



LiberoMercato

QUOTIDIANO

Commento

Con l'Ires dimezzata le nostre imprese potrebbero ripartire

MARIO RAZZANELLI

■ ■ ■ Per rilanciare l'economia italiana il governo dovrebbe investire sulle imprese privilegiando quelle che pagano le tasse. Due i provvedimenti fiscali che se adottati potrebbero rilanciare l'economia del Paese. Innanzitutto una sensibile riduzione dell'Ires, l'imposta sul reddito delle società: l'abbassamento di 3 punti e mezzo proposto dal governo Renzi e che entrerà in vigore da gennaio 2017 è insufficiente. Quello che servirebbe è dimezzare l'aliquota attualmente al 27,5% portandola al 12-13% come in Irlanda, nazione non a caso in netta ripresa. Questo sì che costituirebbe una boccata d'ossigeno per le imprese italiane, altro che bonus occupazionali o regalie elettorali-referendarie ai diciottenni.

Se a questo aggiungiamo che le imprese italiane, a differenza di quelle europee, pagano le imposte anche su taluni costi, appare evidente che così com'è il sistema fiscale viene percepito come punitivo. Per fare un esempio: un'impresa che spende 100.000 euro per le auto aziendali si ritrova a pagare 22mila euro di imposte aggiuntive, il 27,50% sui restanti 80.000 euro, perché il fisco consente di dedurre solo il 20% di questo costo. In qualunque altro paese europeo, dove gli imprenditori pagano le imposte sul reddito e non sui costi, una situazione del genere sarebbe ritenuta assurda. Nel 2014 l'Ires, attualmente al 27,5%, ha portato nelle casse dello Stato circa 32 miliardi, un Ires al 13% significherebbe per le imprese un risparmio di oltre 16 miliardi. La perdita per le casse dello Stato è sensibilmente minore: da questo importo va sottratto l'ammontare dei profitti distribuiti sotto forma di dividendi che entrano comunque nelle casse pubbliche poiché in questo caso le imposte vengono pagate dai soci nelle rispettive dichiarazioni dei redditi.

Un simile provvedimento avrebbe nel breve e nel medio periodo delle ricadute positive sull'economia del Paese. Queste risorse finanziarie reinvestite all'interno delle aziende che fanno profitti creerebbero nuovi investimenti, occupazione, ricchezza e di conseguenza un accrescimento del gettito fiscale complessivo creando un circolo virtuoso per tutta l'economia.

È ovvio poi che con una tassazione al 13%, con un fisco finalmente meno esoso e punitivo, avremmo una riduzione consistente dell'evasione fiscale. Molti imprenditori preferirebbero pagare un'imposta equa piuttosto che ricorrere ad alchimie elusive e correre dei rischi al momento di un eventuale controllo da parte del fisco.

Infine è facilmente ipotizzabile che con un'Ires dimezzata si arresterebbe l'emorragia di aziende che proprio a causa delle alte aliquote decidono di delocalizzare parte della produzione o trasferirsi in toto all'estero. Anzi è ipotizzabile il ritorno, di chi aveva delocalizzato. Ma non solo, l'Italia diverrebbe finalmente un Paese in grado di attrarre tutte quelle imprese, europee e non, che stimolate da una appetibile *easy tax* potrebbero decidere di trasferire le proprie produzioni e le proprie sedi in Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Impieghi alternativi

Per investire in diamanti occhio al listino Rapaport

Banche e intermediari propongono ai clienti l'acquisto di pietre preziose, ma spesso a prezzi molto superiori rispetto a quelli di mercato. Ecco come evitare le fregature

UGO BERTONE

■ ■ ■ Ne vale la pena? Ci sarà da fidarsi? Sono le domande che qualcuno di voi si è senz'altro posto di fronte ai vari annunci di offerta di «diamanti da investimento», come si usa dire in Italia (nel resto del mondo si parla di diamanti e basta). Oppure a proporre l'acquisto è il bancario di fiducia: meglio un diamante che un titolo di Stato che rende (quando rende) una manciata di spiccioli o della Borsa che quest'anno riserva solo delusioni, ad alto rischio per giunta. Al contrario, rispetto ad altri beni, presenta una serie indubbia di vantaggi: indistruttibilità, rendimenti costanti, nessuna tassa sul reddito, sul capitale o di successione (soltanto l'Iva), vantaggi fiscali -, insomma un «bene rifugio» di tutto rispetto. Il ragionamento, almeno in teoria, fila. Purché si rispettino alcune regole basilari per non incorrere in pesanti delusioni. Anche in questo caso, forse più che in altre occasioni, è importante saper rispettare alcuni principi. Proviamo a vederli assieme a Marcello Manna, membro della Camera di Commercio di Anversa e presidente della Diamond Investment Company. Come si sceglie il diamante da investimento? «I diamanti da investimento venduti attraverso le banche italiane sono un originale fenomeno di marketing tutto italiano che esiste da circa 40 anni - è la replica secca e polemica - queste società esterne si rivolgono ai correntisti della banca inducendoli a credere che esistano particolari diamanti che si rivalutano indipendentemente sia dalle variazioni del cambio euro/dollaro sia dalle variazioni delle quotazioni del listino Rapaport. E, soprattutto, dichiarano che



questi speciali diamanti non sono venduti nelle gioiellerie. I prezzi di vendita sono quasi uguali in tutte le banche, alimentando nel correntista quel senso di fiducia di avere scoperto le vere quotazioni».

Meglio affidarsi ad un esperto vero, insomma. «Ci sono eccellenti operatori al dettaglio competenti e professionali. Ma anche venditori di gioielli, è troppo chiamarli gioiellieri, che non sanno distinguere un diamante da un fondo di bottiglia». E non è finita qua. «Esaminando le quotazioni storiche dei diamanti si possono trovare tante sorprese. Le categorie di medio-

bassa qualità negli ultimi anni hanno moltiplicato il proprio valore, mentre alcune categorie di elevatissima qualità, sono crollate del 20-25% in pochi anni».

C'è diamante e diamante. Anzi, la De Beers a suo tempo ha catalogato e brevettato circa 16mila qualità di pietre che vengono trattate in 28 borse sparse in tutto il mondo (la più importante è Anversa). Nel 1970 un operatore, Martin Rapaport, ebbe l'idea di creare un listino prezzi per tutte le 16mila qualità che viene aggiornato ogni giovedì con i prezzi di acquisto e vendita registrati sui mercati. Una miniera

di informazioni riservate che gli addetti ai lavori cercano di difendere dagli occhi indiscreti. Con sempre minor successo. «Se il consumatore finale entrasse in possesso di questo listino - commenta Manna - riuscirebbe a ottenere la chiave per la determinazione del prezzo dei diamanti, quindi coloro che approfittano ancora oggi della disinformazione del cliente si troveranno ben presto a bocca asciutta. Cosa che succederà presto perché esistono aziende come la nostra che vendono da tempo diamanti ai prezzi del listino Rapaport».

Ma come si valuta la qualità? Occhio al certificato gemmologico che analizza ogni singolo alla luce delle quattro C: Cut (taglio), Clarity (purezza), Color (colore) e Carat (peso). «La certificazione non è una stima, ma un mezzo per consentire a un professionista di arrivare a una stima e svolge funzioni simili al giudizio di un'agenzia di rating» - precisa Manna - quindi, avviso importante per chi acquista un gioiello oppure una gemma a fini d'investimento: il certificato gemmologico deve essere autorevole e riconosciuto a livello internazionale, altrimenti nel momento in cui si decidesse di rivendere, si potrebbero avere sgradite sorprese, raccomandazione particolarmente utile per l'Italia, «dove il listino ufficiale dei diamanti è quasi sconosciuto agli acquirenti ed è il solo Paese al mondo dove i diamanti sono venduti anche in banca, con prezzi doppi o tripli rispetto al listino Rapaport».

Non è sempre così, ma è un dato di fatto che i numerosi passaggi di una pietra comportano aumenti di prezzo. «Se si confrontano le quotazioni riportate dai giornali - si legge su *Preziosa*, la rivista del settore, balza subito agli occhi l'enorme differenza di prezzo tra la pietra acquistata in banca e quella acquistata presso un produttore o un gioielliere». Senza però trascurare un nuovo, assai promettente, nuovo canale di vendita: internet. Conclude Manna: «Oggi le più grandi taglierie di diamanti vendono online - direttamente al pubblico finale - agli stessi prezzi a cui acquisto io che sono un operatore della Borsa diamanti più importante del mondo! Sì, avete capito bene.. lo stesso prezzo! Da anni esistono in Usa portali internet di società che vendono diamanti al prezzo del famoso listino Rapaport e, talvolta, anche al di sotto della quotazione del listino con Iva e trasporto assicurato inclusi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lunedì le offerte a Unicredit

Per Pioneer in campo la cordata Poste-Cdp-Anima

■ ■ ■ Si avvicina la scadenza per presentare le offerte non vincolanti per Pioneer, la società di risparmio gestito messa in vendita da Unicredit. E, secondo quanto riferiscono all'Adnkronos fonti vicine al dossier, «si rafforza l'ipotesi» che a scendere in campo lunedì sia anche una cordata composta da Poste, Cdp e Anima, società di cui il gruppo guidato da Francesco Caio è azionista con il 10,3%. L'operazione, si spiega, avrebbe una duplice valenza: da una parte «consentirebbe a Poste di rafforzare la propria posizione nel settore del risparmio gestito»; dall'altra, Pioneer «resterebbe in mani italiane, tenendo al sicuro la quota pesante di Btp che ha in portafoglio». E questa, ovviamente, sarebbe una prospettiva gradita al governo.

Sul piano strategico, l'acquisizione di Pioneer consentirebbe a Poste un salto qualità in un settore in cui è già presente con Anima. Tanto che Equita, in un report della scorsa settimana, profila una futura integrazione tra la stessa Anima e Pioneer, che consentirebbe di creare il terzo gruppo in Italia nel risparmio gestito alle spalle di quelli che fanno capo a Generali e Intesa SanPaolo. Secondo le indiscrezioni di questi giorni, a sfidare l'offerta delle Poste in campo potrebbero esserci Allianz, Amundi Macquarie, Axa e Banca Generali. Anche in questa partita, un ruolo importante lo giocherebbe Jp Morgan: stando ai rumors avrebbe avuto da Unicredit il mandato a esplorare le opzioni strategiche migliori per Pioneer, a partire ovviamente dalla vendita.