

Sviluppo e competitività NUOVE STRATEGIE FISCALI

Miraggio aliquota al 25% grazie al «lodo Azzorre»

Le imprese del Nordest: così si frena la fuga in Austria e Slovenia

Marco Alfieri
MILANO

È una specie di "strafespedizione" alla rovescia, cent'anni dopo. Non più militare ma economica. Buono per le imprese che sconfinano, trovando migliori condizioni per fare business. Pessimismo per il Triveneto che subisce la moria e l'accerchiamento dei piccoli paesi a corona. Soprattutto Austria e Slovenia, che da tempo hanno lanciato politiche fiscali aggressive per attirare in casa imprese nordestine.

Ma è da qualche mese che la concorrenza morde di più. Con la crisi attrarre investimenti e produzioni è ancor più decisivo per ammortizzare lo sboom. Il pacchetto austriaco, messo a punto e sponsorizzato su e giù per il Triveneto dall'Autrian Business agency, fissa al 25% la tassazione degli utili in Carinzia, offrendo contributi per investimenti che possono arrivare al 60% per ricerca e sviluppo e prezzi dei terreni industriali compresi tra 25 e 50 euro al mq. In Slovenia, invece, per chi investe realizzando imprese e creando posti di lavoro, il tax rate scende al 21% (al 20% dal 2010). In più viene offerto un credito d'imposta sul 20% degli investimenti sul know how, rispetto ad un'aliquota del 31,4% in Italia (27,5% Ires, 3,9% Irap) che sale al 50% e più sommando tutti gli oneri.

Un'incentivazione aggressiva sul corporate tax che a fine 2008 aveva già attirato in Austria quelle mille aziende, senza contare quelle che si occupano di trading. C'è la Daniela, leader nei sistemi per

l'automazione, che ha aperto vicino a Klagenfurt. La Costan di Liana (Belluno), che fa frigoriferi industriali. La Fbs (bagni prefabbricati). O la Pcs (software per aziende ospedaliere).

In Slovenia sono un po' meno, circa 600. Ma continuano a crescere, dalle ultime stime dell'Ice di Lubiana. Dal gruppo Bonazzi alla Carrera Optyl, da AcegasAps alla Bat (che ha creato Eurofinance), dalla Technical (stamping metalli) alla Gbr (rivestimenti per automobili) fino alla

MISSIONE IMPOSSIBILE

Gli industriali triestini: «Difficile competere con chi fa le tue stesse cose a venti chilometri di distanza»

friulana Fantoni.

Insomma una secessione sottopelle di risorse, ricchezza e competenze, ben oltre la leva fiscale. «Conta anche il contesto amministrativo, che in Austria è davvero eccellente», confermano in Daniela. «Quando abbiamo aperto noi, sono bastati nove mesi per identificare l'area, ottenere i permessi e trovare il personale, pagando il terreno il 30% in meno rispetto all'Italia e beneficiando di contributi a fondo perduto per l'insediamento». Il punto vero, spiega Franco Manzato, vicepresidente della Regione Veneto, «è che l'Italia non è strutturalmente competitiva sul fisco d'impresa».

Negli altri grandi paesi competitor, manovrando sul calcolo della base imponibile, «le macroaree più sviluppate incentivano già in modo differenziato investimenti e insediamenti industriali, abbattendo, è il caso della Baviera, fino a 10 punti di pressione tributaria sulle imprese».

In principio, fu una sentenza della Corte di Giustizia europea sulle Azzorre, settembre 2006. In mancanza di capitali e imprese, le isole portoghesi avevano chiesto di poter avviare politiche di fiscalità competitiva per attirare investimenti. La Corte ha però bocciato la richiesta, motivandola con il fatto che la regione era priva di autonomia finanziaria. Il che significa, rovesciando l'assunto, che se una regione invece la possiede, usare la leva fiscale a geometria variabile è permesso.

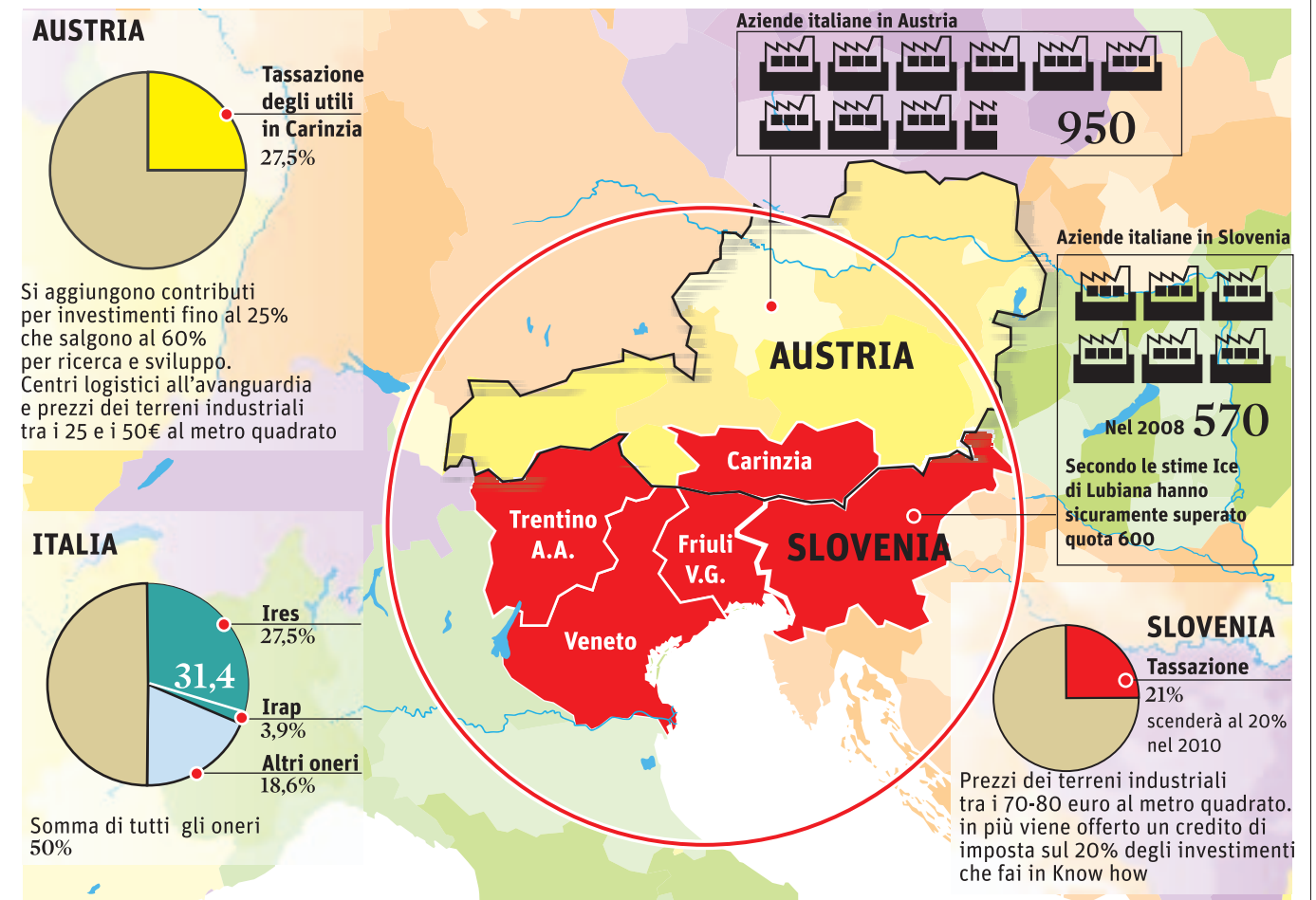
Una logica recepita anche nel Ddl sul federalismo fiscale approvato dal Parlamento italiano e che aspetta nel prossimo biennio i decreti attuativi. Nel dispositivo, almeno potenzialmente, è riconosciuta l'autonomia impositiva alle regioni italiane, passando in sostanza dal meccanismo della compartecipazione Stato-Regione al principio della potestà fiscale regionale. Che è la cornice, sulla carta, dentro cui far decollare la fiscalità di vantaggio per le imprese. Oggi, invece, l'80% del bilancio di una regione come il Veneto è fatto di trasferimenti statali vincolati (soprattutto per la sanità che fa circa il 70% del budget). In potenza, il nuovo Ddl

La sentenza. Per la Corte Ue imposte variabili solo per le regioni con autonomia finanziaria

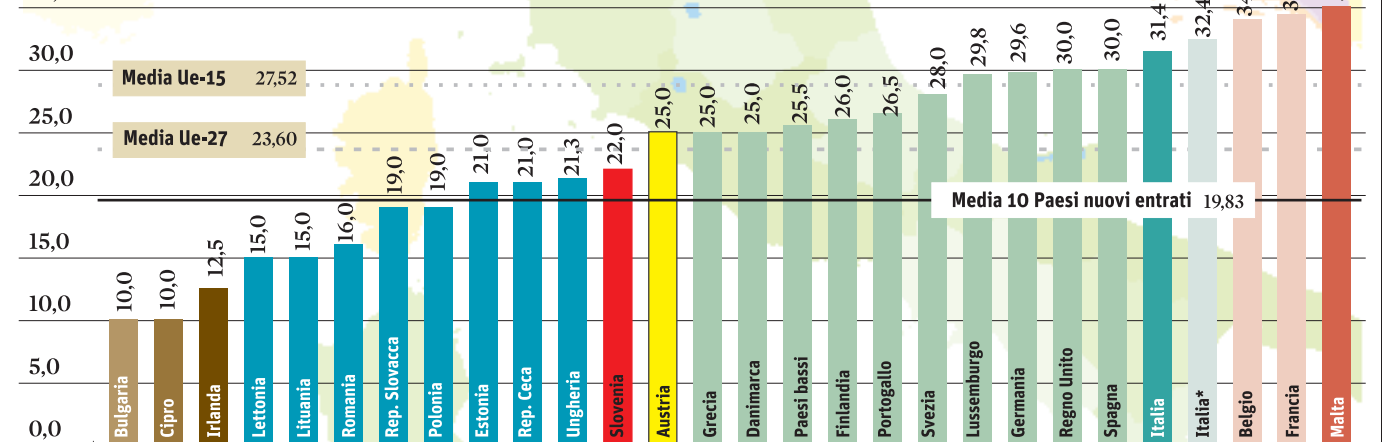
L'idea. Manzato (vicepresidente del Veneto): con il federalismo incentivi non vincolati

Quando i vicini sono più attraenti

L'imposizione fiscale per le imprese in Europa



35,0 Aliquote legali delle imposte sulle imprese dei Paesi Ue-27, 2008. In percentuale sulla base imponibile



(*) Aliquota legale prevista per le regioni che hanno avuto la maggiorazione di 1 punto percentuale dell'aliquota Irap: Abruzzo, Campania, Lazio, Molise, Sicilia e Puglia. Fonte: elaborazioni Csc su dati Commissione Europea, 2008

La sfida tra sistemi industriali ricchi si gioca su imponibile fiscale e fondi pubblici

Da Madrid la movida hi-tech

Paolo Bricco
MILANO

Da dura a durissima. La competizione fra i sistemi industriali all'interno dell'Europa si fa ogni giorno più intensa. E, ormai, riguarda le aree ricche.

Perché il problema, ai tempi della peggiore crisi dal 1929, non è più quello di attirare capitali esteri in Romania, in Andalusia o nel nostro Sud, per decenni beneficiari di soldi a fondo perduto e di deroghe legislative pro-assistenza e anti-concorrenza. Oggi il vero tema è quello di salvaguardare e rafforzare gli apparati produttivi delle aree già floride.

E, così, i singoli paesi si trovano a dovere rispettare il doppio *diktat* di Bruxelles: a meno di emergenze conclamate tipo quella dell'auto nessuno dia aiuti di stato che falsino la concorrenza e nessuno, pur nella piena libertà di fissare le proprie *corporate tax*, crei asimmetrie fiscali sul rispettivo suolo nazionale.

Dunque, diventa fondamentale il *passo doppio* effettuato a livello centrale e, negli stati federali come la Germania dei Länder, dalle Regioni: giocare abilmente sulla diversa definizione degli imponibili e connettere il problema fiscale a quello dell'innovazione, delicato nodo su cui il dirigismo legislativo dell'occhietta Bruxelles ha storicamente avuto mano più morbida, non ritenendoli aiuti di stato.

«In Spagna abbiamo adottato la leva fiscale indiretta per favorire la fine del nanismo delle piccole imprese e per rendere più robuste quelle medio-grandi. E ci siamo riusciti. Lo schema è stato semplice: la deduzione sull'imponibile fino al 30% del valore degli investimenti in innovazione». Joan Trullén è un esponente della Spagna produttivista. Dal 2004 al 2008 è stato segretario generale dell'Industria nel governo Zapatero. È vero che oggi le performance degli indicatori iberici sono state affossate dalla crisi. E che i poderosi tassi di crescita di quegli anni, che tanto fecero abbattere

l'allora premier Romano Prodi all'annuncio del sorpasso ai danni dell'Italia, sono stati gonfiati dall'immobiliare drogato dall'eccesso di villette sulla Costa Brava. Ma è altrettanto vero che le quote sane di sviluppo iberico sono state costruite sulle linee di politica industriale elaborate da questo economista che attualmente guida l'Institut d'Estudis Regionals Metropolitan di Barcellona.

Fra gli strumenti approntati da Madrid, oltre ai 60 progetti di ricerca pura e applicata su cui nel giro di pochi anni sono confluiti 1,8 miliardi di euro (la metà a fondo perduto), c'è soprattutto questo beneficio fisca-

I TRE MODELLI

Movida biotech

Il modello spagnolo è fondato sul mix fra gli interventi pubblici diretti e l'utilizzo indiretto della leva fiscale, attraverso la riduzione dell'imponibile. Una delle *best practice* iberiche è il cluster delle biotecnologie di Madrid che, sorto negli ultimi 15 anni, concentra un quarto delle imprese attive in Spagna e sviluppa il 68% del fatturato.

Centralismo e politica

Il sistema francese si differenzia da quello spagnolo per una minore importanza strategica della leva fiscale e per la preponderanza delle scelte centralistiche di Parigi. A Grenoble, per esempio, 100 imprese attive nella microelettronica e nelle nanotecnologie hanno creato 12.500 posti di lavoro.

Concorrenza e concertazione

La Germania assegna poco peso al tema fiscale puntando soprattutto sulle infrastrutture materiali e immateriali. Fra i Länder c'è concorrenza. E il metodo concertativo è usato anche nella politica industriale per l'innovazione: nell'Agenzia per lo sviluppo di Stoccarda ci sono perfino i sindacati.

automatico, direttamente proporzionale agli investimenti in innovazione, accumulabile negli anni anche quando un esercizio finisce in rosso e attuale perfino collettivamente, per gruppi di imprese. «Questa scelta - continua Trullén - ci ha permesso di assecondare lo sviluppo del mercato. L'automatismo del beneficio fiscale ci ha esentato dal dover scegliere un settore a scapito di un altro. E se avessimo sbagliato scelta?».

Un settore che ne ha particolarmente beneficiato è quello delle biotecnologie, assenti dal paesaggio industriale e scientifico spagnolo fino agli anni Novanta. Soltanto a Madrid, oggi, ci sono 400 imprese, sparse in sei parchi scientifici. Imprese fondate da spagnoli. Anche se la "movida biotech" ha pure protagonisti stranieri, attirati dal contesto legislativo e dall'ambiente tecnologico-imprenditoriale: Pfizer, Bristol Myers Squibb, Serono, Novartis, Abbott Laboratories, Roche, Glaxo e Merck Sharp & Dohme hanno qui stabilito centri di ricerca e linee produttive.

In queste settimane, i responsabili dei loro uffici legislativi e delle loro pianificazioni strategiche stanno approntando i documenti: entro il 29 giugno vanno presentate le domande per ottenere su specifici progetti benefici finanziari, di nuovo con un mix fiscale e di fondi diretti, fino a un massimo di mezzo milione di euro l'uno.

«In un momento segnato da una forte competitività fra sistemi - osserva Massimiliano Granieri, docente di management dell'innovazione alla Luiss - è evidente che gli equilibri istituzionali interni a ogni singolo Paese pesano sulle politiche industriali e per l'innovazione». E così la centralista Francia, sperimentando una filiazione diretta dal capitalismo di stato ultrainterventista e attuando una linea che risale alla teoria economica dei poli di François Perroux, sceglie specializzazioni precise, crea poli di competitività e, da Parigi, decide dove vanno le

risorse che sono state pari, fra il 2006 e il 2008, a oltre 1,6 miliardi di euro. Ict, aerospazio, mecatronica. Nuove tecnologie fatte crescere artificialmente. E che attecchiscono bene: a Grenoble, per esempio, 100 imprese e nelle nanotecnologie hanno creato 12.500 posti di lavoro.

«La leva fiscale - osserva Giampaolo Vitali, segretario del Gruppo economisti di impresa - viene usata in maniera complementare e meno decisa che in Spagna: nelle aree di ricerca francesi, l'esenzione fiscale vale al massimo 100 mila euro della regola *de minimis* prevista dall'Unione europea, cumulabili fra imposte centrali e locali». Dunque, la politica transalpina è fondata su un presupposto preciso: Parigi sceglie e stanza i soldi. Un tratto di spiccata autonomia, rispetto a Bruxelles, che esisterebbe anche al di fuori di un contesto comunitario.

«Invece - continua Vitali, industrialista del Ceris Cnr - la Germania ha una strategia di sviluppo industriale completamente diversa». Tanto è centralista la Francia, tanto è intensa la concorrenza fra i Länder. In questo caso, prevale il metodo concertativo. Nella composizione dell'azionariato dell'Agenzia per lo sviluppo di Stoccarda, uno dei cuori dell'automotive mondiale, ci sono tutti: associazioni imprenditoriali, singoli gruppi industriali, banche, il Land Baden-Württemberg, università e sindacati. I servizi, erogati nell'area metropolitana da 14 centri di competenza specializzati in mecatronica, carburanti alternativi e tessuti tecnici per interni, sono a prezzo politico. E, così, si creano le condizioni perché tre quarti dei brevetti siano realizzati da piccole imprese tedesche.

«Rispetto alla Spagna e alla Germania - conclude Vitali - nel sostegno della sua industria la Germania utilizza meno l'arma fiscale e più la creazione delle infrastrutture tecnologiche».

UNA FLOTTA GLOBALE A MISURA D'AZIENDA.

Immaginate che tante aziende di tutto il mondo condividano una grande flotta di aerei. Sembra l'idea giusta con i tempi che corrono. NetJets ha pensato proprio a questo per abbattere i costi dell'aviazione privata. Perché è vero che un jet privato non si utilizza sempre, ma quando serve, serve davvero. NetJets è un network mondiale di aerei per gli executive che sanno che a volte condividere è conveniente.

Un approccio pratico all'aviazione privata: con NetJets avrete un aereo garantito ogni volta che ne avrete bisogno, ovunque nel mondo. Potrete volare molto o poco, a seconda delle vostre esigenze, pagando solo le ore effettive di volo.

UNA FLOTTA GLOBALE A MISURA D'AZIENDA. NETJETS

+44 (0)20 7361 9709 | 800 780 626 NETJETSEUROPE.COM