LA RESILIENZA BATTE LA CRISI

la Voce del popolo
in più
economia & finanza
www.lavoce.hr
Anno 16 • n. 379
giovedì, 24 dicembre 2020

ANALISI

Il risparmio delle famiglie e la prova del debito

È necessario sempre prestare la massima prudenza quando si ascoltano proposte che parlano di redditi elevati

4|5

ATTUALITÀ

Transfrontalieri e distaccati: le regole del lavoro in tempi di Covid

La pandemia detta nuove regole per quanto riguarda il passaggio dei confini, incidendo così in modo diretto sul mondo del lavoro

6

TENDENZE

L'età media sempre più alta apre alle sfide della silver economy

L'età media della popolazione tende a salire, aumenta anche il numero degli over 65 proponendo nuove sfide e opportunità

8

BREXIT

a cura di Mauro Bernes

LONDRA ABOLISCE I DUTY FREE SHOP

Il grande duty free shop al Terminal 2 dello scalo londinese di Heathrow

DA ANNI IL VAT RETAIL EXPORT SCHEME CONSENTE AI TURISTI EXTRA-EUROPEI DI OTTENERE IL RIMBORSO DELL'IVA SUGLI ACQUISTI FATTI IN GRAN BRETAGNA, OTTENENDO UNO SCONTO DEL 20%. DAL 1.MO GENNAIO NON SARÀ PIÙ COSI

Londra rischia di perdere la corona di capitale europea dello shopping, ma non a causa del coronavirus. Il governo, che pure ha speso centinaia di miliardi di sterline per sostenere l'economia e l'occupazione durante il lockdown, ha annunciato una misura che rischia di aggravare ulteriormente la crisi in alcuni dei settori più colpiti dalla pandemia: retail, turismo, aeroporti e ospitalità.
Da anni il Vat Retail Export Scheme permette ai turisti extra-europei di ottenere il rimborso dell'Iva sugli acquisti fatti in Gran Bretagna, ottenendo uno sconto de facto del 20%. Questo incentivo a fare shopping ha funzionato: ogni anno arrivano 16 milioni di persone, che spendono 14,3 miliardi di sterline nel Regno Unito e 3,5 miliardi in shopping tax-free.
L'aspettativa del settore era che dopo Brexit la detrazione dell'Iva sarebbe stata estesa anche ai cittadini dell'Unione europea, in linea con le regole dell'Organizzazione mondiale del commercio. Invece, a sorpresa, il Tesoro non solo ha deciso di non concedere questo vantaggio agli europei, ma lo ha eliminato per tutti i cittadini del mondo. Dal 1° gennaio 2021 non sarà più possibile ottenere il rimborso dell'Iva sugli acquisti.

La motivazione

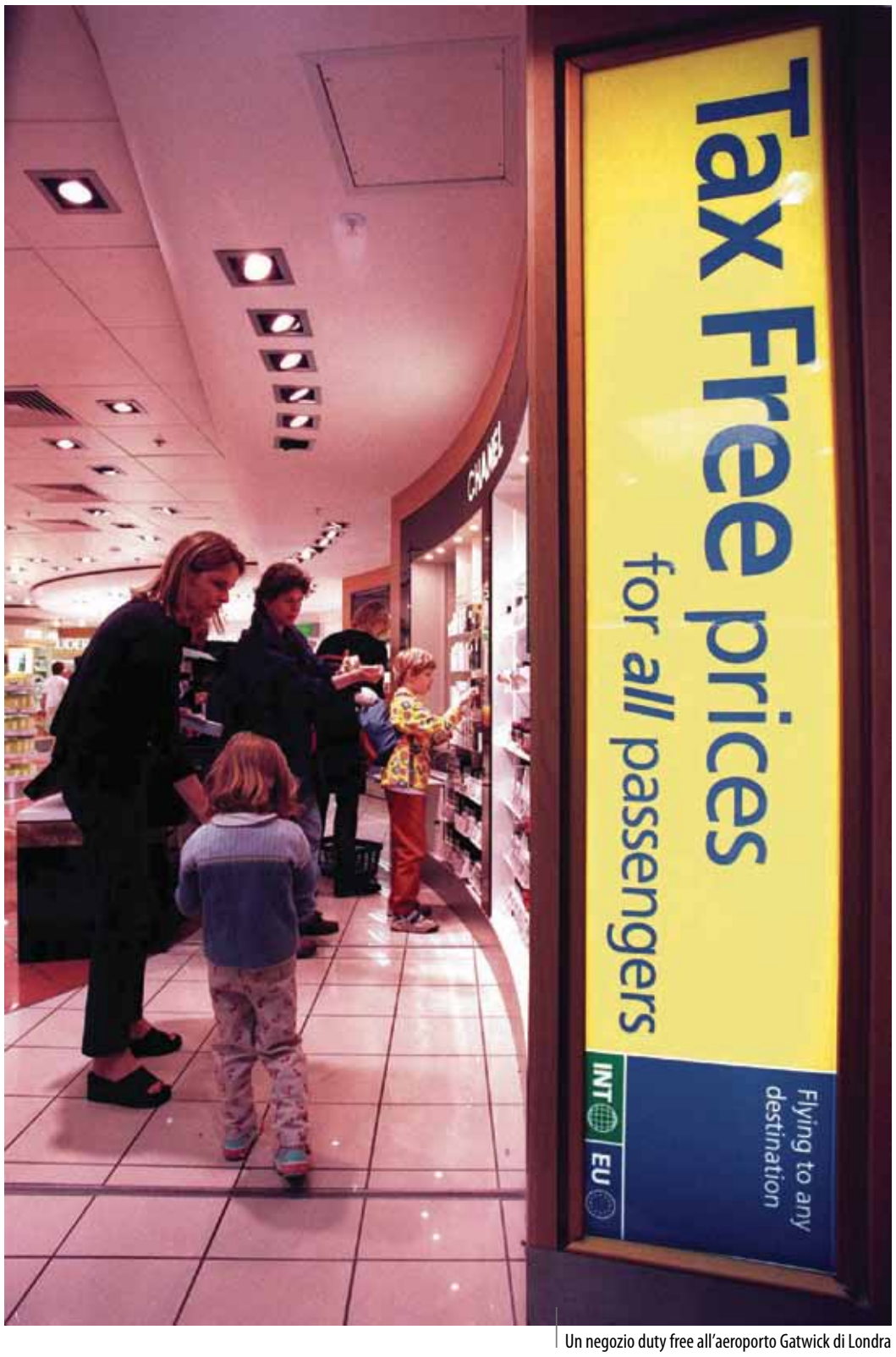
La motivazione del governo è che la detrazione dell'Iva è un costoso "regalo ai ricchi" e che eliminarla porterà a un risparmio di oltre 500 milioni di sterline l'anno, necessario per rimpinguare le casse del Tesoro. L'estensione ai cittadini europei avrebbe portato il costo a 1,4 miliardi all'anno, secondo Londra.
Le motivazioni e cifre fornite dal Tesoro sono state messe in dubbio da esperti del settore. L'Office for Budget Responsibility (Obr), l'ente indipendente che fa i conti per il Tesoro, ha rivisto le cifre al ribasso, calcolando che le entrate per il fisco saranno di 195 milioni l'anno prossimo e di 361 milioni in media nei prossimi cinque anni. Anche il costo dell'estensione ai cittadini Ue è stato rivisto al ribasso, dai 900 milioni originali del Tesoro a 500 milioni. Cifra che comunque non tiene conto del probabile aumento degli arrivi dall'Ue. La possibilità di avere il rimborso sugli acquisti sarebbe stato per gli europei un gradito premio di consolazione per l'addio di Londra e un incentivo a fare shopping in Gran Bretagna nonostante la sua uscita dall'Ue.
Le previsioni del Tesoro riguardano solo l'impatto fiscale della misura, senza tenere conto delle probabili conseguenze: calo degli arrivi dall'estero e delle vendite, impatto sul turismo e sulle imprese produttrici e quindi sull'economia e sull'occupazione. "Il Tesoro ha sovrastimato il costo di ampliare l'esenzione all'Ue e ha gravemente sottostimato i rischi dell'eliminazione totale", sintetizza William Bain, consulente del British Retail Consortium.
Il rischio più evidente è che i turisti che vengono da lontano, soprattutto il 6% che fa grandi acquisti, si fermeranno meno tempo in Gran Bretagna e faranno shopping in altre città europee che la decisione di Londra ha reso più competitive. I cinesi, ad esempio, sono solo il 5% dei turisti extra-Ue, ma rappresentano il 32% dei rimborsi Iva sugli acquisti.

Un regalo a Francia e Italia

Se Londra perderà la corona, Parigi è pronta a conquistarla. Poco dopo l'annuncio del Tesoro britannico, il governo francese ha fatto sapere che dal 1.mo gennaio 2021 la spesa minima per ottenere il rimborso del 20% di Iva scenderà da 175 a 100 euro. La probabile perdita di Londra si tramuterà in un guadagno per Parigi, ma anche per altre città europee e italiane, dove i turisti stranieri possono ottenere un rimborso del 22%. La cosa interessante è che nessuno, al di fuori del Tesoro, ha difeso o approvato la decisione. Un netto contrasto con la valanga di opinioni contrarie: sindaci e politici, brand e negozi, alberghi e aeroporti si sono schierati contro.
Grandi magazzini come Harrods, Selfridges e Fortnum & Mason, marchi del lusso come Burberry, Chanel, Jimmy Choo, Church's, Hermès e Mulberry, hanno avvertito il cancelliere che la fine del tax-free costerà 40mila posti di lavoro e un miliardo di sterline in investimenti cancellati.
La misura potrebbe fare più danni a Londra di Covid e Brexit messi insieme, scoraggiando i turisti più ricchi dal fare acquisti. Quaranta deputati conservatori hanno avvertito che è una decisione autolesionista e un regalo ai concorrenti europei, dato che la Gran Bretagna diventerebbe l'unico Paese a non offrire questo vantaggio ai turisti stranieri.

Non solo Londra

Il cancelliere dello Scacchiere Rishi Sunak non ha parlato apertamente della questione. Il suo portavoce però ha fatto sapere che secondo il Tesoro il sistema attuale "non porta benefici a tutta la Gran Bretagna, dato che gran parte degli acquisti avvengono a Londra". Anche questa motivazione è stata smentita dai diretti interessati. Londra è la destinazione principale per lo shopping tax-free, ma altre città ne hanno tratto beneficio. I negozi di Edimburgo, ad esempio, hanno incassato 92 milioni di sterline da turisti che hanno sfruttato l'esenzione, e quelli di Manchester 62 milioni. Il timore, in Scozia così come in Inghilterra, è che arriveranno meno turisti dall'estero, con conseguenze negative non solo per il settore retail, ma anche per alberghi, pub e ristoranti.
Anche Heathrow, l'aeroporto più trafficato d'Europa, ha avvertito che la decisione di abolire il duty-free costerà cara, dato che orologi, gioielli, abiti e accessori di lusso rappresentano tre quarti delle vendite. L'auspicato rilancio del traffico aereo post-Covid potrebbe essere soffocato sul nascere. L'anno prossimo la vita potrebbe tornare alla normalità, soprattutto se il vaccino anti-Covid, che la Gran Bretagna è stata la prima al mondo ad approvare, sarà efficace. I turisti da tutto il mondo potranno tornare a Londra, ma forse non per fare shopping.



Un negozio duty free all'aeroporto Gatwick di Londra

IL PUNTO

di Christiana Babić

LA RESILIENZA BATTE LA CRISI

Il Consiglio direttivo della BCE ha varato un pacchetto di misure da mettere in campo contro la crisi pandemica e contro la seconda ondata di contagi, che sta minacciando le prospettive di ripresa. Dal punto di vista monetario le misure guardano alla normalizzazione dell'inflazione (attualmente insidiosamente bassa, anzi negativa). Nel concreto, la BCE ha deciso di procedere con nuovi interventi espansivi tramite le operazioni di rifinanziamento mirate a più lungo termine (Tltro-III) volte a assicurare liquidità all'economia reale e ha deciso quattro ulteriori operazioni di rifinanziamento dell'emergenza pandemica nel 2021, ma anche di estendere di 12 mesi, fino a giugno 2022, il periodo nel quale si applicheranno condizioni considerevolmente più favorevoli a queste operazioni. Altre tre operazioni aggiuntive saranno condotte fra giugno e dicembre 2021. Già in precedenza la presidente Christine Lagarde ha posto enfasi su due aspetti chiave da attendersi alle "ricalibrazioni" degli strumenti di politica monetaria, ovvero la durata delle misure anticrisi, che sarà tale da rassicurare tutti – famiglie, imprese e operatori di mercato – sul fatto che lo scudo BCE resterà alzato per tutto il tempo che la crisi pandemica metterà sotto pressione l'economia. Il secondo punto chiave è che come nella prima risposta alla crisi, lo scorso marzo, anche stavolta i provvedimenti sono gli acquisti di titoli anticrisi, con il programma Pepp, e i rifinanziamenti ultra agevolati alle banche, i Tltro, mirati a far affluire credito all'economia reale.

Rispetto delle identità

Intanto, reazioni volte a dimostrare l'importanza della resilienza delle aziende anche quando si tratta di contrastare gli effetti di una crisi sanitaria che imperversa a livello globale arrivano da Milano, dove è stata finalizzata di recente un'operazione tutta Made in Italy dal valore di 1,15 miliardi di euro. Il riferimento è all'accordo tra Moncler e Sportswear Company, società che detiene il marchio Stone Island, ai sensi del quale quest'ultimo brand entra a far parte di Moncler per sviluppare insieme quella che è stata definita "una nuova visione di lusso, nel pieno rispetto delle identità e dell'autonomia dei marchi accelerando il percorso di sviluppo di entrambe le aziende".
"La condivisione di una stessa visione ci porta a unirci a Stone Island per disegnare insieme il nostro futuro – ha commentato Remo Ruffini, presidente e amministratore delegato di Moncler –. È un'unione che si concretizza in un momento difficile per l'Italia e per il mondo, quando tutto sembra incerto e imprevedibile. Credo però che sia proprio in questi momenti che si debbano stimolare nuove energie e nuove ispirazioni per progettare il domani. È un'unione di due brand italiani con gli stessi valori, lo stesso rigore gestionale, la stessa passione per l'innovazione, lo stesso amore per le proprie persone e la stessa voglia di futuro. La celebrazione della resilienza di un Paese che nessuna crisi potrà mai fermare". "Io e Remo – ha spiegato Carlo Rivetti, presidente e Ad di Stone Island – abbiamo deciso di unire le nostre forze e le nostre visioni per affrontare insieme e più forti le sfide che ci aspettano. Abbiamo radici comuni, percorsi imprenditoriali simili e il massimo rispetto sia per i valori profondi dei nostri brand che per le nostre persone. E siamo italiani".

Voglia di buono

La volontà di non farsi piegare dal nuovo coronavirus, ma anzi di porsi nuove sfide e raggiungere nuovi traguardi, anche quando il contesto è più che demotivante, emerge anche da un'altra storia italiana: quella dello chef pastry Giancarlo Perbellini, titolare del riconoscimento World Pastry Star. Costretto a chiudere i suoi locali, incluso lo stellato Casa Perbellini, l'erede di una famiglia di pasticceri, dal nonno Ernesto allo zio Enzo a cui ha dedicato i suoi celebri Pandoro e Panettone, Perbellini afferma: "Questa pandemia infonde tanta tristezza e anche rabbia, ma ho cercato di vedere il bicchiere mezzo pieno e così ho pensato di dare il massimo anche nella preparazione dei lievitati. Siamo molto soddisfatti del lavoro fatto e mi sento di dire che abbiamo raggiunto un risultato davvero straordinario. Abbiamo realizzato il sogno di dare vita a un pandoro più contemporaneo, sorprendente per la morbidezza dell'impasto e per l'intensa profumazione. Abbiamo fatto molte prove di lievitazione, abbassato del 20 p.c. la parte zuccherina per conferirgli maggiore leggerezza, senza snaturare la ricetta originale. E abbiamo giocato con le proporzioni tra albume e tuorlo, ottenendo un impasto di un'elasticità e un'alberatura incredibili".

Nessuno vince da solo

E non basta; un'edizione speciale, all'arancia, della sua focaccia Dolce è stata pensata per sostenere la prossima Campagna di sensibilizzazione di AIRC in programma a gennaio 2021. Quasi a conferma di quanto affermato da Guido Barilla, presidente del gruppo Barilla e della Fondazione: "Dobbiamo avere il coraggio di cambiare, le aziende, i retailer, le istituzioni, gli chef e i cittadini, perché non c'è alternativa alla sostenibilità", perché – ha spiegato Barilla – "la pandemia ha mostrato quanto siamo interconnessi, non solo l'uno con l'altro, ma con il Pianeta stesso. La crisi è l'esempio più recente delle crescenti pressioni e aspettative poste sul sistema alimentare mondiale. Se c'è una cosa che l'attuale situazione mi ha insegnato è che nessuno vince da solo. Bisogna quindi costruire nuove, forti alleanze: tra le generazioni, tra i vari attori della filiera agroalimentare, tra Paesi ricchi e poveri, tra società civile e settore privato."

L'ANALISI

IL RISPARMIO DELLE E LA PROVA DEL

La pandemia da Covid, come noto, ha portato come conseguenza diretta l'aumento del debito pubblico di tutti gli Stati europei. Ma anche il debito privato aziendale è pericolosamente aumentato, ipotecando il futuro dell'economia nell'Eurozona per centinaia di miliardi di euro. È palese che per sopravvivere in questa fase di forte crisi le piccole imprese hanno fatto ricorso quanto più possibile al credito bancario, e le più grandi alla creazione di nuove emissioni obbligazionarie per compensare le perdite di flusso di cassa. La conseguenza di ciò è quasi un paradosso: sopravvivere fino alla durata dell'emergenza coronavirus, rischiare il default quando terminerà l'erogazione degli aiuti di Stato.

Il rischio recessione

L'indebitamento delle imprese private europee nella prima metà del 2020 ha superato i 400 miliardi di euro, rispetto ai meno di 300 miliardi complessivi del 2019. In particolare il 40 p.c. delle piccole e medie imprese rischia il fallimento o comunque la necessità di promuovere procedure concorsuali. È evidente che non onorare la restituzione di denaro verso le banche o verso i sottoscrittori di titoli di debito sta portando l'Eurozona verso la recessione.
La Bundesbank prevede che in Germania le insolvenze aumenteranno del 35 p.c. entro il primo trimestre del 2021, nonostante la indubbia tradizionale solidità del loro sistema produttivo. Le società italiane, francesi e spagnole sono sottocapitalizzate per oltre 130 miliardi. Dopo l'Italia, è la Francia a registrare il maggiore incremento del volume di debito delle aziende produttive. Contrariamente al consueto immobilismo del sistema bancario italiano, le banche francesi stanno mantenendo bassi i costi finanziari per le imprese e contemporaneamente sostengono azioni e obbligazioni per i fondi di investimento e per il risparmio privato.

Trasparenza: una tutela

Le istituzioni europee e nazionali devono quindi attuare strategie che riducano la dipendenza delle aziende dall'indebitamento bancario, creando il presupposto per l'Unione dei mercati dei capitali, che renderebbe più facile la possibilità di attingere a finanziamenti alternativi rispetto a quelli bancari e migliorerebbe la trasparenza dei bilanci aziendali; la trasparenza sarebbe la prima tutela per il risparmio delle famiglie, che investirebbero con maggiore serenità nei titoli emessi.

I risvolti socio-economici

I mercati finanziari rappresentano ormai un argomento talmente vasto da rischiare che il relatore sia tanto noioso quanto inevitabilmente superficiale, abituati come siamo ai quotidiani fiumi d'inchiostro spesi in materia anche dai più piccoli giornali di provincia. Aspetto fondamentale dei mercati è ovviamente la localizzazione territoriale: oggi è possibile infatti acquistare e vendere titoli, opzioni e derivati 24 ore su 24, in tutte le Borse mondiali; in ogni momento della giornata c'è nel mondo almeno una Borsa con contrattazioni aperte. È addirittura possibile comprare titoli di una società a Wall Street e rivenderli contestualmente a Londra e viceversa, è possibile intermediare tranche in divisa estera in tempo reale, calibrando la vendita proporzionalmente al livello di profitto raggiunto nel corso della transazione. In ogni famiglia è ormai presente un computer, o un tablet, o uno smartphone con cui accedere ai mercati finanziari per operare acquisti addebitando in automatico il proprio conto corrente.

La circolazione dei capitali

Ma per mercati intendiamo anche le logiche di circolazione dei capitali, rivolte alle varie tipologie di operazioni: si parla quotidianamente di mercato azionario, di mercato obbligazionario, di derivati su cambi e su titoli, di mercato istituzionale e di periferia, di mercati sottili e di listini specialistici (tecnologici, biomedici, ecc). Percepiamo cioè quanto complessa e, per certi versi, confusa sia l'interpretazione della circolazione del denaro e quindi di quanto sia tormentata la determinazione delle relative regole.
Troppo spesso si parla di rispetto dei piccoli azionisti e dei piccoli investitori e regolarmente abbiamo la sensazione di quanto sia difficile dalla periferia incidere con forza nelle grandi operazioni centrali (teniamo presente

AD ALTI RENDIMENTI, ALTI RISCHI. È NECESSARIO ASCOLTARE SEMPRE CON LA DOVUTA PRUDENZA CHI PROPONE OPERAZIONI CON REDDITO ELEVATO E FACILMENTE CONSEGUIBILE. OGGI È POSSIBILE ACQUISTARE E VENDERE TITOLI, OPZIONI E DERIVATI 24 ORE SU 24, IN TUTTE LE BORSE MONDIALI

di Flavio Mais*

FAMIGLIE DEBITO

che per piccole operazioni si intendono quelle da alcuni miliardi, piccole rispetto alle centinaia di miliardi circolanti ogni ora nel mondo e destinati ad obiettivi di notevole quantità). Prendiamo ad esempio le famose offerte pubbliche (di acquisto, di vendita, di scambio, ostili e non): sono sempre promosse da grandi istituzioni e sostanzialmente subite dagli investitori di provincia, che si devono accontentare di ruoli da "arrotondamento" della massa azionaria.

I fondi d'investimento

Alla fine degli anni 70 nascono i fondi comuni di investimento, con lo scopo di rendere più fruibile e più mediato il mercato di acquisto titoli, facendo divenire la quota del fondo a sua volta un titolo negoziabile, secondo le seguenti caratteristiche: valore definito giornalmente dai bollettini ufficiali; valore influenzato dall'andamento di più titoli aggregati, che singolarmente potrebbero dare maggiore soddisfazione, ma anche perdite in caso di calo dovuto anche a semplici voci di carattere speculativo; possibilità di disinvestimento agevolato rispetto alle procedure di vendita dei titoli di stato a medio e lungo termine.

I fondi bilanciati

Per avvicinare anche i risparmiatori più prudenti al mondo dei fondi comuni, all'inizio degli anni Ottanta nascono i fondi bilanciati, i cui gestori creano le singole quote con valore derivante dal mix fra titoli a valore non costante (azioni), a reddito semivariabile (obbligazioni convertibili) e a reddito fisso (obbligazioni con o senza cedola, zero coupon bond, titoli di stato). I prudentissimi hanno trovato congeniale rivolgere i loro risparmi ai fondi obbligazionari puri, accontentandosi di rendimenti di poco superiori ai titoli di stato, ma senza correre praticamente alcun rischio nella gestione.

Moltiplicare i prodotti

Affinando la ricerca per individuare nuove metodologie di remunerazione dei capitali investiti, il mondo anglosassone ha moltiplicato i prodotti, fino ad arrivare ai junk bonds (i famosi titoli spazzatura), che negli anni 80 servivano a finanziare aziende a bassa capitalizzazione, ma forse ad alto reddito prospettico; le operazioni hanno causato forti perdite ai piccoli risparmiatori, facendo arricchire i pochi grandi organizzatori delle reti di promozione, che nella fase iniziale hanno costruito notevole liquidità, poi investita oculatamente alla faccia dei perdenti.

Gli eventi devastanti

Dai junk bonds ai successivi prodotti definiti "aggressivi" il passo è stato breve, e abbiamo assistito ai devastanti eventi causati dai titoli argentini, dai derivati di varia natura e dalle azioni non garantite di banche prossime al default (Veneto Banca, Banca Marche, Carige, Banca Etruria, a puro titolo esemplificativo). Ciò ha confermato la validità di un detto tanto ovvio quanto sacrosanto: ad alti rendimenti, alti rischi! Per cui è necessario ascoltare sempre con la dovuta prudenza chi propone operazioni con reddito elevato e facilmente conseguibile.

I titoli tecnologici

I mercati in forte ascesa sono allo stato attuale quelli che privilegiano le medie imprese ad alto contenuto tecnologico e ad alta presenza nell'e-commerce; il Nasdaq esiste negli Stati Uniti già da diversi anni, assicurando buoni rendimenti ai risparmiatori e permettendo di reperire risorse fresche per le imprese in progresso nei propri piani di sviluppo. Conseguendo mezzi nel mercato dei capitali anziché nel sistema bancario, le imprese tecnologiche hanno prodotto nella maggior parte dei casi nuovi utili da distribuire agli azionisti (perciò anche agli investitori di provincia) e hanno formato nuove figure professionali corroborando la dinamica occupazionale. In Italia il fenomeno dei titoli tecnologici ha poco più di 20 anni di vita (tutti ricordiamo i fenomeni Tiscali, Finmatica, ecc) e ha subìto il vuoto normativo che potesse moderarlo al di là dei facili entusiasmi: teniamo presente che si è verificato il caso di aziende con mezzi propri di pochi milioni di vecchie lire che sono giunte a capitalizzare vari miliardi, non potendo in larga misura sostenere e garantire i costi di un eventuale pesante "buy back". È pertanto ovvio che concentrare settori di risparmio sulle piccole e medie aziende produttive con progetti coerenti nei settori ad alta redditività e a costanti performance di sviluppo è un grande aiuto alle economie locali.

I circuiti informativi

Obiettivo di una corretta politica socio-economica dovrebbe essere creare circuiti informativi che avvicinino i capitali di rischio circolanti (o circolabili) in un determinato territorio alle imprese operanti nel territorio stesso, assicurando la massima tutela per gli investitori non istituzionali. In un prossimo intervento si tratterà il tema del crowdfunding, che almeno in Italia non è facilmente applicabile a progetti di medio alta dimensione, ma più idoneo a sostenere la creazione di piccole start up di nicchia.
L'esempio rende comprensibile il principio del cosiddetto federalismo economico, che potrebbe stimolare la nascita di nuovi progetti imprenditoriali, la crescita delle imprese, il perseguimento della trasparenza contabile e procedurale (perciò il rispetto per i risparmiatori – investitori – azionisti nella presentazione dei conti, e per la lealtà fiscale) e le conseguenti soddisfazioni reddituali, nell'ambito di un determinato comprensorio ove tutti si possono conoscere e riconoscere, ciascuno nel proprio ruolo di creatore dell'idea, divulgatore e investitore/risparmiatore.

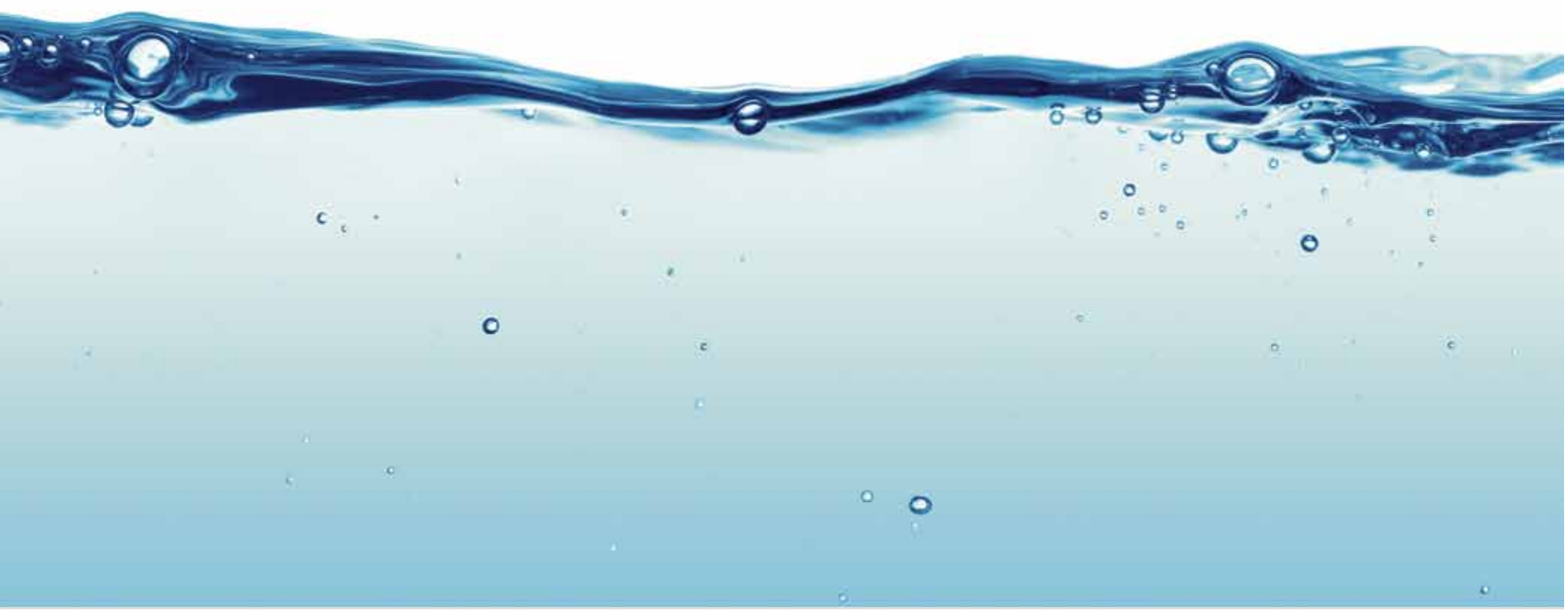
L'intermediario finanziario

Per chiudere il cerchio che si compone tra l'erogatore delle risorse (ad es. la famiglia), il redattore delle regole di trasparenza del mercato (il legislatore), coloro che esercitano il controllo e la coerente ridistribuzione di parte delle risorse (pubblica amministrazione), i fruitori dei flussi finanziari (imprese) e il ritorno di reddito alle famiglie (profitto dell'investimento), occorre l'indispensabile elemento di raccordo che deve essere un autorevole intermediario finanziario, al fine di ottenere il modello economico della concertazione circolare. Banche, SIM, autorevoli strutture di consulenza fiscale e gestionale collegate a reti di elevata statura e comprovata serietà o tutte queste realtà insieme (in una parola gli advisors), devono mettersi a disposizione di potenziali investitori (soprattutto se non particolarmente acculturati) per suggerire i percorsi più idonei ed evitare errori di noviziato.

La cultura dell'investimento

Per interpretare correttamente e affrontare serenamente i mercati finanziari è perciò necessario completare la crescita della cultura dell'investimento consapevole in periferia (parte integrante della cultura d'impresa) per facilitare l'incrocio tra programmi e risorse. Trasferire il modello a livelli più elevati permette maggiore difesa di fronte ai "potenti" più di quanto non possa fare singolarmente il "parco buoi", secondo la definizione cara ai tradizionali dominatori della finanza italiana, che hanno finora approfittato della scarsa preparazione degli operatori minori e delle modeste informazioni centellinate ad arte per evitare eccessiva competizione ed eludere la doverosa trasparenza. Non dimentichiamo che tradizionalmente la famiglia coltiva il risparmio quale prudente virtù economica, e non come speculazione finanziaria.

senior partner di jure consulting - cultura d'impresa



ATTUALITÀ

IL PRINCIPIO DI LIBERTÀ DI CIRCOLAZIONE ALL'INTERNO DELL'UE E LE RESTRIZIONI

Stato membro di occupazione
Stato membro diverso da quello di residenza in cui il lavoratore svolge attività lavorativa

Stato membro ospitante
Stato membro in cui il datore di lavoro ha inviato il lavoratore per prestare servizi

Lavoratori transfrontalieri
Lavorano in uno Stato membro diverso da quello di residenza (si recano al lavoro in un determinato Paese e tornano regolarmente nel Paese in cui risiedono)

Lavoratori distaccati
Vengono inviati temporaneamente dal datore di lavoro situato in uno Stato membro a lavorare in un altro Stato membro per prestare un servizio.

TRANSFRONTALIERI E DISTACCATI LE REGOLE PER IL LAVORO

Con l'espandersi incontrollato della pandemia da coronavirus i lavoratori che operano con nazioni diverse da quella in cui hanno stabile residenza hanno subito svantaggi innegabili. Anche molto più gravosi rispetto agli operatori all'interno del proprio Paese. Nell'ambito di coloro che lavorano e, quindi, hanno interessi economici che coinvolgono due o più nazioni, si fa distinzione tra lavoratori transfrontalieri e distaccati. Vedremo di seguito le ripercussioni dei provvedimenti di limitazione della circolazione adottati dai governi e le soluzioni ipotizzabili.

Procedure specifiche

Il principio di libertà di circolazione all'interno dell'UE deve essere contestualizzato nell'ottica delle misure per la gestione delle frontiere atte a tutelare la salute durante la pandemia da Covid-19. Perciò gli Stati membri non dovrebbero impedire l'attraversamento da parte dei lavoratori transfrontalieri e stagionali e dovrebbero stabilire procedure specifiche, rapide e semplici affinché sia garantito loro un passaggio agevole. Un lavoratore transfrontaliero interessato dalle restrizioni imposte dallo Stato membro di occupazione in conseguenza della pandemia da Covid-19 deve tener presente che l'articolo 8 del regolamento (CE) n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali sancisce che la legge applicabile ai contratti individuali di lavoro è di norma la legge vigente nello Stato membro in cui il lavoro è abitualmente svolto. Quindi, se per colpa delle normative restrittive adottate nello Stato membro di residenza, non sarà più in grado di recarsi al lavoro le conseguenze giuridiche dell'impossibilità di lavorare saranno regolate dal diritto dello Stato membro in cui viene abitualmente svolto il lavoro. Pertanto, a norma dell'art. 7 del regolamento (UE) n. 492/2011 relativo alla libera circolazione dei lavoratori all'interno dell'UE, il transfrontaliero potrebbe aver accesso agli stessi vantaggi sociali e fiscali concessi dallo Stato membro in cui lo stesso dovrebbe recarsi a lavorare ai lavoratori nazionali i cui diritti alla circolazione sono stati, del pari, limitati.

Il telelavoro

Il transfrontaliero costretto invece a lavorare con telelavoro dallo Stato membro d'origine non verrà invece considerato un lavoratore distaccato (Direttiva 96/71/CE e 2014/67/UE) e quindi le condizioni di impiego vigenti nel Stato membro di origine non saranno applicabili dato che la prestazione dei servizi non avviene in tale Stato membro né vi ha sede il destinatario dei servizi. Il contratto di lavoro, in caso di telelavoro, continuerà quindi ad essere disciplinato dal diritto dello Stato membro in cui il lavoratore avrebbe dovuto recarsi fisicamente a lavorare, a meno che non vi siano stati accordi differenti col datore di lavoro. Anche in questo caso, quindi, il lavoratore avrebbe accesso agli stessi vantaggi sociali e fiscali accordati dallo Stato membro di occupazione ai lavoratori nazionali i cui diritti alla circolazione sono limitati.

Esubero e disoccupazione

Relativamente ai casi di esubero parziale, i lavoratori transfrontalieri possiedono gli stessi diritti dei residenti e dei lavoratori nazionali. Alcuni Paesi hanno già provveduto ad accordi tra loro per introdurre le disposizioni amministrative pertinenti atte a confermare che il telelavoro non modifica la designazione relativa al Paese competente.
Il transfrontaliero in disoccupazione nel periodo Covid dovrà rivolgersi pertanto all'istituzione competente di supporto del proprio Stato membro di residenza. Si avrà diritto a ricevere l'indennità di disoccupazione dal proprio Stato membro di residenza alle stesse condizioni dei disoccupati di tale Stato membro e si dovrà quindi segnalare la disponibilità al lavoro ai servizi per l'impiego nello Stato membro di residenza. Relativamente, invece, alla sicurezza sociale la legislazione applicabile, in questa fase di restrizioni nazionali, l'orientamento è improntato alla flessibilità atta a permettere ai lavoratori transfrontalieri di essere assicurati nello Stato membro in cui erano assicurati prima dell'insorgere della pandemia. Quindi il lavoratore transfrontaliero che lavora esclusivamente in uno Stato membro diverso da quello di residenza ed è assicurato presso lo Stato membro di occupazione, in questo periodo, se non potrà recarsi presso lo Stato in cui dovrebbe lavorare, continuerà a beneficiare di tutte le prestazioni di sicurezza sociale previste dallo Stato membro di occupazione. Il transfrontaliero che invece lavora sia nello Stato membro di occupazione che in quello di residenza e sia assicurato nello Stato membro di occupazione, poiché la propria attività nello Stato membro di residenza non è sostanziale (ossia risulta inferiore al 25 p.c. del proprio tempo lavorativo), in questo periodo potrebbe aumentare il proprio periodo di lavoro nel Paese di residenza. In questo caso la legislazione dello Stato membro di residenza potrà diventare applicabile a norma dell'articolo 13 del regolamento (CE) n. 883/2004 solamente se il tempo medio di lavoro in un periodo di 12 mesi supera il 25 p.c. del proprio tempo di lavoro complessivo.

Regole da rispettare

Il lavoratore distaccato se si trova nello Stato membro ospitante e prosegue il suo lavoro in tale luogo, continuerà a vedersi applicata la legislazione dello Stato membro ospitante per quanto riguarda le condizioni fondamentali di impiego (retribuzione minima, numero massimo di ore di lavoro e periodo minimo di riposo, norme relative a salute, sicurezza e igiene sul luogo di lavoro ecc.). Nel caso in cui non sia permesso recarsi sul luogo di lavoro a causa delle restrizioni connesse al Covid-19, dovranno essere rispettate le norme vigenti nello Stato membro ospitante. Verrà conservato, tuttavia il diritto a ricevere le prestazioni di sicurezza sociale erogate dallo Stato membro in cui versi i contributi previdenziali, e non dallo Stato membro ospitante. Sempre in tema di sicurezza sociale, la legislazione applicabile al lavoratore distaccato in caso di restrizioni nazionali, di attraversamento delle frontiere e delle raccomandazioni di utilizzo del telelavoro saranno le seguenti: nel caso in cui l'attività del lavoratore distaccato sia iniziata antecedentemente l'emergenza da COVID 19, i provvedimenti restrittivi non dovrebbero coinvolgere il lavoratore il quale dovrebbe continuare il periodo di distacco come indicato sul modulo DP A1, e continuare a essere assicurato nello Stato membro in cui è stabilito il datore di lavoro o nel quale si è assicurati in quanto lavoratore autonomo.

Inizio attività

Il lavoratore distaccato la cui attività nell'altro Stato membro è iniziata antecedentemente l'insorgere della pandemia da Covid-19, potrebbe essere interessato dalle restrizioni nazionali in uscita dallo Stato membro in cui opera in qualità di distaccato e desideri rientrarvi successivamente. È quanto accade a chi possiede un'attività che viene esercitata in uno Stato membro che impone restrizioni nazionali all'ingresso di persone provenienti da altri Paesi o da determinate regioni colpite dalla pandemia.
Prima di uscire dallo Stato membro in cui si lavora in qualità di distaccato il lavoratore, pertanto, dovrà verificare presso le autorità competenti se sarà consentito farvi rientro. Se viene negato l'ingresso e quindi non è possibile proseguire il periodo di distacco, il datore di lavoro sarà tenuto a contattare l'istituzione competente che ha rilasciato il DP A1 al fine di ricevere ulteriori istruzioni. Infine, in relazione al lavoratore distaccato che ha iniziato l'attività nello Stato membro ospitante posteriormente all'insorgere della pandemia, l'inizio del periodo di distacco può essere posticipato a motivo delle restrizioni nazionali all'ingresso in alcuni Stati membri.

CONSUMI

SHOPPING

Inviti alla prudenza o lockdown? Negozi aperti o negozi chiusi? Ingressi monitorati e distanze di sicurezza? In vista del Natale gli interrogativi si moltiplicano. Da una parte i consumatori, bombardati da una miriade di dati - alle volte anche contrastanti - riguardanti le misure dettate dalla Protezione civile o dagli altri organi competenti a definire i comportamenti consentiti e quelli vietati causa pandemia, si chiedono come e che cosa fare per acquistare i tradizionali doni; dall'altra i negozianti sono sull'attenti onde non farsi sfuggire le ultime indicazioni vincolanti riguardanti i presidi medici obbligatori nell'esercizio, la possibilità di aprire i battenti e, ovviamente, lo spazio obbligatorio per cliente, i famosi metri quadrati che devono essere assicurati a ciascun utente... Bene, nulla di strano se sempre più spesso ci si decide per un acquisto online a tutto vantaggio della salute (non sempre, purtroppo, della sicurezza in termini economici). Lo confermano anche i recenti dati sciorinati a conclusione delle analisi degli acquisti realizzati in occasione del Black Friday e del Cyber Monday.

IL MERCATO DI ALTA GAMMA IN CONTRAZIONE PER LA PRIMA VOLTA IN 10 ANNI

SOFFRE ANCHE IL LUSSO

A soffrire non sono soltanto i piccoli negozi e le realtà che assicurano beni di largo consumo. La pandemia colpisce duramente anche la cosiddetta fascia alta gamma, comparto tradizionalmente più resistente di altri alle crisi congiunturali: il mercato globale del lusso nel 2020 è, infatti, previsto chiudersi con una flessione tra il -21 e il -25 p.c. Anche qui la ciambella che consente di nuotare (più) sicuri è il canale online, che ha raddoppiato il suo peso (al 23 p.c. dal 12 p.c. del 2019) con tendenza alla crescita: si stima che al 2025 il canale peserà più del 30 p.c. del valore di mercato. Lo confermano gli studi Altagamma Bain Worldwide Market Monitor 2020 e Altagamma Consensus 2021.

I beni personali

Nel dettaglio, per il 2020 si stima un mercato dei beni di lusso personali in contrazione per la prima volta in 10 anni: circa 217 miliardi (-23 p.c. sul 2019 nello scenario base). La flessione del 50 p.c. nel secondo trimestre dell'anno, minimo mai raggiunto in questo mercato, si confronta con una performance in recupero nel terzo trimestre. Rimane tuttavia incertezza sulla chiusura dell'anno durante la stagione natalizia, legata all'evoluzione della seconda ondata del virus e ad eventuali ulteriori restrizioni. In funzione dell'andamento del quarto trimestre, la stima 2020 oscilla appunto tra -21 e -25 p.c.

La ripresa dal 2022?

"Il 2021 sarà l'inizio della ripresa, benché il ritorno graduale ai livelli pre-crisi sia previsto a partire dal 2022", ha dichiarato Matteo Lunelli, presidente di Altagamma. "Il Consensus Altagamma stima per il 2021 una crescita a doppia cifra in tutti i comparti mediamente del 14 p.c., con il consolidamento del retail digitale (+22 p.c.) e del mercato cinese (+18 p.c.), vero campione uscente dalla crisi. La reattività delle imprese ai grandi cambiamenti in atto sarà cruciale. Ciò richiede maggiori investimenti e un contesto che li incentivi con investimenti pubblici in ricerca, formazione, digitalizzazione, green transition. L'alto di gamma può essere il motore della nostra ripresa se messo al centro delle strategie di sviluppo e riconosciuto come elemento distintivo del soft power italiano ovvero il nocciolo identitario dell'immagine italana nel mondo".

Orologi e gioielli arrancano

Nel 2021 la crescita maggiore è prevista per la pelletteria (+16 p.c.), con un sostanziale ritorno ai livelli 2019. Positive anche le previsioni per la cosmetica (+15 p.c.). Meno dinamici abbigliamento e calzature (+14 p.c.). Gioielli e orologi (+12 p.c.) risentono maggiormente della mancanza del travel retail. In uno scenario di normalizzazione, il retail fisico è previsto crescere del +15 p.c., dopo il calo del 20 p.c. del 2020. Per il wholesale fisico (+8 p.c.) la situazione è più critica: già in forte sofferenza in alcune geografie, è peggiorata con l'impatto della pandemia e l'assenza dei viaggi. Opposto lo scenario per il digitale: gli analisti si aspettano che continui a crescere ancora più velocemente anche nel 2021 e sia per il retail digitale (+22 p.c.) che per il wholesale digitale (+18 p.c.) le crescite sono previste a doppia cifra.

Stefano Portu, CEO di Shopfully sulle nuove tendenze

Lo smartphone guida gli acquisti

La relazione tra il commercio online e i negozi fisici è uno dei temi al centro del dibattito sugli sviluppi dell'economia al tempo del digitale. Stefano Portu, CEO e fondatore di Shopfully, azienda che connette i consumatori con i negozi di prossimità, in un'intervista rilasciata ad askanews ha dichiarato: "Il 2020 è un anno di rivoluzione per lo shopping, perché lo smartphone è diventato per i consumatori come un telecomando per fare gli acquisti, sia quando comprano in negozio, nel 90 p.c. dei casi, sia quando comprano online, 10 p.c. Significa che i consumatori vogliono farci tre cose: per prima cosa prepararsi gli acquisti sullo schermo del telefonino, vogliono accedere a tutte le informazioni, anche sui negozi vicino casa, prima di uscire; in secondo luogo vogliono interagire senza bisogno di nessuno con i prodotti, con i prezzi, sempre grazie al telefono e terzo punto non vogliono fare più le code e quindi il più possibile vogliono pagare con questo oggetto".
In tempi di Covid e misure antipandemia ci si interroga su come si comporteranno i consumatori in vista di momenti classici di shopping come il Natale.
"Per l'86 p.c. – dice Portu – si stanno preparando a fare acquisti come gli altri anni e la cosa interessante è che molto di loro pensano comunque di farli in negozio, ma 9 su 10 si prepareranno molto online prima di scegliere dove andare".
In questa relazione tra gli strumenti digitali e i negozi reali si gioca anche la partita imprenditoriale di Shopfully.
"Noi – prosegue – siamo focalizzati ad aiutare i negozi locali a rendersi digitalizzati e questo vuol dire sostanzialmente tre cose: prendiamo i contenuti delle loro vetrine e dei loro volantini e li trasformiamo in contenuti digitali; li portiamo ogni mese a 30 milioni di persone che abitano esattamente vicine a quei negozi in una forma diversa per ogni negozio e per ogni persona; infine aiutiamo i retailer a misurare come la visione di questi contenuti si traduce in visite al negozio fisico".
Allargando nuovamente il campo della discussione si arriva a quello che è probabilmente il cuore della partita che si sta giocando, ossia il ridare senso alla dimensione locale, che, a maggior ragione nel periodo che stiamo vivendo, rappresenta una delle tendenze del prossimo futuro. Anche per quanto riguarda il commercio.
"Oggi il digitale va nella direzione di creare un rapporto di vicinato attraverso lo smartphone tra i singoli negozi e il consumatore. Garantire la sopravvivenza, ma anche il successo futuro, dello shopping in negozio - conclude Stefano Portu – è una cosa fondamentale per la nostra economia e le nostre città.
Noi crediamo, e il trend ce lo conferma, che un ingrediente fondamentale perché negozi vicino casa continuino a crescere è proprio il fatto di dare i superpoteri digitali a questi negozi, dare loro la possibilità di competere in termini di accesso e conquista dei consumatori nel luogo dove passano la maggior parte del tempo oggi, ossia sui telefonini, online".
A dimostrazione di questa tendenza da Shopfully sottolineano che in catene di molti Paesi quest'anno la promozione attraverso gli smartphone ha superato quella fatta con i tradizionali volantini cartacei, dato che viene ritenuto per molti aspetti rivoluzionario.

TENDENZE

di Krsto Babić

L'ETÀ MEDIA DELLA POPOLAZIONE TENDE A SALIRE: PUÒ ESSERE UN'OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO

UNA SFIDA CHIAMATA SILVER ECONOMY

L'invecchiamento della popolazione è considerato uno dei principali cambiamenti in corso nel XXI secolo. Attualmente l'età media della popolazione mondiale è inferiore ai 30 anni. Tuttavia, secondo le previsioni delle Nazioni Unite nel 2040 l'età media a livello globale aumenterà portandosi a circa 35 anni (47 anni in Europa). Il numero degli over 65 lieviterà su scala planetaria dal 9 al 14 p.c. della popolazione complessiva e circa un decimo di tutti gli abitanti della Terra avrà un'età superiore agli 80 anni. Se ci limitiamo a osservare l'Unione europea ci accorgeremo che la medesima deve far fronte a una sfida senza precedenti nella storia dell'umanità: la longevità della popolazione, da un lato, e la diffusione di massa delle tecnologie digitali, dall'altro. Due fenomeni che considerati nel loro insieme richiedono vere e proprie strategie al contempo economiche e sociali. Entro il 2060, come indicato dalle proiezioni (The 2015 Ageing Report, "Relazione 2015 sull'invecchiamento demografico", Commissione europea), la situazione demografica in seno all'UE sarà di due anziani per un giovane, con il numero delle persone molto anziane che avrà superato il numero dei bambini al di sotto dei cinque anni. In base al criterio dell'età mediana (Eurostat), i primi Paesi interessati saranno la Svezia, la Germania, la Polonia, la Romania e la Slovacchia, i quali saranno seguiti, pochi anni dopo, dal Belgio, dalla Danimarca e dall'Irlanda e infine dai restanti Stati membri.

Demografia e salute

Le istituzioni, le organizzazioni, le imprese e l'opinione pubblica in generale porgono sempre più attenzione verso gli impatti sociali, culturali ed economici di tale processo. I cambiamenti demografici e sanitari che stiamo sperimentando sono sempre più frequentemente accompagnati da giustificati timori di non sostenibilità. D'altro canto vengono spesso sottostimate le potenziali ricadute positive di una società più matura e generatrice di una nuova domanda rivolta verso prodotti e servizi innovativi che potranno fare sempre più leva sulle opportunità tecnologico-digitali rese possibili dall'avanzamento tecnologico e offerte dal mercato a una popolazione sempre più connessa.

Occasioni di crescita

Sotto quest'ottica l'economia che si basa sui consumi della parte più matura della popolazione va intesa come un'opportunità per accrescere la competitività dell'economia europea intera, considerando che la popolazione anziana ha a disposizione il 70 p.c. del reddito disponibile. Prendere in considerazione la cosiddetta "economia degli anziani" o silver economy" come un'occasione di crescita significa non considerare la rivoluzione demografica in atto solo nel suo impatto di costo per la collettività, ma finalmente adottare anche la prospettiva di un'opportunità di sviluppo, creando le condizioni per soddisfare le nuove esigenze di un mercato sempre più ampio e a tutt'oggi ancora poco conosciuto. Il valore della silver economy è stimato già oggi su livelli molto elevati e le previsioni sono di un suo ulteriore incremento. Stando al rapporto conclusivo compilato nel 2018 per conto della Commissione europea dall'Oxford Economics e Technopolis Group, la silver economy è valutata già adesso, in un ipotetico confronto con Paesi sovrani, la terza economia mondiale, subito dopo gli USA e la Cina.

Uno studio dell'UE

La Commissione europea, nell'ambito di uno studio condotto nel 2018 diretto a incentivare le opportunità di crescita nascenti dalla silver economy, ha definito la medesima come la "somma delle attività economiche che rispondono ai bisogni delle persone con 50 o più anni di età, inclusi anche i prodotti e servizi di cui queste persone usufruiscono direttamente e l'ulteriore attività economica che questa spesa genera", prevedendo a far data dal 2025 un fatturato pari a 6,4 miliardi di euro e l'occupazione di 88 milioni di lavoratori nei settori interessati. Si tratta di un'economia volta a coinvolgere diversi settori. Non soltanto quello farmaceutico o i servizi per la salute e le residenze per anziani, ma anche servizi culturali e ricreativi, viaggi e turismo, alimentazione ed enogastronomia, servizi bancari e assicurativi e non ultimo il mercato immobiliare. Basti pensare al profilo dell'ultrasessantacinquenne italiano fornito dall'Istat, provvisto di una casa di proprietà, dotato di mezzi e tempo per aiutare economicamente i familiari, con una vita sociale attiva caratterizzata da uscite con gli amici, sport e vacanze.

La dimensione digitale

Nell'elaborare un parere d'iniziativa sul tema "Il pilastro digitale della crescita: gli anziani digitali, un potenziale del 25 p.c. della popolazione europea", il Comitato economico e sociale europeo (CESE) ha predisposto nel 2016 un documento molto utile a comprendere il fenomeno della silver economy. Nel proprio rapporto il CESE rileva di non reputare opportuno, ai fini della crescita, considerare gli anziani una categoria di cittadini ormai esclusi dalla vita e ritiene anzi che se ne dovrebbero riconoscere tanto le capacità quanto le aspettative, e che andrebbero inclusi in quanto soggetti economici e sociali dell'era digitale. Il CESE ha pertanto raccomandato d'intraprendere delle azioni concrete, innanzitutto cambiare l'approccio all'economia degli anziani tenendo presente che il digitale cancella il divario dovuto all'età e che gli anziani sono soggetti della catena del valore e protagonisti della loro vita.
Il CESE auspica che i circa 125 milioni di ultracinquantenni dell'UE siano inclusi nel processo di transizione digitale. Le tecnologie digitali dovrebbero ridurre i costi sociali dell'invecchiamento, ma circa 58 milioni di cittadini europei tra i 16 e i 74 anni non hanno mai utilizzato Internet (Bridging the digital divide in the EU, "Colmare il divario digitale nell'UE", nota informativa del Parlamento europeo). Di conseguenza il CESE ha sollecitato a creare i presupposti affinché i cittadini europei ultracinquantenni diventino quanto prima degli "anziani digitali". Disporre delle competenze attinenti alla sfera delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e padroneggiarle è una condizione assolutamente indispensabile, nonché un obiettivo che richiede volontà politica e mezzi.

la Voce del popolo in più
Anno 16 / n. 379 / giovedì, 24 dicembre 2020
IN PIÙ Supplementi è a cura di **Errol Superina**
inpiueconomia@edit.hr
Edizione **ECONOMIA & FINANZA**
Caporedattore responsabile **Christiana Babić**
Redattore esecutivo **Christiana Babić**
Impaginazione **Vanja Dubravčić**
Collaboratori **Krsto Babić, Mauro Bernes e Flavio Mais**
Foto **Roni Brmalj, Reuters, Shutterstock e archivio**