

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XXXIX - N. 162 - NOVEMBRE / DICEMBRE 2004 - Poste Italiane spa - Spedizione in Abbonamento Postale
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza

Ma ne vale la pena?

di Luciano Berzè

Capita sovente, in special modo quando le giornate di ventiquattr'ore non bastano e le settimane volano, di chiedersi se tutto questo valga la pena.

Ritagliarsi un po' di tempo per pensare a queste cose è bene, e riflettere sulle condizioni in cui quotidianamente operiamo è utile.

La nostra professione ci prepara a raffinate analisi sul posizionamento dei nostri clienti rispetto ai loro competitori, al loro marketing mix o, ancora, alle loro strategie a medio o lungo termine. Ma cosa succede se applichiamo questi medesimi concetti alla nostra professione? Cosa succede se tentiamo di identificare i punti di forza e di debolezza della nostra professione? Proviamoci. Proviamo a sognare.

Punti di forza.

La ricchezza innanzitutto. I prezzi ed i margini sono alle stelle. Tre giorni di lavoro alla settimana bastano! Il resto al golf ospiti di una software house. La crescita personale. Abbiamo così tanto tempo libero che siamo esperti in molti ambiti culturali: il cinema, il teatro, la musica, la pittura, la scultura. Da poco ci siamo anche avvicinati alle culture e pratiche orientali.

La libertà. Libertà di lavorare sempre e sempre di più. Di lavorare il sabato, la domenica e, magari, durante le feste. La libertà di sentire i nostri figli crescere senza vederli, perdendoci di tanto in tanto, o peggio spesso, i momenti qualificanti della loro vita. La libertà di sentirci chiamare dai nostri amici dal Mar Rosso, per sapere se la nebbia di cui parla Raisat sia proprio così densa e fredda, e la temperatura così bassa. La soddisfazione. I clienti ritengono il nostro contributo indispensabile, non vedono l'ora di vederci e di ricevere periodicamente fogli di carta in cui riportiamo il più che ragionevole frutto del nostro irrinunciabile lavoro. E ci raccomandano a tutti quelli che conoscono. Il riconoscimento del valore del nostro lavoro. Siamo socialmente apprezzati, sia dal pubblico che dal

privato che difficilmente resiste a fare a meno di noi.

Di fatto non abbiamo concorrenza. Il nostro ordinamento professionale e la normativa fiscale e previdenziale che ci contraddistinguono sono un fattore di successo, puntate verso il superamento degli stretti passaggi che altri devono rispettare, e che ci lasciano risorse più che sufficienti per pensare con serenità agli investimenti per il futuro nostro e dell'intera categoria.

Dulcis in fundo, il sogno più bello, il piacere di sentirsi adeguatamente rappresentati. Mai prima d'ora la politica, le pubbliche istituzioni e gli enti locali nonché, più e meglio di tutti, e qui il sogno diventa fantasia, i vertici della categoria hanno fatto così tanto e così bene per valorizzare al meglio il nostro lavoro e il nostro ruolo nell'economia della conoscenza che l'Europa a Lisbona ha eretto a suo obiettivo prioritario.

Beh, un bel quadretto, non c'è che dire. Purtroppo però i sogni svaniscono all'alba, quando le cose vanno nuovamente viste con realismo e coraggio. E' necessario riguarda-



gnare il terreno perduto, correndo a più non posso!

I punti di debolezza superano oggi largamente quelli di forza. Ciò nonostante le profonde ed inevitabili modifiche che la nostra professione, tutte le professioni per vero, su-

biranno nel prossimo futuro possono essere trasformate, se adeguatamente gestite, in opportunità.

Per noi prima e sopra a tutte, la nuova unica grande professione. E' una grande soddisfazione vedersi compiere un progetto strategico frutto del lavoro di molti che - tra le grida di pochi miopi - potrà garantire alla categoria una dimensione, un'autorevolezza ed un'influenza che ci consentirà di competere adeguatamente sul mercato contro coloro che - nel terziario - hanno intuito già da molto tempo quali erano i veri fattori di successo della loro attività e di insuccesso delle professioni.

Il passaggio elettorale che ora è "congelato" e che si compirà con la nascita del nuovo ordinamento, sarà il momento più critico e determinante per l'obiettivo finale. Sarà di quegli uomini la responsabilità del futuro di tutti noi. Nostra è invece la responsabilità di mettere loro nelle condizioni di poter fare scelte importanti, e, ancor più, di mettere noi stessi nelle condizioni di scegliere uomini all'altezza delle sfide che si dovranno raccogliere.

Quindi, al lavoro! Ognuno di noi faccia la sua parte, faccia qualcosa per un bene comune, la nostra categoria. Nonostante tutto - e nonostante alcuni - possiamo ancora sperare di farcela. Di provare, almeno, vale la pena.

In questo numero

- | | |
|-------|---|
| 2 | ALBO UNICO: GLI EFFETTI PREVIDENZIALI |
| 3/4 | ROAD MAP 2005: BUON INIZIO, MOLTO RESTA DA FARE |
| 5 | IL TEMA DELLE SOCIETÀ DI SERVIZI |
| 6 | LA PREVISIONE DEI MOVIMENTI DI BORSA CON LA SERIE NUMERICA DI FIBONACCI |
| 7/8 | BILANCIO D'ESERCIZIO, DAL CODICE CIVILE AGLI IAS/IFRS |
| 9/10 | TRASPARENZA: LA CIRCOLARE 49/E DELL'AGENZIA ENTRATE |
| 11 | CERIMONIA INAUGURALE DELL'ANNO GIUDIZIARIO TRIBUTARIO |
| 13/14 | LE OPERAZIONI DI LOCAZIONE FINANZIARIA |
| 15/16 | PATRIMONI DESTINATI A UNO SPECIFICO AFFARE |
| 17/18 | PENSIONI: I TRE SISTEMI |
| 19/20 | I CONTRATTI DI COMODATO |
| 21/22 | TRATTAMENTO FISCALE DI REDEVANCES FLUENTI DALL'ITALIA ALLA FRANCIA |
| 23 | INDIPENDENZA DEL COLLEGIO SINDACALE. RUOLO PUBBLICO |
| 24 | LA FINESTRA SUL TRIVENETO |
| 25 | AMMORTAMENTI DELL'IMPRESA CONFERTITARIA |
| 26/27 | DOTTORI COMMERCIALISTI: I REDDITI DELLA CATEGORIA |

L'INSERTO Borse di studio 2004

Il dibattito sulle libere professioni

ALBO UNICO:

GLI EFFETTI PREVIDENZIALI

ANTONIO PASTORE*

Ordine di Taranto

IL DIBATTITO IN CORSO SULLE LIBERE PROFESSIONI, la riforma dei percorsi universitari, il disegno di legge sulla unificazione degli Albi dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri, occupano da tempo spazi sempre maggiori nella attenzione della nostra categoria professionale, ancora più accentuata quando il dibattito si sposta sui conseguenti effetti previdenziali. Per la verità va rilevato che l'argomento "Cassa" è stato utilizzato da più parti quale elemento per tentare di ostacolare il predetto processo di unificazione. Ora che la questione

volge al termine, dopo l'approvazione al Senato del disegno di legge, è necessario fare chiarezza su alcuni aspetti fondamentali. La riforma del sistema previdenziale deliberata dalla Assemblea dei Delegati della nostra Cassa è stato ritenuto da più parti atto necessario. Occorre in buona sostanza porre rimedio ad un sistema definito "generoso" e che prestava il fianco a cause di squilibrio.

Quando il precedente Consiglio di Amministrazione iniziò ad affrontare il problema, uno dei primi obiettivi prefissati fu quello di trovare un "rimedio", piuttosto che il "colpevole". In questa ottica sono stati affrontati gli studi che, per fasi successive e dopo un ampio dibattito interno alla categoria, ha visto la luce nella definitiva versione approvata dai Ministeri vigilanti. L'analisi dei fattori di squilibrio ed i correttivi proposti hanno sempre considerato la reale situazione, con riferimento all'andamento demografico delle iscrizioni alla nostra Cassa ed ai relativi dati reddituali, analiticamente censiti sulla popolazione degli iscritti alla data del 31.12.2002.

Le considerazioni appena svolte assumono particolare importanza per tutti i ragionamenti, studi e confronti che saranno avviati una volta che il Disegno di Legge in questione sarà approvato dalla Camera, ove è ritornato per l'esame dell'emendamento introdotto all'art. 4 dalla Commissione Bilancio al Senato.

Su tale questione, il Consiglio di Amministrazione da me rappresentato non ha mai perso l'occasione per ribadire che l'attuale impianto della norma offre motivi di tranquillità e di tutela del principio di autonomia, riconosciuto dalla legge alle Casse di Previdenza.

Tale principio di autonomia è stato ulteriormente rimarcato in occasione di una recente Assemblea dei Delegati, convocata proprio per l'esame delle problematiche previdenziali connesse alla unificazione degli Albi.

L'aspetto più importante che andrà ana-

lizzato nel confronto con la reale situazione della Cassa dei Ragionieri, considerato che entrambi gli Enti hanno proceduto alla modifica dei rispettivi sistemi con decorrenza 01 gennaio 2004, sarà quello di accertare reciprocamente l'ammontare del debito implicito accumulato sino al momento del passaggio, i criteri per ripianarlo, i tempi ed i flussi finanziari. Come più volte sostenuto, la riforma del nostro sistema previdenziale prescinde dai ragionamenti in ordine alla verifica delle condizioni per l'eventuale fusione delle Casse; in ogni caso l'analisi non potrà prescindere, a mio avviso, dagli elementi posti a

base dello studio del progetto di riforma, elementi riconosciuti reali, effettivi e corretti dai Ministeri vigilanti che hanno espresso il loro parere favorevole con l'approvazione.

Attualmente, il nostro sistema ha una strutturale tendenza all'equilibrio finanziario, ma le incertezze sono tante che impongono di comprendere e valutare gli scenari attuali e futuri, considerato che la materia previdenziale è in continuo movimento, facilmente definibile "magmatica".

In ogni caso la Cassa, anche in assenza di precise norme di riferimento, si è autonomamente dotata di una serie di strumenti atti ad offrire garanzie all'equilibrio finanziario e patrimoniale di lungo periodo. E ciò nonostante sia riconosciuto che la categoria dei Dottori Commercialisti sia viva, vitale ed in costante

crescita, come dimostrato dal trend estremamente positivo riscontrato nelle iscrizioni degli ultimi dieci anni.

La riforma ha previsto quanto necessario ad offrire equilibrio costante al sistema e, ricorrendone le condizioni conseguenti ad una corretta gestione nel tempo, capace di produrre tassi di sostituzione meno severi di quelli che il nuovo sistema di calcolo da solo non potrebbe offrire. In tal senso si sta riscontrando nell'ultimo periodo una riveduta presa di posizione da parte dei Ministeri vigilanti, laddove inizia ad esplorare la possibilità dell'utilizzo parziale del contributo integrativo quale elemento aggiuntivo ai conti individuali di ciascun iscritto. E' un percorso tutto da esplorare.

Tutto quanto sin qui sostenuto conferma la bontà e la correttezza dei ragionamenti posti a base della riforma, non essendo possibile ipotizzare un universo demografico diverso da quello che caratterizza la nostra categoria: professione del futuro titolata a rivendicare a pieno titolo l'accredito ed il riconoscimento delle future generazioni.



Ricchi premi per giovani autori



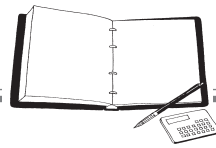
Anche per l'anno 2004 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi, grazie al generoso contributo di Veneto Banca, consistono rispettivamente in 2000, 1500 e 500 euro e sono destinati ai giovani dottori commercialisti iscritti da non più di 5 anni e con età

anagrafica massima di 35 anni e ai praticanti (sempre d'età inferiore ai 35 anni). I riconoscimenti saranno consegnati in occasione di una Giornata di Studio. La commissione, insindacabile, è composta dal Comitato di Redazione del giornale.

Collaborate con *Il Commercialista Veneto* e per qualsiasi ulteriore informazione prendete contatto con il redattore del vostro Ordine.

*Presidente della
Cassa di Previdenza
dei Dottori
Commercialisti

ANNOTANDO



Road Map 2005: buon inizio ma molto resta ancora da fare

CLAUDIO SICILIOTTI

Ordine di Udine

L'anno nuovo ci regala finalmente una buona notizia. Una notizia sicuramente non inattesa - vedasi al riguardo il mio precedente articolo - ma non per questo meno piacevole. Il 18 gennaio il Senato ha infatti approvato il disegno di legge sull'Albo Unico. E lo ha fatto, si badi bene, senza registrare nemmeno un voto contrario (153 favorevoli, 8 astenuti).

Un esito, peraltro, sostanzialmente coincidente con quello della Camera dell'ormai lontano 30 settembre 2003 (396 favorevoli, 2 contrari, 4 astenuti).

A ben vedere, è forse proprio questa la notizia più significativa.

Anni di discussioni e di polemiche, chilometri di fax e di mail, pseudo congressi straordinari e consigli nazionali "ombra", i pettegolezzi settimanali di una certa stampa faziosa e compiacente non sono serviti, alla fin fine, a guadagnare alla causa del "no" nemmeno uno - dicasi uno - dei senatori votanti. Senza alimentare ulteriori polemiche (ne abbiamo subito tutti una vera e propria overdose), credo tuttavia che tutto questo non possa non meritare una qualche riflessione, ancorché pacata, che - non ne dubito - i lettori sapranno agevolmente fare da soli.

Ora il provvedimento dovrà tornare, in seconda lettura, alla Camera per una lieve modifica dell'art. 4 ma, a questo punto, la strada è decisamente in discesa e auspichiamo anche questa volta (la prima ci è andata bene ...) che queste righe vedano la luce a legge definitivamente approvata da entrambi i rami del Parlamento.

La soddisfazione per il risultato raggiunto, ancorché importante, deve però lasciare velocemente il passo alle tante cose che residuano da fare.

Ai tanti nodi irrisolti che affollano l'agenda di questo 2005 appena iniziato.

Una "road map", a mio giudizio, ineludibile se si vuole operare concretamente per garantire alla categoria l'autorevolezza e la competitività che le spettano per il ruolo, tecnico e sociale, che ha saputo conquistarsi. Provo dunque a passare brevemente in rassegna i principali temi di un'agenda operativa concreta che dovrà, a mio giudizio, informare l'attività di quest'anno del nostro Consiglio Nazionale.

Finanziaria 2005

La tecnica legislativa si conferma modesta (addirittura 572 commi, approvati il 29 dicembre per entrare in vigore il 1 gennaio), il decantato taglio delle tasse è in realtà irrisorio (o, addirittura, inesistente), diverse disposizioni meritano pesanti critiche in quanto perseguono quella strada sbagliata di allontanamento dall'economia reale (studi di settore, accertamenti presuntivi, redditi immobiliari concordati, pianificazione fiscale ...). Lo vogliamo dire con chiarezza che il Paese vuol tornare al più presto alla normalità, dichiarando i redditi effettivamente (e non presuntivamente) conseguiti e restituendo all'Amministrazione Finanziaria, se ne ricorrono i presupposti, i suoi poteri ordinari di controllo e di accertamento?

Lo vogliamo dire che è finita una volta per tutte la stagione dei condoni, veri o camuffati? Il tutto con la chicca finale dell'ennesimo riconoscimento per cosiddetti "periti"(?) iscritti alle CCIAA i quali, ovviamente senza averne alcun titolo e con buona pace degli interessi coinvolti, potranno così dispensare valutazioni di terreni e addirittura di partecipazioni sociali.

Che ne è delle richieste più volte formulate dalla categoria (abolizione o, quantomeno, riduzione dell'IRAP, riduzione della ritenuta d'acconto, patrocinio tributario in Cassazione)? Può razionalmente giustificarsi una ritenuta d'acconto che resta del 20% sui ricavi rispetto ad un'aliquota del 23% sui redditi?

I veri successi - dobbiamo esserne consapevoli - si misureranno quando saremo capaci di conseguire qualcosa di significativo su temi come quelli evidenziati e, da quest'ultimo punto di vista, questa Finanziaria non ci dice davvero nulla di buono.

Normativa antiriciclaggio

Qualcuno ha disinvoltamente presentato la nuova normativa come un importante riconoscimento ed un'ulteriore qualificazione per la nostra categoria. Mi sembra una conclusione davvero miope e, a dir poco, superficiale. In realtà, ancora una volta ci vengono imposti nuovi compiti senza le adeguate e naturali contropartite.

Va detto con chiarezza che a nuove responsabilità non possono che connettersi nuove prerogative. Quando si è voluto controllare i trasferimenti delle partecipazioni sociali, si è attribuito ai notai la prerogativa degli atti relativi. In

Francia, la tenuta della contabilità è attribuzione riservata agli "experts comptables". E' chiaro quindi che, agli uni ed agli altri, può legittimamente chiedersi un'attività di stretta vigilanza su operazioni che non possono essere svolte che da loro. Ma che senso ha caricare di responsabilità inutili soggetti che l'eventuale cliente truffaldino può liberamente bypassare? E' proprio vero, il provvedimento rappresenta una spinta importante per la competitività. Degli abusivi, però.

Riforma della legge fallimentare

Da lungo tempo circolano progetti di legge e proposte per una riforma delle procedure concorsuali. Riforma senz'altro necessaria per modernizzare la struttura giuridica della crisi d'impresa in una direzione volta a garantire la salvaguardia dell'impresa stessa, impedendone il frettoloso dissolvimento delle capacità produttive.

Finalità senz'altro condivisibile, come lo è quella di introdurre la cosiddetta "procedura di allerta" quando l'impresa dà segni di crisi ma non ancora di insolvenza. Tematica quindi assai rilevante, per i diffusi interessi sociali che risultano evidentemente coinvolti.

Ma attenzione, anche qui, alla professionalità ed all'indipendenza che un ruolo come quello del curatore richiede. Poco piace al riguardo - e va detto, anche qui, con forza - il maxi-emendamento del Governo dello scorso 22 dicembre che anticipa una sorta di mini-riforma della legge fallimentare vigente, consentendo esplicitamente a soggetti privi di requisiti professionali (genericamente individuati come portatori di "comprovate capacità di gestione imprenditoriale") di rivestire il ruolo di curatore.

Indipendenza dei sindaci

Molto (troppo) si è parlato di questo tema senza tuttavia concludere con la dovuta chiarezza. La Raccomandazione della Commissione Europea, l'art. 2399 c.c., l'art. 148 TUF, le modifiche *in itinere* per il consiglio di sorveglianza, gli orientamenti internazionali (IFAC, FEE). Testi che non si può non coordinare in una lettura organica addivenendo alla conclusione naturale ed obbligatoria - per parte mia, l'ho detto più volte - che non devono sussistere relazioni finanziarie, d'affari, di lavoro e d'altro genere tra l'ente sottoposto al controllo ed il suo sindaco, lo studio o anche la rete di appartenenza di quest'ultimo tali da superare una certa "soglia critica" che, in base ad un parere obiettivo, ragionevole ed informato di terzi, siano tali da comprometterne l'indipendenza.

Questa "soglia critica" deve quindi essere definita e farlo, al più presto, è compito ineludibile degli istituti che governano le professioni coinvolte.

Società di servizi professionali

In attesa dell'introduzione di uno strumento societario *ad hoc* per i professionisti, molti di noi si sono attrezzati risolvendo, attraverso le cosiddette società di servizi, i più comuni problemi che riguardano l'ordinaria operatività degli studi (gestione degli immobili e delle macchine d'ufficio, svolgimento delle prestazioni di minor contenuto professionale - definite, per l'appunto, "servizi" - come la tenuta di contabilità e la redazione di dichiarazioni dei redditi "base").

Questo tipo di attività - va ribadito con chiarezza - nulla ha a che vedere con le preclusioni di cui all'art. 3 del nostro Ordinamento e non genera, di conseguenza, alcuna ipotesi di incompatibilità relativa. Non solo quando l'attività della società di servizi (di cui il professionista può essere socio e amministratore) si rivolga allo studio del professionista stesso e/o ai suoi clienti, ma anche quando si rivolga a soggetti che sono del tutto terzi.

Altra cosa è il tema dell'eventuale assoggettamento previdenziale del relativo volume d'affari che lascio a chi ne ha la responsabilità, pur non potendo tacere la mia personale perplessità su un'ipotesi del genere che, tuttavia, mi riservo di motivare in una successiva sede.

Adeguamento delle tariffe

Sono ormai oltre dieci anni che la nostra tariffa professionale è ferma. Qualcuno si è cimentato a rilevare la svalutazione in base agli indici ISTAT, concludendo che l'allineamento all'inflazione dovrebbe comportare un

Road Map 2005

SEGUE DA PAGINA 3

aggiornamento superiore al 40% (!). Non è forse arrivato il momento di dire qualcosa di forte anche a questo riguardo?

Riforma delle professioni

Un continuo "stop and go" caratterizza ormai da anni l'iter di questo provvedimento. Il nodo principale da sciogliere è quello del rapporto tra Ordini ed Associazioni. A quest'ultime è demandato il compito di raccogliere quei saperi emergenti che, tuttavia, non rappresentano ancora degli interessi diffusi tali da richiedere di essere recepiti dall'impianto ordinistico. Nessuna sovrapposizione deve essere quindi consentita, nel senso che non è davvero concepibile che le attività tipiche della nostra professione possano essere liberamente svolte da chi non si sottopone alle relative regole di accesso e di permanenza.

PMI

Si va diffondendo un vento, soprattutto a livello internazionale, che va nella direzione di far ricadere, a cascata, regole e principi idonei a disciplinare le grandi imprese anche al mondo delle PMI. Principi contabili, principi di revisione, sistemi di controllo, Basilea 2 – tanto per citare gli esempi più significativi - non possono riguardare allo stesso modo il sistema delle grandi imprese e quello delle PMI. Un'attenzione particolare va quindi dedicata a questo aspetto, ribadendo con forza la specificità del nostro tessuto produttivo ed il pericolo reale che regole inadeguate ed eccessive possano finire per comprimerne irrimediabilmente la competitività.

Attività internazionale

Da tempo vado sostenendo come questa attività risulti decisiva per gli sviluppi della nostra professione. Ormai, in un contesto globalizzato, le principali modifiche derivano infatti solo e soltanto dalle scelte operate in campo internazionale (neanche solo europeo). In questo campo lavoriamo ancora in maniera troppo estemporanea, senza un chiaro progetto, sovente in balia di quei poteri forti (anglosassoni e grandi società di revisione) che governano incontrastati quell'ONU delle professioni mondiali che è oggi l'IFAC. Reclamare quindi un progetto chiaro ed un impegno conseguente è dunque, al momento, assolutamente urgente e necessario.

Praticanti

Negli ultimi tempi abbiamo più volte sbandierato, con grande enfasi, i risultati

di un'indagine statistica secondo la quale, al fianco degli attuali circa 55.000 dottori commercialisti, ci sarebbero ben 60.000 praticanti.

Non capisco davvero con quale trionfalismo possa essere accolta la notizia che, nel giro di pochi anni, il nostro numero possa addirittura più che raddoppiare. Ci sarà lavoro per tutta questa gente? È quale? Come possiamo concretamente gestire questo fenomeno invece di limitarci a subirlo? Anche su questo una riflessione concreta non può davvero non farsi.

Albo Unico

Finisco da dove ero partito. Non poco lavoro ci sarà da fare una volta approvata la legge. Va infatti scritto il nuovo Ordinamento della professione unica, in poco tempo e con numerosi scogli da affrontare, soprattutto sul delicato versante elettorale. Solo per citarne alcuni: il tema delle circoscrizioni, quello delle doppie iscrizioni, quello delle maggioranze, quello delle modalità di voto (per lista, senza deleghe ...). Ci sono poi le nuove prerogative da definire, così come le modalità di gestione del registro dei revisori contabili. Il tema, poi, anche questo tutto da chiarire, della previdenza unificata.

Impegni concreti, di grande rilevanza, da affrontare con decisione ed equilibrio, ovviamente assieme agli amici ragionieri.

Con i quali, una volta per tutte, dovrà anche avviarsi da subito – ma quante volte l'abbiamo detto - un percorso comune (congresso, giornale, commissioni, ricerca, formazione professionale continua).

Mi accorgo che i temi da trattare non finiscono ma, forse, a questo punto, finisce la carta. Mi fermo allora qui non senza un doveroso richiamo finale al senso di responsabilità di tutti. Ho più volte detto che ciascuno deve fare la sua parte e che può contribuire a spegnere l'incendio della foresta anche l'acqua portata dal becco di un colibrì.

I singoli colleghi, gli Ordini locali, i loro Presidenti, i Coordinamenti regionali, i Sindacati, la Cassa di Previdenza, la stampa di categoria, il Consiglio Nazionale, il Presidente nazionale e anche (perché no, non mi tiro certo indietro) il Vice presidente che firma queste righe, hanno davanti un compito storico. Lavorare e discutere con onestà intellettuale su tutti questi temi. Avere il coraggio di prendere delle decisioni e saperne affrontare le conseguenze. Privilegiare la strategia alla tattica. Sapersi mettere contro anche i "potenti" quando questo è doveroso e necessario.

D'altronde, è proprio la discontinuità e non la continuità ad aver sempre fatto la storia. Che sia per tutti un grande anno.

IPSOA

CASSA DI PREVIDENZA

Il tema delle società di servizi

LUCA BICOCCHI
Ordine di Trieste

CARI COLLEGI,

aprofitto dell'ospitalità de *Il Commercialista Veneto*, per provare a ragionare assieme a Voi -proponendoVi qui sinteticamente le mie considerazioni, sperando di suscitare un *feed back* di indicazioni e suggerimenti- sul tema delle "società di servizi", che per le sue valenze ordinistiche e previdenziali mi pare ancora destinato ad occupare un ruolo centrale nell'attività strategica di categoria.

Gli opportuni chiarimenti recentemente emanati dal nostro Consiglio Nazionale con la Circolare n. 11/2003 hanno permesso di comprendere (casi 2.13 e 2.14) come oggi tali società -ancorché riferibili a dottori commercialisti e/o dai medesimi amministrati- possano considerarsi non incompatibili con lo svolgimento della nostra professione (*sempre che, naturalmente, svolgano attività di mero servizio come quelle della tenuta della contabilità, degli invii telematici, ecc.*, nei termini indicati nella circolare).

Resta però, innegabile, il problema rappresentato dal fatto che talora, nella prassi, di tali società si fa un uso distortivo, anche da parte di colleghi, i cui immaginabili effetti, politici ed economici, oltre che -naturalmente- deontologici, non possono sfuggire alla coscienza di categoria.

Per quanto riguarda l'aspetto più prettamente previdenziale, è vivo il dibattito -non nascondiamocelo- sul possibile "maggiore ricorso" alle società di servizi cui potrebbero essere portati alcuni colleghi in forza dell'inasprimento del nostro regime previdenzial/pensionistico.

Devo dire che io non sono pessimista su questo fronte:

* sia per la stima e la fiducia che nutro nei confronti dei colleghi e del loro senso di identità e responsabilità (non dovendosi dimenticare, tra l'altro, che la nostra Cassa - al di là dei "servizi pensionistici" - eroga tutta una serie di rilevanti trattamenti assistenziali);

* sia perché anche da uno stretto e freddo punto di vista economico, il passaggio al sistema contributivo fa sì che ognuno di noi, avvedutamente, si costruisca la propria pensione di anno in anno, riuscendo ormai impossibile l'accesso a ragguardevoli pensioni -come talora riscontrato nel "retributivo"- con la semplice improvvisa elevazione delle performances reddituali negli ultimi quindici anni di professione.

Ciononostante - ad evitare abusi, deontologici, di concorrenza e previdenziali - comprendo l'importanza di interrogarsi sulla possibilità di attrarre le società di servizi riferibili a dottori commercialisti al "circuito previdenziale" di categoria, ad esempio partendo dall'applicazione ai fatturati delle medesime del contributo integrativo (come noto del 4%, quantomeno dal 2005 al 2009).

Devo dire che su questo delicato tema, che ho trovato aperto sul tavolo del Consiglio della Cassa di Previdenza al momento del mio avvento, non ho ancora maturato un convincimento definitivo ma - a titolo personale - non posso sottacere che - se da un lato mi rendo conto della opportunità di interventi volti a contrastare i possibili abusi delle società di servizi- dall'altro lato molto sto ancora ragionando sulla possibilità di applicare alle medesime il contributo integrativo del 4% in maniera mirata ed equilibrata; per tutta una serie di ragioni nel cui ambito, per brevità, ne vado qui a citare solo un paio:

* è ben vero che analogo meccanismo è già conosciuto ad altre categorie professionali, ma è vero anche che il sistema di prerogative e/o esclusive dalla legge chiaramente riconosciuto a tali categorie -diversamente che alla nostra- rende perfettamente identificabili sia i necessari elementi soggettivi sia la gamma delle attività professionali ad essi necessariamente riconducibile in forma singola od aggregata (vedasi ad esempio quanto avviene per gli ingegneri e le loro società);

* riuscirebbe francamente difficile - e forse non assicurerebbe "certezza di diritto"- la valutazione sulla effettiva riferibilità a dottori commercialisti della società di volta in volta presa in esame, a prescindere dal tipo di attività svolta dalla medesima (in sede di verifica delle posizioni, ad esempio, come rilevare e valutare le possibili intestazioni fiduciarie - di diritto o di fatto -; od ancora, come trattare e disciplinare organicamente la contestuale presenza negli organi amministrativi e nelle compagini sociali - oltre a dottori commercialisti - di soggetti diversi dai medesimi ; ecc. ...).

Proprio per le ragioni di cui sopra, non a caso, nel programma previdenziale disegnato dai delegati alla Cassa del Triveneto si era giustamente pensato alla proposizione nelle competenti sedi della perequativa ipotesi di sottoposizione ad un contributivo integrativo ridotto (dell'1 o del 2%) di *tutte* le società di servizi -riferibili o meno a dottori commercialisti- contraddistinte da un determinato "Codice Attività".

Certo che, al di là delle considerazioni ancora sviluppabili sul tema dell'eventuale estensione dell'integrativo alle società di servizi, su di una cosa ho maturato certezze: sulla necessità di azioni politiche "moraluasive" che - anziché semplicemente scoraggiare il deflusso verso le società di servizi - si propongano di incoraggiare il ritorno

alla sfera puramente professionale (o la permanenza nella medesima).

Se si accede a questo principio, bisogna interrogarsi sulle ragioni che - al di là dell'aspetto previdenziale e dell'aspetto strutturale, già citato, dell'assenza di prerogative e/o esclusive a nostro favore (che può pesare, laddove altri soggetti possano erogare ai clienti i medesimi servizi a più basso prezzo) - hanno fatto prendere in considerazione ai colleghi il mondo delle società di servizi; a mio modo di vedere le principali ragioni sono le seguenti:

1. l'elevatezza dell'aliquota di ritenuta d'acconto sui redditi di lavoro autonomo (ritenuta invece assente nelle società di servizi) - particolarmente penalizzante laddove l'attività venga svolta in forma strutturata - porta a conseguire utili spesso rappresentati in buona parte da crediti d'imposta con tempi d'incasso cronicamente lunghissimi (insomma, anche se i colleghi lo sanno

benissimo, è ben diversa finanziariamente la situazione di quella realtà professionale -individuale o pluripersonale - che produce un utile di 100 Euro determinato dal raffronto tra 120 Euro di ricavi assoggettati a ritenuta e 20 Euro di costi, rispetto alla realtà professionale in cui il medesimo utile scaturisca invece dal raffronto tra 420 euro di ricavi assoggettati a ritenuta e 320 Euro di costi);

2. l'elemento di cui sopra è in stretta connessione con il fatto che lo sviluppo della nostra professione (sino, da ultimo, all'esperienza degli invii telematici delle dichiarazioni dei redditi e dei bilanci) si è via via contraddistinto proprio per il progressivo irrigidimento ed ampliamento delle strutture, al quale non si è peraltro accompagnato, anzi... , un apprezzabile incremento della redditività (non pare francamente azzardato ritenere che quella del dottore commercialista allo stato dei fatti - per di più in un sistema di responsabilità particolarmente stringenti, dato il tipo di attività svolte - è la professione con il più basso rapporto tra fatturato e costi); in questo contesto appare a tutti chiaro - meno che al legislatore tributario in materia di studi di settore (quantomeno, a mio modo di vedere, per come applicati alla nostra professione) - che il crescere del dato dimensionale, ormai, è più spesso coniugato con la vitale necessità di "stare" sul "mercato" piuttosto che con la redditività (se mai, meglio promanante da attività destrutturate con forte componente intellettuale); quello degli studi di settore, quindi, a maggior ragione nel mentre si va verso una recrudescenza del relativo sistema, è un altro elemento che rischia di attirare attenzione sulle società di servizi;

3. da ultimo, ancorché forse appaia scontato, non va dimenticata la penalizzante disciplina fiscale prevista per l'immobile del lavoratore autonomo, ulteriore elemento che ha spinto alla creazione di

società di mezzi o di servizi con lo scopo precipuo di assistere l'acquisizione dello "studio" del dottore commercialista.

Detto tutto questo, quali conclusioni si possono ritrarre sul fronte della battaglia all'uso distortivo delle società di servizi (a questo solo intendo riferirmi)?

Bene, si è visto che è sicuramente importante che la categoria ragioni su meccanismi di attenzione di matrice "dissuasiva" (ad esempio interrogandosi su possibilità e conseguenze di una eventuale introduzione del contributo integrativo per le società di servizi); ma che sicuramente grande intensità va dedicata ad iniziative di tipo "positivo", volte a rivalutare le attrattive - anche economico/finanziarie - della professione vissuta puramente ed "a tutto tondo".

In particolare, al di là del sempre attuale dibattito sulle prerogative e/o esclusive - tema troppo ampio che non ho l'ambizione qui di affrontare - a me sembra che un attivo discorso dovrebbe essere avviato dalla categoria con le forze politiche proprio sull'apparentemente banale fronte fiscale; fermo quanto detto sulla fiscalità dell'immobile del dottore commercialista:

- siamo sicuri che -per i motivi qui in analisi e per altri ancora - la categoria non debba schierarsi *tout court* contro l'applicazione alla medesima degli studi di settore nel particolare contesto, strutturale e di prerogative, descritto? Se non siamo sicuri, combattiamola questa battaglia ...

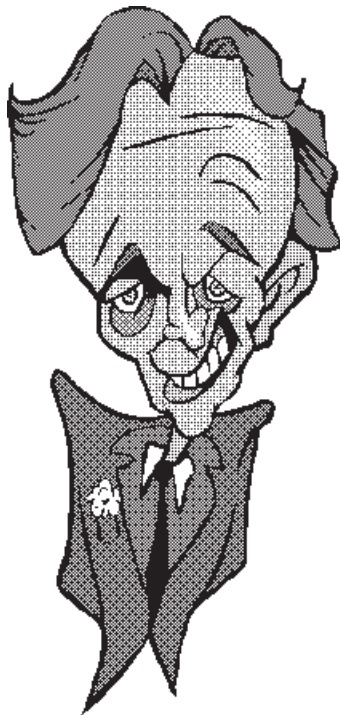
- per quanto riguarda quello che in senso lato può essere definito il problema delle ritenute portiamo avanti forte un'istanza di "sollevio", anzi una triplice istanza che -in chiave alternativa e decrescente - punti:

* o (come con ogni probabilità non verrà mai concesso) alla riduzione delle aliquote relative alle ritenute d'acconto sui redditi di lavoro autonomo;

* oppure, in seconda ipotesi, all'applicazione ai redditi dei dottori commercialisti di un sistema di ritenute analogo a quello previsto per gli agenti di commercio (sensibile al dato strutturale);

* oppure, in ultima e realistica ipotesi, alla possibilità di compensare l'IRAP (ed eventualmente altre posizioni a debito) delle associazioni professionali con le ritenute d'acconto eccedentarie dei singoli associati.

Mi rendo conto che quelle di cui sopra potrebbero non essere battaglie vincenti, ma sento che sarebbe serena con se stessa la categoria che comunque le affrontasse.



ECONOMIA E CULTURA

La previsione dei movimenti di borsa con la serie numerica di Fibonacci

GIORGIO MARIA CAMBIE'
Ordine di Verona

NEL 2002, RICORRENDO L' OTTOCENTESIMO anniversario dalla pubblicazione del primo "manuale" per la nostra professione, il *Liber Abbaci* di Leonardo Fibonacci, pubblicai un ricordo di questo nostro insigne lontano maestro pisano (CV n. 149). In esso era menzionata la successione numerica, da lui detta *successione (o serie) di Fibonacci*, i cui elementi sono tali che ciascuno è uguale alla somma dei due che immediatamente lo precedono. Per dirla matematicamente: $fn = fn-2 + fn-1$.

Infiniti fenomeni naturali procedano secondo la serie numerica di Fibonacci: dal crescere dei rami delle piante, alla disposizione dei semi di girasole nel fiore, allo sviluppo della conchiglia del nautilus, alla disposizione delle scaglie in una pigna; allo sviluppo di un vortice; a quello di un uragano, alla crescita delle corna di un caprone, alla disposizione delle particelle atomiche all' interno di una bolla, alla forma delle onde marine, alle spirali di una galassia ecc. ecc..

Occorre qui notare che il rapporto fra ogni termine ed il precedente della successione di Fibonacci converge verso una costante di circa 1,618 (che è anche la cosiddetta proporzione [o sezione] aurea). Il rapporto inverso converge verso una costante di 0,618. Il rapporto fra un numero della serie e quello dopo il seguente tende verso una costante di 2,618; quello inverso verso 0,382. I rapporti tendono ad essere sempre più esatti a mano a mano che si considerano numeri più grandi della serie.

Matematici americani hanno scoperto che anche i fenomeni della borsa valori e merci si muovono secondo un andamento che è collegato alla serie numerica di Fibonacci.

Un semplice sistema per predire una data di cambiamento dell' andamento della borsa è il seguente - tenendo presente peraltro che la data ottenuta non indicherà di per sé la data precisa, né segnerà un massimo o un minimo, ma indicherà soltanto che alla data calcolata è probabile un cambiamento di tendenza:

1) Contare il numero di giorni fra due picchi o due massimi di mercato in un diagramma di borsa. Includere i due giorni di massimo nel conteggio.

Ad esempio, supponiamo di considerare un diagramma dei prezzi delle azioni TIM e vi siano 20 giorni lavorativi di borsa fra i più recenti picchi.

2) moltiplicare tale numero per 0,618 e per 1,618 e

per 2,618.

Nel nostro caso:

$20 \times 0,618 = 12,36$

$20 \times 1,618 = 32,36$

$20 \times 2,618 = 52,36$

3) Contare il numero di giorni sopra ottenuto dal secondo picco per prevedere delle date di cambiamento della tendenza. Questa tecnica può essere usata considerando qualsiasi intervallo di tempo ed è risultata accurata al 70% dei casi. Se consideriamo i movimenti degli scarti rispetto alle linee di tendenza; uno scarto in più o in meno dello 0,382 o 38,2%, tende a indicare una continuazione della tendenza in atto. Uno scarto di 0,618 sta a significare che si sta preparando un cambiamento di tendenza.

Ulteriori, più accurate, analisi vengono svolte impiegando programmi elettronici che tengono conto di molte altre variabili, secondo la teoria ondulatoria sviluppata da un matematico americano, Ralph Nelson Elliott. Egli fece progredire gli studi iniziati da Arthur Pigou. Questo economista inglese sosteneva che i movimenti del mercato verso l' alto e verso il basso sono causati da eccessi di ottimismo umano seguiti da eccessi di pessimismo. Un eccesso in una direzione produce un eccesso nell' altra, e così via in una successione infinita di movimenti sistolici e diastolici. L' americano Charles H. Dow, da un' apparente confusione nei movimenti del mercato, notò invece che esso si muoveva in una sequenza ordinata. Egli enunciò due principi che sono ancora validi:

Il primo diceva che il mercato nel suo movimento primario in ascesa era caratterizzato da tre balzi verso l' alto. Il primo era da attribuirsi al rimbalzo da una situazione di eccessivo pessimismo della precedente situazione di discesa; il secondo prendeva alimento dal migliorato quadro degli affari e dei profitti ed il terzo era un prezzo che sfruttava i valori raggiunti. Il secondo principio diceva che in qualche momento in ogni tendenza del mercato, sia ascendente che discendente, ci sarà un movimento opposto che cancellerà tre ottavi o più dell' andamento precedente.

Bernard Baruch, consulente di presidenti americani, espose una propria teoria. "La borsa è gente. E' gente che cerca di leggere nel futuro. Ed è questa qualità intensamente umana che rende la borsa un' arena così drammatica, nella quale uomini e donne puntano i loro contrastanti giudizi, le loro speranze e paure, le loro forze e debolezze, ingordigie ed ideali."

Elliott - matematico costretto su una sedia da una grave malattia - studiò i movimenti della borsa esaminando gli andamenti dell' indice Dow Jones. Egli scoperse i fenome-

ni ripetitivi già delineati perfettamente dall' Ecclesiaste al quale si ispirò:

Una generazione va, una generazione viene ma la terra resta sempre la stessa. /... Il vento soffia a mezzogiorno, poi rigira a tramontana;/ gira e rigira e sopra i suoi giri il vento ritorna/... Ciò che è stato sarà/ e ciò che si è fatto si rifarà (Ecclesiaste - 1,4-9)

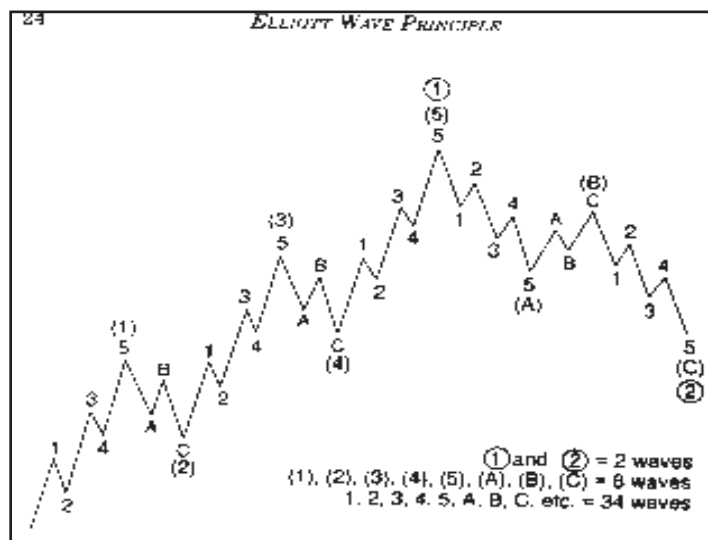
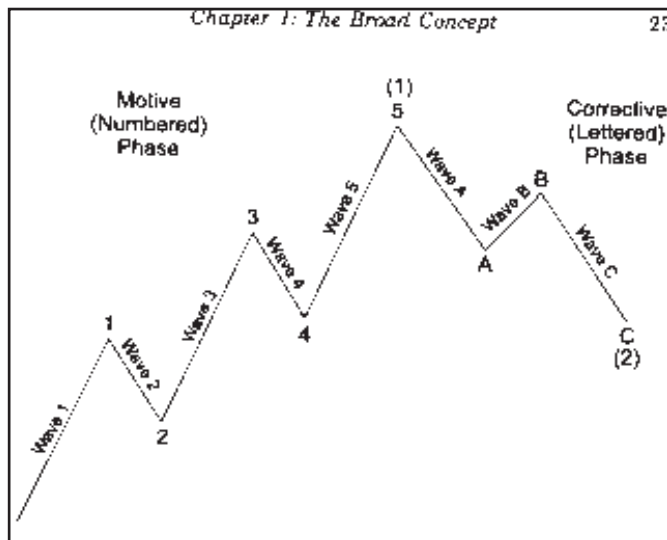
Tramite l' osservazione, sviluppò la sua teoria, incorporando le teorie di Dow, ma ampliandole ed approfondendole in dettaglio. Negli anni '30 del secolo scorso, scoprì che i prezzi della borsa hanno tendenze e controtendenze secondo modelli riconoscibili. Isolò tredici di questi modelli, o "onde" che ricorrono nei prezzi di borsa. Egli diede loro un nome, definì ed illustrò i modelli. Descrisse poi come si collegano a formare gli stessi modelli in una successiva maggior dimensione e così di seguito, producendo una progressione strutturata. Egli chiamò questo fenomeno "The wave principle" il principio ondulatorio.

Nelle borse, lo sviluppo assume la forma di cinque onde di una specifica struttura. Tre di queste, che chiamiamo 1,3 e 5 effettuano il movimento direzionale. Sono separate da due interruzioni in controtendenza che chiamiamo 2 e 4. Le due interruzioni sono apparentemente indispensabili perché il movimento direzionale complessivo accada.

Vi sono due modi di sviluppo delle onde: quello detto *motive* (motore) e quello detto *corrective* (correttivo). Le onde motrici hanno una struttura a cinque onde, mentre le onde correttive hanno una struttura a tre onde. Il ciclo completo consiste di otto onde.

Questa teoria può essere applicata ad una serie di movimenti e di tempi maggiori o minori, riscontrando sempre una coerenza di comportamento col principio. Vale la pena di ricordare che 3,5,8 sono numeri della serie di Fibonacci, come lo sarebbero 13,21,34,89,55,144 se amplissimo il nostro esame a fenomeni più complessi.

Studi approfonditi attualmente svolti indagano i movimenti all' interno di ogni singola onda e sono stati incorporati in formule matematiche che governano programmi di computer che nel loro nome, (ad esempio *Fibonacci Trader* o *Fibonacci solution*) portano sempre quello del matematico pisano, al solito più noto all' estero che da noi, il quale, anche oggi a tanti secoli dalla sua vita, sa insegnare a interpretare e prevedere comportamenti di istituzioni come la borsa valori e merci che sarebbe nata ben 500 anni dopo di lui.



PRINCIPI CONTABILI

Bilancio d'esercizio

Il passaggio dal Codice civile ai Principi contabili internazionali

di FABRIZIO BAVA / DONATELLA BUSSO / PIERO PISONI

Università degli Studi di Torino

IN ITALIA, IL QUADRO DI RIFERIMENTO per la redazione del bilancio d'esercizio è stato finora unicamente quello del Codice Civile.

A partire dal 2005, al Codice Civile si sono affiancati anche i principi contabili internazionali (IAS/IFRS): essi rappresentano un quadro di riferimento alternativo a quello del Codice Civile, che porta alla determinazione di un reddito e di un patrimonio completamente differenti da quelli esposti nel bilancio ex art. 2423 e ss.

Le ragioni di una diversità così profonda tra i due corpi di regole sono innanzitutto da ricercarsi nei *destinatari* cui è rivolto il bilancio secondo il Codice Civile e secondo gli IAS/IFRS.

Se, infatti, nel nostro ordinamento il bilancio d'esercizio è rivolto principalmente al creditore della società, nel contesto dei principi contabili internazionali il bilancio d'esercizio è essenzialmente rivolto all'investitore. Creditore ed investitore, tuttavia, sono interessati a reperire nel bilancio d'esercizio informazioni differenti.

Infatti, le informazioni che interessano il creditore riguardano lo stato di solvibilità dell'impresa, la sua capacità di restituire il capitale prestatato nonché di corrispondere gli interessi. Le grandezze che il creditore desidera conoscere sono quindi, da un lato, il reddito effettivamente prodotto nel corso dell'esercizio e, dall'altro, il conseguente patrimonio netto effettivo della società. Solo l'analisi di queste grandezze permette al creditore di ottenere le informazioni che sono a lui utili.

L'investitore è, in genere, l'azionista di minoranza o, comunque, colui che acquista azioni della società con l'obiettivo di trarne un profitto sia dalla percezione dei dividendi sia dall'eventuale plusvalenza derivante dalla cessione dell'azione. L'investitore, di conseguenza, vuole riuscire ad ottenere dalla lettura del bilancio informazioni circa l'evoluzione futura della gestione o, meglio, sulle capacità di performance dell'azienda nel corso del prossimo esercizio. Il concetto di reddito e di patrimonio netto sono quindi concetti di reddito e patrimonio potenziali.

Affinché il reddito ed il patrimonio siano in un caso quelli effettivi nell'altro quelli potenziali è evidente che cambia il postulato prevalente che sta alla base della costruzione del bilancio.

Il postulato prevalente alla base del bilancio d'esercizio redatto secondo il Codice Civile è, infatti, la prudenza: sul piano operativo, questo significa che al reddito d'esercizio partecipano solo i componenti positivi *realizzati*, e non quelli solo sperati o presunti, mentre i componenti negativi di reddito sono tutti quelli di competenza dell'esercizio, corrisposti o solo presunti (es.: accantonamenti per rischi, rettifiche di valore e svalutazioni di beni iscritti nell'attivo, ecc.).

Per gli IAS/IFRS, invece, il postulato prevalente è sempre quello della competenza economica, per cui debbono essere considerati, nella misurazione del reddito, sia i componenti realizzati che quelli presunti, indipendentemente dal loro segno contabile. In questo contesto, quindi, anche i componenti positivi non realizzati possono concorrere a determinare il risultato di bilancio.

La realizzazione di questi postulati passa attraverso una diversa prevalenza di criteri di valutazione. Nel Codice Civile il criterio di valutazione quasi esclusivo è il criterio del costo che comporta la non considerazione di valori di mercato più elevati o di utili sperati. Nell'ambito dei principi contabili internazionali entra in modo preponderante il *fair value* (valore di mercato), sia come unico criterio di valutazione sia come criterio che si affianca al costo. In particolare:

- per determinate categorie di strumenti finanziari il *fair value* è l'unico criterio di valutazione previsto;
- per gli investimenti immobiliari il *fair value* è il criterio privilegiato, pur essendo ancora consentita la valutazione al costo;
- per le immobilizzazioni immateriali e materiali il criterio privilegiato è il costo, pur essendo consentita la valutazione al *fair value*.

Di conseguenza, la misurazione del reddito d'esercizio e del collegato patrimonio netto è significativamente diversa rispetto a quella tradizionale.

Esempio: Si consideri il caso di un titolo a reddito fisso quotato in un mercato regolamentato così configurato.

Costo di acquisto: 20 Euro. *Fair value* al 31/12: 30 Euro.

Bilancio secondo il Codice Civile: classificazione nell'attivo circolante
Valutazione al costo: 20 Euro.

Il bilancio risulta essere il seguente:

STATO PATRIMONIALE			
C.III. Titoli	20	P.N.	1.000
CONTTO ECONOMICO			
Utile d'esercizio		100	

RENDICONTO FINANZIARIO	
Utile d'esercizio	100
+ Costi / Ricavi non mon.	<u>300</u>
Cash flow att. operativa	400

PROSPETTO VARIAZIONI P.N.	
P.N. iniziale	900
Utile d'esercizio	<u>100</u>
P.N. finale	1.000

Bilancio secondo i principi contabili internazionali: classificazioni possibili.

Caso a) titolo detenuto per la negoziazione

Valutazione al *fair value*: 30 Euro con contropartita diretta in conto economico

Caso b) titolo disponibile per la vendita

Valutazione al *fair value*: 30 Euro con contropartita in una riserva di stato patrimoniale

Nelle due ipotesi il bilancio risulta essere il seguente:

Caso a)			
STATO PATRIMONIALE			
C.III. Titoli	30	P.N.	1.010
CONTTO ECONOMICO			
Incr. di <i>fair value</i>		10	
Utile d'esercizio		110	

RENDICONTO FINANZIARIO	
Utile d'esercizio	110
+ Costi / Ricavi non mon.	300
- Incr. di <i>fair value</i>	(10)
Cash flow att. operativa	400

PROSPETTO VARIAZIONI P.N.	
P.N. iniziale	900
Utile d'esercizio	<u>110</u>
P.N. finale	1.010

Bilancio d'esercizio dal Codice civile agli IAS/IFRS

SEGUE DA PAGINA 7

Caso b)

STATO PATRIMONIALE			
C.III. Titoli	30	P.N.	1.010

CONTO ECONOMICO	
Utile d'esercizio	100

RENDICONTO FINANZIARIO	
Utile d'esercizio	100
+ Costi / Ricavi non mon.	300
Cash flow att. operativa	400

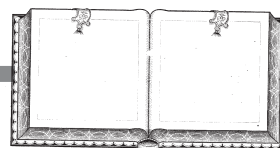
PROSPETTO VARIAZIONI P.N.	
P.N. iniziale	900
Utile d'esercizio	100
Incrementi fair value	10
P.N. finale	1.010



Il confronto tra le diverse situazioni è qui sotto. La tabella mette in evidenza come l'unico dato che non subisce variazioni è il cash flow, grandezza contenuta nel rendiconto finanziario. La creazione di risorse finanziarie, infatti, prescinde dai criteri di valutazione utilizzati nella redazione del bilancio. È per questo motivo che nell'ambito dei principi contabili internazionali il rendiconto finanziario ed il prospetto delle variazioni delle poste del patrimonio netto sono documenti obbligatori a differenza di quanto è previsto dall'art. 2423 del Codice Civile.

	Codice Civile	IAS/IFRS caso a)	IAS/IFRS caso b)
Titoli	20	30	30
Utile d'esercizio	100	110	100
Patrimonio netto	1.000	1.010	1.010
Cash flow	400	400	400

LIBRI

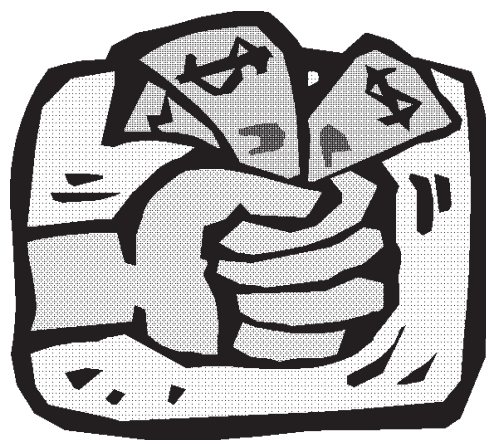


L'accordo sul Capitale denominato Basilea 2

Francesco Lenoci, Stefano Peola
NEGOZIARE CON LE BANCHE ALLA
LUCE DI BASILEA 2 - Ipsa 2004 - Euro 30

Mettendo a frutto le diverse esperienze e competenze dei due autori, Francesco Lenoci (dotto commercialista e docente presso la Scuola Superiore dell'Economica e delle Finanze) e Stefano Peola (mediatore creditizio e esperto di finanza aziendale) l'opera affronta i temi legati al Nuovo Accordo sul Capitale denominato "Basilea 2" sui requisiti patrimoniali delle banche - ma in realtà sul merito di credito delle aziende - in modo "trasversale", ossia mettendo a sistema le conoscenze, le relazioni e le competenze appartenenti a culture e professionalità che, normalmente, non comunicano fra loro in maniera adeguata.

Il testo sviluppa inizialmente quegli argomenti che stanno rivoluzionando il modo di "fare impresa" quali la globalizzazione, il nuovo diritto societario e l'impatto sulla disciplina di bilancio nonché sui vari sistemi di governance e sulle problematiche relative alla patrimonializzazione delle imprese, la riforma



fiscale e l'adozione dei principi contabili internazionali, fornendo altresì chiari commenti sulla normativa di riferimento per poi passare ad illustrare, in modo più specifico, i contenuti e le prospettive di Basilea 2, l'impatto sui crediti alle imprese e sulle modalità che le imprese possono adottare per approfittare e crescere e per migliorare la loro capacità di negoziare con le banche.

Per crescere, le imprese hanno infatti bisogno di poter contare su risorse finanziarie e creditizie che siano maggiormente correlate alle diverse tipologie d'impresa. Il ricorso al mercato dei capitali non è immediato, né facile e il sistema imprenditoriale non è incentivato a farne ricorso anche a causa di una carenza di "cultura finanziaria".

La concentrazione della rete bancaria e i centri decisionali sempre meno radicati nel territorio hanno reso il rapporto banca-impresa, specie per le PMI, ancora più difficoltoso e oneroso.

In questo contesto Basilea 2 crea un legame più diretto tra il costo e la quantità del credito con l'effettiva rischiosità delle imprese. Ciò comporta un impegno rilevante sia per gli istituti di credito, obbligati ad affinare i metodi di misurazione e gestione del rischio di credito, sia per le imprese, chiamate ad avere visione strategica del processo di crescita o di consolidamento, a pianificare in maniera coerente le attività di finanziamento, ad accrescere la trasparenza della propria informativa economica, finanziaria e di progetto.

IMPOSTE DIRETTE

Trasparenza quasi completa: la circolare 49/E dell'Agenzia Entrate

ANDREA DENTI

Ordine di Rovigo

Il 23 novembre 2004 l'Agenzia Entrate ha divulgato la circolare 49/E sulla trasparenza, molto attesa dai contribuenti, data la imminente scadenza del 31/12 per optare per questo nuovo regime fiscale per il triennio 2004-2006. La stessa circolare non ha portato a grossi stravolgimenti interpretativi; certo ha cercato di rendere più appetibile il regime.

Vediamo le novità per la "grande trasparenza".

1. Un primo grosso dubbio che era rimasto tra gli addetti ai lavori, era la disciplina da adottare in caso di cessioni di partecipazioni **non modificanti la compagine sociale**, ma solo la modalità di ripartizione dell'utile. La risposta per la "grande trasparenza" viene data al **par. 2.3** e al **par. 3.10** per la "piccola trasparenza". Viene, cioè, abbracciato *tout-court* l'art. 5 c.2 del TUIR, con la postergazione degli effetti fiscali dell'atto di cessione all'esercizio successivo; ciò in linea con l'intento della legge delega di equiparare pedissequamente le società trasparenti ad una società di persone. Occorre stare attenti a tale novità perché ci si trova di fronte ad un meccanismo completamente nuovo per s.p.a. ed s.r.l., con cui non si è abituati ad operare. La cessione di quote o di azioni tra soci in una società di capitali trasparente avrà efficacia civilistica immediata, ma fiscale posticipata.

2. E' stata evidenziata nella circolare la possibilità di creare un meccanismo di **trasparenza "a cascata"** (**par. 2.3.**) lungo la catena societaria (solo per trasparenza da art. 115)

La società A trasparente imputa il reddito ai soci C e D, i quali a loro volta imputano i propri redditi ai propri soci E e F, sempreché, naturalmente, tutte le società coinvolte abbiano esercitato l'opzione e soddisfino le condizioni previste dalla legge.

3. Viene confermato al **par. 2.4** che lo **scambio di partecipazioni** fra soci, effettuato per poter raggiungere le percentuali necessarie per poter aderire alla trasparenza, così come previsto per il consolidato, *non è di per sé comportamento elusivo*; occorrerà, per valutare l'elusività da art. 37 bis, analizzare caso per caso e comunque attuare un controllo dell'operazione nel loro complesso.

Tale chiarimento non poteva, a mio avviso, che essere di tale tenore, dato che se si introduce un nuovo regime fiscale, come contraltare a delle penalizzazioni derivanti dalla riforma tributaria, non sarebbe stato corretto dichiarare elusivi i comportamenti dei contribuenti tenuti al fine di poter sfruttare tale nuova opportunità fiscale.

4. La circolare al **par. 2.4.5** chiarisce che i soci partecipanti di società trasparente devono possedere contestualmente tutti i requisiti previsti dalla norma, quindi:

- essere soci

- avere la partecipazione agli utili e diritto di voto, nell'assemblea generale per le s.p.a. e assemblea di cui all'art. 2479 bis del c.c., da un minimo di 10% ad un massimo di 50%. Vengono, in tale paragrafo, disciplinati l'usufrutto di azioni, il sequestro e le azioni date in pegno, casi tipici, questi, di dissociazione tra proprietà e diritti sull'azione o quota.

Attenzione, ed era giusto chiarirlo, quando manca uno di questi requisiti soggettivi, la trasparenza *non può essere applicata da nessuno dei partecipanti* (principio di "all in all out"); ciò è diverso dal consolidato nazionale, dove il gruppo può decidere quale sarà, a proprio piacimento, il "perimetro di consolidamento".

5. Al **par. 2.7** viene spiegato l'**esercizio dell'opzione**: i soci inviano con raccomandata A.R. la volontà di optare alla società partecipata, la quale a sua volta, con invio telematico, comunica l'opzione all'agenzia delle Entrate. Se non viene inviata l'opzione, entro



il primo esercizio del triennio, *non vale il comportamento concludente*.

6. La circolare conferma al **par. 2.8** il decreto ministeriale; gli utili maturati nel periodo "trasparente", anche se eccedenti i redditi imputati per trasparenza, *vengono "marchiati"*, in caso di distribuzione, come **utili non tassati**. Rimane "il marchio" sugli stessi anche se questi venissero distribuiti ad un nuovo socio, entrato anche dopo il termine del triennio di opzione (il quale proprio perché in presenza di agevolazione e di accadimento che può influire sul costo fiscalmente riconosciuto della quota acquisita, deve ricevere informazioni in tal senso dal cedente, prima che lo stesso gli ceda quote o azioni). Per poter usufruire di tale agevolazione, però, il nuovo socio dovrà *mantenere una forma giuridica* compresa nell'art. 73 c.1 del TUIR, se residente. Nessun altro requisito deve essere mantenuto.

7. La circolare entra nel *clou* dei chiarimenti con il **par. 2.9**, dove è evidenziato il funzionamento **delle riserve di utili e di capitale progressi**. E' confermato che tali riserve, in caso di loro distribuzione, mantengono lo stesso trat-

tamento che avevano ante-opzione

E' confermata la *presunzione relativa* (vantaggiosa per il contribuente) di priorità di distribuzione degli utili trasparenti sugli utili ante-opzione. E' confermata la *presunzione assoluta* (svantaggiosa per il contribuente) di prioritario utilizzo delle riserve trasparenti sulle altre, in caso di copertura perdite.

La novità, a mio avviso, sta nell'esplicitare che tali presunzioni valgono, come più logico che sia, sia durante il periodo di opzione, *che nei periodi post-trasparenza*, con una forma di "marchiatura" permanente delle stesse.

Se prendiamo l'art. 115 c.r del TUIR lo stesso parla di regola che vale "durante i periodi di validità dell'opzione". Quindi il chiarimento dell'agenzia serve per estendere il meccanismo ad altri periodi, dopo la trasparenza. Ciò è più in linea con quanto detto sopra al punto 6.

La circolare coordina la presunzione da art. 47 c.1 del TUIR con le presunzioni appena delineate.

Per fare una sintesi delle possibilità che si possono presentare:

a) l'assemblea della partecipata delibera la distribuzione di riserve di utili o di utili **senza specificarne la formazione**. Scatta la *presunzione relativa* da c.4 art. 8 del decreto, si considerano distribuiti gli utili trasparenti. Questi vengono distribuiti e non vengono tassati;

b) l'assemblea delibera la distribuzione di **utili ante trasparenza**, in presenza anche di utili trasparenti, *vale la volontà assembleare*, salta la presunzione relativa e gli utili sono tassati al 5%;

c) l'assemblea delibera la distribuzione di **riserve di capitale** in presenza di riserve di *utili trasparenti e/o altre riserve di capitale* la delibera ha *efficacia fiscale* e si considerano distribuite le riserve di capitale, senza tassazione (art. 47 c.5 TUIR) e con diminuzione del costo fiscale;

d) l'assemblea delibera la distribuzione di **riserve di capitale** in presenza di *riserve ante-trasparenza*, scatta la presunzione assoluta dell'art. 47 c.1 del TUIR e si crea un doppio binario civilistico/fiscale

da monitorare in futuro, la tassazione è del 5%.

8. Nessuna novità **sulle perdite progressive** della partecipata e quelle della partecipante. Grossi chiarimenti la circolare li dà **sulle perdite trasparenti al par. 2.10.3.**; il presupposto di partenza del chiarimento è che la perdita che deriva dalla partecipata andrà a creare una variazione in diminuzione nel quadro di reddito d'impresa della partecipante, per cui automaticamente, prima la perdita trasparente diminuirà l'eventuale utile proprio del partecipante e poi, se ancora necessario, interverranno le perdite progressive dello stesso ad abbattere l'eventuale utile residuo; ciò potrebbe far scendere delle perdite degli anni precedenti (il quinto per esempio) non utilizzate. *Tale priorità di utilizzo* non era stata precisata né nella norma, né nel decreto.

9. Altra novità assoluta è la creazione di un **fenomeno sia di "mutamento" che di "doppio binario" della perdita trasparente**.

CERIMONIA INAUGURALE DELL'ANNO GIUDIZIARIO TRIBUTARIO

Relazione per l'Università Ca' Foscari di Venezia

Processo tributario: superare il divieto della prova testimoniale

di ANTONIO VIOTTO

Associato di diritto tributario Università Ca' Foscari / Dottore commercialista in Treviso

QUELLO CHE SI È APPENA CONCLUSO è stato un anno contrassegnato da importanti mutamenti nel panorama dell'ordinamento tributario. Si tratta di cambiamenti che non hanno riguardato direttamente il processo tributario, ossia le norme procedurali che regolano il giudizio, ma che – incidendo in maniera profonda su quelle che si definiscono norme tributarie “sostanziali” – interessano l'“oggetto del processo” e finiranno per avere significative ricadute anche sul giudizio, non appena i nuovi istituti saranno entrati a regime e cominceranno a concretizzarsi le questioni interpretative ed applicative che oggi vengono adombrate dai commentatori più accorti (e che solo in parte sono state risolte – talvolta, peraltro, con conclusioni non del tutto condivisibili - dal pregevole sforzo illustrativo profuso dall'Agenzia delle Entrate).

TALUNE DI QUESTE INNOVAZIONI RIENTRANO in un disegno organico di riforma. Mi riferisco, a quelle introdotte dal D.Lgs. n. 344 del 2003, emanato in attuazione della L. delega n. 80 del 2003, che ha sostituito l'IRPEG con l'IRES e ha innestato nel sistema tributario istituti nuovi – da tempo applicati in altri Paesi - quali quello della c.d. *participation exemption*, dell'esclusione da imposizione dei dividendi, della tassazione per trasparenza anche per le società di capitali, della tassazione su base consolidata dei gruppi societari, solo per citare i più importanti. Sono istituti che riflettono l'idea di fondo del legislatore delegante che consiste nello spostamento del baricentro dell'imposizione sulla società di capitali che produce il reddito, di talché l'imposta sulle società (IRES) non rappresenta più – come in precedenza avveniva per l'IRPEG – una sorta di anticipazione rispetto all'imposta personale dovuta dal socio persona fisica.

Il sistema ha così perso, nel complesso, in termini di personalizzazione del prelievo (che ha acquisito più accentuati caratteri di realtà), ma ha probabilmente guadagnato qualcosa in termini di armonizzazione rispetto ai sistemi dei partners comunitari e di maggiore competitività rispetto agli ordinamenti fiscali degli altri Paesi.

Proprio in vista di questo obiettivo (della maggiore competitività) – ed anche per evitare le imminenti censure della Corte di Giustizia delle Comunità Europee (vd. la recente sentenza 7 settembre 2004, causa C-319/02) – il legislatore ha optato per il meccanismo della parziale esclusione dei dividendi (che quindi sono oggi tassati solo sul 5% o sul 40% del loro ammontare a seconda della natura del percettore, e comunque a prescindere dal Paese di residenza del soggetto erogante) ed ha abbandonato quello della c.d. imputazione accompagnata dal riconoscimento del credito d'imposta in capo al socio.

Da questa scelta è poi conseguita, come corollario, quella di esentare da imposizione le plusvalenze su partecipazioni realizzate dai soggetti IRES, al verificarsi di determinati presupposti.

E di qui, a cascata, sono stati introdotti i meccanismi della trasparenza e del consolidato, che in un certo qual modo consentono di trasferire sulla partecipante gli effetti dei risultati economici - anche negativi - conseguiti dalla partecipata.

Così, in sintesi,

- la trasparenza determina l'imputazione dei redditi e delle perdite della partecipata alla partecipante *in proporzione alle quote di partecipazione*;
- il consolidato produce invece l'aggregazione in un'unica base imponibile in capo alla società controllante dei redditi e delle perdite delle controllate, *per l'intero ammontare di questi e dunque a prescindere dalle quote di partecipazione*.

Come si può intuire, siamo in presenza di innovazioni talora profonde, la cui disciplina, però, non sempre è formulata con quella chiarezza e quella linearità che un diritto per così dire “di massa”, quale è quello tributario, richiederebbe.

Penso, ad esempio, alle questioni che potrebbero insorgere in ordine alla sussistenza del requisito stabilito dalla lettera d) del novellato art. 87 del TUIR, in forza del quale, affinché sia applicabile l'esenzione, le plusvalenze debbono essere realizzate su partecipazioni relative a società che esercitano «un'impresa commerciale», considerato anche che la norma prosegue precisando che per le partecipazioni in società *holding* (la cui attività consiste in via esclusiva o prevalente nell'assunzione di partecipazioni) detto requisito deve essere verificato “a cascata” in capo alle società indirettamente partecipate che rappresentino la maggior parte del valore del

patrimonio della *holding*.

Analogamente, non saranno certo di facile applicazione le disposizioni in materia di *thin capitalization*: basti pensare, per esempio, che il novellato art. 98 fa riferimento al concetto della giustificabilità di un finanziamento in funzione della «esclusiva capacità di credito» del contribuente.

Da ultimo – ma vi sarebbero molti altri esempi – si pensi alle norme in materia di consolidato nazionale, in cui vi possono essere dubbi se i trasferimenti infragruppo in neutralità possano avvenire anche con riferimento a beni minusvalenti.

ALTRE INNOVAZIONI INTRODOTTE NEL 2004, sia pure importanti, non rientrano in un disegno altrettanto organico di riforma.

Mi riferisco:

- alle modifiche che hanno interessato il sistema sanzionatorio non penale e che hanno condotto alla soppressione della regola – inserita con la riforma organica del 1997 – della responsabilità della persona fisica (amministratore, dipendente, ecc.) per gli illeciti tributari commessi nell'ambito delle società di capitali;

- alle modifiche contenute nella recente Legge Finanziaria per il 2005 che, oltre ad una rimodulazione delle aliquote IREPEF e delle detrazioni e deduzioni, hanno, tra l'altro,

- * potenziato i poteri istruttori dell'Amministrazione, specie in materia di indagini bancarie;

- * introdotto l'istituto della pianificazione fiscale concordata, che si sostanzia in un impegno del contribuente di dichiarare un certo reddito minimo preconcordato con l'Agenzia, a fronte di benefici in termini di contenimento dell'aliquota sul reddito eccedente quello concordato e di attenuazione dei poteri d'indagine dell'Amministrazione.

E' **PROBABILMENTE UN BENE CHE QUESTE RIFORME** siano intervenute in un periodo in cui l'attività processuale ha subito un rallentamento per effetto dei condoni, perché si tratta di cambiamenti veramente radicali che necessitano di “sedimentazione” e di riflessione sia da parte degli operatori (Agenzia delle Entrate, contribuenti, consulenti) sia da parte dei giudici (sulla cui formazione dovrebbero pertanto essere concentrati sforzi sempre maggiori, essendo la preparazione del giudice un presupposto per la sua indipendenza).

E' però un peccato che il legislatore, in questo momento di riforme, non abbia trovato lo slancio per affinare taluni meccanismi e talune regole del giudizio tributario al fine di renderlo pienamente in linea con i canoni costituzionali del giusto processo.

Il processo tributario rimane ancora un processo tipicamente documentale in un'epoca in cui le relazioni economiche si vanno dematerializzando.

Per questo – e per i motivi che da tempo la migliore dottrina ha illustrato (violazione del diritto di difesa, violazione del principio di parità delle armi nel processo, pericolo di tassazione su basi fittizie, solo per citarne alcuni) – sarebbe opportuno giungere ad un superamento – in via legislativa - del divieto di prova testimoniale, percorrendo la strada aperta dalla Corte costituzionale nella sentenza 21 gennaio 2000, n. 18 che ha finalmente infranto il “tabù” della incompatibilità “ontologica” tra processo tributario e mezzi di prova di carattere verbale.

Deve essere chiaro, tuttavia, che una simile innovazione richiede un cambiamento di mentalità – un vero e proprio salto di qualità – da parte di tutti coloro che sono chiamati a “gestire” il rapporto tributario, nelle diverse fasi dell'istruttoria amministrativa, dell'accertamento e del contenzioso.

Ne beneficerebbero tanto l'efficienza dell'azione amministrativa, quanto la difesa dei contribuenti, quanto, infine, lo stesso giudizio tributario.

Tale modifica, infatti, darebbe una dignità migliore – e più consona alla rilevanza degli interessi coinvolti - al processo tributario e rappresenterebbe un passaggio fondamentale per farlo definitivamente uscire da quella dimensione di processo “minore” nella quale è stato per lungo tempo ingiustamente relegato.

NORME E TRIBUTI

Le operazioni di locazione finanziaria

ANDREA BARBERA

Ordine di Padova

Il contratto di *leasing* non gode di un'autonoma trattazione nell'ambito della regolamentazione contrattuale sancita dal codice civile.

La **definizione** è tuttavia rintracciabile in una disposizione convertita in Legge e precisamente nell'articolo 6 del Decreto Legge del 8 marzo 1991, numero 72, che così enunciava: "per locazione finanziaria si intende l'operazione nella quale il concedente mette a disposizione per un tempo determinato e verso un corrispettivo periodico un bene strumentale all'esercizio dell'attività dell'utilizzatore, che il concedente fa costruire, o acquista anche dallo stesso utilizzatore che lo sceglie e ne assume tutti i rischi, anche di perimento, e può acquisire la proprietà a scadenza del contratto con il pagamento di un prezzo prestabilito".

Questa tipologia contrattuale si caratterizza per la **trilateralità dei soggetti** che vi prendono parte:

- l'**utilizzatore**, che rappresenta la parte interessata all'utilizzo del bene e all'eventuale acquisto, dietro pagamento di corrispettivi periodici e di un prezzo di riscatto concordato sin dall'inizio;
- il **fornitore del bene**, che assume l'impegno di cedere il bene scelto dall'utilizzatore;
- l'**impresa concedente** che acquista il bene dal fornitore e ne cede il diritto d'uso all'utilizzatore, impegnandosi a cederlo definitivamente alla scadenza del contratto.

Quando **utilizzatore e fornitore sono il medesimo soggetto** si è in presenza del contratto c.d. di "*lease back*".

La peculiarità del *leasing*, rispetto al noleggio, consiste nella facoltà accordata all'utilizzatore di poter acquistare il bene al termine del contratto, versando un corrispettivo pattuito (**prezzo di riscatto**).

La disciplina del *leasing* ha sancito, nell'ambito della medesima tipologia contrattuale, due categorie differenti a seconda che l'obiettivo dell'utilizzatore sia quello di acquisire, o meno, il bene oggetto del contratto. A tal proposito distingue:

- il **leasing finanziario** dove l'obiettivo dell'utilizzatore è quello di **acquistare il bene al termine del contratto** e nel quale il ruolo del concedente è riservato ad istituti finanziari che non hanno alcun legame con l'utilizzatore;
- il **leasing operativo** ove ha rilevanza predominante **per l'utilizzatore la possibilità di impiego durante il periodo di locazione**, mentre l'impresa concedente, che talvolta si impegna a fornire contrattualmente la manutenzione del bene, condivide gli interessi economici del fornitore, facendo spesso parte del medesimo gruppo.

Il locatario secondo la normativa italiana deve contabilizzare l'operazione secondo il metodo patrimoniale che privilegia l'aspetto formale (normativo-giuridico) a quello economico-sostanziale, secondo cui, il contratto di *leasing* viene equiparato ad un normale contratto di locazione, i cui canoni sono costituiti dagli importi periodici versati a fronte della facoltà di utilizzazione dei beni.

Il principio contabile internazionale numero 17 ritiene che tale metodologia di contabilizzazione del contratto di **leasing finanziario** non consenta una chiara esposizione del fenomeno economico in bilancio, pertanto, suggerisce di registrare tra le immobilizzazioni del locatario il bene oggetto del contratto di *leasing* e di rilevare il corrispondente debito nei confronti del fornitore.

Il valore del bene deve essere sistematicamente ammortizzato in relazione alla residua possibilità di utilizzazione.

Il locatario deve, altresì, considerare le rate del contratto come se fossero i rimborsi di un finanziamento sottoscritto per l'acquisto del bene, imputando a conto economico i relativi interessi.

Più nello specifico, lo IAS 17 indica le condizioni che permettono di classificare un *leasing* come operativo o finanziario basate sull'attribuzione dei **rischi** e dei **benefici** derivanti dalla proprietà di un bene locato al locatore o al locatario.

RISCHI La possibilità di perdite derivanti da capacità inutilizzata o da obsolescenza tecnologica e di variazioni di rendimento dovute a cambiamenti nelle condizioni economiche.

BENEFICI L'attesa di utilizzo redditizio durante la vita economica del bene e di proventi dalla rivalutazione o dalla realizzazione del valore residuo.

condo la classificazione contenuta nello IAS 17, è da qualificare come *leasing* operativo.

La tabella sottostante riassume i criteri dettati dallo IAS 17 per la verifica della tipologia di *leasing*.

Requisiti del LEASING FINANZIARIO PER LO IAS 17

- Vi è trasferimento della proprietà del bene al locatario al termine del contratto di *leasing*.
- Il locatario ha l'opzione di acquisto del bene ad un prezzo che ci si attende sia sufficientemente inferiore al *fair value* alla data in cui si può esercitare l'opzione.
- La durata del *leasing* copre la maggior parte della vita economica del bene anche se la proprietà non è trasferita.
- Nel momento iniziale del *leasing* il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* equivale almeno al *fair value* del bene locato.
- Il bene locato è di natura così particolare che solo il locatario può utilizzarlo senza dover apportare loro importanti modifiche.

Nel **leasing operativo** la sostanza economica dell'operazione coincide con la forma giuridica del contratto, pertanto, il locatario registra i canoni come costi d'esercizio, con un criterio sistematico che rispecchi le modalità temporali di godimento dei benefici da parte dell'utilizzatore.

Qualora all'atto della stipula del contratto sia previsto il versamento di un **maxicanone**, l'importo corrispondente deve essere imputato tra i costi dell'esercizio e riscantato in funzione della durata residua del contratto.

Nel *leasing* finanziario il maxicanone costituisce parte della quota di capitale del finanziamento sottoscritto per l'acquisto del cespite.

La **riforma societaria** introdotta dalla Legge 3 ottobre 2001, numero 366, ed attuata tramite il Decreto Legislativo numero 6, del 10 gennaio 2003, ha introdotto a partire dal 2004 nuovi obblighi contabili all'estensore del bilancio, relativamente alla contabilizzazione delle operazioni di *leasing* finanziario.

Intatti, se prima era comunque opportuno fornire **in nota integrativa** le informazioni di confronto tra le modalità di contabilizzazione stabilite dalla normativa nazionale e quelle richieste dal principio contabile internazionale numero 17, ora, tali **informazioni** divengono **obbligatorie** e dovranno essere espresse al punto 22) della nota integrativa al bilancio d'esercizio, dove si richiede di indicare: "le operazioni di locazione finanziaria che comportano il trasferimento al locatario della parte prevalente dei rischi e dei benefici inerenti ai beni che ne costituiscono oggetto, sulla base di un apposito prospetto dal quale risulti il valore attuale delle rate di canone non scadute quale determinato utilizzando tassi di interesse pari all'onere finanziario effettivo inerenti i singoli contratti, l'onere finanziario attribuibile ad essi e riferibile all'esercizio, l'ammontare complessivo al quale i beni oggetto di locazione sarebbero stati iscritti alla data di chiusura dell'esercizio qualora fossero stati considerati immobilizzazioni, con separata indicazione di ammortamenti, rettifiche e riprese di valore che sarebbero stati inerenti l'esercizio".

Il trattamento fiscale dei canoni di *leasing* viene disciplinato dall'articolo 67, comma 8, del TUIR, dove viene distinto l'oggetto del contratto di *leasing*, tra beni mobili ed immobili, infatti:

- per i **beni immobili** i canoni di *leasing* sono deducibili se la durata del contratto non è inferiore a otto anni;
- per i **beni mobili** invece, i canoni risultano deducibili se la durata del contratto non è inferiore alla metà del periodo di normale ammortamento fiscale del bene oggetto del contratto.

Un **esempio** di come esporre in nota integrativa le informazioni richieste dal dettato normativo dell'articolo 2427, numero 22), del codice civile, aiuterà una migliore comprensione di quanto sin qui trattato.

Un *leasing* è classificato come finanziario se trasferisce, di fatto, tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà al conduttore. In caso contrario il contratto, se-

Le operazioni di locazione finanziaria

SEGUE DA PAGINA 13

Si supponga pertanto di riepilogare gli estremi del contratto di *leasing* in un prospetto come quello esposto di seguito.

A) Descrizione cespite:	Impianto verniciatura	H) Numero rate posticipate:	5 annuali
B) Aliquota ammortamento:	12,50%	I) Valore rate complessivo = H)*F):	10.000.000
C) Valore cespite:	10.000.000	L) Interessi contratto = I)-G):	1.500.000
D) Maxicanone:	1.000.000	M) Impegno complessivo = D)+E)+G)+L):	11.500.000
E) Valore di riscatto:	500.000	Data inizio contratto:	1-gen-00
F) Valore rata:	2.000.000	Data pag. 1° rata:	31-dic-00
G) Valore capitale rate = C)-D)-E):	8.500.000	Data pag. riscatto:	31-dic-04

Il piano di rimborso del *leasing* preparato dal locatore è riportato nella tabella sottostante:

Descrizione Rata	Data pagamento	Rate	Debito residuo	Interessi	Capitale	Capitale residuo
Maxicanone	29-dic-02	1.000.000	10.500.000		1.000.000	9.000.000
Rata n° 1	31-dic-02	2.000.000	8.500.000	500.000	1.500.000	7.500.000
Rata n° 2	31-dic-03	2.000.000	6.500.000	400.000	1.600.000	5.900.000
Rata n° 3	31-dic-04	2.000.000	4.500.000	300.000	1.700.000	4.200.000
Rata n° 4	31-dic-05	2.000.000	2.500.000	200.000	1.800.000	2.400.000
Rata n° 5	31-dic-06	2.000.000	500.000	100.000	1.900.000	500.000
Riscatto	31-dic-05	500.000	0		500.000	0
TOTALE		11.500.000		1.500.000	10.000.000	

Il piano di ammortamento del bene oggetto del contratto è specificato nella tabella di cui sotto:

Anni Amm.to	Costo storico Fondo	Aliquota Amm.to	Fondo Amm.to iniziale	Quota Amm.to ordinario	Fondo Amm.to finale
31-dic-02	10.000.000	6,25%	0	625.000	625.000
31-dic-03	10.000.000	12,50%	625.000	1.250.000	1.875.000
31-dic-04	10.000.000	12,50%	1.875.000	1.250.000	3.125.000
31-dic-05	10.000.000	12,50%	3.125.000	1.250.000	4.375.000
31-dic-06	10.000.000	12,50%	4.375.000	1.250.000	5.625.000
31-dic-07	10.000.000	12,50%	5.625.000	1.250.000	6.875.000
31-dic-08	10.000.000	12,50%	6.875.000	1.250.000	8.125.000
31-dic-09	10.000.000	12,50%	8.125.000	1.250.000	9.375.000
31-dic-10	10.000.000	6,25%	9.375.000	625.000	10.000.000

Il prospetto riportato di seguito rileva per ciascun anno la quota di costi imputati a conto economico con i due differenti sistemi di contabilizzazione (patrimoniale e finanziario), indicando il Patrimonio Netto che si sarebbe ottenuto se, anziché della

contabilizzazione formale di tipo patrimoniale, si fosse adottato il criterio di registrazione sostanziale disposto dallo IAS numero 17 e quindi privilegiando l'aspetto sostanziale dell'operazione.

Anno	Leasing			Acquisto cespite		Delta a Conto economico	Incidenza fiscale 37,25%	Delta a Patrimonio Netto
	Importi a C.E.			Importi a C.E.				
	Risconto Maxicanone	Canone Leasing	Quote Amm.to	Quote Amm.to	Interessi			
2002	200	2.000		625	500	1.075	-400	675
2003	200	2.000		1.250	400	550	-205	1.020
2004	200	2.000		1.250	300	650	-242	1.428
2005	200	2.000		1.250	200	750	-279	1.898
2006	200	2.000	31	1.250	100	881	-328	2.451
2007			63	1.250		-1.188	442	1.706
2008			63	1.250		-1.188	442	961
2009			63	1.250		-1.188	442	216
2010			63	625		-563	210	-137
2011			63			63	-23	-98
2012			63			63	-23	-59
2013			63			63	-23	-20
2014			31			31	-12	0
	1.000	10.000	500	10.000	1.500	0	0	

Informativa in Nota Integrativa al punto 22)

Per l'anno 2004 l'applicazione dei criteri di contabilizzazione del leasing finanziario secondo il metodo patrimoniale hanno comportato una maggiore incidenza dei costi a conto economico per un ammontare complessivo di 650 •/000, a cui è associato un corrispondente effetto di fiscalità differita dell'anno per 242 Euro/000 e di complessivi 1.428 Euro/000 a patrimonio netto.

NORME E TRIBUTI

Patrimoni destinati a uno specifico affare

Similitudini con il fondo patrimoniale e l'istituto del trust

CRISTINA RIGATO
Ordine di Padova

UNA DELLE SIGNIFICATIVE NOVITÀ apportate dalla Legge n. 366/2001 (sezione XI, dall'art. 2447 bis all'art. 2447-decies) è quella relativa alla possibilità, per le società per azioni, di costituire patrimoni separati dedicati a specifici affari, anche con emissione di appositi strumenti finanziari. Tale fattispecie consente alle spa la costituzione di una "quasi-impresa", giuridicamente separata, eliminando così i costi di costituzione, mantenimento ed eventuale estinzione di una nuova realtà.

L'affare non deve essere necessariamente una "novità" ma può anche consistere in un affare già esistente da sviluppare con nuove risorse.

Una limitazione è però costituita dal fatto che tali patrimoni non possono essere costituiti per un valore complessivamente superiore al 10% del patrimonio netto della società. Nella sostanza si viene a creare una separazione patrimoniale analoga ad uno scorporo o scissione aziendale. La separazione assicura una funzione autonoma di garanzie e responsabilità in funzione della destinazione superando così il principio di unitarietà del patrimonio generale della persona (sia essa fisica o giuridica) e derogando al concetto tradizionale di patrimonio come garanzia generale dei creditori, nonché al principio della *par condicio* dei creditori¹.

Delibera di costituzione

Il patrimonio separato si costituisce con un apposito atto interno della società che in alternativa può consistere:

- * in una delibera del consiglio di amministratori o di gestione a maggioranza assoluta dei suoi componenti, sempreché nulla sia previsto a statuto;
- * se lo statuto disciplina la fattispecie secondo le disposizioni ivi dettate.

In ogni caso la delibera avente natura costitutiva richiede obbligatoriamente la verbalizzazione per atto notarile. La deliberazione dell'assemblea che destina un patrimonio ad uno specifico affare deve contenere (art. 2447 ter):

- * la descrizione dell'affare al quale il patrimonio è destinato;
- * i beni e i rapporti giuridici compresi in tale patrimonio;
- * il piano economico-finanziario da cui risulti la congruità del patrimonio rispetto alla realizzazione dell'affare, le modalità e le regole relative al suo impiego, il risultato che si intende perseguire e le garanzie offerte ai terzi;
- * gli eventuali apporti di terzi, le modalità di controllo sulla gestione e di partecipazione ai risultati dell'affare;
- * la possibilità di emettere strumenti finanziari di partecipazione all'affare, con la specifica indicazione dei diritti che attribuiscono;
- * la nomina e la revoca dei rappresentanti comuni di ciascuna categoria con funzioni di controllo sul regolare andamento dello specifico affare e sull'azione di responsabilità nei loro confronti;
- * la costituzione di un fondo per le spese necessarie alla tutela dei comuni interessi dei possessori degli strumenti finanziari e sul relativo rendiconto;
- * la nomina di una società di revisione per il controllo contabile sull'andamento dell'affare;
- * le regole di rendicontazione dello specifico affare.

Publicità della costituzione del patrimonio destinato

La delibera che destina un patrimonio a uno specifico affare deve essere depositata a norma dell'art. 2436.

Entro due mesi dall'iscrizione della delibera nel Registro delle imprese i creditori sociali esistenti anteriormente all'iscrizione possono fare opposizione, tenendo presente che il Tribunale, nonostante l'opposizione, può comunque disporre che la delibera sia eseguita previa presentazione da parte della società di idonea garanzia. Decorso il termine "di due mesi dall'iscrizione della deliberazione nel Registro delle imprese" i creditori della società non possono far valere alcun diritto:

- * sul patrimonio destinato allo specifico affare
- * sui frutti o proventi da esso derivanti

Per quel che attiene ai beni immobili o ai beni mobili iscritti in pubblici registri, la disposizione è applicabile dal momento in cui la destinazione allo specifico affare è trascritta nei rispettivi registri.

Opposizione dei creditori

I creditori sociali, esistenti prima dell'iscrizione presso il registro delle imprese della delibera di cui sopra, possono fare opposizione nel termine di due mesi dall'iscrizione. Il Tribunale può comunque disporre l'esecuzione, nonostante l'opposizione, previa prestazione da parte della società di idonea garanzia.

E' importante evidenziare che, in assenza di opposizione, i creditori non possono far valere alcun diritto sul patrimonio dedicato, né sui frutti o i proventi derivanti, tranne che per la parte spettante alla società. A seguito della parcellizzazione del patrimonio sociale si vengono a creare diverse classi di creditori, ciascuna della quali potrà agire in via esecutiva solo su una parte di patrimonio sociale (separato o residuo).

In relazione ai creditori dello specifico affare la società risponde nei limiti del patrimonio separato ad eccezione dei seguenti casi:

- * responsabilità da fatto illecito;
- * che la responsabilità per gli atti di gestione dello specifico affare non rechi espressa menzione del vincolo di destinazione.

Infatti, condizione necessaria della limitazione della responsabilità è che gli atti compiuti in relazione allo specifico affare rechino espressa menzione del vincolo di destinazione.

La responsabilità illimitata della società per le obbligazioni contratte in relazione allo specifico affare può inoltre essere espressamente prevista dalla delibera costitutiva del patrimonio destinato.

Adempimenti contabili e di bilancio

Gli amministratori, nella gestione dell'affare cui è dedicato parte del patrimonio, devono:

- * tenere separatamente i libri e le scritture contabili;
- * redigere un separato rendiconto allegato al bilancio;
- * indicare distintamente nello stato patrimoniale della so-

cietà i beni e i rapporti compresi nei patrimoni destinati; * redigere rendiconto finale quando l'affare si realizza o è divenuto impossibile.

L'obbligo di tenuta di una contabilità separata prevede che gli amministratori con riferimento allo "specifico affare cui il patrimonio è destinato":

- * debbano tenere un apposito libro giornale e degli inventari (art. 2447 sexies e 2214 e segg.);
- * debbano indicare nello stato patrimoniale separatamente i beni e i rapporti compresi nei patrimoni destinati (art. 2447 septies);
- * debbano indicare nella nota integrativa il valore e la tipologia dei beni e dei rapporti giuridici;
- * debbano redigere un rendiconto separato da allegare al bilancio.

Liquidazione del patrimonio separato

L'art. 2447-novies co. 1 e 4 prevede che la destinazione di un patrimonio ad uno specifico affare termina:

- * quando si realizza o è divenuto impossibile l'affare;
- * al verificarsi di altre cause di cessazione nella deliberazione costitutiva;
- * in caso di fallimento della società.

Gli amministratori devono obbligatoriamente redigere un rendiconto finale che deve essere depositato presso il Registro delle imprese assieme alla relazione dei sindaci e del soggetto incaricato alla revisione contabile. Nel caso non siano state soddisfatte tutte le obbligazioni contratte in relazione allo "specifico affare" i creditori possono chiedere la liquidazione, a mezzo lettera raccomandata che deve essere inoltrata alla società entro tre mesi dal deposito del rendiconto finale.

Ove compatibili si applicano le disposizioni sulla liquidazione della società³.

Finanziamento destinato allo specifico affare

Come sopra anticipato, il singolo affare può essere finanziato attraverso uno specifico contratto di finanziamento, che può prevedere che al rimborso del medesimo si provveda con tutti o parte dei proventi relativi all'affare stesso. Per il contratto di finanziamento non è obbligatorio l'intervento del notaio. In ogni caso, il contratto deve contenere (art. 2447 decies):

- * una descrizione dell'operazione da cui sia possibile individuarne l'oggetto, le modalità ed i tempi di realizzazione, i costi previsti ed i ricavi attesi;
- * il piano finanziario dell'operazione, indicando la parte coperta dal finanziamento e quella a carico della società;
- * i beni strumentali necessari alla realizzazione dell'operazione;
- * le specifiche garanzie offerte dalla società;
- * i controlli che il finanziatore può eseguire, anche tramite soggetto delegato;
- * la parte dei proventi destinati al rimborso del finanziamento;
- * eventuali garanzie prestate dalla società per il rimborso di parte del finanziamento;
- * il tempo massimo di rimborso, decorso il quale nulla è più dovuto al finanziatore.

Relativamente ai proventi dell'operazione, essi costituiscono patrimonio separato da quello della società e da quello di ogni altra operazione finanziata, purché siano rispettate le seguenti condizioni:

- * deposito di copia del contratto presso l'Ufficio del Registro delle imprese;
- * adozione di un sistema di incasso e contabilizzazione

¹ Cfr. N. Cavalluzzo, S. Specchiulli *Patrimoni e Finanziamenti destinati ad uno specifico progetto* in Forum Fiscale, marzo 2003, pag. 92-94.
² Cfr. S. D'Andrea *Spa: patrimoni e finanziamenti destinati ad uno specifico affare*, in Diritto e Pratica delle Società, n. 6/2003, pag. 260-264.
³ Cfr. N. Cavalluzzo, S. Specchiulli *Patrimoni e Finanziamenti destinati ad uno specifico progetto* in Forum Fiscale, marzo 2003, pag. 92-94.

Patrimoni destinati a uno specifico affare

SEGUE DA PAGINA 15

idoneo ad individuare in ogni momento i proventi dell'affare ed a tenerli separati dal restante patrimonio della società.

In presenza delle suddette condizioni:

* per le obbligazioni nei confronti del finanziatore risponde esclusivamente il patrimonio separato;

* non sono ammesse azioni dei creditori sociali sui proventi, sui frutti di essi e degli investimenti eventualmente effettuati in attesa dei rimborsi.

I proventi dell'operazione costituiscono patrimonio separato da quello della società e da quello relativo ad altre operazioni di finanziamento, in quanto destinati esclusivamente al rimborso del finanziamento, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni:

* una copia del contratto deve essere depositata per l'iscrizione presso il Registro Imprese;

* la società deve dotarsi di un sistema di contrabilizzazione e incasso idoneo ad individuare i proventi dell'affare, così da tenerli separati dal restante patrimonio della società.

Conseguentemente alla separazione si ha che:

* i creditori della società (diversi dal finanziatore dello specifico affare) non hanno possibilità di esperire azioni sui proventi, sui frutti degli stessi e degli investimenti eventualmente effettuati in attesa del rimborso del finanziamento;

* la garanzia patrimoniale del finanziatore è costituita solo dai proventi, frutti, investimenti, esclusa ogni azione sul residuo patrimonio della società, salvo il caso in cui fallisca prima della realizzazione dell'affare (art. 2447 decies, commi 4 e 6, c.c.)⁴.

Nella sostanza, i creditori sociali, sino al momento del rimborso del finanziamento o alla scadenza del termine massimo per il rimborso, possono esercitare sui beni strumentali destinati alla realizzazione dell'operazione esclusivamente azioni conservative a tutela dei loro diritti.

Per quanto attiene le obbligazioni assunte nei confronti del finanziatore viene prevista una responsabilità esclusiva del patrimonio separato, tranne nel caso in cui la società non abbia prestato eventuali garanzie per il rimborso di parte del finanziamento.

Esclusivamente nel caso di fallimento della società, il finanziatore avrà diritto di insinuazione al passivo del suo credito. L'Istituto già presente nel nostro ordinamento che più si avvicina a quello dei "patrimoni destinati" è rappresentato dal fondo patrimoniale (artt. 167 e segg. del codice civile).

Fondo Patrimoniale

L'istituto già presente nel nostro ordinamento che più si avvicina come fattispecie a quello dei "patrimoni destinati" è rappresentato dal fondo patrimoniale disciplinato dagli artt. 167 e segg. del c.c.

Il "fondo patrimoniale" è un istituto del diritto familiare disciplinato dal codice civile attraverso il quale i coniugi o un terzo possono destinare determinati beni (immobili, mobili registrati quali auto e barche ad esempio, titoli di credito) a fronte dei bisogni della famiglia. In questo modo i beni inclusi nel fondo hanno la funzione di assicurare il soddisfacimento di tutte le esigenze del nucleo familiare in quanto il fondo risponde solo alle obbligazioni contratte nell'interesse della famiglia. Per questo aspetto il fondo patrimoniale può essere molto interessante e vantaggioso per i coniugi ove uno o tutti e due svolgano attività imprenditoriali e professionali, assicurando il soddisfacimento dei bisogni familiari anche nel caso in cui vi sia dissesto

economico o fallimento delle attività dei suoi componenti, ponendo al sicuro una parte del patrimonio. L'atto di costituzione deve essere realizzato mediante atto pubblico per essere opponibile ai terzi e trascritto nei pubblici registri con annotazione a margine dell'atto di matrimonio. L'alienazione o comunque gli atti di disposizione sui beni del fondo sono normalmente vietati e comunque non è sufficiente il solo consenso dei coniugi, ma occorre anche l'autorizzazione del giudice nel caso vi siano figli minori e deve essere provata la necessità o utilità evidente di tali atti. Unica eccezione a quanto sopra esposto è il caso in cui l'alienazione dei beni del fondo sia stata prevista nell'atto (in questo caso i genitori possono disporre liberamente dei beni senza necessità di autorizzazione giudiziale). Al momento della cessazione del fondo, che può avvenire per fine del vincolo matrimoniale a causa di divorzio o morte di uno dei coniugi o per mutamento di scelta, non è automatico che i beni tornino nelle disponibilità del terzo o del coniuge o dei coniugi proprietari, in quanto il fondo viene protratto fino a che l'ultimo dei figli non abbia raggiunto la maggior età (in questo caso il giudice può impartire disposizioni per l'amministrazione dei beni).

Trust

Il trust è una figura giuridica del diritto anglosassone (la traduzione del termine inglese significa "affidamento"), nata nell'Inghilterra del Medioevo, che permette di conferire parti specifiche di patrimonio di alcune persone con uno scopo preciso. Fino a non molto tempo fa questo istituto di derivazione dei paesi di "common law" era sconosciuto ai Paesi di "civil law" come quello italiano⁵. Seppur non espressamente regolato nel nostro Paese da una disciplina giuridico-fiscale organica, l'istituto del trust si sta facendo strada anche in Italia. Con una recente risoluzione, l'Agenzia delle Entrate ha fornito importanti chiarimenti sulla disciplina fiscale del trust⁶.

Caratteristiche e finalità del trust

Istituendo un trust una persona (disponente = settlor) affida dei beni ad un'altra persona (trustee), affinché li amministri, gestisca e preservi a favore di altri soggetti (beneficiari) per uno scopo prestabilito. Nel trust sono dunque presenti 3 soggetti:

- il *disponente* (settlor), ossia colui il quale conferisce beni e diritti in capo al trustee per il raggiungimento di un determinato scopo
- il *trustee*, ossia il soggetto che provvede all'

amministrazione dei beni e diritti conferiti per il raggiungimento dello scopo fissato dal disponente.

- il *beneficiario*, ossia il soggetto a favore del quale è stato disposto il trust.

L'affidamento dei beni al trustee viene sviluppato non per mezzo di un contratto di mandato, bensì attraverso un vero e proprio trasferimento di proprietà, con la conseguenza che il trustee diventa proprietario a tutti gli effetti fino all'esaurimento "dell'incarico".

L'unico proprietario è il trustee e sui beni vi è un vincolo di destinazione (di scopo) e di separazione (dal patrimonio del disponente⁷).

Frequentemente il trustee non è una persona fisica ma una società di capitali specializzata con responsabilità limitata al proprio patrimonio sociale. Nell'esperienza anglosassone esiste una varia tipologia di trust. I modelli più conosciuti e diffusi sono:

* **Trusts di scopo:** I trusts privi di beneficiario sono nulli, quindi non può esistere un trust non destinato ad uno scopo perché non vi sarebbe un soggetto che può pretendere dal trustee l'adempimento delle obbligazioni connesse al trust. Fanno eccezioni i charitable trusts, dove il trustee ha il compito di destinare i beni del trust ad uno scopo "charitable" identificato in maniera precisa.⁸ Le caratteristiche principali che possono essere presenti in un charitable trust senza determinarne la nullità o l'annullabilità in rapporto ad un private trust sono le seguenti:

- mancanza di beneficiari
- mancanza di certainty
- mancanza di limiti di durata

* **Trusts volontari:** Il trust volontario è riconosciuto dalla "Convenzione sulla legge applicabile ai trust e sul loro riconoscimento, adottata all'Aja il 01/07/1985" ratificata dall'Italia con la L. 364/89 (entrata in vigore il 01/01/1992). Il trust volontario deve rispettare i seguenti requisiti:

- al trustee sono attribuiti determinati beni con la conseguenza che sugli stessi egli possa esplicare diritti e poteri di un vero e proprio proprietario
- il patrimonio è trasferito dal disponente per uno scopo prestabilito
- la gestione del patrimonio avviene nell'interesse di uno o più beneficiari o per un fine specifico

* **Fixed trusts:** in questa tipologia di trust i beneficiari sono individuati esattamente quali titolari del diritto "equitativo" di ricevere il reddito o il capitale.⁹

* **Spendthrift trust:** E' un trust protettivo, istituito allo scopo di disporre in favore del beneficiario del trust un interesse e/o un diritto non trasferibile né in modo

volontario né per forza di legge

* **Asset protection trusts:** Rientrano nella categoria dei trusts protettivi, istituiti allo scopo di segregare il patrimonio del disponente, impedendo così che lo stesso venga aggredito dai suoi creditori.

Le finalità che possono presiedere alla costituzione di un trust possono afferire sia alla sfera personale che alla sfera imprenditoriale del disponente.

Nella tabella 1 si riepilogano i principali contesti operativi con riferimento ai quali si può ricorrere al trust per perseguire gli scopi che ci si è preposti di raggiungere.

Conclusioni

La possibilità di costituire patrimoni destinati ad uno specifico affare può essere intesa come un'apertura da parte dell'Italia all'utilizzo del Trust. La conferma di questa affermazione si avrà se in un tempo breve la disciplina sarà estesa anche alle altre tipologie societarie (s.r.l. e società di persone) e alle persone fisiche.

TABELLA 1 - Tipiche finalità perseguibili a mezzo dell'implementazione di un trust

Protezione dei beni familiari e personali dall'aggressione dei creditori	Attraverso la costituzione di un trust si possono proteggere i beni coniugali e familiari da aggressioni di creditori. Un evidente vantaggio rispetto all'istituto del fondo patrimoniale è rappresentato dal fatto che con l'utilizzo del trust non è necessaria l'esistenza di un vincolo matrimoniale e quindi può essere utilizzato anche da "single", "conviventi more uxorio" e "famiglie di fatto". Il trust può essere dunque visto sicuramente come uno strumento utile per proteggere il patrimonio di coloro che svolgono un'attività imprenditoriale o professionale per mettere al riparo i propri beni dalle pretese dei creditori legati a tali attività, in quanto con il trust vi è un trasferimento reale di diritti al trustee i quali non si trovano più nel patrimonio del disponente e quindi gli eventuali suoi creditori non possono più aggredirli, fatta salva la possibilità di esercitare l'azione revocatoria ove ne siano presenti i presupposti.
Risoluzione di conflitti di interesse	E' il c.d. "blind trust" (Si tratta di una tipologia diffusa nei Paesi del Nord America), utilizzato per risolvere il problema del potenziale conflitto di interesse in capo a soggetti che assumono importanti cariche pubbliche o di Governo e detengono ragguardevoli patrimoni. La principale caratteristica è l'assoluta indipendenza del trustee.
Successioni	Il trust può essere utilizzato per gestire nel modo desiderato la propria successione fatti salvi comunque i diritti garantiti agli eredi legittimari. Nel nostro ordinamento abbiamo una figura che assomiglia molto a questa tipologia di trustee ed è l'esecutore testamentario di cui agli artt. 700-712 c.c. (nella sostanza vi è la segregazione del patrimonio dando la possibilità all'esecutore di amministrare la massa ereditaria al fine di realizzare la volontà del de cuius).

⁴ Sul punto si sottolinea che il fallimento non sempre impedisce la realizzazione di un determinato affare, infatti può esistere il caso in cui il curatore fallimentare decida di proseguire in atti di gestione nell'interesse della procedura.

⁵ Il Trust ha larghissima diffusione in Gran Bretagna e negli Stati Uniti ed è stato recepito dal nostro ordinamento giuridico a seguito della ratifica da parte dell'Italia della Convenzione dell'Aja del 01/07/1985, ratificata avvenuta, senza riserve, nel nostro ordinamento con la legge 16 ottobre 1989 n. 364 ed entrata in vigore il 01/01/1992. Il nostro ordinamento non dispone comunque di una propria disciplina in materia. A decorrere dalla data di entrata in vigore della ratifica hanno fatto ingresso in Italia i trusts costituiti in base alle disposizioni convenzionali.

⁶ Risoluzione Agenzia Entrate 17.1.2003 n. 8/E.

⁷ L'effetto più importante che si ottiene mediante l'implementazione di un trust è appunto la c.d. "segregazione patrimoniale".

⁸ N. Canessa *I trusts interni* - Il sole 24 ore

⁹ N. Canessa *I trusts interni* - Il sole 24 ore

PREVIDENZA

Pensioni: i tre sistemi

Confronto fra il calcolo secondo i sistemi precedenti e quello con le nuove disposizioni

AURELIO SNIDERO
Ordine di Udine

Per dimostrare le rilevanti variazioni intervenute e l'elevata iniquità delle nuove regole ho calcolato la pensione sui redditi medi del 2002 secondo le seguenti tre ipotesi: 1) con le aliquote di contribuzione e di rendimento vigenti all'entrata in vigore della legge 21/86; 2) con le aliquote di contribuzione ridotte e quelle di rendimento aumentate vigenti dal 1998 al 2001; 3) infine la pensione calcolata con le regole del nuovo sistema.

In tutti i tre casi si è previsto che i redditi, durante tutto il periodo attivo dell'iscritto medio fossero quelli rilevati in base all'età, nel 2002; il limite di reddito ed i contributi minimi previsti sono stati aggiornati in base agli indici ISTAT al 2002, come se il diritto del "pro rata" non permettesse cambiamenti della regole durante il periodo attivo di ogni iscritto. Il tutto come se l'assicurato si fosse iscritto nel 1987 nel primo caso, nel 1998 nel secondo e nel 2005 nel terzo e durante tutto il periodo non ci fosse alcun cambiamento nelle aliquote. Nella realtà si alternano periodi abbondanti e periodi scarsi, per cui, nel complesso si attenuano gli squilibri. Tali attenuazioni non bastano ad un sufficiente riequilibrio, per cui pensioni povere e ricche si alternano nel tempo in base alla entità dei periodi più squilibrati compresi.

I pensionati anteriori alla riforma della legge 21/86 hanno avuto una pensione modesta, in gran parte finanziata dalla contribuzione indiretta sui compensi su incarichi giudiziari e sindacali, delle marche S. Marco e sulla compartecipazione al ricavo delle marche comuni. Quest'ultima è rimasta fino al 1996 per 10 anni dopo la riforma. I pensionati dei primi anni successivi al 1987 hanno avuto una pensione ridotta perché calcolata su redditi convenzionali per gli anni anteriori al 1987. Poi per una errata interpretazione del Consiglio di Amministrazione hanno avuto l'aumento dall'1,75% al 2% dal 1996 in poi non rivalutata per il periodo dall'anno di maturazione della pensione al 1996. Tale mancata rivalutazione va dal 4,5% per i pensionati nel 1995 al 51,8% per i pensionati dal 1987. I pensionati successivi hanno avuto pensioni molto più elevate, perché calcolate su tutti i redditi effettivi successivi, calcolate fin dall'inizio al 2% e 0,6% e dopo aver corrisposto i contributi ad aliquote più ridotte, al 7% e 2,1% dal 1992 e al 6% e 2% dal 1996. Ora, secondo la riforma, i nuovi pensionati nei prossimi cinque anni, avranno le pensioni maturate con il sistema reddituale che saranno gradualmente ridotte per allungamento del periodo di riferimento, fino a 25 anni e quindi anche a fino a 7 anni di redditi convenzionali ante 1987 e per l'aumento dell'età di pensionamento da 65 anni a 68. I giovani iscritti dal 1987 al 2003 invece avranno maturato 3 anni di pensione intera con la contribuzione ridotta a metà. Secondo il calcolo in un caso concreto si verifica una riduzione oltre il 40% della parte reddituale, in confronto della pensione calcolata con le regole precedenti.

La pensione calcolata secondo le regole del 1987 sui redditi medi del 2002, con i limiti di reddito e contributi minimi adeguati all'ISTAT, dà i seguenti risultati:

Media ultimi 15 anni

1.382.198 : 15 = 92.146,53 euro di reddito medio annuo

Pensione per 40 anni di anzianità

<i>fino a 48.450,00 x 40 x 1,75%</i>	33.915,00	
- contribuzione soggettiva totale		182.942,57
<i>oltre 43.696,53 x 40 x 0,50%</i>	8.739,31	
- contribuzione integrativa totale		81.853,20
Totale pensione annua	42.654,31	
- totale contribuzione		264.795,77

Pensione pari al 16,11% della contribuzione pagata nei 40 anni precedenti per una durata media della pensione, compresa la reversibilità, di circa 17

anni.

Pensione per 30 anni di anzianità

<i>fino a 48.450,00 x 30 x 1,75%</i>	25.436,25	
- contribuzione soggettiva totale		164.356,97
<i>oltre 43.696,53 x 30 x 0,50%</i>	6.554,48	
- contribuzione integrativa totale		75.810,36
Totale pensione annua	31.990,73	

totale contribuzione **240.167,33**

Pensione pari al 13,32% della contribuzione pagata nei 30 anni precedenti per una durata media della pensione, compresa la reversibilità, di circa 17 anni.

La pensione calcolata con le aliquote contributive e di rendimento dal 1998 al 2001, sempre con i redditi medi per età del 2002 e limiti e contributi minimi adeguati ISTAT:

Pensione per 40 anni di anzianità:

<i>fino a 48.450,00 x 40 x 2,00%</i>	38.760,00	
- contribuzione soggettiva totale		111.061,60
<i>oltre 43.696,00 x 40 x 0,60%</i>	10.487,04	
- contribuzione integrativa totale		81.853,20
Totale pensione annua	49.247,04	

totale contribuzione

192.914,80

Pensione pari al 25,53% della contribuzione pagata nei 40 anni precedenti, per una durata media della pensione, compresa la reversibilità, di circa 17 anni.

Pensione per 30 anni di anzianità:

<i>fino a 48.450,00 x 40 x 2,00%</i>	29.070,00	
- contribuzione soggettiva totale		96.416,40
<i>oltre 43.696,00 x 30 x 0,60%</i>	7.865,28	
- contribuzione integrativa totale		75.810,36
Totale pensione annua	36.935,28	

totale contribuzione **172.226,76**

Pensione pari al 21,45% della contribuzione pagata nei 30 anni precedenti, per una durata media della pensione, compresa la reversibilità, di circa 17 anni.

La pensione calcolata secondo le nuove disposizioni in vigore nel 2005 calcolata sempre sui redditi medi per età del 2002.

Pensione per 43 anni di anzianità:

Montante per 43 anni da 25 a 68 anni di età 262.761,90 x 6,927%

pensione annua	18.201,52	
- contribuzione soggettiva totale		262.761,90
- contribuzione integrativa totale		182.556,36
- contribuzione totale		445.218,26

Pensione pari al 4,09% della contribuzione pagata (6,927% della sola contribuzione soggettiva) nei 43 anni precedenti, per una durata media della pensione, compresa la reversibilità, di circa 14 anni.

Pensione per 33 anni da 35 a 67 anni di età

<i>243.059,00 x 6,927% pensione annua</i>	16.836,70	
- contribuzione soggettiva totale		243.059,00
- contribuzione integrativa totale		169.758,48
- contribuzione totale		412.817,48



Pensioni: i tre sistemi

SEGUE DA PAGINA 17

Pensione pari al 4,08% della contribuzione pagata nei 33 anni precedenti, per una durata media della pensione, compresa la reversibilità, di circa 14 anni. Dopo aver pagato per 43 o 33 anni una somma di oltre 400.000 euro, sull'importo pagato, si corrisponde una pensione non superiore ad un normale interesse del 4,10% per 14 anni e poi si espropria anche il capitale versato.

La riforma della legge 21/86 aveva bisogno di diversi aggiustamenti perequativi ma, nel complesso, i suoi limiti contributivi e remunerativi iniziali erano molto equilibrati. Ci pare che remunerare per circa 17 anni il 16% di quanto versato prima in 40 anni o del 13% di quanto versato prima in 30 anni, sia finanziariamente equilibrato, tenuto conto degli interessi maturati, dai periodi di versamento al momento del pensionamento e poi ai periodi successivi di pagamento della pensione.

Dopo con la riduzione delle aliquote contributive dal 10% e 3% al 7% e 2,1% dal 1992 ed al 6% e 2% dal 1996 e l'aumento dei coefficienti di rendimento dall'1,75% e 0,5% al 2% e 0,6% si è avuto l'aumento tra delle prestazioni in rapporto alle contribuzioni di circa il 60%. Queste sono a mio avviso le variazioni hanno causato lo squilibrio, che ha determinato "il debito latente".

I rendimenti previsti dalla nuove disposizioni rappresentano invece una vera e propria truffa. Con poco più del 4% dopo oltre 30 anni di versamenti sono un modestissimo compenso, limitato a 14 anni, del capitale versato, che viene espropriato alla cessazione della pensione. Bisogna tener conto anche del rendimento, ancorato al PIL, che sarà quasi certamente inferiore alla rivalutazione ISTAT.

Come risulta più evidente dalla tabella riassuntiva si passa dalle pensioni previste dalle aliquote 1987 a quelle delle aliquote 1998 di importo superiore del 15,5% con minore contribuzione di quasi il 40%, in tutto un rendimento superiore medio composto del 60%. Le pensioni del nuovo sistema sono semplicemente scandalose, con una contribuzione media del 70% in più di quella del 1987 si corrisponde una pensione inferiore alla metà e per 3 anni di meno. Grosso modo si può considerare che tra maggior contribuzione 70% e minor pensione, meno del 50% e minor durata 18%, il tutto corrisponde ad un rendimento pari a circa il 23% di quello del 1987.

Nel complesso si può approssimativamente concludere che se consideriamo come base 100 la pensione media prevista con le aliquote del 1987, con le variazioni intervenute per le riduzione delle aliquote contributive nel 1992 e nel 1996 e l'aumento delle aliquote contributive del 1996 e le riduzioni dei contributi minimi del 1998, si ottiene una pensione pari a 160. Il nuovo sistema, per la costituzione del montante limitato dalle variazioni del PIL, invece del costo della vita, per l'età di pensionamento da 65 a 68 anni, per i coefficienti percentuali del calcolo delle pensioni si riduce a 23.

La mancata inclusion del contributo integrativo, che passa dal 2% al 4%, nel montante determina in primo luogo risultati irrisori ed avrà altre notevoli ripercussioni negative. Non si può sostenere che questo aumento del 2% sarà pagato dalla clientela, perché potrebbe avere per noi effetti negativi anche superiori. In primo luogo ogni maggiorazione, anche se tecnicamente a carico di una parte, influisce sul prezzo e resta a carico della parte economicamente più debole, per l'effetto traslativo. In ogni caso il contributo integrativo è il compenso per l'opera personale di ciascun iscritto e viene destinata a vantaggio di tutti, anche di quelli che meno se lo meritano. Poi, dato che il contributo non viene considerato nel montante del

professionista, si avrà certamente una rilevante evasione o elusione. Si considera ora l'opportunità di far applicare alle società di servizi il contributo integrativo ma nessuno ha proposto una forma di imposizione giuridicamente valida, né ritengo che ci sia la possibilità di imporre il contributo, in quanto, se tali società non sono già estranee agli studi professionali lo diventerebbero.

Si sostiene che le entrate della contribuzione integrativa saranno destinate alla copertura del debito latente e dopo assegnate ai conti di computo. Con le disposizioni transitorie si sono già ridimensionate le parti delle pensioni maturate con il sistema retributivo. L'aumento dell'età di pensionamento, l'aumento dell'anzianità, l'allungamento del periodo di riferimento per il calcolo del reddito medio, il contributo di solidarietà sulle pensioni e la limitata rivalutazione hanno ridotto le riserve, e non dovrebbe più esistere il debito latente. In ogni caso non si può sostenere l'esistenza di un debito senza averlo prima calcolato. Non si può presumere la sua esistenza e non calcolarlo. Il suo calcolo è necessario per avere un bilancio completo.

Il sistema contributivo deve comprendere tutta la contribuzione, sia il contributo soggettivo che quello retributivo. Il montante accantonato deve essere rivalutato in base agli indici ISTAT, per mantenere il potere d'acquisto dei versamenti e remunerato ad un tasso di rendimento ridotto per la rivalutazione effettuata in base all'andamento dei risultati di bilancio. La pensione si deve calcolare in base a coefficienti corrispondenti alla durata della vita media, compresa la reversibilità.

Tutto deve essere compreso in un bilancio annuale completo, comprese le riserve tecniche maturate ed in maturazione. Si dovrebbe stabilire anche una revisione periodica ogni 5 o almeno 10 anni, di aggiornamento per eliminare eventuali plusvalenze e/o minusvalenze, in corso di formazione, che alterano nel tempo i valori ed avere così una situazione patrimoniale ed economica continuamente aggiornata, per evitare la formazione di squilibri intergenerazionali.

Le disposizioni del nuovo sistema pensionistico invece si completano con le facoltà attribuite al Consiglio di Amministrazione, che: "può intervenire incrementando l'aliquota di computo"; destina a riserva "l'eventuale maggior rendimento o assegnandolo ai conti individuali degli iscritti o ad altre finalità previdenziali"; "determina i criteri ed i metodi di valutazione per il computo dei rendimenti"; almeno ogni due anni deve "verificare la sostenibilità sulla base della *previsione degli andamenti gestionali di lungo termine*"; può "adeguare i coefficienti di trasformazione" dei montanti in pensione. Con queste facoltà si potrà disporre delle notevoli eccedenze che si formeranno con il limitato accantonamento, che verranno mal ripartite o destinate ad altre forme di previdenza, dopo aver poco e male provveduto allo scopo principale della Cassa di Previdenza: ad una pensione dignitosa e proporzionata alla contribuzione versata.

Così si lascia tutto all'arbitrio degli organi sociali mentre ci vogliono norme più vincolanti e controlli che si basino sulla situazione reale attuale e non su ipotetiche previsioni, per evitare gli squilibri. Le disposizioni attuali sono in ogni caso ingiustificate, come ci dimostrano i calcoli.

Se siamo dottori commercialisti dobbiamo amministrare la nostra previdenza con un bilancio vero, reale e completo delle riserve, come viene stabilito dalla teoria e dalla tecnica professionale ed equilibrare le pensioni alle contribuzioni, il tutto calcolato sui dati effettivi e non su ipotetiche previsioni; se invece siamo pecore dobbiamo seguire il buon Pastore che garantisce una presidenza "all'insegna della continuità con la precedente gestione" e rivendica "di aver operato affinché questo passaggio avvenisse nel migliore dei modi possibili".

TABELLA RIASSUNTIVA DEI CONTRIBUTI E DELLE PENSIONI

N	anno	Anz.	Soggettivo	integrativo	Totali	pensione	Dur.	% r.	Note
1	1987	40	182.942,57	81.853,20	264.795,77	42.654,31	17	16,11	Base
2		30	164.356,97	75.810,36	240.157,33	31.990,73	17	13,22	Base
									+%
3	1998	40	111.061,60	81.853,20	192.914,80	49.247,04	17	25,53	58,47
4		30	96.416,40	75.810,36	172.226,76	36.935,28	17	21,45	62,25
									-%
5	2005	43	262.761,90	182.556,36	445.218,26	18.319,07	14	4,08	78,99
6		33	243.059,00	169.758,48	412.817,48	16.946,07	14	4,09	74,53

NORME E TRIBUTI

I contratti di comodato

KETI CANDOTTI
Ordine di Venezia

Il contratto di comodato rappresenta lo strumento principale per poter cedere o utilizzare gratuitamente un bene.

L'art. 1803 c.c. così stabilisce: "Il comodato è il contratto col quale una parte consegna all'altra una cosa mobile o immobile affinché se ne serva per un tempo o per un uso determinato, con l'obbligo di restituire la stessa cosa ricevuta. Il contratto è essenzialmente gratuito."

Civilisticamente il contratto di comodato è quindi un contratto **traslativo di uso o di godimento**, dove la proprietà della cosa resta al comodante mentre il comodatario ha diritto di detenerla, usarla o goderla. Il contratto è **reale**, in quanto si perfeziona con la consegna della cosa in buono stato di manutenzione ed esente da vizi, e ad efficacia meramente **obbligatoria**, in quanto sorgono solo diritti e obblighi personali tra le parti, ma non si ha trasferimento di un diritto reale. Inoltre è contratto essenzialmente **gratuito**, infatti se viene previsto un corrispettivo si configura una locazione e non un comodato.¹

Il comodatario è obbligato a **custodire e conservare la cosa con la diligenza del buon padre di famiglia** e non può darla in godimento a terzi **senza il consenso del comodante**, pena l'obbligo alla **immediata restituzione della cosa oltre al risarcimento del danno** (art. 1804 c.c.)

Alla scadenza del termine pattuito, o quando si è servito della cosa, il comodatario ha l'obbligo di restituirla **nelle stesse condizioni** in cui l'ha ricevuta e non è responsabile del deterioramento se è conseguenza esclusiva dell'uso e non è in colpa (art. 1807 c.c.).

Inoltre il comodatario non è responsabile del perimento della cosa per **caso fortuito** a meno che non si sia trovato in una delle seguenti ipotesi: *a) se poteva sostituire la cosa con una propria, o se potendo salvare una delle due cose ha preferito la propria; b) se la cosa è stata stimata al tempo della stipula del contratto; c) se impiega la cosa per uso diverso o per un tempo più lungo di quello consentito e non prova che la cosa sarebbe comunque perita.*

Se non è fissato un **termine**, né questo risulta dall'uso a cui la cosa doveva essere destinata, il comodatario è tenuto a restituirla non appena il comodante la richiede (art. 1810 c.c.).

Il contratto di comodato può cessare anticipatamente per la morte del comodatario, a meno che il comodante non accetti di continuare il rapporto con gli eredi.

Le spese di manutenzione rappresentano un aspetto interessante del contratto di comodato.

Il comodatario, infatti, **non ha diritto** al rimborso delle **spese ordinarie** necessarie all'uso, alla custodia e alla manutenzione della cosa mentre ha invece **diritto al rimborso delle spese straordinarie** sostenute per la conservazione della cosa se erano necessarie ed urgenti (art. 1808 c.c.).

E' bene ricordare che qualora le parti si accordino per porre a carico del comodatario anche le spese straordinarie, si viene a configurare una situazione giuridico-contrattuale particolare, in quanto le spese **potrebbero** essere considerate come assimilabili ad un

corrispettivo per l'utilizzo del bene che deve essere restituito al termine del contratto, e il **fisco potrebbe presumere l'esistenza di un contratto di locazione o prestito contro corrispettivo**, con ovvie conseguenze relativamente al trattamento di un contratto che non è più gratuito.

In realtà, tuttavia, nulla osta alla stipulazione di un

tempo indeterminato la clausola modale che pone a carico del comodatario le spese di manutenzione straordinaria è conforme alla causa del contratto di comodato, mentre nel caso di *contratto a breve termine* la clausola modale è in contrasto con la ragione economico-sociale del contratto stesso (il sostenimento di spese da parte del comodatario, che non ottiene, a fronte, alcun beneficio contrasterebbe con la gratuità della prestazione).²

LA FORMA

Il contratto di comodato ha **forma libera** anche se ha per oggetto beni immobili in quanto l'art. 1350 c.c. non considera il contratto di comodato soggetto alla forma scritta né *ad substantiam* né *ad probationem* (come avviene invece per la locazione di beni immobili di durata superiore a 9 anni).³

Il rapporto di comodato verbale può essere provato anche per mezzo di testimoni. Tuttavia è opportuno che il contratto abbia almeno una data certa e una decorrenza e termine stabiliti.

Per i **beni mobili** (piccoli strumenti, attrezzature, apparecchiature) la documentazione della operazione effettuata può essere fatta anche con la semplice compilazione e rilascio del **documento di trasporto** il quale è strumento idoneo a vincere la presunzione di cessione e di acquisto, quando viene utilizzato per effettuare traslazioni di beni non a titolo di vendita (D.P.R. 441/1997). Il mittente-comodante oltre ai dati identificati e indirizzo del comodante dovrà indicare la qualità, quantità e natura dei beni e soprattutto la causale di trasporto "**comodato**".

Se i beni sono di particolare valore e importanza è poi opportuno che il contratto, anche se non registrato, venga redatto per iscritto, anche con semplice scambio di corrispondenza, per consentire alle parti di conoscere eventuali condizioni che lo regoleranno. Resta in ogni caso necessaria l'emissione di un documento di trasporto per la consegna del bene.

IMPOSTA DI REGISTRO

Il contratto di comodato verbale, di beni mobili o immobili, non è soggetto a registrazione a meno che le relative disposizioni non siano enunciate in altri atti. Infatti l'art. 3 D.P.R. 26.4.1986 n.131 assoggetta a registrazione i **contratti verbali di locazione e affitto degli immobili**, e al **comma 2**, per i

QUANDO LA FORMA SCRITTA E' OPPORTUNA

- Spesso accade che il proprietario conceda in comodato all'imprenditore (familiare) un immobile per essere utilizzato nell'ambito aziendale dove il comodatario sostiene tutte le spese di manutenzione ordinaria e straordinaria con conseguente deducibilità fiscale. Si ritiene in questo caso essenziale la forma scritta del contratto al fine di dimostrare contrattualmente l'onere, da parte del comodatario, delle spese di riparazione straordinarie o di ristrutturazione sostenute.

- Ai fini delle imposte dirette, il proprietario, dimostrando con contratto scritto il comodato, eviterà l'aumento di un terzo del reddito dell'abitazione a disposizione, previsto dall'art. 41 del TUIR. Nella dichiarazione dei redditi dovrà essere denunciato lo stato di "abitazione non a disposizione".

- La detrazione IRPEF del 36% compete anche al comodatario a condizione che il comodato scritto sia registrato, che le fatture siano a lui intestate e che i pagamenti siano eseguiti con bonifico bancario dopo la comunicazione a suo nome al centro servizi imposte dirette.

contratto di comodato con clausole meramente modali, come la previsione di oneri o carichi gravanti sul comodatario, purchè tali pesi trovino naturale giustificazione in virtù dell'uso e della conservazione del bene. Quindi nella ipotesi di contratto di comodato a

SEGUE A PAGINA 20

Comodato di immobili in forma scritta	Comodato di beni mobili in forma scritta	Comodato redatto in forma pubblica o scrittura privata autenticata	Comodato verbale di beni mobili e immobili
Va registrato in termine fisso (€ 129,11) a prescindere dal fatto che si tratti di atto pubblico o scrittura privata autenticata o meno	Va registrato <u>solo in caso d'uso</u> (€ 129,11)	Obbligo di registrazione in termine fisso (€ 129,11)	<u>Obbligo di registrazione SOLO se il contratto è enunciato in altro atto scritto</u>

¹ Occorre comunque evidenziare che secondo la Cassazione Civile n.9694 del 16/11/1994 "il carattere essenzialmente gratuito non contrasta con la dazione di un modesto contributo pecuniario spontaneamente corrisposto dal comodatario"

² Per la Cassazione Civile (sentenze n. 3021/2001 e n. 4976/1997) "è possibile apporre al contratto, senza snaturarne il contenuto, una clausola modale che preveda a carico del comodatario, il versamento di una somma periodica a titolo di rimborso delle spese condominiali purchè l'entità della somma non sia tale da costituire una vera e propria controprestazione."

³ Si ricordi però che il **comodato d'azienda** deve essere obbligatoriamente redatto per iscritto e depositato per la registrazione entro 30 giorni (art. 2556 c.c.)

I contratti di comodato

SEGUE DA PAGINA 19

contratti verbali non compresi nell'elenco di cui al comma 1, quindi anche per i contratti di comodato verbale, rimanda alle disposizioni dell'art. 22 che prevede la registrazione in caso di enunciazione.⁴ Il principio è confermato anche dalla Agenzia delle Entrate con **Risoluzione n. 14 del 6.2.2001**: "i contratti verbali di comodato, sia che abbiano ad oggetto beni immobili che beni mobili, non sono soggetti all'obbligo di registrazione, tranne nell'ipotesi che siano enunciati in altri atti."

Il **comodato scritto di beni immobili** è soggetto all'obbligo di registrazione; se si tratta di **beni mobili** il contratto va registrato solo in **caso d'uso**.

SANZIONI

In base all'art. 69 del D.P.R. 131/86 l'omessa richiesta di registrazione degli atti o dei fatti rilevanti ai fini dell'applicazione dell'imposta è sanzionata con la comminazione di una **sanzione amministrativa dal 120 al 240% dell'imposta dovuta**.

E' prevista l'applicazione dell'istituto del "ravvedimento operoso" se la violazione non è stata commessa oltre i termini di 30 giorni, per versare 1/8 del minimo della sanzione, o un anno per versare 1/5 del minimo.

IMPOSTA DI BOLLO

Sull'eventuale contratto scritto va assolta l'imposta di bollo di Euro 11,00 per ogni foglio composto da 4 facciate uso bollo.

COMODATO DI BENE MOBILE

Nell'ambito dei rapporti produttivi e commerciali accade spesso che le aziende cedano in comodato beni di proprietà, ad un'altra impresa operante nello stesso settore; in tal caso per i beni strumentali all'attività esercitata, e soggetti a deperimento e consumo, è consentito l'ammortamento da parte del proprietario dei beni stessi.

Gli esempi tipici di questi rapporti contrattuali sono quelli dell'azienda produttrice di gelati che cede in comodato i frigoriferi per la conservazione dei prodotti, mentre il dettagliante si obbliga a commercializzare esclusivamente quella marca di gelato; analoghe situazioni si possono avere nel caso del produttore di caffè che dà in comodato la macchina per la preparazione del caffè.

I beni devono essere strumentali ed inerenti all'attività del comodante (utilizzati dal comodatario nell'ambito di una attività strettamente funzionale all'esigenza di produzione o commercio del comodante, e utili all'impresa proprietaria). In questo modo i beni ad utilità pluriennale, a prescindere dalla loro collocazione fisica, saranno soggetti ad **ammortamento da parte dell'impresa proprietaria degli stessi**.

COMODATO DI BENE IMMOBILE IMPOSTE DIRETTE

In caso di comodato di bene immobile da parte di un privato, il fabbricato viene equiparato alla **unità immobiliare a disposizione** del proprietario, che quindi deve dichiarare la **rendita catastale** aggiornata con i coefficienti di rivalutazione e **maggiorata di un terzo** (ad eccezione del caso in cui l'immobile ad uso abitativo sia dato in uso gratuito ad un familiare che vi dimori abitualmente).

IL CASO. Accade sovente che il socio di una società

ceda in comodato alla stessa un proprio immobile per lo svolgimento dell'attività sociale.⁵

Il problema più interessante è stabilire come la società dovrà considerare le eventuali spese, anche rilevanti, sostenute per l'utilizzo della cosa.

Per dedurre le spese di "gestione" della sede sociale, tra cui quelle condominiali, è opportuno in primo luogo garantire una netta separazione tra le superfici il cui utilizzo è destinato alla società e quelle eventualmente utilizzate dal socio; a tal fine andrà stipulato un **contratto di comodato tra il proprietario dell'immobile e la società**, individuando nel contratto, o in un **allegato planimetrico, i locali esclusivamente destinati all'attività di impresa**, le condizioni per l'utilizzo e la durata del contratto. In secondo luogo è opportuno formalizzare in una nota per quietanza l'addebito delle spese alla società.

Per quanto riguarda le **utenze** è invece opportuno che la società apra **posizioni autonome**, stipulando contratti per uso commerciale, destinati a censire i consumi effettivamente destinati alla attività di impresa.

A queste condizioni, rispettati gli ordinari criteri di inerenza e competenza delle spese, non ci sono ostacoli alla deduzione dei costi per la società secondo le regole ordinarie e parimenti non ci sono ostacoli alla detraibilità dell'IVA sugli acquisti.

Dal punto di vista civilistico, se l'immobile è utilizzato dall'impresa per i suoi fini istituzionali, le spese sostenute sono ad essa imputabili e saranno rilevate a conto economico.

Per le spese di **natura straordinaria** sostenute dalla società comodataria il **principio contabile n.24** riconosce la capitalizzazione e l'iscrivibilità dei costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi tra le immobilizzazioni immateriali (voce B.I.7) a condizione che le migliorie apportate non abbiano una loro autonoma funzionalità e siano separabili dai beni stessi, in tal caso, infatti, sono iscrivibili tra le immobilizzazioni materiali nella specifica categoria di appartenenza.

L'ammortamento di tali costi va effettuato nel periodo minore tra quello di utilità futura delle spese sostenute e quello di residua durata del contratto, tenuto conto dell'eventuale periodo di rinnovo. Fiscalmente, a norma dell'**art.74 TUIR**, risulteranno deducibili nel limite della quota imputabile a ciascun esercizio e dal momento che non è previsto un termine preciso entro il quale completare l'ammortamento si ritiene corretto non eccedere il limite stabilito per gli enti creditizi e finanziari, di 5 anni.

ICI Tenuto al pagamento annuale dell'imposta e alla dichiarazione ICI è il **proprietario**, il locatore o il comodatario sono soggetti del tutto estranei alla imputazione ai fini ICI.

Comunicazione di cessione fabbricato

La L. 191 del 18/5/1978 stabilisce che chiunque cede la proprietà o il godimento o a qualunque titolo consente, per un tempo superiore a un mese, l'uso esclusivo di un immobile è tenuto a presentare la **comunicazione di cessione del fabbricato all'autorità locale di pubblica sicurezza**.

IVA Nel caso di soggetto passivo IVA il comodato, di bene mobile o immobile, essendo una concessione che non prevede corrispettivo, rientra automaticamente tra le operazioni **fuori campo IVA**, in quanto manca il requisito oggettivo di imponibilità.

Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

BASSANO DEL GRAPPA

Michele Sonda

Via Vendramini, 29 - 36061 BASSANO (VI)

Tel. e FAX 0424 228102

email studiosonda@infinito.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO

Tel. 0437-948262 FAX 948575

email asprosmat@tin.it

BOLZANO

Barbara Giordano

Via Cassa di Risparmio, 5 - 39100 BOLZANO

Tel. 0471 979404 FAX 971884

email b.giordano@dnet.it

GORIZIA

Davide David

Piazza Matteotti 11/16 - 33100 UDINE

Tel. 0432-204435 FAX 288547

email qs david@tin.it

PADOVA

Ezio Busato

Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA

Tel. 049-655140 FAX 655088

email busatost@tin.it

PORDENONE

Eridania Mori

Via G. Cantore, 21 - 33170 PORDENONE

Tel. e FAX 0434-541790 email eridmori@tin.it

ROVIGO

Filippo Carlin

Via Mazzini, 241 - 45014 PORTO VIRO (RO)

Tel. 0426 - 365364 FAX 631968

email filippocarlin@studiocarlin.it

TRENTO

Claudio Erspamer

Via Brennero, 32 - 38100 TRENTO

Tel. 0461- 430000 FAX 828022

email erspamer@commercialistiassociati.info

TREVISO

Germano Rossi

Sottoportico Buranelli, 27 31100 TREVISO

Tel. 0422-583200 FAX 583033

email faldini.rossi@tin.it

TRIESTE

Michele D'Agnolo

Via Della Zonta, 2 - 34122 TRIESTE

Tel. 040-763535 FAX 763518

email md@saed.it

UDINE

Guido Maria Giaccaja

Via Roma, 43/11D - 33100 UDINE

Tel. 0432 - 504201 FAX 506296

email giaccajag@arkimede.it

VENEZIA

Luca Corro

Via Fapanni, 60 - 30174 MESTRE (VE)

Tel 041-971942 FAX 980015

email luca.corro@corrolepsky.it

VERONA

Claudio Girardi

Via Angiolieri, 4 - 37040 Castel d'Azzano (VR)

Tel. 045 518222 FAX 518023

email claudiogirardi@libero.it

VICENZA

Adriano Cancellari

Via degli Alpini, 21

36040 TORRI DI QUARTESOLO (VI)

Tel. 0444-381912 FAX 381916

email cancellari@euraaudit.it

Segreteria / Maria Ludovica Pagliari

(Segretaria di Redazione)

Via Paruta 33A 35126 PADOVA

Tel. e fax 049 757931

⁴ D.P.R. 131/86, art.22: c.1: *se in un atto sono enunciate disposizioni contenute in atti scritti o contratti verbali non registrati e posti in essere tra le stesse parti intervenute nell'atto che contiene la enunciazione, l'imposta si applica anche alle disposizioni enunciate. Se l'atto enunciato era soggetto a registrazione in termine fisso è dovuta la pena pecuniaria di cui all'art.69.*

⁵ Non esistono norme che impongono requisiti minimi per i locali ove eleggere la sede legale di una società, né dal punto di vista dimensionale, né con riguardo al titolo in forza del quale la società occupa ed utilizza tali locali.

NORME E TRIBUTI

Trattamento fiscale di *redevances* fluenti dall'Italia alla Francia

Introduzione

Lo scopo del presente lavoro è quello di analizzare il trattamento fiscale di alcune tipologie di royalties fluenti dall'Italia alla Francia.

L'Agenzia delle Entrate è intervenuta in materia con la risoluzione ministeriale n.183/E del 24 settembre 2003. In quell'occasione è stato esaminato il caso di una società italiana la quale, sulla base di specifici accordi contrattuali, corrispondeva alla casa madre francese le due seguenti tipologie di "redevances":

a) per l'uso del marchio (testata) di una rivista pubblicata in Francia di proprietà della stessa casa madre;

b) per consulenza manageriale ed assistenza amministrativa.

Vedremo come le posizioni sostenute dall'Amministrazione siano perfettamente in linea con le interpretazioni delle Convenzioni internazionali ed in particolare con la Convenzione tra il governo della Repubblica Italiana ed il governo della Repubblica Francese per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e sul patrimonio e per prevenire l'evasione e la frode fiscali, ratificata nel nostro ordinamento con Legge 7 gennaio 1992 Numero 20¹.

La tassazione delle *redevances* per l'uso del marchio

Abbiamo visto come il caso oggetto della risoluzione sia quello di una società italiana che corrisponde canoni alla propria casa madre francese da un lato per l'uso del marchio (testata) di una rivista pubblicata in Francia di proprietà della stessa casa madre, dall'altro per servizi di consulenza manageriale ed assistenza amministrativa. Con riguardo alla prima fattispecie, la società istante ha precisato che sulla base degli accordi contrattuali stipulati con la casa madre la stessa si è impegnata ad evidenziare nelle riviste nazionali italiane il marchio di proprietà della predetta società controllante nei limiti ed alle condizioni risultanti dalla concessione della licenza.

L'Amministrazione finanziaria ha precisato che, al fine di delineare il corretto trattamento fiscale della fattispecie, appare necessario esaminare l'accordo contrattuale intercorrente tra le parti. In particolare, l'art. 1, rubricato "Concessione di licenza", prevede tre distinte tipologie di diritti:

1. una licenza esclusiva in base alla quale la società italiana è autorizzata a pubblicare una edizione nazionale della corrispondente rivista francese e a vendere della pubblicità nell'ambito di tale rivista;

2. una licenza di utilizzo del marchio

ENNIO VIAL
Ordine di Treviso



da utilizzarsi quale titolo dell'edizione nazionale;

3. il diritto di riprodurre e tradurre in lingua italiana nell'edizione nazionale le illustrazioni, fotografie, editoriali della corrispondente rivista francese.

Secondo l'Agenzia i punti sub 1) e 2) rientrano più propriamente nel concetto di "concessione di marchio", mentre la previsione di cui al successivo punto n. 3) può essere meglio qualificata come "concessione di diritto di autore".

La risoluzione prosegue precisando come ciò che appare decisivo al riguardo non è tanto la circostanza, del tutto formale, che la testata concessa in uso, relativa al nome della rivista pubblicata, sia iscritta in Francia presso l'*Institut National de*

Propriété Industrielle, quanto, piuttosto, differenti aspetti di carattere sostanziale. Le pubblicazioni, quali le riviste e i giornali, sono tutelate dalla legge del 22 aprile 1941 n. 633 relativa alla protezione del diritto di autore. La risoluzione precisa che il campo applicativo della legge in questione riguarda tutte le opere dell'ingegno "a carattere creativo"².

In quest'ambito trovano collocazione anche le cosiddette "opere collettive", tra cui riviste e giornali.

Sulla scorta di queste premesse si può affermare che il diritto a tradurre e pubblicare un'opera a carattere creativo, come previsto nel punto sub 3), ben può qualificarsi quale

"concessione di diritto di autore".

Al contrario, l'Agenzia rileva come nessun aspetto di carattere creativo possa essere rinvenuto nei diritti descritti ai punti sub 1) e 2), che sembrano piuttosto avere ad oggetto la facoltà a sfruttare a fini commerciali un nome che contraddistingue un prodotto editoriale, cioè l'edizione francese della rivista.

L'Agenzia conclude sostenendo che, poiché il contenuto prevalente dell'accordo contrattuale è da ricondursi al concetto di concessione di marchio a fronte di un corrispettivo unitario, il conseguente trattamento fiscale non può che essere quello di cui al par. 1 dell'art. 12 della Convenzione Italia-Francia contro le doppie imposizioni sul reddito, in cui si prevede la tassazione concorrente dello Stato della fonte e dello Stato di residenza del beneficiario, tramite l'applicazione di una ritenuta del 5% sull'importo lordo dei canoni.

Il primo paragrafo dell'art.12, infatti, stabilisce che "i canoni provenienti da uno Stato e pagati ad un residente dell'altro Stato sono imponibili in detto altro Stato". La tassazione competente, pertanto, al paese di destinazione dei flussi di reddito.

Il successivo paragrafo 2, tuttavia, stabilisce che "tali canoni possono essere tassati nello Stato dal quale essi provengono e in conformità della legislazione di detto Stato, ma, se la persona che riceve i canoni ne è l'effettivo beneficiario, l'imposta così applicata non può eccedere il 5 per cento dell'ammontare lordo dei canoni".

In sostanza, alla tassazione nel paese di destinazione, si accompagna una mite imposizione anche nel Paese della fonte. In realtà tale forma di doppia imposizione viene efficacemente contrastata dalla stessa Convenzione la quale, oltre a prevedere una ritenuta nel paese della fonte piuttosto contenuta, concede nel paese del percettore un credito a fronte delle imposte pagate all'estero.

Il secondo paragrafo dell'art.24 della Convenzione, infatti, dispone espressamente che, per quanto concerne la Francia, gli utili e gli altri redditi "che provengono dall'Italia e che sono



SEGUE A PAGINA 22

¹ Pubblicata nel supplemento Ordinario Numero 13 alla Gazzetta Ufficiale Numero 18 del 23 gennaio 1992.

² Art. 1, primo comma legge n. 633 del 1941.

Redevances fluenti dall'Italia alla Francia

SEGUE DA PAGINA 21

ivi imponibili conformemente alle disposizioni della Convenzione, sono parimenti imponibili in Francia allorché sono ricevuti da un residente della Francia". La norma prevede, inoltre, che l'imposta italiana non è deducibile ai fini del calcolo del reddito imponibile in Francia, ma che tuttavia "il beneficiario ha diritto ad un credito di imposta nei confronti dell'imposta francese nella cui base detti redditi sono inclusi". Per i redditi di cui all'art. 12, ossia i canoni, detto credito di imposta è pari "all'ammontare dell'imposta pagata in Italia conformemente alle disposizioni di detti articoli". Tale credito non può tuttavia eccedere l'ammontare dell'imposta francese relativa a tali redditi.

L'Agenzia ha inoltre precisato che si sarebbe potuto adottare una diversa soluzione, nel caso in cui fosse stata contrattualmente prevista una ripartizione del corrispettivo a fronte della concessione del diritto sub. 1) e 2) da un lato e della concessione dei diritti sub. 3) dall'altro. In tal caso, infatti, la seconda parte di corrispettivo sarebbe ricaduta nell'ambito dell'art. 12, par. 3, della Convenzione, in cui si prevede la tassazione esclusiva nel Paese di residenza del beneficiario, mentre la prima sarebbe stata comunque assoggettata a tassazione concorrente con l'applicazione della predetta ritenuta del 5%.

Il terzo paragrafo dell'art. 12, infatti, stabilisce che "nonostante le disposizioni dei paragrafi 1 e 2 del presente articolo, i canoni provenienti da uno Stato e pagati ad un residente dell'altro Stato per l'uso o la concessione in uso di un diritto d'autore su opere letterarie, artistiche o scientifiche (ad eccezione dei canoni relativi a "software" a pellicole cinematografiche ed altre registrazioni di suoni o di immagini) sono imponibili soltanto in questo altro Stato, qualora detto residente ne sia l'effettivo beneficiario".

In base al dettato convenzionale, pertanto, i canoni corrisposti a fronte di diritti d'autore sono assoggettati a tassazione solo nel paese di destinazione.

La risoluzione conclude sul punto ribadendo che l'applicazione della ritenuta convenzionale costituisce una facoltà e non un obbligo del sostituto, che il medesimo esercita sotto propria responsabilità e dietro presentazione di una documentazione attestante l'esistenza dei requisiti richiesti dalla Convenzione (certificazione di residenza rilasciata dalla competente autorità fiscale francese e dichiarazione di essere l'effettivo beneficiario delle somme e di non avere stabili organizzazioni in Italia).

Ove non venga applicata la ritenuta convenzionale, dovrà essere operata la ritenuta del 30% prevista dall'art. 25, ultimo comma, del

D.P.R. n. 600 del 1973³.

Il trattamento fiscale delle redevances per consulenza manageriale e assistenza amministrativa

In relazione alle "redevances" corrisposte per la consulenza manageriale e l'assistenza amministrativa, che vengono addebitate alla società italiana dalla casa madre francese, l'Agenzia conferma le tesi sostenute dalla società istante secondo cui, trattandosi di corrispettivi per consulenza manageriale, le stesse vanno ricomprese nell'ambito di applicazione del par. 3 dell'art. 7 della Convenzione italo-francese contro le doppie imposizioni.

A ben vedere, tuttavia, la normativa di riferimento pare essere il primo paragrafo dell'art. 7 ove si precisa espressamente che "gli utili di un'impresa di uno Stato sono imponibili soltanto in detto Stato, a meno che l'impresa non svolga la sua attività nell'altro Stato per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata. Se l'impresa svolge in tal modo la sua attività, gli utili dell'impresa sono imponibili nell'altro Stato ma soltanto nella misura in cui detti utili sono attribuibili alla stabile organizzazione".

Poiché a quanto risulta dal testo della risoluzione la società francese non possiede una stabile organizzazione in Italia, il reddito derivante dalla sua attività di impresa risulta tassato solo in Francia.

La società italiana dovrà, pertanto, registrare le fatture di addebito delle predette consulenze tra i costi per servizi e potrà effettuare i pagamenti delle stesse senza applicazione di alcuna ritenuta alla fonte.

L'Agenzia conferma inoltre la deducibilità di tali spese dal reddito della società italiana in quanto tali somme, secondo la descrizione offerta dalla società istante, costituiscono la remunerazione di un servizio di consulenza svolto dalla controllante a favore della controllata. Infatti, non si tratta del trasferimento di un *know-how*, che andrebbe invece capitalizzato, quanto piuttosto della soluzione di particolari problemi, tramite conoscenze specialistiche possedute dalla società che fornisce il servizio di consulenza.

Il trattamento ai fini dell'imposta sul valore aggiunto

La risoluzione in commento affronta infine il problema dell'assoggettamento ad IVA delle redevances oggetto della risoluzione.

Al riguardo la risoluzione precisa che tutte le ipotesi di redevances esaminate ricadono nella previsione di cui all'art. 7, quarto comma, lett. d) del D.P.R. 26 ottobre 1972 n. 633.

Infatti, la prima fattispecie esaminata, consiste nella concessione di un diritto "relativo ad un

marchio" o comunque di un diritto similare.

La lettera d) del quarto comma dell'art. 7 prevede l'assoggettamento ad IVA nel paese del committente per le prestazioni indicate nel numero 2 del secondo comma dell'art. 3 del D.P.R. 633/72, ossia "le cessioni, concessioni, licenze e simili relative a diritti d'autore, quelle relative a diritti industriali, modelli, disegni, processi, formule e simili e quelle relative a marchi e insegne, nonché le cessioni, concessioni, licenze e simili relative a diritti o beni similari ai precedenti".

Un trattamento analogo va riservato anche ai corrispettivi per consulenza manageriale e assistenza amministrativa i quali rientrano nell'alveo della lett. d) del quarto comma dell'art. 7 trattandosi di prestazioni di consulenza o assistenza tecnica.

Al riguardo si ricorda che con la R.M. n. 422280 del 14 gennaio 1981 l'Amministrazione finanziaria ha precisato che le prestazioni di consulenza tecnica o legale consistono in tutte quelle attività professionali che si estrinsecano in giudizi, precisazioni, chiarimenti o pareri. Si tratta pertanto, di prestazioni per le quali è preminente "non la rilevanza obiettiva di una determinata realtà, come avviene nelle perizie, bensì la valutazione soggettiva del consulente".

Dalle consulenze devono distinguersi le mere perizie che consistono, invece, in prestazioni essenzialmente dirette ad individuare oggettivamente concreti elementi di fatto concernenti beni mobili materiali ed immobili, in relazione al loro valore, quantità, qualità, eccetera, anche se assumono particolare rilevanza cognizioni o calcoli tecnico - scientifici⁴.

Successivamente, con la C.M. n. 12 del 9 aprile 1981, è stato precisato che tra le prestazioni di "consulenza tecnica e legale" sono comprese non solo l'attività professionale che si estrinseca in giudizi, precisazioni, chiarimenti o pareri, ma anche quella prettamente legale di assistenza e rappresentanza dei clienti in giudizio.

Il carattere distintivo della consulenza tecnica, pertanto, pare essere la prevalenza di una valutazione soggettiva del consulente che non si limita a riportare oggettivamente concreti elementi di fatto (ancorché con l'ausilio di specifiche conoscenze tecniche) ma aggiunge alla prestazione analisi e valutazioni sue personali. L'ipotesi oggetto del nostro esame sembra rientrare a pieno titolo nella consulenza tecnica.

La risoluzione, infine, precisa correttamente che l'assolvimento dell'imposta italiana avverrà attraverso l'autofatturazione da parte del committente nazionale ai sensi dell'art. 17, terzo comma, del D.P.R. n. 633/72.

E' appena il caso di osservare che, salvo il caso di applicazione del meccanismo del pro rata di detrazione dell'IVA o dell'ipotesi in cui la società committente effettui esclusivamente operazioni esenti, l'assolvimento dell'imposta in Italia rappresenterà una mera partita di giro.

³ La norma citata fa riferimento all'art. 19, n. 9 dell'abrogato D.P.R. n. 597 del 1973, corrispondente ora alla disposizione dell'art. 20, comma 2, lett. c) del TUIR e alla società francese spetterà il rimborso della differenza intercorrente tra ritenuta interna e ritenuta convenzionale.

⁴ Tale distinzione è stata ribadita anche dalla R.M. n. 153 del 23 maggio 2002.

L'indipendenza del Collegio Sindacale Un ruolo pubblico da riconoscere meglio

ENRICO PRETE
Ordine di Udine

Nell'ambito del dibattito aperto sulle pagine di questo Giornale in merito all'indipendenza del Collegio Sindacale, la mia personale esperienza di Revisore, maturata principalmente nell'ambito degli Enti Locali, mi porta a fare alcune considerazioni date dal fatto che già il D.Lgs 267/2000 (Testo Unico degli EE.LL.) prevedeva, e tuttora prevede, alcune norme la cui *ratio* può essere riproposta per analogia nel contesto prettamente (fino ad ora) privatistico dell'attività del Collegio Sindacale.

In particolare, per quanto riguarda la distinzione tra ruolo di revisore e consulente, la separazione è sancita in maniera netta ed assoluta in quanto l'art.236 Tuel stabilisce che i revisori non possono assumere incarichi o consulenze in seno all'Ente né presso società, organismi o istituzioni sottoposte a vigilanza ovvero a controllo dell'Ente stesso.

Non vi è, invece, alcun riferimento alla casistica, da molti colleghi evidenziata, in cui tali incarichi sono assunti da membri associati di Studio; su tale problematica concordo sostanzialmente con la posizione espressa dal collega De March secondo il quale è sufficiente a garantire l'indipendenza il fatto che almeno uno dei membri sia un "esterno" e aggiungo che mi sembra fuorviante e non immediatamente fattore di trasparenza e indipendenza la previsione di un limite percentuale al rapporto tra i fatturati ottenuti dall'attività di consulenza e da quella di revisione.

Quest'ultimo lo preferirei come parametro indicativo di "soglia critica" da assumere come base di partenza per valutare in seguito, di caso in caso, eventuali situazioni di incompatibilità da risolvere secondo norme di deontologia professionale.

Ritengo comunque indispensabile inserire per i sindaci un limite numerico agli incarichi, disposizione – questa – che già esiste in ambito pubblico, al fine di garantire le condizioni per l'adempimento dei doveri professionali con i dovuti caratteri di diligenza. E' evidente che, in questa eventualità, occorrerà stabilire il limite di cui sopra in relazione a indici espressivi della complessità delle società in cui viene svolta la prestazione: mi pare che nel merito la struttura della nostra Tariffa professionale costituisca già un utile parametro di riferimento.

Dove si rileva una sostanziale differenza tra pubblico e privato è che nel primo l'Organo di Revisione vigila sulla regolarità contabile, economica e finanziaria dell'Ente; non vi è, in altri termini, una disposizione analoga a quella dell'art.2403 c.c. che impone una generica "vigilanza sull'amministrazione". Ho già avuto modo di evidenziare ed approfondire sulle pagine di questo Giornale le implicazioni e le responsabilità che tale disposizione pone a carico dei Sindaci: questo è un punto di importanza cruciale in un particolare momento storico in cui ci viene richiesto di essere in qualche modo "garanti" della trasparenza e del corretto funzionamento delle imprese.

Al di là delle possibili soluzioni evidenziate negli interventi dei colleghi, diverse in alcune sfumature ma tutte allineate nella sostanza, vorrei porre l'accento sull'opportunità per la categoria che si presenta in questo momento. Se la nostra professione deve essere, in determinati ambiti ora più che mai, "attività di pubblica utilità" - come recita il nostro codice di deontologia - da cui derivano responsabilità civili e penali estremamente rilevanti, è necessario che chi di dovere si adoperi concretamente nelle sedi opportune perché questo ruolo pubblico venga riconosciuto e acquisisca a livello istituzionale la sua dignità.

In partibus infidelium

Le coop? Versino i decimi!



CON L'ENTRATA IN VIGORE delle nuove norme di diritto societario, spesso, in mancanza ancora di una affermata dottrina e giurisprudenza, trovano spazio diverse, molte volte differenti, interpretazioni, anche se quella data, in materia di costituzione di cooperative, da un noto notaio padovano possiamo dire sia perlomeno... fantasiosa! In definitiva qual'è questa "fantasiosa interpretazione"?

Semplice: visto che le coop possono essere a "modello srl" o a "modello spa", applichiamo anche agli enti cooperativi le norme riguardanti il versamento del 25% del capitale sociale al momento della costituzione.

Un *modus operandi* che non ha trovato spazio tra colleghi commercialisti e notai da me interpellati per avere anche la loro opinione.

Entriamo nello specifico.

L'art. 2523 (in materia di cooperative) recita "il notaio che ha ricevuto l'atto costitutivo deve depositarlo entro venti giorni presso l'ufficio del Registro delle imprese nella cui circoscrizione ha sede sociale, a norma dell'art. 2330."

L'art. 2330 (in materia di spa) al primo comma riprende quanto scritto nel 2523 in materia di deposito ed aggiunge "...allegando i documenti

comprovanti la sussistenza delle condizioni previste dall'art. 2329".

Passiamo, allora, all'art. 2329 che al primo comma, numero 2, scrive "...che siano rispettate le previsioni degli articoli 2342 e 2343 relative ai conferimenti".

Ed infine l'art. 2342 al secondo comma recita "Alla sottoscrizione dell'atto costitutivo deve essere

versato presso una banca almeno il venticinque per cento dei conferimenti in denaro...".

Quindi, se applichiamo la proprietà transitiva (!!!), anche le coop sono tenute al versamento dei (ex) decimi al momento della costituzione.

Io dico che è una interpretazione piuttosto "creativa" (!) della norma. In proposito, se vi va, dite la vostra...

Proposta indecente

MAGARI QUESTA MIA IDEA TROVERÀ POCO SPAZIO, sicuramente non verrà presa in considerazione da chi di dovere, ma così "barbina" proprio non lo è.

Tutte le imprese, piccole o grandi che siano, indipendentemente dalla loro forma giuridica, al momento della dichiarazione dei redditi del loro primo anno di attività patiscono una "doppia tassazione".

Saldo relativo all'anno di competenza, senza che ci sia la possibilità di scontarsi acconti già versati, ed acconto relativo all'anno in corso spesso fanno patire finanziariamente aziende che non hanno ancora una struttura patrimoniale in grado di compensare il "salasso fiscale".

Ed allora? Ed allora perché non immaginare un acconto "crescente"? Cosa significa?

L'acconto è del 98% delle imposte dell'anno?

Bene, per il primo anno di attività acconto al 30%, il secondo anno al 60% e solamente nel terzo anno a regime, indipendentemente dalla forma giuridica e dal regime adottato.

Ripeto, magari la mia proposta è una stupidaggine, ma provate a chiedere a qualche vostro cliente...

Filippo Carlin
(Ordine di Rovigo)

L'indipendenza del Collegio Sindacale Un ruolo pubblico da riconoscere meglio

ENRICO PRETE
Ordine di Udine

Nell'ambito del dibattito aperto sulle pagine di questo Giornale in merito all'indipendenza del Collegio Sindacale, la mia personale esperienza di Revisore, maturata principalmente nell'ambito degli Enti Locali, mi porta a fare alcune considerazioni date dal fatto che già il D.Lgs 267/2000 (Testo Unico degli EE.LL.) prevedeva, e tuttora prevede, alcune norme la cui *ratio* può essere riproposta per analogia nel contesto prettamente (fino ad ora) privatistico dell'attività del Collegio Sindacale.

In particolare, per quanto riguarda la distinzione tra ruolo di revisore e consulente, la separazione è sancita in maniera netta ed assoluta in quanto l'art.236 Tuel stabilisce che i revisori non possono assumere incarichi o consulenze in seno all'Ente né presso società, organismi o istituzioni sottoposte a vigilanza ovvero a controllo dell'Ente stesso.

Non vi è, invece, alcun riferimento alla casistica, da molti colleghi evidenziata, in cui tali incarichi sono assunti da membri associati di Studio; su tale problematica concordo sostanzialmente con la posizione espressa dal collega De March secondo il quale è sufficiente a garantire l'indipendenza il fatto che almeno uno dei membri sia un "esterno" e aggiungo che mi sembra fuorviante e non immediatamente fattore di trasparenza e indipendenza la previsione di un limite percentuale al rapporto tra i fatturati ottenuti dall'attività di consulenza e da quella di revisione.

Quest'ultimo lo preferirei come parametro indicativo di "soglia critica" da assumere come base di partenza per valutare in seguito, di caso in caso, eventuali situazioni di incompatibilità da risolvere secondo norme di deontologia professionale.

Ritengo comunque indispensabile inserire per i sindaci un limite numerico agli incarichi, disposizione – questa – che già esiste in ambito pubblico, al fine di garantire le condizioni per l'adempimento dei doveri professionali con i dovuti caratteri di diligenza. E' evidente che, in questa eventualità, occorrerà stabilire il limite di cui sopra in relazione a indici espressivi della complessità delle società in cui viene svolta la prestazione: mi pare che nel merito la struttura della nostra Tariffa professionale costituisca già un utile parametro di riferimento.

Dove si rileva una sostanziale differenza tra pubblico e privato è che nel primo l'Organo di Revisione vigila sulla regolarità contabile, economica e finanziaria dell'Ente; non vi è, in altri termini, una disposizione analoga a quella dell'art.2403 c.c. che impone una generica "vigilanza sull'amministrazione". Ho già avuto modo di evidenziare ed approfondire sulle pagine di questo Giornale le implicazioni e le responsabilità che tale disposizione pone a carico dei Sindaci: questo è un punto di importanza cruciale in un particolare momento storico in cui ci viene richiesto di essere in qualche modo "garanti" della trasparenza e del corretto funzionamento delle imprese.

Al di là delle possibili soluzioni evidenziate negli interventi dei colleghi, diverse in alcune sfumature ma tutte allineate nella sostanza, vorrei porre l'accento sull'opportunità per la categoria che si presenta in questo momento. Se la nostra professione deve essere, in determinati ambiti ora più che mai, "attività di pubblica utilità" - come recita il nostro codice di deontologia - da cui derivano responsabilità civili e penali estremamente rilevanti, è necessario che chi di dovere si adoperi concretamente nelle sedi opportune perchè questo ruolo pubblico venga riconosciuto e acquisisca a livello istituzionale la sua dignità.

In partibus infidelium

Le coop? Versino i decimi!



CON L'ENTRATA IN VIGORE delle nuove norme di diritto societario, spesso, in mancanza ancora di una affermata dottrina e giurisprudenza, trovano spazio diverse, molte volte differenti, interpretazioni, anche se quella data, in materia di costituzione di cooperative, da un noto notaio padovano possiamo dire sia perlomeno... fantasiosa! In definitiva qual'è questa "fantasiosa interpretazione"?

Semplice: visto che le coop possono essere a "modello srl" o a "modello spa", applichiamo anche agli enti cooperativi le norme riguardanti il versamento del 25% del capitale sociale al momento della costituzione.

Un *modus operandi* che non ha trovato spazio tra colleghi commercialisti e notai da me interpellati per avere anche la loro opinione.

Entriamo nello specifico.

L'art. 2523 (in materia di cooperative) recita "il notaio che ha ricevuto l'atto costitutivo deve depositarlo entro venti giorni presso l'ufficio del registro delle imprese nella cui circoscrizione ha sede sociale, a norma dell'art. 2330."

L'art. 2330 (in materia di spa) al primo comma riprende quanto scritto nel 2523 in materia di deposito ed aggiunge "...allegando i documenti

comprovanti la sussistenza delle condizioni previste dall'art. 2329".

Passiamo, allora, all'art. 2329 che al primo comma, numero 2, scrive "...che siano rispettate le previsioni degli articoli 2342 e 2343 relative ai conferimenti".

Ed infine l'art. 2342 al secondo comma recita "Alla sottoscrizione dell'atto costitutivo deve essere

versato presso una banca almeno il venticinque per cento dei conferimenti in denaro...".

Quindi, se applichiamo la proprietà transitiva (!!!), anche le coop sono tenute al versamento dei (ex) decimi al momento della costituzione.

Io dico che è una interpretazione piuttosto "creativa" (!) della norma. In proposito, se vi va, dite la vostra...

Proposta indecente

MAGARI QUESTA MIA IDEA TROVERÀ POCO SPAZIO, sicuramente non verrà presa in considerazione da chi di dovere, ma così "barbina" proprio non lo è.

Tutte le imprese, piccole o grandi che siano, indipendentemente dalla loro forma giuridica, al momento della dichiarazione dei redditi del loro primo anno di attività patiscono una "doppia tassazione".

Saldo relativo all'anno di competenza, senza che ci sia la possibilità di scontarsi acconti già versati, ed acconto relativo all'anno in corso spesso fanno patire finanziariamente aziende che non hanno ancora una struttura patrimoniale in grado di compensare il "salasso fiscale".

Ed allora? Ed allora perché non immaginare un acconto "crescente"? Cosa significa?

L'acconto è del 98% delle imposte dell'anno?

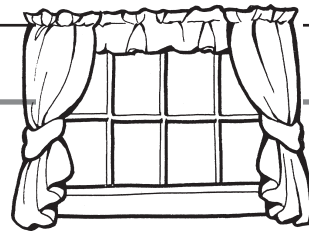
Bene, per il primo anno di attività acconto al 30%, il secondo anno al 60% e solamente nel terzo anno a regime, indipendentemente dalla forma giuridica e dal regime adottato.

Ripeto, magari la mia proposta è una stupidaggine, ma provate a chiedere a qualche vostro cliente...

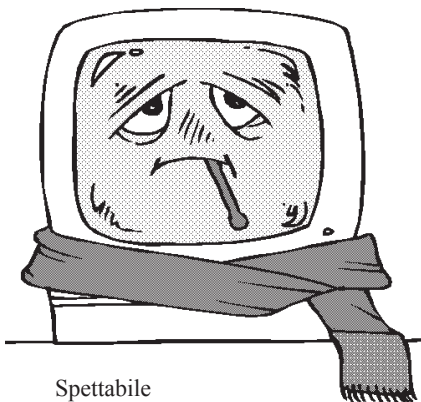
Filippo Carlin
(Ordine di Rovigo)

Le iniziative, i lavori, le proposte del
Triveneto a favore della categoria

FINESTRA SUL TRIVENETO



**Gli
intermediari
telematici**



Spettabile
Agenzia delle Entrate
Direzione Regionale per il Veneto
all'attenzione del Direttore

Spettabile
Agenzia delle Entrate
Direzione Regionale per il Friuli
Venezia Giulia
all'attenzione del Direttore

Spettabile
Agenzia delle Entrate
Direzione Provinciale di Bolzano
all'attenzione del Direttore

Spettabile
Agenzia delle Entrate
Direzione Provinciale di Trento
all'attenzione del Direttore

e p.c. Spettabile
Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
all'attenzione del Presidente
Dott. Antonio Tamborrino

Consiglio Nazionale dei Ragionieri
e Periti Commerciali
all'attenzione del Presidente
Dott. William Santorelli

**OGGETTO: Verifiche agli
intermediari telematici**

Egredi Direttori
nel corso dell'anno 2004 alcuni profes-
sionisti iscritti ad Ordini delle Tre
Venezie sono stati verificati dagli Uffici
competenti dell'Agenzia delle Entrate
per l'attività svolta di trasmissione te-
lematica delle dichiarazioni fiscali al fine
di:

- verificare la conformità del-
l'operato dell'intermediario al dettato
normativo previsto in via generale dal
D.P.R. 22 luglio 1998 n. 322 e successi-
ve modificazioni e integrazioni al De-
creto Dirigenziale 31 luglio 1998 e rela-
tivo allegato tecnico;
- analizzare la capacità di pre-
sidio e prevenzione dei rischi.

SEGUE IN ULTIMA

L'unificazione degli Albi: lettera comune ai due Presidenti

All'attenzione del Presidente del
Consiglio Nazionale dei Dottori
Commercialisti

All'attenzione del Presidente del
Consiglio Nazionale
dei Ragionieri
e Periti Commerciali

**OGGETTO: Unificazione degli Or-
dini dei Dottori Commercialisti e
dei Collegi dei Ragionieri e periti
commerciali. La situazione nelle
Tre Venezie**

Illustri Presidenti Nazionali

a quanto pare l'Albo Unico è final-
mente prossimo alla sua
formalizzazione giuridica che, ovvia-
mente, è cosa ben diversa dalla sua
radicazione effettiva sul territorio.
Radicazione che è la sfida che ve-
drà impegnate a vario titolo tutte le
istituzioni delle due professioni.

I Presidenti degli Ordini dei Dottori
Commercialisti e dei Collegi dei Ra-
gionieri e periti commerciali delle Tre
Venezie, che sottoscrivono il pre-
sente documento, con le eccezioni
dei Presidenti degli Ordini dei Dot-
tori Commercialisti di Verona e di

Trento, vogliono così testimoniare
la situazione esistente nel loro am-
bito territoriale.

Ancora in data 1 dicembre 2004 i
Presidenti delle Tre Venezie si sono
riuniti a Padova per fare insieme il
punto della situazione in prospet-
tiva all'Albo Unico.

Il quadro emerso da quell'incontro
è così sintetizzabile:

* Esistenza di un organismo
unitario su base del territorio delle
Tre Venezie sia per gli Ordini dei Dot-
tori Commercialisti sia per i Collegi
dei Ragionieri e periti commerciali

* Esistenza di una buona
collaborazione per iniziative comu-
ni, per i rapporti con le istituzioni e
di buoni rapporti interpersonali tra i
vertici delle due professioni in tutte
le sedi con la sola, consueta, ecce-
zione di Verona

* Esistenza di una sede co-
mune presso le circoscrizioni di
Bassano del Grappa, Belluno,
Bolzano, Pordenone, Rovigo, Trie-
ste e Udine (va rilevato il fatto che
per i ragionieri e periti commerciali
tale ultima circoscrizione compren-
de anche gli iscritti della provincia
di Gorizia). Le circoscrizioni di

Bolzano, Rovigo e Pordenone han-
no la sede comune anche con i Con-
sultenti del Lavoro.

Ciò esposto, preliminarmente, i sotto-
scritti Presidenti restano a Vostra di-
sposizione per fare quanto da Voi rite-
nuto necessario per completare con
la massima rapidità l'iter legislativo del
disegno di legge sull'Albo Unico.

Intendono inoltre sottolineare che,
dopo anni di comunicati miranti a
evidenziare esclusivamente i rischi
e gli aspetti negativi dell'unificazio-
ne, sia quanto mai opportuno attua-
re una incisiva campagna informati-
va per far comprendere a tutti gli
iscritti i vantaggi e le potenzialità
dell'Albo Unico. Senza contare le
potenzialità di crescita offerte da una
riforma del comparto professionale
così come disegnata dal ddl, basti
solo pensare alla diversa
significatività di tutti i rapporti ai vari
livelli con le istituzioni, alle risorse
umane che si libereranno per meglio
amministrare gli interessi comuni, ai
risparmi di costi che consentiranno
di destinare ingenti risorse a tutela,
sostegno e sviluppo della Profes-

SEGUE IN ULTIMA

La Conferenza scrive...

NORME DI COMPORTAMENTO E SINDACI

La Conferenza con lettera del 6.2.2005 esprime al **Presidente Nazionale Tamborrino** la sua soddisfazione per il documento approvato dal CNDC nella seduta del 25/26 gennaio 2005 per la parte che fissa al 15% la soglia critica, superata la quale si configura il rischio di perdita del requisito di indipendenza del revisore. Questo significa porre le basi per assicurare lo sviluppo di strutture professionali associate più "robuste" con il conseguente innalzamento del valore della soglia del 15%. L'aspetto però di grande importanza da considerare e che interessa tutti noi è che i criteri di soglia stabiliti dal CNDC dovrebbero essere necessariamente condivisi anche dal Ministero di Grazia e Giustizia e dalla Commissione Centrale per i Revisori Contabili. Se il raggiungimento di tale obiettivo dovesse comportare delle concessioni l'ammissibilità, sostenuta dal CNDC, della coesistenza della funzione di sindaco con l'attività di consulente in capo allo stesso professionista nei confronti della società in cui si esplica la propria opera professionale e/o di quelle controllanti e/o controllate dalla medesima potrebbe essere rivista.

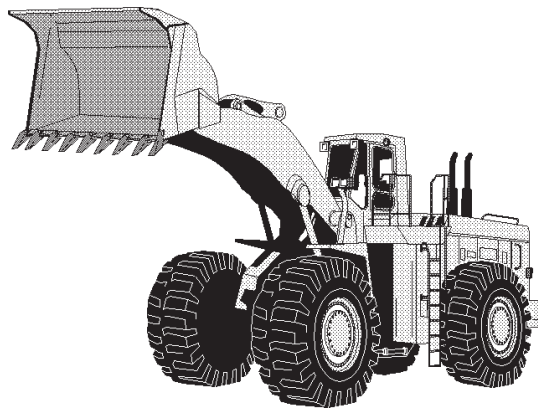
Sempre in tema di collegio sindacale la Conferenza con comunicazione del 8.12.2004, richiamando l'elaborato della Commissione sulle norme di comportamento, esprime la necessità di una preventiva formulazione di obiettivi e di linee guida a cui rifarsi che comportano necessariamente una scelta di politica professionale da parte del Consiglio Nazionale. Con la collaborazione di studiosi esterni si potrebbe ottenere la formulazione di norme e principi di spessore dottrinario, derivanti da scelte chiare e costanti un valido supporto a livello operativo, che diano indicazioni sulle scelte da fare in tema di incompatibilità e indipendenza ed il cui contenuto non debba inoltre prescindere dalle dimensioni della società oggetto di controllo. Con riguardo all'attività del puro revisore contabile occorre chiedersi se il riferimento alla regolamentazione delle società di revisione sia una scelta vincente o se invece le esperienze maturate dalla nostra categoria siano più opportunamente da valorizzare in tal senso.

NORME E TRIBUTI

Ammortamenti effettuati dall'impresa conferitaria: regime civilistico e fiscale

FABIO MANSUTTI

Praticante Ordine di Udine



IL PRESENTE LAVORO SI PROPONE di approfondire brevemente una importante problematica che si pone a seguito del conferimento del ramo d'azienda: come dovrà calcolare la società conferitaria le quote d'ammortamento relative ai beni conferiti? Dal punto di vista civilistico, il principio contabile n. 16, nell'ipotesi di alienazione di immobilizzazioni materiali nel corso dell'esercizio, non prevedeva per l'impresa cedente la possibilità di imputare in detto esercizio la relativa quota di ammortamento sui beni ceduti.

A seguito dell'introduzione del principio contabile n. 30, è stato integrato il disposto del principio n. 16, stabilendo che "... è corretto calcolare l'ammortamento relativo alla frazione dell'esercizio nel quale il cespite è stato utilizzato ...". In questo senso, in merito al caso in esame, l'Agenzia delle Entrate con la risoluzione 12 febbraio 2002, n. 41/E, ha affermato che "per la determinazione del reddito imponibile del conferente, le quote d'ammortamento relative ai beni facenti parte dell'azienda conferita *debbono essere calcolate ragguagliando la quota ordinaria ai giorni che intercorrono tra l'inizio del periodo d'imposta e la data del conferimento*".

Appurato il trattamento civilistico in capo all'azienda conferente, analizziamo il profilo fiscale relativo agli ammortamenti che dovranno essere effettuati dall'impresa conferitaria.

Sul punto, il Ministero delle Finanze con la circolare 19 dicembre 1997, n. 320/E ha sottolineato come "il soggetto conferitario *subentra nella posizione del conferente in ordine agli elementi del passivo e dell'attivo dell'azienda conferita*, realizzando, in tal modo, *la continuità dei valori fiscalmente riconosciuti degli elementi dell'attivo e del passivo ...*". In questo senso, i valori su cui calcolare le residue quote d'ammortamento dovranno essere computate assumendo il costo originario dei beni. Su tali valori, in ottemperanza al punto 2.5.2 della circolare in esame, "trattandosi di beni usati il coefficiente di ammortamento è ridotto al 50% e l'ammortamento anticipato può essere effettuato solo relativamente al primo esercizio". Questa asserzione sembra non prendere in esame il caso in cui l'azienda conferente abbia iniziato ad applicare le aliquote dell'ammortamento anticipato su alcuni beni e al momento del conferimento l'ammortamento anticipato non si sia concluso. Infatti, considerando tutti i beni provenienti dalla conferente come beni usati si vanificherebbe la possibilità di continuare l'ammortamento anticipato intrapreso dalla conferente.

Successivamente, ai sensi della Legge 21 novembre 2000, n. 342, il legislatore ha disposto che "le aziende acquisite in dipendenza di conferimenti effettuati con il regime di neutralità fiscale *si considerano possedute dal soggetto conferitario anche per il periodo di possesso dal soggetto conferente*". A seguito del citato intervento, si può dedurre come l'azienda conferitaria possa subentrare alla conferente anche riguardo alla durata dell'ammortamento anticipato iniziato dalla

stessa. A supporto di questa affermazione è opportuno evidenziare che la stessa circolare n. 320/E, esaminata, ritenesse che le rimanenze ricevute dalla conferitaria mantenessero la stessa stratificazione LIFO che avevano in capo alla conferente, evidenziandosi il concetto di continuità fiscale. Il presente ragionamento risulta supportato dalla risoluzione 11 ottobre 2002, n.

Frivolezze... al tartufo!

Ne parlavamo all'ultimo comitato di redazione e penso sia andata più o meno così...

In un palazzo dell'italico stivale, un pacifico signore in pensione ha un cagnetto, di quelli simpatici, un meticcio, capace di odorare con un fiuto finissimo anche il tartufo più profondo. La cara bestiola passa il suo tempo tra il balcone del condominio e lunghe passeggiate nei boschi. Un amico dell'uomo tanto amato, per l'appunto, ma che ha la poco amata abitudine di abbaiare di continuo e di fare anche pipì per le scale.

Nello stesso palazzo abita un solerte rappresentante della nostra repubblica, senatore o deputato non ci è dato di conoscere chi sia, che, rientrato nel fine settimana a casa per riposare dalle fatiche romane, ha lo strazio di questo, per lui, poco simpatico cagnetto che abbaia, abbaia, abbaia... e fa anche la pipì per le scale! Quale la soluzione? Il regolamento di condominio permette di tenere animali nel palazzo e le continue lamenti non hanno trovato esito alcuno, ed allora che fare? Ecco la grande idea, la madre di tutte le italiche benevolenze e cattiverie: la legge finanziaria, la somma punizione per il vicino di casa. Non ci credete? Scopritelo da soli... Legge 31 dicembre 2004, n. 311, comma 109... e questa non vi sembrerà la classica storiella semi seria!

Filippo Carlin
Ordine di Rovigo

324/E che riporta un'istanza di interpello relativa ad una cessione del ramo d'azienda. Pur rimarcando come ai sensi dell'art. 11 della legge 27/7/2000, l'interpello vincoli l'Amministrazione finanziaria esclusivamente per il caso esaminato, risulta opportuno analizzare alcune conclusioni proposte dal citato interpello.

Per l'operazione di conferimento del ramo d'azienda effettuata in regime di neutralità fiscale, "il soggetto conferitario **subentra nel livello di ammortamento fiscale raggiunto dai beni presso il soggetto conferente, ... fino al completamento del ciclo di ammortamento civilistico e fiscale ...**". Quindi, per l'impresa conferitaria permane la possibilità di continuare l'ammortamento anticipato intrapreso dalla conferente. Nel prosieguo della risposta all'istanza di interpello si legge: "come disposto dal comma 1 dell'art. 4 (relativo alla neutralità fiscale), il soggetto conferitario subentra nella posizione di quello conferente anche *nell'ordine al livello di ammortamento fiscale raggiunto dai beni presso il conferente*. Infine, in ossequio al comma 3 dell'art. 67 del TUIR, lo stesso dovrà riprendere a tassazione le quote di ammortamento stanziate in bilancio **dopo il completamento dell'ammortamento agli effetti fiscali ...**".

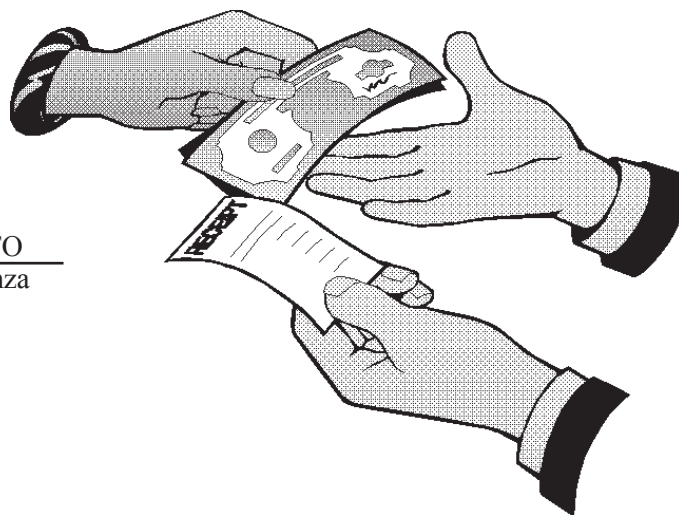
Come evidenziato dal Ministero delle Finanze, quindi, la facoltà di proseguire l'ammortamento anticipato si trasferisce in capo alla società conferitaria. Di questo avviso, anche l'ABI che con la Circolare n. 7/1998 al paragrafo 3.2.5.1. ritiene che "il soggetto conferitario *acquisisce gli immobili ed altri beni strumentali sulla base del costo fiscale che i cespiti avevano presso il conferente ... continuando l'ammortamento fiscale secondo le regole di cui all'art. 67 del TUIR*. In questo senso, poiché il soggetto conferitario *subentra nella posizione fiscale del conferente, il coefficiente di ammortamento a lui spetta per intero, senza subire la decurtazione prevista per i beni di nuova acquisizione, dall'art. 67, comma 2 del TUIR*". Tale orientamento è ulteriormente supportato dall'ASSONIME che con la circolare 16 dicembre 1996, n. 135, pur analizzando il caso di una scissione e una fusione, sottolinea come "l'acquisizione dei beni ... non avviene a titolo derivato ma a titolo successorio: con la conseguenza che anche agli effetti fiscali ... non si verifica l'inizio di una nuova vicenda contabile e fiscale, ma, in via di principio, la prosecuzione di quella precedente iniziatesi in capo alla società fusa ...". Come logica conseguenza si avrà che "con riferimento ai beni strumentali ammortizzabili che siano entrati in funzione presso la società fusa ... la società risultante ... può avvalersi della facoltà di proseguire l'ammortamento anticipato in base alla regola dettata dall'art. 67, comma 3, del TUIR ...".

Alla luce delle considerazioni di cui sopra, si ritiene che la società conferitaria possa proseguire l'ammortamento fiscale iniziato in precedenza dall'impresa conferente.

DOTTORI COMMERCIALISTI I REDDITI DELLA CATEGORIA

GIUSEPPE REBECCA
Ordine di Vicenza

FRANCESCO VENCATO
Praticante Ordine di Vicenza



I dati pubblicati sul sito internet della Cassa Nazionale di Previdenza (www.cnpadc.it) relativi ai redditi dichiarati dalla categoria per il 2003 rappresentano un'occasione per fare il punto della situazione in ordine allo stato attuale della nostra professione anche sotto l'aspetto economico. Questi i dati nazionali, delle tre Regioni più fruttuose e delle tre Regioni meno fruttuose.

ANNO 2003	Nazionale	Calabria	Campania	Puglia	Trentino A. A.	Lombardia	Valle d'Aosta
Fatturato medio	86.909	28.537	33.710	34.044	170.327	147.435	144.230
Reddito medio	47.898	15.832	19.303	19.420	93.506	82.256	80.522
% di spese	45%	45%	43%	43%	45%	44%	44%
N. professionisti	44.652	1.490	4.825	3.595	580	7.845	81

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

Questi i dati del Nordest:

ANNO 2003	Nazionale	Triveneto	Veneto	Trentino A.A.	Friuli V.G.
Fatturato medio	86.909	118.942	115.755	170.327	94.183
Reddito medio	47.898	63.346	60.638	93.506	52.491
% di spese	45%	47%	48%	45%	44%
N. professionisti	44.652	4.971	3.548	580	843

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

Questi i dati riferiti al 2001 per il Nordest:

ANNO 2001	Nazionale	Triveneto	Veneto	Trentino A.A.	Friuli V.G.
Fatturato medio	80.625	109.492	107.686	155.696	87.038
Reddito medio	46.788	61.433	59.958	86.505	51.246
% di spese	42%	44%	44%	44%	41%
N. professionisti	42.151	4.605	3.272	522	811

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

Nel suo complesso, la categoria ha fatturato nel 2003 circa **3,8 miliardi di euro** con un risultato netto di poco superiore ai 2 miliardi di euro. Rispetto al 2001 si registra un miglioramento della situazione globale; per il fatturato l'incremento è pari al 14,19%, mentre il reddito è salito dell'8,45%. Questi incrementi risentono anche, ovviamente, della variazione del numero di professionisti che è aumentato, tra il 2001 e il 2003, del 5,9% arrivando a quota 44.652.

Con riferimento alla territorialità, queste le osservazioni:

- il Triveneto evidenzia dei valori medi superiori rispetto ai dati nazionali, sia in termini di fatturato (+36,85%), sia in termini di risultato netto (+32,25%). Ciò è una costante, da tempo;

- la Regione Trentino Alto Adige riconferma il proprio primato su tutti e due i fronti, fatturato e reddito. Entrambi, infatti, si attestano su valori quasi doppi rispetto ai medesimi risultati nazionali, mentre nei confronti del Triveneto le differenze (+43% del fatturato, +48% del reddito) si assottigliano;

- rispetto ai dati del 2001, per i professionisti della Regione Veneto l'incidenza delle spese è salita di 4 punti percentuali. Anche il fatturato è incrementato (+7,49%), mentre i redditi sono rimasti pressoché sullo stesso livello. Il guadagno dei colleghi veneti, quindi, sembra si sia ulteriormente ridotto rispetto al passato: all'aumentare dei valori medi di spese e fatturato infatti non si è riscontrato un maggior reddito medio;

- anche il Friuli Venezia Giulia, rispetto ai dati del periodo 2001, registra un

aumento di spese e fatturato medi (rispettivamente +3% e +8,21%) mentre il reddito rimane quasi invariato (+2,42%).

Confrontando le Regioni più ricche con quelle meno emergono i seguenti risultati:

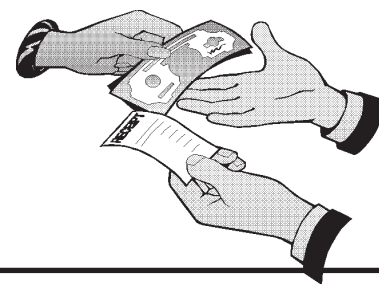
- il Trentino Alto Adige produce un fatturato pari a 6 volte quello della Calabria, con un numero di professionisti che rappresenta il 39% dei colleghi "calabresi". Entrambe le Regioni, peraltro, si attestano sulla medesima percentuale di spesa (45%);

- 81 professionisti della Valle d'Aosta (lo 0,81% della categoria) ha dichiarato dei risultati medi che, rapportati a quelli della Campania, sono rispettivamente 4 volte maggiori. Ciò sembra a dir poco curioso se consideriamo che la Campania vanta 4.825 colleghi, cioè un numero di professionisti 60 volte superiore a quello della Valle d'Aosta!

Un'osservazione può risultare interessante. I dottori commercialisti hanno sempre spese più elevate, investono e spendono per la struttura; a livello nazionale si è passati da un 42% ad un 45% di spese medie. Lo stesso incremento di 3 punti si rileva anche in Friuli, mentre in Veneto l'incremento è di 4 punti, di un solo punto invece per il Trentino.

Ciò potrebbe far pensare che il Veneto sia comunque più vivace, mentre le altre Regioni sembrerebbero più statiche, soprattutto per quanto concerne il Trentino Alto Adige.

I REDDITI DELLA CATEGORIA



SEGUE DA PAGINA 26

Questi i dati medi suddivisi per classi d'età negli anni presi a confronto, 2001 e 2003.

	ANNO 2001						
	ante 1924	1924 - 1933	1934 - 1943	1944 - 1953	1954 - 1963	post 1963	totale
N. professionisti	440	1.095	4.248	5.535	14.018	16.815	42.151
Media IRPEF	30.306	66.549	88.632	79.595	48.241	23.352	46.788
Media IVA	68.712	119.183	150.669	140.722	83.447	38.597	80.625
% di spese	56%	44%	41%	43%	42%	39%	42%

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

	NEL 2003						
	ante 1924	1924 - 1933	1934 - 1943	1944 - 1953	1954 - 1963	post 1963	totale
N. professionisti	331	938	3.920	5.332	13.586	20.545	44.652
Media IRPEF	27.560	52.388	90.435	83.199	54.338	26.484	47.898
Media IVA	63.946	114.983	158.615	153.336	100.227	46.268	86.909
% di spese	57%	54%	43%	46%	46%	43%	45%

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

La classe che fattura e guadagna più delle altre è quella dei nati tra il 1934 e il 1943 con una percentuale di spese inferiore a quella media nazionale (43% contro 45%).

Analizzando i dati, si nota che:

- * 10.509 colleghi (il 23,53%) ha dichiarato un reddito annuo netto inferiore a 12.395 euro;
- * 15.884 colleghi (il 35,6%) ha dichiarato un reddito netto mensile inferiore a 2000 euro;
- * 7.705 colleghi (il 17,3%) ha dichiarato un reddito annuo netto compreso tra 23.759 e 44.416 euro;
- * un reddito superiore a 516.457 euro è stato dichiarato da 828 professionisti, i quali rappresentano complessivamente l'1,85% della categoria: di questi, il 90,5% è costituito da colleghi nati dal 1934 al 1963;
- * la fascia di reddito più numerosa, dove si concentrano 8.336 professionisti, è quella compresa tra 51.647 e 103.292 euro.

Sintesi

Nel 2003, il 35% della nostra categoria ha guadagnato meno di 2.000 euro al mese; il 24% ha un reddito mensile di appena 1000 euro. Ha guadagnato più di 51.647 euro il 43% dei professionisti; di questi, il 66% riguarda i colleghi nati dopo il 1954.

Tra i più giovani (nati dopo il 1963), il 46% ha dichiarato un reddito netto inferiore a 23.758 euro.

Rispetto al 2001 la situazione per certi versi è migliorata; per quanto riguarda la distribuzione dei dati per classi d'età è diminuita la percentuale di coloro che percepivano meno di 2.000 euro al mese, passando dal 52% al 35%; inoltre, tendenzialmente fatturato e reddito sono aumentati di più nelle classi d'età più giovani (+13% di reddito, +20% di fatturato per i nati dopo il 1963) rispetto alla fascia d'età che mediamente fattura e guadagna più delle altre (1934 - 1943).

Nel complesso, quindi, relativamente ai dati comunicati alla Cassa Nazionale di previdenza, risulta una categoria giovane che investe molto, sempre di più, ma che non guadagna ancora adeguatamente.

Questi i dati in sintesi:

- **fatturato della categoria nel 2003: 3,8 miliardi di euro;**
- **reddito netto della categoria: poco più di 2 miliardi di euro;**
- **percentuale di spese e fatturato: 45%, in forte aumento;**
- **miglior Regione in assoluto: sempre il Trentino Alto Adige.**

Più di un terzo dei colleghi guadagna circa 1.000 euro al mese.

A questo punto, chi vorreste essere, ai fini del reddito? Magari dottori commercialisti in Trentino Alto Adige, avanti negli anni. Limitando l'esame al presente, certamente sì; nell'ottica di uno sviluppo, però, tutti hanno la possibilità di crescere. Basterà aggregare ancor più le strutture, sia a livello locale che nazionale.

Frivolezze in acconto

Può sembrare la solita banalità ma, invece, se ci pensiamo bene, è una delle tante incongruenze del nostro sistema normativo fiscale.

Sto parlando di acconto IVA e di saldo annuale IVA.

Allora... a fine dicembre il popolo delle partite IVA è stato chiamato a versare l'acconto dell'imposta dovuta nell'ultimo periodo.

Quale sia il sistema di calcolo scelto, è il classico salasso, ma, tant'è, l'imposta si deve versare.

Come? In un'unica soluzione.

Ma a marzo, i bravi contribuenti trimestrali, possono decidere di rateizzare, chiaramente con aggravio d'interessi, l'IVA dell'ultimo trimestre.

Ma rateizzare cosa? Tanto l'imposta l'hanno versata quasi tutta in acconto!!!

Ma allora come vanno d'accordo queste due disposizioni?



Tu, erario, mi chiedi di versarti l'imposta, e tre mesi dopo che l'ho versata mi dici che ora te la posso versare anche a rate, ma se mi astenevo nel versartela a dicembre per poi fare la rateizzazione a marzo mi arrivano sanzioni ed interessi sul mancato esborso in acconto... non ci si capisce più niente!

Forse c'è qualcosa che non va, il ragionamento non mi gira, e non gira anche a parecchi contribuenti...

Filippo Carlin
(Ordine di Rovigo)

Gli intermediari telematici

SEGUE DA PAGINA 24

Gli esiti di tali verifiche hanno in alcuni casi portato alla determinazione di sanzioni amministrative di importi rilevanti a fronte di mere irregolarità formali quali il mancato rilascio dell'impegno alla trasmissione.

Giova ricordare che l'art. 7 bis del Decreto Legislativo n. 241 del 9 luglio 1997 prevede una sanzione amministrativa da 516 euro a 5.164 euro anche per i casi di tardiva trasmissione della dichiarazione.

Alla luce dei suesposti fatti questa Conferenza ritiene di dover porre alla Vostra attenzione le seguenti considerazioni:

1. le Categorie dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri e Periti Commercialisti hanno sempre svolto negli anni una funzione di grande interesse pubblicistico assistendo le imprese e i cittadini nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria;

2. tale funzione negli ultimi anni, con l'introduzione del servizio dell'invio telematico, ha portato rilevanti benefici allo Stato in termini di efficienza e di riduzione di spesa pubblica;

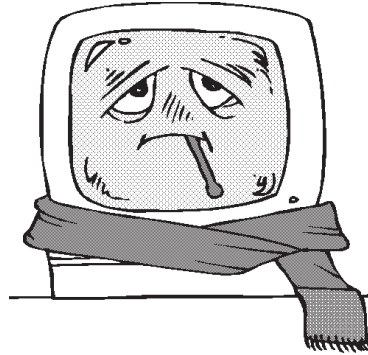
3. per contro i nostri studi, per far fronte a tale nuova attività, hanno subito un notevole incremento dei costi (spese di hardware e software, spese di personale, locali destinati all'attività telematica, assicurazioni per la responsabilità civile professionale, linee telefoniche ADSL, etc), che sono stati sostenuti a totale beneficio dello Stato e che per estremo paradosso determinano maggiori ricavi pre-

sunti e quindi maggiori utili ai fini degli studi di settore;

4. a fronte di tali benefici ci è stato riconosciuto un compenso di 0,50 euro (!) per ogni dichiarazione trasmessa;

5. se poi si incorre in qualche errore formale, senza quindi alcun danno per l'Erario, dobbiamo pagare di tasca nostra sanzioni elevate con la conseguenza che alla fine l'attività svolta a totale beneficio dello Stato per la redazione delle dichiarazioni fiscali si chiude in perdita.

Gli Ordini dei Dottori Commercialisti



listi e dei Ragionieri e Periti Commercialisti del Triveneto come sopra rappresentati chiedono, pertanto, alle Direzioni Regionali delle Entrate destinatarie del presente documento:

1) di instaurare sul punto rapporti più collaborativi con gli Ordini (informazioni sui comportamenti ritenuti non conformi; istruzioni, chiarimenti, etc).

Gli Ordini, ricevute le informazioni, provvederanno successivamente a diffonderle capillarmente agli iscritti sensibilizzandoli sulle problematiche più rilevanti

2) di considerare l'opportunità di impartire istruzioni agli uffici periferici affinché per irregolarità meramente formali non si proceda, in via interpretativa, all'irrogazione di alcuna sanzione ai sensi del già citato art. 7 bis del Decreto Legislativo n. 241 del 9 luglio 1997.

Certi che vorrete considerare con la massima attenzione quanto richiesto con il presente documento si resta a disposizione per ogni ulteriore chiarimento e si inviano distinti saluti

Il Presidente della Conferenza Permanente fra gli Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie
Alessandro Steiner

Il Presidente dell'Unione fra i Collegi dei Ragionieri Commercialisti delle Tre Venezie
Marcello Ferrante

L'unificazione

SEGUE DA PAGINA 24

sione Unica, ai servizi di supporto per la Professione Unica (e quindi agli organismi emanazione della professione che a vario titolo sono impegnati in tale ambito) che potranno essere migliorati e resi più efficienti. Proprio in questa ottica propongono l'organizzazione nelle Tre Venezie di un evento sull'Albo Unico, con la partecipazione dei vertici nazionali. Nel ringraziare per il raggiungimento di un traguardo ormai imminente si porgono distinti saluti

Per i Presidenti degli Ordini dei Dottori Commercialisti di Bassano d. Grappa,

Belluno, Bolzano, Gorizia, Padova, Pordenone, Rovigo, Treviso Trieste, Udine, Venezia e Vicenza sottoscrive il Presidente della Conferenza delle Tre Venezie

Alessandro Steiner

Per i Presidenti dei Collegi dei Ragionieri e periti commerciali di Bassano d. Grappa, Belluno, Bolzano, Friuli, Padova, Pordenone, Rovigo, Trento, Treviso, Trieste, Venezia, Verona e Vicenza sottoscrive il Presidente dell'Unione delle Venezie

Marcello Ferrante

Bolzano/Venezia 24 gennaio 2005

NOTIZIE DAGLI ORDINI

ROVIGO / Unione Giovani

All'Unione Giovani Commercialisti di Rovigo il 20 gennaio 2005 l'assemblea degli iscritti e il Direttivo hanno provveduto al rinnovo delle cariche sociali, per il periodo 2005-2008, nelle seguenti persone:

Consiglio Direttivo Riccardo Borgato – *Presidente* Andrea Pavanello – *Vice Presidente* Laura Davi – *Tesoriere* Riccardo Vallese – *Segretario* Nicola Rizzo – *Consigliere* Alberto Astolfi – *Consigliere* Barbara Borgato – *Responsabile Commissione di studio Collegio dei Probiviri* Nicoletta Mazzagardi, Sandro Secchiero, Pierluigi Barcarolo.

Cup Veneto / A Verona congresso delle Professioni intellettuali

Il terzo Congresso del Cup Veneto si terrà a Verona, sabato 12 marzo 2005 presso la Gran Guardia. Il mattino sarà riservato alle problematiche regionali con l'intervento dei candidati "governatori" alle prossime elezioni regionali del 3 aprile 2005. Il pomeriggio alle problematiche nazionali con l'intervento dei responsabili delle due principali coalizioni politiche. Dopo Padova e Vicenza, ora Verona con il III Congresso ci attende numerosi e sempre più decisi ad avere un ruolo determinante nella vita del Paese e della Regione per ottenere una riforma delle professioni che non deve avere padrini di destra o di sinistra ma deve essere fatta unicamente nell'interesse del paese.

Cup Veneto / Corsi per formazione

Con delibera D.G.R.V. n. 3999 del 10-12-2004, la Regione Veneto ha approvato e finanziato un progetto di Corsi per Formazione e Aggiornamento professionale, a valere sull'obiettivo 3 del Fondo Sociale Europeo- Misura D1. L'importo finanziato dalla Regione per il Cup Veneto ammonta a circa 450.000 euro. E' un grande risultato, un importante riconoscimento del Cup Veneto e di tutti i Cup territoriali.

I corsi dovranno concludersi entro il 30-06-2006 ma si farà di tutto per realizzarli entro il 2005. Sono stati approvati 63 corsi di 40 ore ciascuno in tutto il Veneto. L'organizzazione dei corsi verrà fatta anche con le Federazioni Regionali dei vari Ordini (per noi l'Ass.Dott. Comm. Triveneto limitata al Veneto).

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: LUCIANO BERZE' (Padova)

Comitato di Redazione: MICHELE SONDA (Bassano) - ANGELO SMANIOTTO (BL) - BARBARA GIORDANO (BZ) - DAVIDE DAVID (GO) - EZIO BUSATO (PD) - ERIDANIA MORI (PN) - FILIPPO CARLIN (RO) - CLAUDIO ERSPAMER (TN) - MICHELE D'AGNOLO (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCIAJA (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: ANDREA BARBERA (PD) - FABRIZIO BAVA (TO) - LUCA BICOCCCHI (TS) - DONATELLA BUSSO (TO) - GIORGIO MARIA CAMBIE' (VR) - KETI CANDOTTI (VE) - ANDREA DENTI (RO) - FABIO MANSUTTI (UD) - ANTONIO PASTORE (TA) - PIERO PISONI (TO) - ENRICO PRETE (UD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - CRISTINA RIGATO (PD) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - AURELIO SNIDERO (UD) - FRANCESCO VENCATO (VI) - ENNIO VIAL (TV) - ANTONIO VIOTTO (TV)

INSERTO A CURA DI Alessandro Manias (PN), Alessandro Sandri (VR), Marco De Marchis (VE), Eleonora Peressini (UD)

Segretaria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965

Editore: ASSOCIAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE
Fondatore: Dino Sesani (Venezia)

Ideazione, composizione, impaginazione: Dedalus (Creazzo-VI)

Stampa: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di WOLTERS KLUWER Italia S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI)

Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.

Numero chiuso il 10 febbraio 2005 - Tiratura 6800 copie

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com
Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato
all'Unione Stampa Periodica Italiana