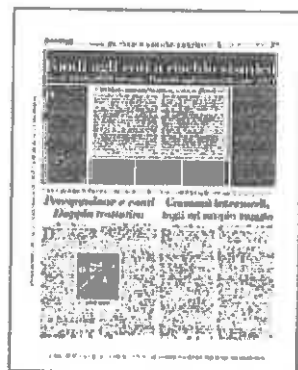
DI ANDREA MASCOLINI

Priorità alla progettazione di interventi di miglioramento e adeguamento antisismico su immobili pubblici realizzati prima del 1971 nei comuni in zone sismiche 1 e 2. Aumento di 10 milioni all'anno delle risorse per il 2018 e per il 2019. Domande entro il 15 giugno, con il limite di tre per ogni comune. Sono queste alcune delle novità contenute nell'emendamento presentato dal governo ieri in tarda mattinata al decreto-legge fiscale (con termine ieri sera alle 22 per i sub-emendamenti). La disposizione presentata dal Governo modifica l'attuale articolo 41-bis della legge 96/2017 con il risultato principale di aumentare la dotazione delle risorse per il 2018 e per il 2019 che passano, rispettivamente a 25 e a 30 milioni. La norma della legge 96 ha lo scopo di favorire gli investimenti effettuati dai comuni compresi nelle

zone a rischio sismico 1 (in base all'ordinanza 3519 del 28 aprile 2016) prevedendo contributi soggetti a rendicontazione a copertura delle spese di progettazione definitiva ed esecutiva di opere pubbliche nella misura di 5 milioni per il 2017 (le domande andavano presentate entro il 15 settembre). Per gli anni 2018 e 2019, il Governo stanziava invece altri 10 milioni portando il montante delle risorse rispettivamente a 25 e a 30 milioni e, per i prossimi due anni, ammette a contribuzione anche i comuni in zona sismica 2, sempre per progettazioni definitive ed esecutive di interventi di miglioramento e adeguamento antisismico di immobili pubblici, ma estendendo il contributo anche alla progettazione di interventi per la messa in sicurezza del territorio del dissesto idrogeologico. L'importo delle spese finanziabili non potrà essere superiore al valore della progettazione individuato ai sensi del vinco-

lante «decreto parametri» (del 16 giugno 2016) sul calcolo dei corrispettivi a base di gara per incarichi di progettazione. Le domande (tre per ogni comune); le richieste di contributo (al massimo tre per ogni comune) dovranno essere presentate entro il 15 giugno di ogni anno. La norma del Governo modifica l'ordine di priorità per la determinazione del contributo (non più legata alla polo azione dei comuni), dando precedenza agli immobili in calcestruzzo costruiti prima del 1971, o «in muratura portante» stabilendo che in questo caso il finanziamento concerne anche la vulnerabilità sismica da predisporre contestualmente alla progettazione. Si darà poi priorità agli interventi di miglioramento e adeguamento antisismico di immobili pubblici «sulla base della vulnerabilità sismica già effettuata» e infine alla messa in sicurezza del territorio dal dissesto idrogeologico.

—● Riproduzione riservata —■



CENTRO ITALIA

Dall'Europa 1,2 miliardi per il sisma

Erogato il contributo del fondo di solidarietà dell'Unione europea (Fseue) per un totale di 1,2 mld di euro a sostegno della ricostruzione nei territori dell'Italia centrale colpiti dal sisma 2016. Lo ha reso noto il dipartimento di protezione civile, ricordando che lo scorso 6 novembre la Commissione Ue ha inviato all'Italia per risorse per gestire il post sisma. Quattro le attività che riceveranno i contributi. Quasi metà dello stanziamento, cioè 582 mln, sarà utilizzato per sostenere i costi delle sistemazioni alberghiere, delle soluzioni abitative di emergenza, dei moduli abitativi provvisori rurali, delle stalle e dei fienili. Altri 316,5 mln andranno agli interventi di ripristino delle infrastrutture della rete viaria, agli interventi di riparazione immediata negli edifici scolastici e alla realizzazione di strutture scolastiche temporanee. Per gli interventi di messa in sicurezza e protezione del patrimonio culturale a disposizione 208 mln di euro. Alla rimozione e allo smaltimento delle macerie andranno 89 mln di euro.



Le idee. Convegno a Milano della Fondazione Sullo

Per la rigenerazione urbana servono incentivi al consenso

di Saverio Fossati

La rigenerazione urbana è una strada percorribile. Ma con molta prudenza e, per ora, a piccoli passi. Anche se rimane l'unica per adeguare le nostre città a standard decenti di qualità della vita, dove le esigenze di rinnovamento del tessuto urbano si accompagnino a prospettiva di redditività reali per chi investirà in operazioni decisamente complesse. Su questa linea si stanno muovendo alcuni attori, tra cui Assoedilizia e la Fondazione Sullo, che ne discuteranno venerdì 17 novembre alle 11, in via Meravigli 3 a Milano.

Uno dei nodi centrali è, però, come un edificio condominiale possa «rigenerarsi» senza l'unanimità dei consensi. La chiave, per il presidente di Assoedilizia, Achille Colombo Clerici, è che l'unanimità nasca da una ragionevole convenienza economica: «Per far decollare il processo di rottamazione (in termine tecnico, sostituzione) edilizia degli immobili scadenti, occorre che la relativa area economica rappresenti una sorta di "zona franca" fiscale, consistente in un pacchetto di misure dalle quali scaturisca un forte interesse economico che motivi a interagire a tutti i livelli di intervento, dal promotore, al costruttore, all'intermediario, all'investitore finale. E permetta anche ampliare i margini di convenienza per i condomini, il vero scoglio sulla rotta del processo. Ma non solo: i Comuni devono premiare in termini volumetrici chi si impegna in un'operazione del genere. Occorre puntare su una nuova produzione edilizia, per la vendita ma anche per la locazione».

La Fondazione Sullo presenterà anche una proposta di legge, il cui fine è appunto quello di garantire una serie di incentivi che agevolino la demolizione e ricostruzione di immobili «edificati, nel periodo post-bellico, con materiali scadenti, inquinanti e quindi privi di qualità».

Sia qui tutto bene. Ma l'articolo-

lato, spiega Marilisa D'Amico, ordinaria di Diritto costituzionale alla Statale di Milano, presenta alcune problematiche su cui riflettere nel corso dell'iter legislativo: si tratta di materia concorrente con le Regioni; è difficile individuare quali siano gli immobili per i quali sono ammessi gli incentivi; non sono quantificati i costi di copertura.

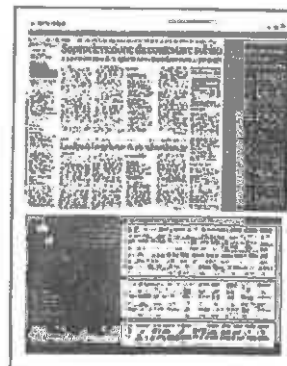
«Ma le maggiori perplessità», spiega Marilisa D'Amico, «investono la norma che prevede che, negli interventi di demolizione e ristrutturazione interessino proprietà condominiali, la relativa decisione possa essere presa con la maggioranza di cui all'articolo 136, comma 5, del Codice civile (maggioranza degli intervenuti all'assemblea che rappresenti i due terzi del valore). Questa previsione, presa

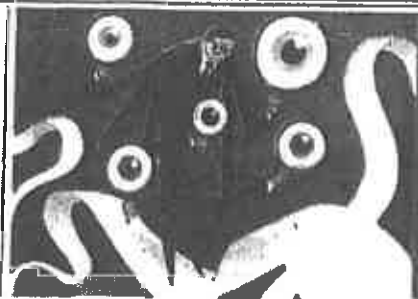
TUTELA

La perdita del diritto di proprietà a maggioranza contrasta con l'articolo 42 della Costituzione

isolatamente, è fuori di forti dubbi quanto alla sua ragionevolezza e al rispetto del diritto di proprietà sancito dall'articolo 42 della Costituzione. La stessa Corte costituzionale (sentenza 369/2008) ha segnalato come "l'assemblea dei condomini non ha altri poteri rispetto a quelli fissati tassativamente dal Codice e non può porre limitazioni alla sfera di proprietà dei singoli condomini, almeno che le predette limitazioni non siano specificamente accettate o nei singoli atti d'acquisto o mediante approvazione del regolamento di condominio". Soltanto la regola del consenso unanime dei partecipanti al condominio a incidere su una cosa incisiva compressione del diritto di proprietà sembrerebbe dunque conforme a quanto dice la Costituzione».

CONFERENZA INTERNA





ADEMPIMENTI

La compensazione blocca lo split payment sull'Iva

Brusaterza, Magrini e Santacroce • pagina 31

La circolare 27/E: esclusione solo se cliente e fornitore sono tra i destinatari del meccanismo

Compensare attenua lo split

Il cessionario deve versare l'Iva anche se il cedente dispone di un credito

PAGINA A CURA DI
Michele Brusaterza
Marco Magrini
Benedetto Santacroce

In presenza di compensazioni di contrapposti rapporti di credito, lo split payment non trova applicazione solo se il fornitore è un soggetto che rientra tra i destinatari del regime unitamente al cessionario.

La circolare 27/E/2017 dell'Agenzia delle Entrate, al fine di chiarire le ultime novità del meccanismo denominato split payment introdotto circa due anni fa, dedica un importante passaggio a chiarire l'applicazione della scissione dei pagamenti nel caso in cui il fornitore è cliente, entrambi in reciproche posizioni di credito/debito, l'uno nei confronti dell'altro, provvedano a compensare, come spesso avviene, le loro posizioni finanziarie.

Sì possono materialmente e operativamente presentare almeno due casi: la compensazione totale per perfetta corrispondenza degli importi; oppure la compensazione che vede, comunque, un residuo credito vantato dal fornitore o dal cliente.

La compensazione, quindi, andando ad intrecciare con il meccanismo della scissione dei pagamenti, ha portato l'Agenzia ad una riflessione in merito.

Il documento di prassi afferma che qualora il fornitore rientri tra società o pubbliche amministrazioni destinatari della normativa sullo split

payment e il proprio credito trovi completa soddisfazione nella compensazione con un debito verso il cliente, anche egli soggetto destinatario del meccanismo in commento, lo split payment non trova applicazione, in quanto entrambi i soggetti coinvolti sono reputati comunque fiscalmente affidabili.

Se la compensazione è parziale ed è dovuto un saldo a favore del fornitore, troverà applicazione il meccanismo dello split payment per l'imposta relativa al saldo stesso.

Lo sforzo di semplificazione è apprezzabile ma mette in crisi gli automatismi del software sia dei fornitori, sia dei cessionari per emissione, ricezione e gestione di fatture split payment.

La situazione cambia completamente, invece, nel momento in cui, leggendo al contrario la norma, ad essere coinvolto nella compensazione di natura finanziaria sia un fornitore che non rientra tra quelli destinatari della scissione dei pagamenti.

Trattandosi di soggetto fiscalmente non affidabile, nel caso di compensazione totale dell'importo da esso vantato, in qualità, appunto, di fornitore, di società o pubbliche amministrazioni destinatarie del regime, la scissione dei pagamenti torna a trovare piena applicazione.

Ciò significa che nel caso in cui le parti provvedano comunque a compensare l'intero credito vantato dal fornitore, il

cliente è tenuto al versamento dell'imposta all'Eraio, così come prescritto dall'articolo 17-ter del Dpr 633 del 1972.

Onde evitare, quindi, che il cliente debba chiedere al fornitore la restituzione dell'importo corrispondente all'imposta che, seppur oggetto di compensazione, è comunque dovuta dal cliente stesso all'erario, è consigliabile escludere dalla compensazione finanziaria la parte relativa all'imposta addebitata in fattura dal fornitore.

Compensando il solo imponibile, il cliente può versare l'imposta direttamente all'Eraio senza nulla più pretendere, con riferimento a tale partita e in termini di restituzione, dal proprio fornitore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA PAROLA AGLI

Le spese di trasferta del dipendente seguono le regole collegate all'intestazione del documento contabile



Split payment

Lo split payment è il meccanismo della scissione dei pagamenti per la Pa. In base a questo meccanismo le fatture emesse nei confronti delle amministrazioni pubbliche individuate dall'articolo 1 comma 2 della legge n. 196/2009, dalle società controllate dalla presidenza del Consiglio dei ministri, dai ministeri, dalle Regioni, dalle Province, dai Comuni, dalle città metropolitane e dalle unioni dei Comuni, dalle società da esse controllate e dalle società quotate nel listino Fitse Mib, non comportano la liquidazione della stessa a carico del fornitore emittente, ma l'imposta dovrà essere versata da parte del cessionario/committente.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Copie in nostro possesso di cattiva qualità

I casi

LA FATTURA SEMPLIFICATA

LA QUESTIONE

Una società, che è destinataria delle disposizioni contenute nell'articolo 17-ter del Dpr 633/72 e cioè della scissione dei pagamenti, riceve fatture semplificate per alcuni servizi soprattutto legati a trasferte. È corretto che l'imposta sia versata dal fornitore? Non dovrebbe invece trovare applicazione lo split payment trattandosi di fattura?

LA SOLUZIONE

In base anche a quanto di recente chiarito dall'agenzia delle Entrate attraverso la circolare 27/E/2017, è corretto che in presenza di fattura semplificata, di cui all'articolo 21-bis del Dpr 633/1972, l'imposta sia ordinariamente liquidata dal fornitore. Come avviene per gli scontrini e per le ricevute fiscali, escluse anch'esse dalla scissione dei pagamenti, anche la fattura semplificata non vi rientra

REVERSE CHARGE

Nell'ambito dell'attività svolta da una società che svolge attività di pulizia di locali, è stata emessa fattura con inversione contabile per prestazioni effettuate presso locali gestiti direttamente dalla Pa committente. L'amministrazione ha segnalato che la fattura è errata. In quanto anziché a reverse charge, come da noi indicato, doveva essere soggetta a scissione dei pagamenti. È corretto?

Partendo dal presupposto che i locali siano gestiti istituzionalmente dal Comune committente, l'eccezione sollevata è corretta. Il reverse charge, infatti, trova applicazione, prevalendo sullo split payment solo ove il committente sia un soggetto passivo al fini Iva. Qualora il soggetto agisca, invece, in veste istituzionale ossia non come soggetto passivo d'imposta, trova applicazione lo split payment

REGISTRAZIONE FATTURA

Nel momento in cui un soggetto agisce come fornitore di pubbliche amministrazioni, deve emettere fattura soggetta al regime della scissione dei pagamenti. L'imposta, quindi, viene versata direttamente dal cliente all'Eriario. In questo caso la fattura può essere registrata solo in contabilità generale senza andare ad intestare il registro Iva vendite?

La risposta è negativa. Benché l'imposta materialmente venga versata dal cliente direttamente all'Eriario, come chiarito anche dalla circolare 27/E/2017, la fattura deve comunque essere registrata ai fini Iva anche dal fornitore (debitore Iva) con la sola avvertenza di non far concorrere l'imposta alla liquidazione periodica Iva, al fine di evitare duplicazioni

FATTURA INTESTATA AL DIPENDENTE

Un'azienda, che rientra nello split payment, manda frequentemente in trasferta i propri dipendenti. Nell'ambito di tali spostamenti il singolo dipendente, a cui va riconosciuto un rimborso spese per il viaggio, spesso fa intestare la fattura di alberghi e ristoranti a proprio nome. In questo caso come può l'azienda applicare il predetto regime?

Come chiarito dalla circolare 27/E/2017, vanno distinti due diversi atteggiamenti: il primo consiste nel fare intestare la fattura direttamente all'azienda, il secondo nel fare intestare la fattura direttamente al dipendente che usufruisce del servizio. Solo nel primo caso si applica la scissione dei pagamenti. Nel secondo caso lo split payment non si applica

COMPENSAZIONE PARZIALE

Una società che rientra tra quelle che devono applicare lo split payment emette spesso piccole fatture nei confronti dei propri fornitori perché essi, a loro volta, sono clienti. Viene posta in essere, quindi, la così detta compensazione parziale di partita. Dovendo ancora una parte di corrispettivo al fornitore, come deve comportare?

Per la circolare 27/E/2017 in presenza di compensazione tra fornitore non split payment e cliente split payment deve comunque essere applicata la scissione dei pagamenti. Pertanto, nel caso specifico, il cliente deve versare all'Eriario tutta l'imposta, indipendentemente dalla compensazione

Manca il decreto per limitare la tassa sulle aziende - Incognita sconti a forfait sulle seconde case

Allarme Tari per le imprese: rischio super-tasse comunali

Rimborsi possibili subito sulla tariffa gonfiata di garage e cantine

■ Aumentano per i Comuni le grane legate al calcolo della Tassa rifiuti (Tari), che gonfia gli importi considerando garage e cantine come appartamenti. Mentre

i consumatori annunciano ricorsi e il ministero dell'Economia prepara una circolare sulla corretta applicazione del tributo, emergono ulteriori dilemmi su

magazzini e uffici delle imprese, che già smaltiscono i rispettivi rifiuti pagando servizi aggiuntivi; c'è un decreto dell'Ambiente che risolverebbe il problema, ma

non è mai stato firmato. E ora si scopre anche il nodo per le seconde case. Quanto ai ricorsi, si possono presentare subito; non servono moduli ad hoc.

Trovati e Lovacchio > pagina 3

Fisco e contribuenti

I TRIBUTI LOCALI

Il quadro

Il ministero dell'Economia al lavoro sulla circolare per l'applicazione della tassa

Il punto critico

La nuova linea interpretativa potrebbe causare rincari l'anno prossimo

Nel caos Tari anche le imprese

Manca il decreto per regolare la tassa sulle aziende - Rischio Iva per la tariffa puntuale

Gianni Trovati
ROMA

■ La moltiplicazione del tributo sui rifiuti nei Comuni che hanno applicato la quota variabile a garage e cantine come se fossero appartamenti aggiuntivi continua ad agitare la cronaca. Il ministero dell'Economia è al lavoro sulla circolare, in cui più che parlare di rimborsi ribadisce regole sull'applicazione corretta del tributo. Le associazioni dei consumatori sono partite all'attacco (il Codacons ieri ha annunciato esposti alle procure della Repubblica e alla Corte dei conti).

I Comuni stanno verificando la propria situazione, con approcci diversi fra loro. A Milano, per esempio, il sindaco Giuseppe Sala ha aperto ai rimborsi, ad Ancona, invece, l'amministrazione resiste sulla base del fatto che regolamento e delibera non hanno subito obiezioni dal dipartimento Finanze. In ogni caso, la palla avvelenata resta ai sindaci, con un corollario non da poco: la Tari serve a coprire i costi del servizio, per cui gli enti che vengono a mancare con i rimborsi rischiano di essere ribattati sugli altri contribuenti sotto forma di conguagli. L'ipotesi si fa certa per l'an-

no prossimo, quando i Comuni interessati dal problema dovranno correggere le delibere incriminate: senza cambiare il peso complessivo della torta, ma solo la distribuzione delle fette. Ma quello sulla tassazione di garage, cantine e solai, è solo l'ultimo inciampo di una delle tasse più tormentate d'Italia.

Ancora più pesante, almeno per i valori complessivi in gioco, è il dilemma dei magazzini (e degli uffici) delle imprese. In sintesi, il problema è il seguente. Gli impianti delle aziende, così come i negozi di molti artigiani, smaltiscono in proprio i loro «rifiuti speciali», pagando un servizio aggiuntivo. Nella Tari, allora, entrano solo i rifiuti che i Comuni «assimilano» a quelli urbani. Ma fin dove possono arrivare queste assimilazioni? La questione alimenta conflitti infiniti fra aziende e amministratori lo-

cali, accusati di allargare le assimilazioni fino ad abbracciare rifiuti speciali con il risultato di far pagare due volte lo smaltimento. Sui tavoli del ministro dell'Ambiente, Gianluca Galletti, è pronto il decreto che dovrebbe risolvere il problema, vietando di applicare la Tari ai rifiuti nati nelle aree di produzione e nei

magazzini delle aziende. Il provvedimento, elaborato dopo mesi di confronti tecnici, blocca la Tari sui magazzini e sulle attività commerciali medio-grandi: negozi di abbigliamento, autosalone e librerie con più di 400 metri quadrati di superfici di vendita, supermercati che superano gli 800 metri quadrati, edicole, farmacie e tabaccai da oltre 250, e così via secondo limiti diversi per ogni categoria. In questi casi, spiega il provvedimento, si possono tassare solo i rifiuti di mense, uffici e locali di servizio, con una serie di parametri rigidi. Ma c'è un problema: al decreto manca la firma finale, nonostante serva ad attuare la riforma del Codice dell'ambiente scritto nel 2006, undici anni fa, e nonostante l'inedito intervento del Tar che ha addirittura diffidato il governo ad adottarlo. Il termine fissato dai giudici amministrativi, però, è scaduto. Anche in questo caso, a bloccare la macchina c'è la questione della copertura integrale dei costi del servizio, che impongono una sorta di tiro alla fune tributaria fra cittadini e imprese: troppo problematico alla vigilia delle elezioni.

Un punto debole, in quest'ottica, è rappresentato anche dagli sconti che

i Comuni possono applicare per le case vuote, per esempio le seconde case al mare o in montagna: sconti «liberi», che portano gli enti a riduzioni percentuali a forfait (per esempio una riduzione del 20% a case vuote per larga parte dell'anno), oppure a considerare la casa occupata da un numero pre-determinato di abitanti.

Ma nel ricco carnet dei problemi fiscali esalati dall'immondizia ci sono anche nodi che si possono sciogliere senza chiedere il conto agli altri contribuenti. Il primo è rappresentato dall'Iva sulla Tia, la vecchia tariffa di igiene ambientale: a spiegare che quella tariffa non era un corrispettivo ma ancora una volta un tributo, e che quindi non si poteva pagare anche l'Iva (un'imposta su una tassa) è stata addirittura la Corte costituzionale, ma sono pochi contribuenti che finora si sono visti restituire quanto versato di troppo. E siccome nel fisco italiano nessun problema è risolto per sempre, la questione Iva promette di riproporsi per l'ultima frontiera della Tari, la «tariffa puntuale» (Tarp, per gli amanti degli acronimi) che nelle promesse pesa le bollette sulla quantità effettiva di rifiuti prodotti. Applicata per ora in poche centinaia di Co-

mini, la tariffa puntuale dovrebbe estendersi a tutti nei prossimi anni. Anche questa tariffa, però, è «puntuale» di nome ma non di fatto, perché misura davvero solo i rifiuti che evita-
no la raccolta differenziata, e la Cassa-

zione (sentenza 17713/2017 a Sezioni unite) ha già suggerito che di conse-

guenza l'Iva resta illegittima.

gianni.trovati@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tutte le questioni aperte

1 CANTINE E GARAGE

Il ministero dell'Economia, in risposta a un'interrogazione parlamentare presentata dal Movimento 5 Stelle, ha spiegato che sono illegittimi i calcoli della Tari che non applicano la quota variabile una sola volta ad abitazione e pertinenze. Sono fuori regola, quindi, i meccanismi che applicano la quota a ogni pertinenza, ma anche i regolamenti che limitano ex ante il numero o la superficie delle pertinenze, e quelli che le trattano come utenze «non domestiche».

2 IMPRESE E NEGOZI

Le imprese e i negozi dovrebbero pagare la Tari solo per la parte di rifiuti «assimilata» agli urbani, che quindi utilizza il servizio comunale. Alle assimilazioni, però, mancano parametri rigidi, con il risultato che spesso la Tari si applica anche a magazzini e locali di produzione. Un decreto del ministero dell'Ambiente, attuativo della riforma del Codice ambientale, limiterebbe di fatto il tributo ai rifiuti prodotti da mense, uffici e locali di servizio. Ma il decreto, nonostante il ritardo censurato anche dal Tar, non è ancora stato firmato.

3 SECONDE CASE

La Tari dovrebbe essere commisurata alla quantità di rifiuti effettivamente prodotti dai contribuenti, sulla base del principio europeo del «chi inquina paga». Soprattutto nelle case vuote, come gli appartamenti al mare e in montagna, questo non avviene. I Comuni possono applicare a questi immobili la tariffa piena, oppure prevedere sconti a forfait (per esempio del 20%). Non mancano regolamenti comunali che considerano a priori questi immobili occupati da un numero predeterminato di persone.

4 IVA SULLA TIA

L'Iva può essere applicata solo sulle tariffe corrispettive, e non sui tributi, perché non si può pagare un'imposta su una tassa. Su queste basi la Corte costituzionale, nella sentenza 238 del 2009, ha dichiarato l'illegittimità dell'Iva sulla tariffa di igiene ambientale (Tia), una delle tante antenate della Tari. A otto anni dalla sentenza, però, molti operatori non hanno ancora rimborsato l'Iva richiesta ai contribuenti negli anni precedenti.

5 LA TARIFFA «PUNTUALE»

Il problema dell'Iva promette di riproporsi sulla «tariffa puntuale» (Tarip), cioè l'evoluzione della Tari che dovrebbe misurare il conto sulla base dei rifiuti effettivamente prodotti. Nemmeno questa tariffa, applicata per ora in qualche centinaio di Comuni, è davvero «puntuale», perché misura solo la parte di rifiuti che non entra nella raccolta differenziata. Per questa ragione la Cassazione ha già suggerito che l'Iva, applicata alla Tarip, è a rischio illegittimità.

L'ANTICIPAZIONE



La risposta all'interrogazione
«La «quota variabile» della tariffa rifiuti va calcolata una sola volta per le abitazioni con pertinenze, ed è illegittimo il conto che la replica per garage, cantine. Sul Sole 24 Ore del 19 ottobre scorso la risposta fornita dal Mef

FOCUS. PER LA DOMANDA NON OCCORRONO MODULI PREDEFINITI MA NON SI POSSONO INCLUDERE GLI ANNI DELLA TARSU

Il rimborso si può già chiedere

di Luigi Lovecchio

La richiesta di rimborso della doppia quota variabile di Tari sulle pertinenze non richiede l'utilizzo di alcun modulo prestabilito. È sufficiente quindi proporre una istanza in forma libera che contenga tutti i dati necessari a far comprendere l'importo pagato e l'importo che si chiede a rimborso, con le relative motivazioni. Non è neppure necessario presentare istanze separate per ciascun anno di imposizione ma si può redigere una domanda unica per tutte le annualità interessate. Al riguardo, si ricorda che il termine di decadenza per la domanda di rimborso è di cinque anni dal pagamento.

In questa fase, non occorre dotarsi di un professionista: il contribuente può quindi provvedere da solo. L'esperto invece è necessario o comunque consi-

gliabile nella eventuale successiva fase contenziosa.

In alcuni casi, il contribuente deve attivarsi tempestivamente, altrimenti perde il diritto al rimborso. Si tratta dell'ipotesi in cui, non avendo pagato l'importo del precedente avviso bonario, il soggetto passivo si è visto recapitare, con raccomandata, un atto di sollecito, contenente l'addebito della tassa dovuta. In tale eventualità, infatti, si deve proporre ricorso entro sessanta giorni dalla notifica del sollecito, altrimenti la pretesa tributaria diventa incontestabile.

A monte della richiesta di rimborso, è tuttavia utile svolgere alcune verifiche preliminari. In primo luogo, devono essere escluse, di regola, le annualità in Tarsu. La vecchia tassa rifiuti, infatti, era applicata senza alcuna suddivisione in quota fissa e variabile, salvo eccezioni. Ugualmente escluse sono le re-

la "tariffa puntuale", un prelievo commisurato cioè all'effettiva quantità di rifiuti consegnati al servizio pubblico. In questo caso, essendo la quota variabile proporzionata ai sacchetti conferiti non dovrebbe esserci alcun indebito pagamento.

Per verificare inoltre se il comune abbia o meno applicato indebitamente la Tari, bisogna leggere l'avviso di pagamento ricevuto che dovrebbe contenere il dettaglio della tassa riferita a ciascuna unità immobiliare autonomamente accatastata. Nel caso in cui la quota variabile risulti conteggiata per ogni unità, allora il rimborso spetta. Occorre inoltre individuare il soggetto al quale proporre la domanda di rimborso. In molti casi, infatti, la tassa rifiuti è gestita e riscossa da una società privata (ad esempio il gestore del servizio pubblico). Per stabilirlo, basta leggere gli avvisi di pagamento: se questi sono intestati

al soggetto privato, l'istanza dovrà essere presentata ad esso. Se il vecchio gestore è stato sostituito da una società subentrante, è consigliabile presentare l'istanza sia al comune che al nuovo gestore.

Dopo aver presentato la domanda, se il comune non risponde entro 90 giorni si forma il silenzio rifiuto e quindi il contribuente può proporre ricorso in Commissione tributaria provinciale fino a quando il diritto non è prescritto. Se invece il comune notifica un atto di diniego, allora il ricorso deve essere proposto, a pena di decadenza, entro sessanta giorni dalla notifica.

Nei contenziosi da rimborso, l'onere della prova spetta sempre al contribuente. Ne consegue che quest'ultimo dovrà provare, al comune prima e al giudice poi, che si è in presenza di unità effettivamente pertinenti alla casa di abitazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

