

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XL - N. 168 - NOVEMBRE / DICEMBRE 2005 - 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

Nuovi scenari, nuove generazioni, nuovo anno

Le scorciatoie non servono

di Luciano Berzè

IL FENOMENO CINA è uno degli argomenti che va per la maggiore nelle discussioni economiche nazionali, anche se è curioso che solo quel paese, forse per le evidenti conseguenze che induce, abbia rimesso sul tavolo la discriminante questione della competitività e quindi di un suo fondamentale ingrediente, l'innovazione.

Il nostro Paese, com'è noto, è sostanzialmente privo di materie prime e di fonti energetiche. Tant'è che nel secolo scorso la via italiana alla rivoluzione industriale è stata guidata dalla trasformazione. Il valore aggiunto non stava tanto in cosa si produceva, ma in come lo si faceva.

In un momento storico quale l'attuale in cui i redditi disponibili non aumentano e i consumi sono sempre più sensibili al prezzo indipendentemente dalla qualità del prodotto, l'incremento del prezzo delle materie prime collegato a quello dei costi di trasformazione fa sì che i sistemi paese competano sempre più sui costi che sui valori aggiunti o in alternativa ricerchino il valore aggiunto nella compressione dei costi e quindi dei prezzi. Così da qualche tempo sembra che l'attenzione dell'analisi si sia spostata, o ancor peggio, abbia scoperto oggi il valore che l'organizzazione e l'innovazione abbiano nella crescita di un sistema paese, "scoprendo" che le università italiane con pochi fondi che pagano pochi (e talvolta pigri) cervelli producono poca innovazione, che viene poco trasferita alle imprese che se ne lamentano, ma ben poco fanno salvo attendere le iniezioni di fondi dello Stato.

Le imprese italiane spesso vecchie nel *core business* e con prodotti o processi vecchi soffrono la concorrenza dei paesi emergenti per i quali produrre gli stessi beni ha un costo e quindi un prezzo decisamente inferiore.

E' evidente che questo processo non ha fine se è vero, com'è vero, che alcune imprese cinesi stanno delocalizzando in Vietnam a causa dei costi "divenuti troppo alti". Così com'è altrettanto evidente che l'investimento di prodotto o di processo non è più per le aziende un argomento da convegno, ma una questione di sopravvivenza.

Fin qui, si dirà, nulla di nuovo anche se da sempre sottovalutato. L'innovazione però non è l'unico problema, l'altro è il lavoro, ovvero il concetto sociologico tipicamente italiano - non europeo - del lavoro. Un lavoro sempre più garantito da essere un ingombro per se stesso e per il suo sviluppo. Ora, certamente non si possono richiamare i vecchi e forse in parte falsi miti del miracolo economico italiano degli anni 50 e 60 del secolo scorso, ma è agevole constatare come la rigidità ed il costo del lavoro (non in senso assoluto ma in relazione al reddito percepito

- il cosiddetto "cuneo fiscale") siano un problema ineludibile ma che nessuna forza politica ha la forza od il coraggio di affrontare e che la società italiana - scioccamente fiera del suo *welfare state* costruito a scapito delle future generazioni - non è certo disponibile a discutere spontaneamente.

C'è allora da chiedersi se tutto questo scenario non abbia una matrice comune. La risposta è indubbiamente sì. Il prototipo dell'italiano vincente cresce, infatti, nella cultura dell'espedito. In famiglia, a scuola ed infine nel mondo del lavoro.

Si comincia in famiglia, nella quale i genitori pensano - giustamente diranno i più - al futuro dei figli prima che al proprio. Pur senza banali generalizzazioni non possiamo negare le diffuse tendenze di ragazzi che diventano pigri, viziosi, studenti e inquilini a vita, incapaci di progettare una vita propria ma soprattutto opportunisti. Coma a casa anche a scuola l'avventura poi continua con tutti gli espedienti che possano consentire il massimo risultato con il minimo sforzo e che generano - paradossalmente - ammirazione e consenso nel microcosmo scolastico: il fine giustifica i mezzi, tutti i mezzi. Imparare non serve, basta superare le prove o gli esami. E così il modello si perpetua nel lavoro. Lavorare bene o male non è importante; ciò che conta è farlo con la minore fatica possibile. L'obiettivo è arrivare senza preoccuparsi di fare le cose giuste, bastano quelle facili. Se il quadro di riferimento è questo, è evidente che le parole organizzazione, innovazione o lavoro per obiettivi non possono che apparire lontane ed incomprensibili.

Qui però può stare una chiave del cambiamento. Cambiamento che non potrà essere certamente immediato. Ci

vorrà forse una generazione, o due. Occorrerà che la nostra generazione trasmetta alle successive la falsità di un modello di benessere - inconsciamente passatoci dai nostri genitori che hanno voluto purtroppo darci tutto quello che loro non avevano potuto avere - nel quale i diritti hanno soppiantato i doveri, in cui educazione, buon senso, misura, curiosità, fatica o coraggio appaiono concetti di semplice retorica, ma che ha ormai dimostrato tutti i suoi limiti.

Occorre quindi un ripensamento. Occorre riformare i punti di riferimento. Occorre sostituire l'ingordigia con la lungimiranza. Occorre insegnare i valori del gruppo oltretutto dell'individuo: non serve a niente saper designare i più bei vestiti o le più belle auto del mondo se non riesci a consegnarli in tempo o inventare una metodologia di produzione efficiente. Occorre fare propria la cultura della qualità, dell'efficienza, dell'organizzazione e dell'impegno sopra ogni altra cosa, cercando di fare di queste qualità i valori differenzianti. Concetti che altri sistemi paese hanno ormai fatto, o a malincuore rifatto, propri. Le scorciatoie non servono.

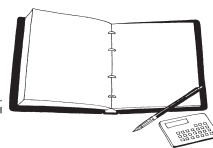


In questo numero

- 2 PREVIDENZA SOTTO CONTROLLO
- 3 Annotando: INNOVAZIONE, MA QUALE?
- 4 Lettera aperta ai consiglieri nazionali
- 5/7 LA CESSIONE DI CREDITI PER LA PULIZIA DI BILANCIO
- 9/10 SITUAZIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DELLA CASSA DI PREVIDENZA
- 11/12 FINALMENTE IL DISINQUINAMENTO FISCALE DEL BILANCIO
- 13/14 SPIN-OFF IMMOBILIARE
- 15/16 PROFESSIONISTI E ACCERTAMENTI FINANZIARI
- 17 IRAP ITALIANA E GEWERBESTEUER TEDESCA
- 19/20 L'ORGANIZZAZIONE DEGLI STUDI COMMERCIALI
- 21/22 IL BILANCIO 2004/2005 DELL'ASSOCIAZIONE
- 23/24 DA S.N.C. A DITTA INDIVIDUALE: ATIPICA

L'INSERTO / BORSE DI STUDIO 2005

ANNOTANDO



Innovazione, certamente: ma di quale innovazione stiamo parlando?

CLAUDIO SICILIOTTI

Ordine di Udine

«Non ti bagnerai mai due volte nello stesso fiume». Già molti secoli fa Eraclito ci ricordava che l'unica cosa veramente immutabile è il cambiamento. Il cambiamento - che, per definizione, è generatore di innovazione - è, in effetti, permanente. Innovare significa provocare il cambiamento, farlo nascere volontariamente. Un processo, quindi, che è sempre esistito.

Oggi, tuttavia, ha un'accelerazione ed una complessità diversa. E', in qualche modo, cambiato il cambiamento. L'età delle persone non è più quella anagrafica, bensì quella delle conoscenze.

Oggi si invecchia e, addirittura, si muore non tanto per fatti naturali quanto in relazione alle conoscenze utili di cui si possiede in grado di essere immesse nel processo produttivo e/o sociale. Una generazione crea, una conserva, una distrugge; chiosavano così i nostri padri. Non è più vero.

Oggi si può realizzare un grande successo o, per converso, distruggere tutto in assai meno che una generazione.

Dipende dalla qualità dei successori? No, semplicemente dalla durata - sempre più relativa - che hanno le idee vincenti di stare sul mercato.

Alla base dell'innovazione ci sta l'intuizione.

L'intuizione è la capacità di andare da uno stimolo ad una risposta, da un problema ad una soluzione, non per il tramite di un ragionamento progressivo e laborioso bensì con una scorciatoia immediata.

Credo che il contesto economico mondiale renda oggi necessario lo sviluppo di una vera e propria cultura basata sulla capacità di generare innovazione come fattore imprescindibile di sviluppo.

Prima ancora infatti di essere *sapiens l'homo è faber*, cioè creatore: il più svantaggiato di tutti gli animali, perché può sopravvivere solo inventando. La cultura umana è principalmente definita dalla sua capacità di inventare: comprendere, osservare, immaginare, realizzare.

Qualcuno ha scritto: "la creatività consiste nel sognare l'impossibile, quindi trovare il modo per renderlo realizzabile". L'innovazione è dunque la vera e propria parola d'ordine del momento, spesso associata al tema della ricerca. Tuttavia, nonostante questa percezione risulti oggi largamente diffusa e condivisa, è proprio l'Europa, cuore antico del mondo sviluppato, e, in particolare, la nostra Italia a perdere maggior terreno, in campo internazionale, in materia di innovazione.

Accade, in altre parole, che proprio negli ambienti dove lo sviluppo è più maturo, permeato da una lunga storia economico-sociale, che il cambiamento finisca per rivelarsi in realtà più difficile perché trattenuto dalle ingessature del tempo che hanno provocato incrostazioni quasi indelebili la

cui rimozione diviene oggi uno dei maggiori problemi.

Il fatto è che la novità genera naturalmente resistenza ed opposizione in quanto - per sua stessa natura - va controcorrente, crea disordine nelle attività di routine e nell'equilibrio dei poteri.

Innovare significa infatti principalmente modificare, forse talvolta anche sovvertire, i rapporti di forza e la scala dei valori; significa mettere in discussione quella piramide di potere costruita su schemi e principi che l'innovazione rende improvvisamente obsoleti, sia rispetto ai tempi che alle

aspettative. Non sempre allora la condivisione della necessità di innovazione riesce a coniugarsi con la disponibilità effettiva ad assumerne, fino in fondo, le relative conseguenze. Il tema non si risolve quindi tanto e solo finanziando maggiormente la ricerca - cosa comunque utile e necessaria - quanto piuttosto sviluppando una cultura diffusa che sappia creare clima e condizioni favorevoli al diffondersi di un processo innovativo.

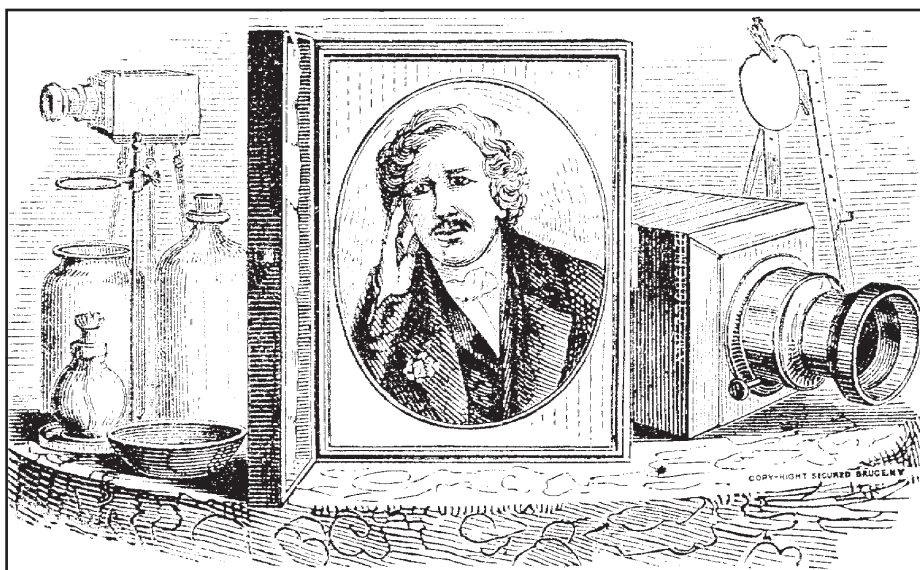
Il problema non è quindi solo nella definizione dei modelli giusti da seguire ma anche nell'individuazione dei modi di rottura di un sistema so-

cio-economico che, di fronte alla globalizzazione, appare reagire principalmente mediante l'istinto della conservazione.

D'altro canto, non si può pensare di costruire una società basata sul talento creativo dei migliori senza costruire, al tempo stesso, un meccanismo in grado di dar loro la speranza e la concreta possibilità - senza dover per forza espatriare - di riuscire a coronare con successo le loro capacità.

Forse è un segnale non secondario rilevare che questo è un paese in cui i due candidati premier sono gli stessi che si sono affrontati dieci anni fa e fanno assieme quasi centoquarant'anni d'età e, al tempo stesso, dove un *under fifty* oppure una donna non hanno mai assunto tale responsabilità. In questo quadro, c'è da stupirsi davvero se l'età media dei nostri ricercatori supera i cinquant'anni?

Un'età in cui, in genere, non si scopre più niente e, per converso, si può risultare addirittura indotti a dedicare l'attività a confutare i fatti nuovi che potrebbero rimettere in discussione le scoperte che hanno caratterizzato la propria gioventù e formazione culturale. Esempi non dissimili - ne sono consapevole - arrivano anche dalla nostra professione, sia a livello operativo che a livello istituzionale, per cui il necessario *brainstorming* riguarda davvero tutti. Parliamone di più quindi, con serenità ed obiettività: farà bene a noi stessi ed al nostro paese. Con l'esortazione per tutti di saper trovare sempre il coraggio di perdere di vista la riva conosciuta prima ancora di intravedere quella che si ambisce raggiungere, saluto i cari lettori di questo amato giornale non senza augurar loro, proprio su queste basi, un nuovo anno carico di prosperità e successi.



LETTERA APERTA AI CONSIGLIERI NAZIONALI

Cari colleghi Consiglieri Nazionali,

la gestione delle problematiche che riguardano la categoria è certamente cosa ardua, come avete potuto verificare personalmente.

Per ottenere i risultati migliori a vantaggio della categoria sarebbe necessario che ci fosse una gestione condivisa in base ad un progetto, una strategia comune, e ciò è assolutamente pacifico. Tutti sappiamo come le norme elettorali fino ad oggi non abbiano consentito, di fatto, la votazione di liste e/o di programmi. Era quindi lasciato alla sensibilità e alle caratteristiche dei singoli consiglieri trovare, in corso di mandato, accordi o, talvolta, compromessi.

Quanto agli esiti, credo che la base non ne sia entusiasta.

Dall'esterno, in base alla informazione che viene data, ci si è fatti l'idea di un Consiglio sempre spaccato, diviso. In questo lungo periodo del Vostro incarico si è cambiato il Presidente, un Consigliere Nazionale si è dimesso, il Presidente è spesso contestato. Al di là dei risultati, non è una bella immagine, né all'interno della categoria, né all'esterno.

A me personalmente piacerebbe essere rappresentato da colleghi che lavorano assieme, per noi, non che fanno la lotta tra di loro. Mi piacerebbe che ci fosse una strate-

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza



gia, un progetto di lavoro, e non un vivere alla giornata. Mi piacerebbe un Consiglio Nazionale che non si occupi così tanto dell'aspetto unificazione, peraltro importantissimo, ma che si occupi anche dei nostri problemi, quali l'organizzazione e la struttura degli studi, oggi e soprattutto domani, la comunicazione interna ed esterna, e l'immagine, elemento di estrema rilevanza. Un nuovo Consiglio Nazionale, se eletto in base ad un programma condiviso (e a livello dei coordinamenti regionali ciò potrebbe essere fatto), potrebbe forse meglio rappresentarci. Non so se ciò sarà possibile, sotto l'aspetto pratico. Ad ogni buon conto, osservo come oggi il Consiglio Nazionale sia sempre più staccato dalla base, e nel suo complesso non sia amato dai colleghi.

Al di là dell'impegno di tutti i consiglieri, al di là del valore dei singoli componenti, è il risultato finale che manca. Cambiare sarebbe forse l'unico modo, anche se cruento, per cercare di soddisfare le esigenze degli iscritti, quelle esigenze che Voi, cari colleghi, siete chiamati a rappresentare.

Invito i lettori a volersi esprimere su questo argomento nel nostro giornale; il dibattito non può che aiutarci.

Un grazie in ogni caso a tutto il Consiglio Nazionale e a tutti i Consiglieri, per quello che hanno fatto in questi anni.

IPSOA

PRINCIPI CONTABILI

La cessione di crediti per la pulizia del bilancio

Analisi completa (e opinione contraria)

FLAVIO PILLA
Ordine di Treviso

La questione

Le prime arrivano subito dopo le ferie estive, l'autunno, poi, con l'avvicinarsi delle chiusure dei bilanci, porta sulle nostre scrivanie abbondanza di proposte di pulizia di bilancio, ossia di acquisto *pro soluto* di crediti inesigibili o di difficile esigibilità. La proposta prevede la possibilità di cedere, appunto, *pro soluto*, per modicissimo prezzo, i crediti incancreniti, in modo che la differenza tra il nominale ceduto ed il prezzo realizzato confluisca tra i componenti negativi del reddito, diminuendo l'imponibile fiscale, con conseguente risparmio d'imposta.

Lo scotto da pagare, o costo da sostenere, per conseguire il risparmio fiscale è l'obbligo, per il cedente i crediti, di acquistare, o presso il cessionario o presso qualcuno con lui collegato, una certa quantità di servizi commerciali, in genere di informazione, spendendo così una somma alquanto superiore al realizzo della cessione dei crediti.

È ovvio, comunque, che la riduzione di imposte che si otterrà è di molto più grande del costo dell'operazione, cioè della differenza tra la spesa per l'acquisto dei servizi ed il prezzo della cessione dei crediti.

L'operazione, considerata nel suo complesso, cioè, presenta un costo rappresentato dalla spesa per l'acquisto di informazioni commerciali (che, in assenza dell'"altro" vantaggio, forse neanche si sarebbero acquistate, o per le quali ci si sarebbe rivolti altrove, magari a prezzi più convenienti) al netto del ricavo della cessione dei crediti, ed un vantaggio, non espressamente rappresentato né rappresentabile in contabilità, pari alla riduzione delle imposte sul reddito di esercizio conseguente al componente negativo del reddito stesso formato dalla differenza tra l'importo nominale dei crediti ceduti ed il prezzo della cessione stessa.

I crediti ceduti sono normalmente davvero disperati (anche se, in genere, il creditore non è in grado di documentare la situazione), tanto, appunto, che nessuno li acquisterebbe se il costo del loro acquisto non venisse recuperato tramite la vendita dei servizi e il costo dell'operazione, ovviamente, viene dal cedente sostenuto solo in esercizi il cui risultato sia grasso. L'operazione, dal punto di vista del cessionario, può essere interpretata così: sostengo l'onere di acquistare dei crediti senza speranza di poterli incassare solo allo scopo di allargare il giro d'affari dell'attività di vendita di servizi di informazione. La stranezza di un'operazione in cui si paga per perdere e la divergenza tra la giurisprudenza citata da chi offre l'operazione e quella rintracciata nel corso delle ricerche mi hanno indotto alla completa analisi del fenomeno che sto per esporre.

La proposta

Coloro che si propongono quali acquirenti dei crediti in genere enfatizzano la clausola *pro soluto* che, a differenza di quella *pro solvendo*, porrebbe in essere gli <<elementi certi e precisi>> dell'esistenza delle perdite su crediti che, ai sensi dell'art. 101 TUIR rendono le perdite su crediti opponibili al fisco, ossia deducibili in sede di determinazione del reddito imponibile.

A sostegno della tesi appena esposta le proposte citano giurisprudenza che l'ha accolta (CTP Milano, sezione 1, 17/05/2000 n. 794, CTP Milano, sezione 5, 17/02/1998 n. 20) oppure forniscono il testo di un parere *pro veritate* dal prof. Victor Uckmar rilasciato il 12 novembre 1997, ma una breve ricerca mi ha fatto scoprire che la Corte di Cassazione è di parere diametralmente opposto.

L'opinione della Corte di Cassazione

Le pronunce citate nelle proposte sono tutte di primo grado, ho già detto che la suprema Corte è di tutt'altra opinione, precisamente:

Corte di Cassazione, sezione tributaria civile, 23/05/2002 n. 7555:

«La circostanza che questo fine venga perseguito mediante una cessione dei crediti pro soluto a prezzo notevolmente inferiore alla loro valuta, una volta che l'Amministrazione finanziaria abbia negato, anche nella fase giudiziale, la deducibilità fiscale delle perdite sul rilievo della loro cessione sottocosto ovvero senza il rispetto delle forme previste per considerarli non recuperabili, non esonera, quindi, il contribuente dal documentare mediante elementi certi e precisi che la perdita risultante dalla cessione si era già verificata al momento della stessa ovvero che a tale

data il debitore era assoggettato a procedure concorsuali (cfr.: Cass. civ., sez. V, sent. 11 dicembre 2000, n. 15563; Cass. civ., sez. V, sent. 4 ottobre 2000, n. 13181).».

Corte di Cassazione, sezione tributaria civile, 04/10/2000 n. 13181:

«... deve concludersi che la cessione "pro soluto" dei crediti ritenuti inesigibili non comporta comunque la deducibilità degli stessi, allorché non siano presenti dati di riferimento precisi, o procedure concorsuali comprovatamente in atto, secondo la revisione del cit. art. 66 T.U. 917/86.».

Corte di Cassazione, sezione tributaria civile, 20/11/2001 n. 14568:

«Nella fattispecie in esame non sono emersi elementi idonei a fare modificare l'orientamento formulato con la sentenza n. 13181/2000, che ha risolto esplicitamente il problema di cui qui si discute con una soluzione certamente condivisibile. (...) Al di fuori delle ipotesi di procedure concorsuali, la norma non prevede altri automatismi per cui, pur riconoscendo l'idoneità in astratto di una cessione pro soluto a costituire valida ragione per la deducibilità, va evidenziata la necessità che il contribuente che voglia portare in deduzione la perdita deve dimostrare, in base alla norma in esame, gli elementi "certi e precisi" che hanno dato luogo ad una perdita e che gli hanno consigliato di propendere per una cessione pro soluto con un recupero parziale (nella specie del 10% del credito nominale).

La lettera della norma prevede, infatti, che le perdite sono deducibili se (esse perdite) risultano da elementi "certi e precisi". Orbene, c'è da rilevare che si può parlare di perdita su crediti quando il debitore non paga volontariamente e il credito non risulta attuabile coattivamente, attraverso gli strumenti che l'ordinamento mette a disposizione del creditore. Se il creditore resta inerte nella titolarità del suo credito esiste un credito inattuato per volontà del creditore, ma non esistono elementi "certi" per configurare una perdita fiscalmente rilevante. Il fatto costitutivo del diritto alla deducibilità della perdita riguarda sia l'an (il verificarsi della perdita dovuta alla inesigibilità del credito), e sia il quantum (l'entità della perdita). Se ciò è vero, occorre dimostrare per prima come e perché si è verificata una perdita (non potendosi accettare l'idea che si può parlare di perdita a fini fiscali nelle ipotesi in cui il creditore nulla abbia fatto, nelle forme previste dalla legge, per esercitare il suo diritto di credito, ed abbia nella sostanza tenuto un comportamento remissivo o liberale), e poi che la perdita è divenuta definitiva in quella tale misura. Tutto ciò si evince a contrario proprio dall'automatismo previsto nel caso delle procedure concorsuali, ove l'inesigibilità è, secondo l'id quod plerumque accidit, conclamata (e conseguentemente la norma pone una presunzione in tali sensi), e ove la quantità della perdita è stata sottoposta a controllo dagli organi concorsuali.».

GLI STRALCI RIPORTATI ESPRIMONO tutti lo stesso concetto, così riassumibile: le perdite su crediti sono fiscalmente deducibili non perché il credito sia stato ceduto *pro soluto* ad altri per prezzo inferiore al suo valore di libro, ma in quanto il contribuente dimostri che, prima della cessione, era già inesigibile.

Il contribuente che ha ceduto i crediti, cioè, o ha avuto un reale vantaggio dai servizi di informazione commerciale che ha acquistato, oppure ha speso inutilmente quei soldi, perché la deducibilità fiscale delle perdite su crediti discende non dalla cessione, ma dalla inesigibilità, della quale è suo onere fornire la prova, dei crediti ceduti. Il prof. Uckmar nel suo già citato parere afferma di ritenere fiscalmente deducibile la differenza tra il valore nominale ed il prezzo realizzato nel caso di cessione "pro soluto di crediti commerciali di modesto importo e di oggettiva difficile esigibilità", ove la modestia dell'importo deve essere valutata tenendo conto dell'andamento dei ricavi e della gestione dell'impresa, mentre l'oggettiva difficoltà di riscossione va valutata anche in relazione al rapporto costi benefici dell'azione esecutiva.

Quindi, in ogni caso, l'inesigibilità è condizione necessaria per la deducibilità delle perdite su crediti derivanti dalla loro cessione, ma l'inesigibilità è, oltre che necessaria, anche sufficiente e, quindi, la cessione è del tutto inutile, anzi, dannosa perché, come sappiamo, è, in realtà, onerosa.

Per quanto concerne i crediti di modesto importo, dei quali soli il prof. Uckmar parla nel suo parere, l'Amministrazione finanziaria ha riconosciuto che si possa prescindere dalla ricerca di rigorose prove formali con la risoluzione prot. 9/124 del

SEGUE A PAGINA 6

¹ Ciò comporterebbe, implicitamente, che, per la deducibilità fiscale della perdita, l'insinuazione sarebbe necessaria anche se palesemente inutile e, esplicitamente, che l'importo della perdita non sarebbe il valore di libro del credito, ma quello ammesso al passivo; non concordo, ma non è questa la sede per discuterne.

La cessione di crediti per la pulizia del bilancio

SEGUE DA PAGINA 5

06/08/1976, che afferma di ribadire quanto già riconosciuto con la risoluzione 352.173 dell'ormai lontano 25/02/1957 la quale, peraltro, ribadiva l'opinione già manifestata il 29/12/1926 con la n. 12.877.

La deducibilità fiscale dei crediti di modesto importo discende, anche per l'Amministrazione, dalla difficoltà ed onerosità della riscossione e, pertanto, non ha molto senso sostenere l'onere della cessione; per la suprema Corte, che non ha fatto questione di rilevanza dell'importo, la deducibilità discende dall'inesigibilità e non dalla cessione.

Posso anticipare che la ricostruzione della questione cui sono stato indotto dalla situazione appena descritta mi ha convinto a) che il componente negativo del reddito (differenza tra l'ammontare nominale dei crediti ceduti ed il prezzo realizzato) provocato dalla cessione non è una perdita su crediti perché è, fiscalmente, una sopravvenienza passiva, b) che tale sopravvenienza passiva non è fiscalmente deducibile.

Digressione: il falso problema del *pro solvendo*

Le offerte di pulizia di bilancio parlano tutte di cessione *pro soluto*, insinuando più o meno apertamente l'idea che l'eventuale cessione *pro solvendo*, in quanto non definitiva, non realizzerebbe gli "elementi certi e precisi" dal TUIR pretesi per la deducibilità del conseguente onere.

La mia opinione che la differenza tra il nominale del credito trasferito ed il prezzo della sua cessione sia una sopravvenienza passiva e non una perdita su crediti comporta, come risulterà chiaro più avanti, che la sua deducibilità o indeducibilità fiscale non è subordinata all'esistenza degli "elementi certi e precisi", ma ad altre circostanze; ciononostante ritengo doveroso esporre le ragioni per cui ritengo che l'enfasi sul *pro soluto* sia inutile in quanto non vi è differenza tra il componente negativo del reddito generato da una cessione *pro soluto* e quello discendente da una cessione *pro solvendo*.

La cessione di crediti senza patti aggiuntivi è, come dice il codice civile nell'art. 1267, una cessione *pro soluto*, in relazione alla quale, cioè, il cedente garantisce solo l'esistenza del credito in capo a se stesso. La cessione *pro solvendo* si verifica nei casi in cui il cedente aggiunge la garanzia del pagamento da parte del debitore ceduto; l'impegno del cedente, comunque, non garantisce al cessionario l'integrale incasso del credito, perché il codice dichiara senza effetto le clausole che prevedano un impegno del cedente che superi la restituzione, con gli interessi, del prezzo ricevuto ed il rimborso delle spese sostenute (sia per il trasferimento sia per l'escussione del debitore) ed il rimborso del danno. Che, nei casi in cui il cedente è stato costretto a restituire il prezzo, il credito ridiventi suo, appare ovvia conseguenza della risoluzione del negozio di cessione. È chiaro, quindi, che la cessione *pro solvendo* non è un trasferimento soggetto alla condizione sospensiva del pagamento da parte del debitore, come pare la intendano e le offerte di pulizia di bilancio e, anche, molti commentatori, ma solo un negozio nel quale l'investimento del cessionario è assistito dalla garanzia, fornita dal cedente, di non perdita.

È evidente che, nonostante la garanzia prestata dal cedente abbia tra gli effetti della sua escussione da parte del cessionario anche quello della retrocessione del credito, il credito viene trasferito dal patrimonio del cedente a quello del cessionario nel momento dello scambio del consenso e ciò comporta che il credito deve essere cancellato dalla contabilità del cedente, iscrivendo tra i componenti negativi del reddito la differenza tra il nominale cancellato ed il prezzo della cessione².

Il Ministero delle finanze ha condiviso tale opinione nella Circolare 1 agosto 1987 n. 19, prot. n. 9/015:

«Occorre, infatti, osservare che il contratto di sconto, secondo la nozione contenuta nell'art. 1858 del codice civile ed in conformità a quanto ritenuto dalla prevalente dottrina, comporta il trasferimento della proprietà del credito dallo scontatario allo scontatore, con l'ulteriore conseguenza che il credito stesso cessa di appartenere alla sfera giuridico - patrimoniale del primo, per entrare a far parte del patrimonio del secondo. Non sembra possa indurre a diversa conclusione la considerazione che il contratto di sconto si configura come una cessione di credito pro solvendo in quanto caratterizzato dalla clausola "salvo buon fine" espressamente prevista dal citato art. 1858 del codice civile, in virtù della quale lo scontatore, in caso di inadempimento del debitore, può esercitare l'azione di regresso nei confronti del prestatore dei crediti scontati ovvero retrocedergli i crediti stessi, atteso che l'esercizio di tale facoltà è solo eventuale e non è di per sé sufficiente per ritenere soddisfatta la condizione richiesta per l'accantonamento di cui trattasi e cioè l'esistenza di crediti. Pertanto, i crediti scontati potranno essere ricompresi nella base di commisurazione da parte dello scontatario soltanto in caso di effettiva retrocessione. Tale assunto è peraltro comprovato dal fatto che i crediti scontati non figurano iscritti nella corrispondente voce dell'attivo del bilancio dello scontatario bensì nei conti d'ordine del bilancio stesso, i quali non sono espressivi di attività né di passività patrimoniali e, nella fattispecie, rispondono all'esigenza di tener conto, anche in ossequio al principio della universalità del bilancio, del rischio costituito dall'eventuale retrocessione dei crediti, analogamente a quanto avviene per le fidejussioni le quali comportano l'obbligo di garantire l'adempi-

mento di un'obbligazione altrui».

Quando il credito viene ceduto *pro solvendo* il rischio di non incassare il credito si trasforma in quello di dover risarcire il cessionario deluso.

L'appena enunciata trasformazione del rischio comporta, come prima conseguenza, che il suo importo non è più quello nominale del rischio, bensì quello dell'eventuale restituzione prezzo più rimborso spese e danni dovuto al cessionario³; la seconda conseguenza è che non si tratta di svalutazione dei crediti esposti nell'attivo patrimoniale, ma di un fondo per oneri futuri, l'accantonamento al quale è fiscalmente indeducibile in quanto non compreso nel numero chiuso di accantonamenti deducibili di cui all'art. 107 comma 4 TUIR. La ripresa fiscale dell'accantonamento a copertura del rischio di regresso per crediti ceduti *pro solvendo* provocherà l'iscrizione di un credito per imposte prepagate, che sarà utilizzato nell'esercizio in cui venisse escussa la garanzia.

Diverso è, ovviamente, il caso in cui la cessione del credito ha la funzione di garanzia per il "cessionario" di un prestito concesso al "cedente"; si tratta di un fenomeno diffusissimo, fisiologico, peraltro, solo per crediti non scaduti, la cui rappresentazione contabile è completamente diversa da quella della cessione di crediti. Nei casi di cui sto parlando, infatti, il creditore riceve, invece del prezzo della cessione del credito, una somma in prestito la cui restituzione viene garantita dal credito, il mutuante (non "cessionario") incassa, in nome e per conto del mutuatario, il credito, ciò che comporta l'estinzione del prestito; la differenza tra il nominale incassato dal sovvenzionatore e l'importo prestato è, per il cosiddetto "cedente", un onere finanziario sostenuto per poter disporre in anticipo del liquido, mentre per il cosiddetto "cessionario" è un ricavo da operazione finanziaria. Nel PRINCIPIO CONTABILE NAZIONALE n. 15 intitolato I CREDITI, il fenomeno dei crediti ceduti con azione di regresso o *pro solvendo* viene affrontato nel paragrafo D. VII b) (che, peraltro, appare dedicato solo ai crediti ceduti ad un *factor*) nel quale, invece di distinguere la cessione traslativa dalla cessione in garanzia del prestito, le due impostazioni contabili vengono prospettate come possibili modi alternativi di rappresentare, appunto, i crediti ceduti al *factor*⁴.

Le perdite su crediti nel sistema del bilancio e in quello fiscale

Il codice civile, art. 2426 n. 8, prescrive che i crediti siano iscritti in bilancio secondo il valore presumibile di realizzazione, la dottrina ed i principi contabili insegnano i metodi per determinare tale valore (o per approssimarlo al meglio) e, quindi, determinare l'ammontare del fondo svalutazione che, dedotto dal nominale, formerà il valore di realizzazione esposto.

Il legislatore fiscale, ovviamente timoroso di eccessi di prudenza dannosi per l'Erario, ha stabilito (art. 106 comma 1 TUIR) che, patrimonialmente, la svalutazione non può superare il 5% dei crediti e che gli accantonamenti che alimentano il fondo non possono, in ciascun esercizio, superare lo 0,5% dei crediti stessi.

Quando si verifica una perdita, ossia quando un credito diventa inesigibile, la sua cancellazione deve, sia per la tecnica contabile sia per il legislatore fiscale (comma 5 del citato art. 106), trovare contropartita nel fondo svalutazione preesistente e, solo se la perdita fosse di importo superiore al fondo, l'eccedenza diventerebbe componente negativo del reddito dell'esercizio in cui la perdita si è verificata.

Le norme del codice civile in materia di bilancio nulla dicono su che cosa debba accadere perché un credito vada cancellato dall'attivo, mentre il legislatore fiscale, sempre timoroso di eccessi di prudenza dannosi per l'Erario, nell'art. 101 comma 5 TUIR, pretende che le perdite su crediti risultino da <<elementi certi e precisi>> la cui dimostrazione è, ovviamente, onere del contribuente che afferma di aver subito la perdita⁵.

La *ratio* della necessità, per la deducibilità, di "elementi certi e precisi", che è dettata, oltre che per le perdite su crediti, anche per le perdite di beni strumentali, si individua facilmente in una caratteristica che differenzia profondamente questi componenti negativi del reddito da quasi tutti gli altri.

Non è, infatti, difficile immaginare i componenti negativi del reddito divisi tra quelli che costituiscono componente positivo dell'imponibile di una controparte contrattuale e quelli che, invece, non discendono da una contrattazione. Tra questi ultimi i principali sono gli accantonamenti, sia al fondo svalutazione crediti sia a quelli per fondi ed oneri futuri, le perdite su crediti e le radiazioni di beni strumentali non completamente ammortizzati. Il legislatore fiscale ha notato la particolarità di questi componenti negativi, tanto che si è occupato espressamente di ciascuno: art. 106 TUIR per la svalutazione dei crediti, art. 107 per gli altri accantonamenti (che, fiscalmente, sono un numero chiuso in forza del comma 4), art. 101 per le perdite su crediti e quelle di beni strumentali.

L'imprenditore che radia, senza alienarlo, un bene strumentale non completamente ammortizzato deve, pertanto, munirsi di "elementi certi e precisi" che comprovino che la radiazione è davvero avvenuta; in caso contrario l'addebito al conto economico dell'intero residuo non sarà deducibile. Altrettanto, l'imprenditore che decide di constatare che un certo credito non lo incasserà mai più, deve fondare la sua decisione su "elementi certi e precisi".

È, quindi, chiaro che gli "elementi certi e precisi" sono richiesti per la deducibilità delle perdite che l'imprenditore constata per propria autonomia, vorrei quasi dire

SEGUE A PAGINA 7

² Così, sia pur in relazione ad un'operazione piuttosto complessa, CTP Sassari con sentenza del 10 giugno 2004 citata da Marco Bronzato, *Perdite su crediti commerciali*, in "Contabilità, Finanza e Controllo", edizione n. 3 dell'1 marzo 2005.

³ Nello sconto bancario gli importi coincidono, ma non è lo stesso in caso di cessione di crediti scaduti e già di difficile riscossione.

⁴ Confesso che la lettura degli stampati che le banche sottopongono ai clienti cui concedono anticipazioni sul portafoglio commerciale mi ha convinto che è tutt'altro che facile individuare il confine tra i due fenomeni.

⁵ Il creditore è esonerato dalla dimostrazione degli "elementi certi e precisi" quando il debitore è assoggettato a procedure concorsuali, ma questa particolarità non influisce sul mio ragionamento.

La cessione di crediti per la pulizia del bilancio

SEGUE DA PAGINA 6

solitaria, decisione e non sono, invece, richiesti per quei componenti negativi che si formano in conseguenza di un negozio bilaterale di scambio, come avviene, sia pur indirettamente⁶, per le minusvalenze patrimoniali da alienazione di immobilizzazione per prezzo inferiore al costo residuo da ammortizzare e per le sopravvenienze passive⁷ da alienazione di crediti per prezzo inferiore al nominale trasferito.

Il negozio di cessione di credito

I casi pratici in cui viene usata la figura tipica della cessione di credito (artt. 1260 e sgg. c.c.) sono molteplici e hanno, anche, generato denominazioni particolari di uso più comune del nome tecnico: sconto (quello bancario, peraltro, è anch'esso istituito regolato nel codice negli artt. 1858 e sgg.), factoring, cartolarizzazione. Lo schema base viene frequentemente usato dai curatori fallimentari e dai liquidatori di società per trasferire i crediti fiscali, soprattutto per IVA, e chiudere le procedure senza attendere i lunghi tempi del rimborso da parte dell'Erario.

I crediti possono essere ceduti prima o dopo la loro scadenza: nello sconto, nel factoring, nella cartolarizzazione si tratta sempre di crediti con scadenza successiva; nella cessione di crediti fiscali, invece, i crediti sono quasi sempre scaduti o, comunque, al momento della cessione, è pacifico che saranno pagati dopo la loro scadenza.

La differenza principale tra la cessione di crediti in termini per il pagamento da parte del debitore e quella dei crediti scaduti, che, peraltro interessa solo marginalmente il mio discorso, consiste nell'appostazione contabile del componente negativo del reddito.

Il componente negativo di reddito costituito dalla differenza tra l'ammontare nominale dei crediti non ancora scaduti trasferiti ad altri ed il prezzo realizzato è un onere finanziario che viene sostenuto per godere della liquidità che il cessionario fornisce in anticipo rispetto alle scadenze. Quale onere finanziario deve essere ripartito tra gli esercizi che beneficeranno dell'anticipazione, che sono quelli in cui, venendo i crediti a scadenza, si sarebbero verificati gli incassi; la ripartizione, ovviamente, deve essere proporzionale oltre che ai tempi di anticipo, anche agli importi che in ciascuna data sarebbero scaduti. Nei casi in cui vengono ceduti crediti scaduti o, comunque, crediti, come quelli verso l'Erario, il cui incasso potrà avvenire solo in un momento indeterminato posteriore alla scadenza giuridica, così come quando non esisteranno esercizi futuri che beneficeranno dell'anticipato incasso (è il caso della cessione dei crediti che si stipula per anticipare la chiusura della liquidazione) la differenza tra il nominale ceduto ed il prezzo realizzato concorre, invece, per intero a formare il reddito dell'esercizio in cui si è verificata la cessione. Il componente negativo del reddito provocato dalle cessioni di credito contabilizzato tra gli oneri finanziari è senz'altro tale anche dal punto di vista del fisco⁸ e, quindi, salvo le limitazioni comuni a tutti gli interessi passivi (artt. 97 e 98 TUIR, cioè *pro rata* patrimoniale e *thin capitalisation*), normalissimo componente negativo anche dell'imponibile.

Quando, invece, la differenza tra il nominale trasferito ed il prezzo realizzato non può essere appostata negli oneri finanziari della voce C 17 essa confluisce in B 14 oneri diversi di gestione e, fiscalmente, costituisce una "sopravvenienza passiva" in quanto "mancato conseguimento di ricavi o altri proventi che hanno concorso a formare il reddito in precedenti esercizi" (art. 101 comma 4 TUIR) per la quale non è richiesta l'esistenza degli "elementi certi e precisi".

Deve, a questo punto, essere chiara la differenza, nella terminologia del legislatore fiscale, tra le perdite su crediti e le sopravvenienze passive da cessione dei crediti. Le perdite su crediti sono la rappresentazione contabile di una situazione indipendente dalla volontà dell'imprenditore, situazione della quale egli, con sua decisione solitaria, si limita a prendere atto. Le sopravvenienze passive da cessione di crediti, invece, rappresentano nella contabilità le conseguenze di un negozio bilaterale con cui l'imprenditore ha volontariamente, ovviamente perché lo ha ritenuto conveniente, sacrificato un suo attivo (il credito) in cambio di uno di minore importo (il prezzo pagato dal cessionario per appropriarsi del credito); è normale che la convenienza del cedente stia nell'immediata disponibilità del liquido.

Due sono, dal punto di vista fiscale, le conseguenze della differenza tra i due fenomeni:

- l'esistenza degli "elementi certi e precisi" è richiesta per la deducibilità delle perdite su crediti, ma non per quella delle sopravvenienze passive;
- le sopravvenienze passive da cessione di crediti sono integralmente componente negativo del reddito dell'esercizio in cui avviene il trasferimento, senza che debba essere preventivamente utilizzato il fondo svalutazione crediti, la cui funzione consiste nel salvaguardare il patrimonio dalle insolvenze dei debitori, non certo dalle decisioni dall'imprenditore prese per convenienza⁹.

È, comunque, facile che accada che la cessione di crediti comporti anche una riduzione del fondo svalutazione crediti, non per utilizzo a copertura delle perdite, ma per riduzione della massa a rischio.

La cessione di crediti, comunque, sia che si tratti di sconto di crediti con scadenza futura, sia che trasformi in denaro contante e sonante un credito scaduto, in ogni

caso procura liquidità al cedente, comporta, cioè, un sacrificio patrimoniale (differenza tra ceduto ed incassato) in cambio del vantaggio dell'immediata disponibilità di denaro liquido.

La cessione di crediti per pulizia di bilancio

Abbiamo visto che chi aderisce alle proposte di cessione di crediti per pulizia di bilancio non realizza una disponibilità di liquidi immediata in luogo di una futura, ma, al contrario, paga, sia pur indirettamente, per ottenere la riduzione d'imposta conseguente al componente negativo del reddito pari alla differenza tra il nominale trasferito ed il prezzo che appare realizzato. Anche ignorando l'operazione collaterale di acquisto di servizi normalmente imposta da chi si offre per la pulizia di bilancio, le cessioni di crediti di cui sto parlando sono diverse da quelle fisiologiche che procurano liquidità, proprio perché il prezzo realizzato risulta non rilevante per la gestione della tesoreria del cedente.

In considerazione delle caratteristiche dei crediti che vengono ceduti nell'ambito di tali operazioni, neanche per il cessionario si può parlare del normale comportamento dell'acquirente di crediti: le speranze di realizzo sono troppo modeste. Non appare, quindi, strano che la suprema Corte, sia pur lasciando implicita la motivazione, abbia negato che gli effetti delle cessioni di credito per pulizia di bilancio siano quelle sopravvenienze passive che conseguono ad una cessione fisiologica, riconducendoli, invece, alle perdite su crediti, deducibili, per i motivi già esposti, solo in presenza di "elementi certi e precisi". Il vantaggio ricercato ed ottenuto dal cedente è palesemente, in questi casi, non l'immediata disponibilità del denaro (che non si realizza o si realizza in misura irrilevante), ma la riduzione dell'onere fiscale, la quale, però, non è né un ricavo né un provento che concorra a formare il reddito e, quindi, ai sensi del comma 5 dell'art. 109 TUIR, la sopravvenienza passiva sostenuta per ottenerla non è deducibile; conclusione questa che rende inutile discutere l'applicabilità della norma antielusiva contenuta nell'art. 37 bis del D.P.R. 29 settembre 1973 n. 600. L'indeducibilità di costi che, pur discendenti da validi negozi giuridici, sono "sproporzionati" ai loro effetti è stata espressamente sancita dalla suprema Corte con la sentenza n. 12813 del 27 settembre 2000 e ribadita con la n. 13478 del 30 ottobre 2001.

Diversa, ribadisco, è la mia opinione sulle cessioni di crediti che procurano liquidità apprezzabile per la gestione finanziaria del cedente, che generano componenti negativi di reddito deducibili per intero.

Cenno sul problema della competenza delle perdite su crediti

Un cessione che generi liquidità significativa ai fini della gestione finanziaria dell'impresa cedente comporterebbe, ho sostenuto, una sopravvenienza passiva deducibile di competenza dell'esercizio in cui la cessione si è conclusa quale contratto di vendita. Le perdite su crediti, quelle derivanti da inesigibilità, quelle, cioè, che non sono conseguenza di un negozio giuridico, ma manifestazione di scienza dell'imprenditore, a quale esercizio appartengono?

L'argomento, che coinvolge la valutazione, cioè la sindacabilità, della diligenza con cui l'imprenditore assume informazioni sui suoi debitori, è tanto complesso che, in questa sede, non posso andare al di là del descriverlo.

Ho accennato all'inizio che il costo della pulizia di bilancio si sostiene solo in esercizi il cui risultato comporta un elevato onere per imposte dirette che, appunto, si vuole attenuare.

La mia esperienza mi fa pensare che anche la diligenza nell'informarsi sulla situazione dei debitori sia facilmente governata dal desiderio di ridurre l'onere fiscale, tanto che temo che possa avvenire che l'Amministrazione finanziaria si possa trovare nella necessità di riconoscere l'inesigibilità di qualche credito, ma, contemporaneamente, nella possibilità di dimostrare che la situazione doveva essere recepita in un esercizio precedente, con l'ovvia conseguenza dell'indeducibilità per mancanza del requisito della competenza.

Conclusioni

Le cessioni di credito, quali in autunno vengono proposte in vista della pulizia di bilancio, sono, quindi, operazioni la cui pericolosità è poco nota solo perché la modestia del numero delle verifiche fiscali rispetto alla quantità di dichiarazioni che vengono presentate ha finora evitato che i casi di contestazione siano stati così numerosi da trasformare il fenomeno in un problema ampiamente dibattuto.

Agli imprenditori consiglieri di darsi regole precise di controllo dei crediti verso clienti e di documentare i solleciti e, comunque, i tentativi di incasso, ricordando che la prova dell'inesigibilità è tanto più facile quanto maggiore è stata la diligenza nei tentativi di riscuotere.

Quando, poi, la situazione risultasse non più gestibile in proprio, consiglieri di cercare, piuttosto di un cessionario che garantisce l'inutile *pro soluto*, uno che pubblicizzizzi di guadagnare dalla sua attività di realizzazione di crediti acquistati, magari promettendo al cedente una percentuale di quanto realizzato in più rispetto al prezzo pagato per acquistare il credito¹⁰.

Queste ultime procedure permettono anche, per i casi disperati, di ottenere documentazione idonea a dimostrare l'esistenza degli "elementi certi e precisi" quale ritengo sia il rifiuto, da parte del recuperatore specializzato, di accettare la cessione.

⁶ Indirettamente perché tanto la vendita di bene strumentale quanto quella di crediti comporta non un'uscita di denaro, ma un'entrata che, però, va nel patrimonio a sostituire un importo attivo di valore più elevato: la differenza è il componente negativo del reddito.

⁷ In assenza di una nomenclatura davvero generalmente accettata dei componenti del reddito, in particolare di quelli negativi, uso la denominazione con la quale, come spiegherò più avanti, ha definito il fenomeno il legislatore fiscale, esonerandomi, così, dal disquisire sulla differenza tra sopravvenienze passive e minusvalenze patrimoniali.

⁸ Concordo, cioè, con l'opinione espressa dagli ispettori del SECIT nel verbale del 7 dicembre 1987 che, peraltro, non è stata condivisa dalla suprema Corte nella sentenza n. 13916 del 20 ottobre 2000 della sezione tributaria civile.

⁹ Ciò è, ovviamente, valido anche dal punto di vista civilistico.

PREVIDENZA E PROFESSIONE

Situazione economica e finanziaria della Cassa di Previdenza

AURELIO SNIDERO

Ordine di Udine

Situazione attuale

La nostra Cassa di previdenza non provvede alla compilazione di un documento contabile, dal quale risulti la sua situazione economica e finanziaria. Non si è mai calcolato il debito per le riserve tecniche attuariali maturate, che costituiscono la più importante partita passiva dei conti per un ente che gestisce la previdenza. La tenuta della contabilità non va oltre alla rilevazione delle entrate e delle uscite di competenza dell'anno corrente ed al relativo bilancio, comprendente i beni mobiliari ed immobiliari e le altre poste attive e passive, (escluse le riserve tecniche) nella situazione patrimoniale e le entrate contributive e redditi patrimoniali e le uscite per pensioni ed altre spese dell'anno, nella situazione economica (escluse le variazioni delle riserve tecniche per gli impegni maturati verso gli iscritti e pensionati). Il debito verso gli iscritti e pensionati, per le pensioni future e per quelle in corso di erogazione, viene definito "latente" = "nascosto". Sarebbe più opportuno calcolarlo e conoscerlo e non nasconderselo.

L'andamento della gestione viene controllato (si fa per dire) e modificato in base alle risultanze di cosiddetti bilanci tecnici attuariali, che sono poco tecnici, meno attuariali e per niente attendibili. Si tratta di bilanci di previsione, che vengono compilati simulando l'andamento dei conti, ipotizzando le variazioni delle entrate e delle spese nei periodi futuri di cinque o quindici, o quaranta o anche ottanta anni. Naturalmente queste previsioni presentano risultati conseguenti alla limitata possibilità di calcolare le variazioni delle singole componenti le entrate (contributi, redditi, ecc.) e delle uscite (pensioni, spese di amministrazione, ecc.), determinate dal numero dei nuovi iscritti, dai redditi e volume d'affari, dalla redditività del patrimonio nel tempo, delle pensioni maturate e dalle altre entrate e spese. Tale controllo è del tutto inattendibile, per le difficoltà, o più precisamente per l'impossibilità, di prevedere le variazioni future, oltre ad esagerata prudenza, nonché la scarsa valutazione della realtà effettiva nella determinazione dei dati.

Se tutto ciò era ammissibile quando la Cassa era ancora un ente pubblico, ora non lo è più; dopo quasi 10 anni dalla privatizzazione, si deve determinare la situazione completa, sia per ottenere un equilibrio intergenerazionale e sia nella determinazione del debito maturato per la valutazione, nella prevista fusione con la Cassa dei ragionieri. Se non ci devono essere né oneri per lo Stato, né vantaggi o svantaggi per l'una o per l'altra Cassa, ciò è possibile solamente sulla base delle reali situazioni patrimoniali. Si sostiene che "il computo della riserva matematica non è, infatti, nella logica del sistema a ripartizione. Né si può affermare che quest'ultimo sia più "morbido" o più tollerante verso gli errori rispetto all'altro! E' più flessibile".

Rilevo che si giustifica con la flessibilità gli eccessivi miglioramenti della contribuzione e delle prestazioni, concessi senza tener conto dell'aumento degli impegni futuri. Se il sistema a ripartizione è integrato con una rilevante riserva, che tenga conto degli impegni futuri, risulta di essere di fatto un sistema a capitalizzazione. Se invece abbiamo un sistema a ripartizione pura le entrate contributive attuali corrispondono alle prestazioni previdenziali attuali.

Il sistema a ripartizione è quindi opportunamente ammissibile per categorie numericamente elevate e con limitate variazioni nel tempo. Rientra quindi solo nella logica di un sistema pubblico e non in quello di una Cassa di categoria. Con un sistema a capitalizzazione si può ottenere un equilibrio intergenerazionale e corrispondere una pensione proporzionata alla contribuzione, compreso il reddito della contribuzione accantonata, per una previdenza più equa.

Dalle relazioni dei Presidenti delle Casse dei commercialisti e dei ragionieri alla Commissione del Senato, in previsione dell'unificazione delle due Casse, rilevo che l'ex Presidente Bertolazzi della Cassa dei dottori commercialisti afferma che con i provvedimenti della riforma del sistema pensionistico si prevede la copertura degli oneri verso gli iscritti nel lungo periodo per una percentuale tra il 61 e il 78% e il deficit patrimoniale, tra il 39 e il 22%, può essere gestito in un regime finanziato a ripartizione, attivando tutti gli strumenti di controllo. Il Presidente Salvadori della Cassa dei ragionieri dichiara, sempre con la proiezione del bilancio attuariale a 40 anni, di aver ripianato il disavanzo esistente al 31 dicembre 2003.

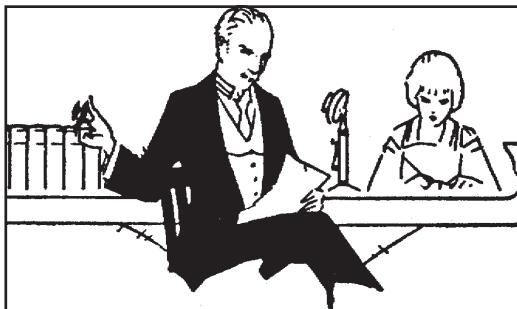
Secondo tali affermazioni la situazione della nostra Cassa, che è ritenuta la migliore di tutte, in base ai dati disponibili, potrebbe avere anche quasi il 40% di deficit, **dopo la riforma**, mentre quella dei ragionieri avrebbe la gestione previdenziale in **sostanziale equilibrio**. Non mi pare che dai conti della nostra Cassa e soprattutto dopo le nuove disposizioni con la riforma della contribuzione e delle prestazioni, risulti una situazione tanto deficitaria.

La Cassa dei dottori commercialisti, con la riforma ha certamente ridotto il debito "latente", se non del tutto, in parte molto rilevante. Solamente con l'elevazione da

65 a 68 anni l'età del pensionamento, la durata media delle pensioni si riduce di circa del 30% e il pagamento inizia tre anni dopo. Con l'allungamento del periodo di riferimento per il calcolo del rateo di pensione del periodo ante 2004, da 15 a 25 anni, il valore della singola pensione si riduce oltre il 40%. Se, nonostante ciò, con queste variazioni delle disposizioni e con le altre deliberate non ci sarà l'intera copertura del debito, con la destinazione, a questo scopo dell'intero contributo integrativo, elevato al 4% (che corrisponde a circa il 7% del reddito), si potrà rapidamente annullare anche l'eventuale debito residuo.

Se consideriamo inoltre che la pensione attuale è calcolata sulla sola contribuzione soggettiva, che viene capitalizzata al tasso della media del PIL nel primo quinquennio e, per gli anni successivi, alla media quinquennale dei rendimenti patrimoniali, minimo 1,5%, massimo media quinquennale PIL e poi viene trasformata in pensione con i coefficienti della legge 335/95, corrispondenti alla durata della vita dei più longevi, abbiamo una ulteriore disponibilità per la copertura del "debito latente". Se prima le pensioni erano troppo generose, ora sono eccessivamente avarie.

Attualmente, con il cambiamento del sistema di pensionamento, possiamo solamente affermare di aver **sempre** un sistema **reddituale**, più proporzionale al reddito e non di aver realizzato il sistema **contributivo**, **come si vuole definirlo**. La pensione è calcolata solamente sul contributo soggettivo. Il contributo soggettivo è una percentuale del reddito e quindi ne consegue che la pensione è una percentuale del reddito ed è quindi ancora **reddituale e non contributiva**. Il sistema precedente era meno reddituale dell'attuale in quanto i contributi e le pensioni erano calcolati con due percentuali diverse, fino ed oltre al limite di reddito e non si teneva conto dell'età di pensionamento ma solo dell'anzianità. Non ci sarà mai un sistema contributivo fino a quando la pensione non sarà calcolata anche sul contributo integrativo.



Le riserve

Nel 2001 venne consegnata ai Delegati una situazione con il calcolo delle pensioni maturate dagli attivi, definite "riserve cristallizzate". Si trattava delle pensioni maturate moltiplicate per i coefficienti della tabella allegata alla legge 45/90 per la ricongiunzione. Il calcolo con le tabelle attuariali determina un valore inferiore, corrispondente a circa il 60% di quello ottenuto con tali coefficienti. Dopo, a giugno 2002, ci hanno informato che stavano effettuando i calcoli delle riserve matematiche con i coefficienti attuariali. Poi, ancora in sede di approvazione del nuovo sistema, alla fine di ottobre 2003, ci hanno assicurato che, alla prima riunione successiva, ci avrebbero presentato i calcoli delle riserve, risultanti con le modifiche apportate. Detti calcoli non si sono ancora visti. A me pare che non si voglia presentare i conti delle riserve per non rivelare l'eccessivo valore attribuito al "debito latente". Se il valore della pensione maturata a favore di ciascun assicurato, già esistente nel sito della Cassa, viene moltiplicato un coefficiente attuariale, determinato in base all'età, al rischio di invalidità, di inabilità e di morte, con o senza superstiti, si ottiene il valore attuale delle prestazioni probabili e si determinerebbe così il debito attuale della Cassa.

Il risultato di questo calcolo matematico potrebbe differire annualmente di una frazione di punto percentuale nella frequenza effettiva, non di più e viene annualmente rettificato con il ricalcolo annuale delle riserve. Se le differenze si accentuano, si possono adeguare i coefficienti sulla base della frequenza. Senza l'importo delle riserve, che è il maggiore elemento patrimoniale ed economico, in tutti i documenti contabili manca il più importante valore per la conoscenza della situazione economica e patrimoniale effettiva della Cassa.

I bilanci tecnici attuariali

Molto significativo è il resoconto dell'Assemblea dei Delegati della Cassa dei dottori commercialisti dell'ottobre 2004, avente per oggetto **l'approfondimento strategico sulla previdenza categoriale dei dottori commercialisti**, per dimostrare l'assoluta discordanza tra i valori previsti e i risultati effettivi già alla fine (ed anche all'inizio) del primo anno del bilancio tecnico attuariale quarantennale.

Il Presidente ha presentato, prima, una relazione, dalla quale, tra l'altro, risulta che gli iscritti del 2003 sono 2398, dei quali il 36,57% donne e che il totale degli iscritti alla data del 21.10.2004 è 40.232.

L'Attuario ha presentato il bilancio "tecnico" dei prossimi quarant'anni, premettendo che i criteri di compilazione, "largamente prudenziali" applicati, per "garantire l'equilibrio di gestione finanziaria di lungo periodo, che ha come presupposto la copertura finanziaria del debito accumulato alla data del 31.12.2003", senza averlo mai determinato e tanto meno indicato nel suo ammontare presunto.

In questo bilancio relativo al periodo dal 01.01.2004 al 31.12.2004 si rilevano i

La situazione della Cassa

SEGUE DA PAGINA 9

seguenti dati previsti in confronto a quelli effettivi verificati poi alla fine del 2004:

Descrizione	valore previsto	valore effettivo	differenza percentuale
Nuovi iscritti 2003	1.800	2.154	+19,66%
Composizione uomini e donne	50% e 50%	63,43% e 36,57%	+26,86% (13.43 su 50)
Entrate contributive 2004	212.984.000	290.986.000	+36,62%

Si consideri inoltre che questo bilancio viene presentato alla fine di ottobre 2004 e pertanto il numero dei nuovi iscritti "previsti" per il 2003 e alla fine del 2003 riguardano un periodo trascorso da oltre 10 mesi e sono riportati nella relazione di cui sopra del Presidente. La percentuale delle donne supera il 30% appena nel 2000 ed è impossibile che dal 2002 al 2003 aumentasse dal 35,84 al 50%.

Gli iscritti erano già al 31.12.2002 37.551 e quindi con 1.800 iscritti previsti nel 2003, al 31.12.2003 avrebbero dovuto essere 39.351 e invece sono 39.705. Al 31.12.2004 sono previsti 39.139 attivi (con un calo di 212) e invece sono 43.143 (con un aumento di 3.438) Appena al 31.12.2007 nel bilancio tecnico previsionale ci sono 43.471 iscritti e tale numero è invece già realizzato al 31.12.2004.

Le entrate contributive già nel 2003 sono di 251.692.240 euro e quindi si prevede nel 2004 una riduzione del 18,17% invece di un notevole aumento. Si deve considerare che nel 2004 c'è un aumento della percentuale del contributo soggettivo al 10% anche per la parte di reddito che supera il precedente limite, al di sopra del quale si pagava solo il 4%. I nuovi iscritti, nei primi tre anni non hanno più la percentuale ridotta a metà. C'è un aumento degli iscritti dell'8,65% e l'aumento dei riscatti e delle ricongiunzioni. Se già nel primo anno i valori effettivi differiscono tanto da quelli previsti, quali saranno le differenze alla fine dei quarant'anni del bilancio? In ogni caso con queste previsioni, più che permetterci di conoscere la situazione ce la nascondono e quindi è molto appropriato definire "latente" (cioè nascosto) il debito della Cassa che **non si vuole determinare**.

Bilancio annuale

Le Casse di previdenza dei professionisti privatizzate, anche se non attuano un sistema finanziario a capitalizzazione, dovrebbero comunque compilare un bilancio reale e completo, con la situazione patrimoniale con le riserve, nonché il conto economico con la loro variazione, come quello delle aziende che trattano le assicurazioni del ramo vita. Anche se ciò non è previsto con il sistema finanziario a ripartizione, la tenuta del bilancio completo è fondamentale per il controllo dell'andamento della gestione e per mantenere in equilibrio le entrate con le uscite nel tempo. Le Casse di previdenza obbligatoria inoltre, a mio avviso, nella compilazione del bilancio, dovrebbero poi aggiornare periodicamente, almeno ogni cinque anni, le situazioni patrimoniali, che tendono alla formazione di riserve tacite od altri maggiori o minori valori di bilancio. Queste rettifiche sono opportune per evitare di trasferire alle generazioni future né oneri né profitti delle generazioni attuali e per il migliore equilibrio intergenerazionale.

La nostra Cassa dovrebbe perciò aggiornare il valore dei beni immobili, che sono iscritti a bilancio al valore costo storico o al maggiore valore catastale e ammortizzati annualmente e per di più rettificati da un fondo svalutazione. Tali valori, sempre inferiori ai valori reali, sono certamente almeno raddoppiati per gli aumenti di valore di questi ultimi anni dei beni immobili. La Cassa dei Giornalisti nei conti previsionali prevede **annualmente la rivalutazione del patrimonio immobiliare per l'aggiornamento del loro valore reale**.

Con un bilancio annuale, con tutte le attività e le passività in valori attuali, compreso il valore delle riserve maturate, si determinerebbe la situazione reale e completa. Solo con la conoscenza della situazione economica e finanziaria effettiva si può riequilibrare avanzi e disavanzi, nel breve o nel lungo termine o quanto meno a mantenerli in un grado di sbilanciamento entro limiti voluti o dovuti.

Da questo bilancio non ci sarebbero né utili né perdite, in quanto le eventuali eccedenze o deficienze vengono rettificati con aumenti o riduzioni dei contributi e/o delle prestazioni. **In particolare non ci sarebbero i redditi che attualmente sono tassati due volte: prima come reddito della Cassa e poi come pensioni erogate. Secondo quanto pubblicato sul G D C alcuni anni fa, di sole imposte sui redditi si tratta di importi annui mediamente superiori a £ 700.000 per iscritto. Lo Stato ci tassa quindi anche sulle riserve, che per le assicurazioni private sono costi di produzione e non redditi.**

Gli squilibri intergenerazionali

Si sente spesso sostenere che nel periodo ante 1987, si pagavano contributi modesti ed ora, con l'anzianità trascorsa in quel periodo maturano pensioni elevate.

Erano modesti i contributi soggettivi ma questi costituivano una minima parte di tutte le entrate. Nel 1970 risulta che con i contributi integrativi del 2% sui compensi per incarichi giudiziari e cariche sindacali, con i ricavi delle marche S. Marco e le quote di riparto con avvocati e ragionieri delle marche comuni (questo riparto è rimasto anche dopo il 1986 fino al 1996), la Cassa ha avuto entrate contributive medie per assicurato tali, che rivalutate, in base agli indici ISTAT, corrispondono esattamente a quelle del 1996 (qui compresa anche la quota per il riparto delle marche comuni). Risulta inoltre che nel bilancio del 1980 le entrate erano così costituite: contributo soggettivo 6%, altri contributi 3%, riparto marca comune 49%, redditi patrimoniali 42%. Se il contributo soggettivo contestato rappresentava poco più di un ventesimo delle entrate significa che la Cassa disponeva notevoli altre fonti di finanziamento per il 94% e doveva avere anche un rilevante patrimonio se le rendite patrimoniali erano il 42%, che costituiva le riserve accantonate.

La situazione economica e finanziaria al 01.01.1987, con l'ulteriore compartecipazione decennale delle marche comuni, doveva essere tale da non trasferire alle generazioni successive l'onere per le migliori pensioni stabilite dalla legge n. 21/86 per gli iscritti precedenti. Sono stati i miglioramenti successivi alle disposizioni iniziali previste dalla legge n. 21/86 che hanno determinato le pensioni più elevate, che sono quelle maturate circa nell'arco di tempo che va dal 1995 al 2005. Queste pensioni sono state calcolate sul reddito medio degli ultimi anni, dopo aver pagato la contribuzione soggettiva alle aliquote ridotte del 30% dal 1992 e del 40% dal 1996.

Le pensioni maturate negli anni precedenti fino al 1994 e quelle che matureranno dopo la riforma, con l'aumento dell'età ed il prolungamento del periodo per il calcolo del reddito medio, sono state o saranno calcolate anche sui redditi convenzionali ante 1987 di £. 22.375.360 = Euro 11.555,91 annui, con conseguente notevole riduzione del reddito medio e della pensione.

Il "debito latente" è stato determinato, in parte, anche dall'introduzione degli istituti del riscatto e della ricongiunzione. Il calcolo con la tabella allegata alla legge n. 45/90 determina un onere non conveniente, se si verifica solamente l'aumento dell'anzianità, mentre può essere generoso, anche di molto se anticipa la decorrenza della maturazione. Infatti con la rate della pensione del periodo anticipato e con l'aumento della pensione si può recuperare anche molto di più del costo, mentre con la sola maggior pensione si ottiene un rendimento che non compensa la spesa. Per questo motivo risulta che nel 2004 sono stati molto praticati riscatti e ricongiunzioni, anche per non ritardare la maturazione nel periodo futuro, che prevede maggiori età, anzianità e minore pensione.

Si deve invece smentire la semplice considerazione che i giovani stiano pagando le pensioni della generazione precedente. Infatti la generazione degli iscritti dal 1987 in poi, in età inferiore a 35 anni, ha pagato i primi 3 anni con l'aliquota ridotta a metà e poi al 70% dal 1992 e al 60% dal 1996 al 2001, quindi aliquote del 5%, fino al 1991, del 3,5%, dal 1992 al 1995 e del 3% dal 1996 al 2001, nei primi tre anni e poi del 7% dal 1992 e del 6% dal 1996, negli anni successivi. La loro pensione calcolata sui redditi medi corrisponde a 5,33 volte i contributi complessivi pagati per gli iscritti dal 1987; 5,28 nel 1988; 5,23 nel 1989; 5,20 nel 1990; 5,16 nel 1991; 5,10 nel 1992; 5,07 nel 1993; 5,05 nel 1994; 5,01 nel 1995; 4,95 nel 1996; 4,91 nel 1997; 4,87 nel 1998; 4,81 nel 1999; 4,47 nel 2000; 3,94 nel 2001; 4,25 per gli iscritti nel 2002 e 2003. Ora si trovano il rateo della pensione maturato che corrisponde ad un valore compreso dal doppio al triplo dei contributi corrisposti. Risulta quindi il contrario di quanto si presume generalmente. Mediamente, ciascuno di questi nuovi iscritti non avrà i valori elevati ma neppure tanto modesti. Questi vanno dal 2% al 34% del reddito medio da 1 a 17 anni, dal 1987 al 2003. A loro si deve la parte prevalente del "debito latente", non tanto per le singole quote maturate, ma perché costituiscono una parte rilevante degli iscritti, oltre il 75%.

Non si esclude che anche gli iscritti negli anni precedenti abbiano beneficiato di questa situazione delle riduzioni dei contributi e dell'aumento delle prestazioni, ma in misura minore come risulta dalla tabella qui sotto.

Se gli iscritti dopo il 1986 hanno maturato una pensione corrispondente dal doppio al triplo dei contributi versati, gli iscritti precedenti hanno maturato una pensione di circa un terzo superiore ai contributi versati fino al limite e di un terzo inferiore per la parte oltre il limite. Perciò hanno avuto un vantaggio fino al limite ed uno svantaggio oltre, che dipende dall'entità dei loro redditi.

Dal 2004, le nuove disposizioni, prevedono pensioni irrisorie per tutti **(Il rapporto tra contributi versati e pensione maturata è di oltre 24, circa il doppio del valore della prestazione). Questi continui cambiamenti delle aliquote e delle regole costituiscono gli squilibri intergenerazionali ingiustificati, sopra esposti.**

Conclusione

La situazione economica e finanziaria si determina con un bilancio ed un conto economico completo reale e periodicamente rettificato al fine di conoscere l'andamento della gestione e mantenere il suo equilibrio. Non si può amministrare un ente senza la valutazione della sua situazione, ne si può affidare ad impossibili previsioni. Non devono esistere elementi latenti "nascosti" quando c'è un sistema di calcolo per determinarli. Non è ammissibile che i dottori commercialisti, i professionisti del controllo della gestione, non abbiano il bilancio reale e completo della loro Cassa e che questa paghi le imposte anche sulle riserve.

RAPPORTI TRA CONTRIBUZIONE INTERA E PENSIONE

Anni	Contributi		Contributo Integrativo	Totale contributi		Rapp.contr./pens	
	Limite	Oltre		Limite	Oltre	Limite	Oltre
Dal 1987 al 1991	10%	3%	3,5%	13,5%	6,5%	7,71	13,00
Dal 1992 al 1995	7%	2,1%	3,5%	10,5%	5,6%	6,00	11,20
Dal 1996 al 2001	6%	2%	3,5%	9,5%	5,5%	4,75	9,17
Dal 2002 al 2003	10%	4%	3,5%	13,5%	7,5%	6,75	12,50

NORME E TRIBUTI

Finalmente il disinquinamento fiscale del bilancio

L'art. 109 comma 4 lettera B) del T.U.I.R.

1. Il perché della modifica al TUIR che ha portato alla creazione dell'art. 109 c. 4 lett. b.)

L'introduzione di questa modifica è dovuta alla volontà di applicare il tanto atteso disinquinamento fiscale del bilancio. Fino ad oggi si è parlato di "dipendenza rovesciata" del bilancio civile da quello fiscale; ciò a significare che è stato il bilancio "da codice civile" a piegarsi alle esigenze del Fisco.

Quali sono le norme artefici di tale forzatura?

Una è l'art. 75 c.4 del TUIR che costringeva l'imputazione di tutti i costi nel conto economico per poterli fiscalmente dedurre e l'altra di raccordo, l'art. 2426 c.4 del c.c. che ha permesso e ratificato questo meccanismo all'interno del bilancio. Non dimentichiamoci che il problema dell'inquinamento del bilancio ha da sempre attanagliato le coscienze dei redattori del bilancio: gli amministratori. Prima del 1991 l'amministratore era posto tra "l'incudine e il martello", o faceva un bilancio civilisticamente impeccabile senza dedursi i costi solo fiscali o faceva un bilancio non veritiero, ma virtuoso in termini di minore imposizione. Ciò sfociò nella famosa sentenza del 1978 emessa dal tribunale di Milano che decretò la nullità di uno di questi bilanci "inquinati". Per attenuare tali diserie e per recepire la Quarta direttiva CEE, l'Italia decise di emanare il D.Lgs. 127/1991 con il quale venne introdotta la famosa "appendice fiscale" nel bilancio, cioè l'introduzione nel bilancio di una parte "dedicata", in cui era permesso introdurre voci solo fiscali. Tale "isolamento" avrebbe permesso ai lettori del bilancio di meglio identificare la variabile fiscale. La modifica introdotta dal D.Lgs. 416/1994, con l'abolizione dell'appendice, portò solo ad una variazione formale del bilancio, in quanto era comunque prevista un'area fiscale del bilancio, meglio spiegata in nota integrativa. Arriviamo, infatti ai giorni nostri e all'art. 2426 c. 4 e all'art. 2427 c. 14 del c.c., con i quali si sposta la fiscalità dal bilancio vero e proprio alla nota integrativa.

Oggi, finalmente, con la rivisitazione del vecchio art. 75 c.4 del TUIR e l'abolizione del 2426 c. 4 si è permesso di ridare al bilancio la sua funzione principe di documento informativo, all'insegna del rispetto della veridicità e chiarezza della situazione finanziaria, patrimoniale ed economica, ottemperando, con l'introduzione del quadro EC di Unico, anche alla determinabilità del risultato fiscale. Naturalmente il risultato fiscale dovrà partire sempre da quello civilistico (art. 83 del TUIR) e i costi giustificati civilisticamente dovranno sempre passare per il conto economico, al fine di essere dedotti (art. 109 c. 4).

2. Come funziona il nuovo meccanismo del vincolo "per masse" delle riserve del patrimonio?

Prima della riforma fiscale esisteva il meccanismo previsto per gli ammortamenti anticipati, che vincolava una corrispondente riserva in sospensione d'imposta, in modo da avere in bilancio un sistema per monitorare il risparmio d'imposta concesso da tale norma sovvenzionale, al fine di evitare che uscissero utili detassati. Oggi il meccanismo è simile, ma il vincolo non coinvolge più una specifica riserva (vedi circolare 25/E par. 6.2. del 2004 e circolare 27/E par. 1 del 2005), ma adotta un vincolo "per masse".

Occorre cioè in ogni esercizio di distribuzione riserve e utili monitorare che a fronte della deduzione extracontabile di taluni costi fiscali ci sia una copertura di riserve rimaste nell'azienda e non fuoriuscite.

Se si legge l'art. 109 c. 4 lett. b) del TUIR si individuano due grandezze tra di loro contrapposte, che io chiamerò per semplicità didattica i "fattori A e B".

Il "fattore A" rappresenta il vincolo per masse a presidio delle deduzioni extracontabili ed è uguale a RISERVA DI P.N. (diverse dalla RISERVA LEGALE) + UTILI A NUOVO RIMASTI NELL'AZIENDA.

Col correttivo in cantiere il "fattore A" sarà aumentato anche dalla riserva legale.

Il "fattore B" rappresenta invece l'ammontare dei costi fiscali dedotti al di fuori del bilancio, tramite il

ANDREA DENTI

Ordine di Rovigo



quadro EC di UNICO, che in quanto non transitanti in bilancio devono essere monitorati.

"Fattore B" = UTILI DETASSATI, al netto del fondo imposte differite connesse a questi.

Il motivo per cui il "fattore B" deve essere al netto delle imposte differite è presto detto. La voce imposte differite è componente di costo che in bilancio tiene conto delle imposte di competenza dell'esercizio in conseguenza di agevolazioni fiscali temporanee che portano ad un minor esborso tributario.

Quindi le imposte differite già tengono conto del costo di competenza ed abbassano il risultato di esercizio, impedendo, per il loro ammontare, la fuoriuscita di utili detassati. Prima di entrare nei dettagli del meccanismo con i chiarimenti della circolare 27/E del 31/05/2005 vorrei fare alcuni esempi per capire a grandi linee come funziona il nuovo art. 109 c. 4 lett. b).

ESEMPIO 1:

suppongo di avere dedotto 2.500 di ammortamenti in un esercizio, di cui 1.000 imputati in C/E; significa che 1.500 li ho dedotti extracontabilmente (quadro EC), ho degli utili detassati per 1.500 dei quali non ho contezza in bilancio e che devo da oggi in poi monitorare con altro sistema.

Suppongo che nell'esercizio in oggetto, inoltre, abbia prodotto un utile di 1.800, tutti distribuiti.

IPOTESI A) : ho un capitale sociale di 500 e una riserva legale di 80.

Calcolo il "fattore B": 1.500 (di utili detassati) - (1.500 x 37,35%) (imposte differite) = 941,25

Il "fattore A" è invece: 0 dato che dell'utile prodotto non è rimasto nulla, e il capitale sociale e la riserva legale non creano "presidio".

Quindi: 941,25 - 0 = 941,25, per questo importo farò una variazione in aumento in UNICO.

Ciò significa che dei 1.800 prodotti, 941,25 stanno uscendo senza essere tassati e di questo devo tenerne conto in sede di dichiarazione dei redditi.

IPOTESI B) oltre ad avere un C.S. di 500 e una riserva legale di 80 ho altre riserve per 900.

Il "fattore B" è sempre 941,25, ciò che cambia è il fattore A che è = 900.

L'importo da riprendere a tassazione sarà 941,25 (B) - 900 (A) = 41,25.

IPOTESI C)

- C.S. 500, R.L. = 80, ALTRE RISERVE = 2.000.

Dato che A è di 2000 e B è di 941,25 allora nessun utile detassato sta uscendo e nessuna ripresa a tassazione deve essere fatta.

Questo è il meccanismo previsto dalla norma del TUIR.

3. Quali sono le novità della circolare 27/E sul regime di distribuzione dell'utile e delle riserve (PARAGRAFO 6)?

La circolare era d'obbligo, dato che interpreta una norma alquanto complessa nella sua applicazione.

Il 1° punto che la circolare affronta era già chiaro nella norma: il presidio alle deduzioni extracontabili è com-

posto sia da riserve di utili che di capitale.

Il 2° punto chiarito lascia un po' perplessi. La circolare afferma che le riserve in sospensione d'imposta non entrano nel vincolo a presidio. La motivazione è che in caso di loro distribuzione ci sarebbe una doppia tassazione, una specifica collegabile al motivo per cui sono in sospensione e un'altra generica legata al fatto di essere vincolo "per masse".

Ma se al punto precedente si era parlato di nature delle riserve, di utili o di capitali, adesso le stesse riserve vengono "discriminate" a seconda dei loro effetti in caso di loro distribuzione; mi sembrano concetti che in qualche modo si contraddicono.

Inoltre sarà pur vero che in caso di loro distribuzione si crea una doppia tassazione, ma è anche vero che se si imputassero nel "fattore A" ciò permetterebbe di avere un importo di franchigia più alto da contrapporre all'altro fattore e quindi, se non altro, una posticipazione della tassazione, in caso di distribuzione di utili o riserve.

Faccio un esempio confrontando ciò che succede se le riserve in oggetto fossero nel vincolo o meno.

ESEMPIO 2 :

IPOTESI A)

- Utile creato e distribuito di 300, R.L. = 100

- ALTRE RISERVE = 1.600

Se nell'esercizio ho una deduzione di ammortamenti anticipati, al netto delle imposte differite per 1.600, avrò che "FATT. B" = 1.600, "FATT. A" = 1.600, per cui la differenza è 0 e nulla viene tassato;

IPOTESI B)

Tutto come prima, tranne il fatto che all'interno delle altre riserve esiste una riserva in sospensione d'imposta prevista dalla legge 342/2000 per 100.

Il "FATT. A" adesso cambia dato che è di 1.500 e non più 1.600, per cui la ripresa a tassazione è per 100.

Il 3° punto di chiarimento, forse anche il più atteso, è quello che specifica quando va operata la verifica del rispetto del vincolo patrimoniale e a quale data occorre cristallizzare il vincolo per il suo monitoraggio.

Già la circolare 10/E del 2005 al punto 4.2 aveva affrontato l'argomento dando un'interpretazione sull'argomento, a mio avviso, superata dalla 27/E.

Nella circolare 10/E si diceva che il momento da considerare per verificare il presidio era quello risultante dall'ultimo bilancio chiuso, precedente alla distribuzione. La circolare 27/E sostiene invece che la **verifica del presidio vada fatta alla data di chiusura di ogni periodo nel quale c'è distribuzione dell'utile o di riserve.**

Ciò significa che se delibero la distribuzione dell'utile, per esempio nel mese aprile, non devo calcolare il vincolo a presidio delle deduzioni prendendo il dato già cristallizzato dell'esercizio precedente. Infatti tale nuova interpretazione dà l'opportunità di poter "riempire" il presidio fino alla fine dell'anno in modo da poter fare una più equilibrata e tempestiva pianificazione fiscale.

Nell'esempio fatto sopra, se ad aprile, dopo la distribuzione dell'utile esercizio precedente, vedo che il mio "fattore A" è insufficiente a coprire il B, potrò creare nuove riserve, ad esempio con un versamento soci in conto capitale. Quindi in corso d'anno avrò solo potenzialmente una situazione che crea tassazione, dato che ho tempo fino a fine anno per porre rimedio a tale situazione svantaggiosa.

In questo punto la circolare chiarisce che non ci può essere tassazione alcuna se contemporaneamente nell'esercizio di deduzione da quadro EC non esiste anche una distribuzione di riserve o utili.

ESEMPIO 3

- UTILE 2004: 500, RISERVA STR. Al 31/12/2004 : 500, UTILE 2005 (a nuovo) : 700

- RISERVA STRAORD al 31/12/05 : 500

- DEDUZIONE EXTRACONTABILE 2005: 1.300

Il disinquinamento fiscale del bilancio

SEGUE DA PAGINA 11

(Già al netto delle imposte diff.)

Nel 2005 si decide di distribuire i 500 dell'utile esercizio precedente. Al 31/12/05 quindi ci si ritrova con il "fattore A" = 700 + 500 = 1.200.

Confronto tale importo con il "fattore B" e trovo 1.300 - 1.200 = 100 di ripresa a tassazione; quindi dei 500 distribuiti 100 risulterebbero non tassati se non facessi scattare il meccanismo in oggetto.

Come si evince dalla circolare la verifica viene fatta alla fine dell'esercizio di distribuzione, comprendendo nel "fattore A" anche l'utile di esercizio in corso.

La circolare specifica che le deduzioni extracontabili non sono messe in discussione nemmeno nel caso in cui il presidio non sia sufficiente a coprire le deduzioni extracontabili e nel caso in cui comunque le stesse in un esercizio di distribuzione non siano riprese a tassazione; di ciò occorre tenerne memoria, dato che saranno gli utili futuri ad essere vincolati ed, in caso di loro distribuzione, tassati, fintantoché non venga coperta la deduzione effettuata in esercizi precedenti.

ESEMPIO 4

- Deduzioni 2005: 400, CAPIT. SOCIALE al 31/12/05: 400, RISERVA LEGALE al 31/12/05: 100 - PERDITA D'ES. 2005 : 50

In questo caso i 400 di deduzioni sono ammessi, ma creeranno vincolo su utili futuri. In questo specifico caso, tra l'altro, non ci potrebbe essere materia imponibile dato che nulla viene distribuito. Un'eccezione a tale corollario è la seguente: se per coprire la deduzione fosse necessario utilizzare l'utile dell'esercizio stesso, allora in caso di sua distribuzione la deduzione non verrebbe più permessa "ab origine". Ciò mi sembra una forzatura, dato che nella norma non si parla di non ammissibilità della deduzione.

ESEMPIO 5

- DEDUZIONE 2005: 500, UTILE 2005: 500

Se nel 2006 decido di distribuire i 500 di utile esercizio precedente, supponendo che nel 2006 il risultato di esercizio sia 0, dovrei non operare la deduzione nel 2005, con un ricalcolo di imposte e con una variazione del bilancio che sto approvando.

Se adottassi la linea fin qui esplicita dalla circolare dovrei fare "FATT. A" : 0 "FATT. B": 500 quindi riprendere a tassazione i 500 in UNICO 2007 con una variazione in aumento, non anticiperei l'effetto di ciò, come chiede la circolare, con una minore variazione in diminuzione in UNICO 2006.

Se è vero che l'anno oggetto di tassazione è quello in cui avviene la distribuzione, perché andare a incidere sull'esercizio precedente? Se la distribuzione dell'utile 2005 la decidessi dopo aver presentato anche l'UNICO 2006, ad esempio in data 01/11/2006 potrei ancora applicare il meccanismo di rettifica della fiscalità 2005, oppure potrei applicare il meccanismo "classico" di tassazione nell'UNICO 2007? Si vuole forse evitare che il contribuente abbia un anno di agevolazione fiscale quando si sarebbe ancora in tempo per poter modificare l'imponibile, il tutto pro-fisco?

Il 4° punto chiarito è contenuto nel paragrafo 6.1 della circolare. Qui viene specificato che il meccanismo di ripresa a tassazione non scatta nel caso in cui le riserve di P.N. servano per coprire le perdite o nel caso in cui vengano utilizzate ad aumento del Capitale sociale, con aumento gratuito.

Le riserve, in questi casi, è intuitivo che restino all'interno dell'azienda.

E' importante però ricordare che in caso di aumento gratuito occorre monitorare la sua successiva distribuzione, dato che in questo caso il vincolo si trasferisce sul capitale sociale e si dovrà tassare, se non c'è un presidio sufficiente e se sono state applicate delle deduzioni, la fuoriuscita di riserve da art. 47 comma 6 del TUIR come una normale distribuzione di utili o riserve. La riduzione si presumerà imputata con precedenza a riserve di utili e poi a riserve di capitale. Per il nostro fine non importa quali riserve si presumano distribuite per prime, dato che in assenza o insufficienza di riserve o utili a presidio, la tassazione sarà la stessa.

Ciò non è invece per i soci percettori del rimborso di capitale, dato che in questo caso sarà importante per gli stessi conoscere la natura fiscale degli importi distribuiti.

ESEMPIO 6

- DEDUZIONI EXTRACONTABILI DEL 2005 (già al netto delle imp. Diff.) = 500

- UTILE D'ESERCIZIO 2005 = 150
- RISERVE DI P.N. al 31/12/05 = 400
- PERDITA D'ESERCIZIO 2004 = 100

Nell'aprile 2005, in sede di approvazione del bilancio con destinazione del risultato, l'assemblea decide di accantonare a riserva legale il 5% dell'utile e con il rimanente coprire la perdita pregressa. Quindi dei 150 di utile, 7,5 vengono accantonati a riserva, 100 utilizzati per la copertura della perdita d'esercizio precedente e i rimanenti 42,50 riportati a nuovo.

In questo caso i 100 di utili utilizzati non comporteranno alcuna massa imponibile in UNICO, in quanto le risorse sono utilizzate dall'azienda senza fuoriuscire. Faccio notare come la deduzione extracontabile di 500, non essendoci altra distribuzione di utili o riserve, verrà memorizzata nel quadro EC e ripresa a tassazione nell'esercizio in cui ci sarà la distribuzione.

Se nell'esercizio 2006 si decide di distribuire le riserve di P.N., supponendo un utile 2006 nullo avrò la seguente situazione:

RISERVE DI P.N. al 31/12/06 = 400-400 (riserva distribuita)+(150-7,5 (r.l.))-100) = 42,50

Quindi 400 di distribuzione riserva (fattore A)- 42,50 di presidio al 31/12/06 (fattore B), comportano una variazione in aumento in UNICO 2007 per 357,50.

ESEMPIO 7

Nell'esercizio 2005 si aumenta gratuitamente il Capitale sociale, imputando 100 di riserve di utili e 200 di riserve di capitale. Quindi il C.S. passa da 300 a 600. L'utile dell'esercizio 2005 è di 100. Nel 2006 l'utile è di 50, deduco 500 tramite quadro EC e rimborso capitale ai soci per 250. Se dal punto di vista contabile ciò rappresenta una semplice diminuzione di capitale, dal punto di vista fiscale è come se venissero distribuiti 100 di riserve di utili e 150 di riserve di capitale. Quindi a fine 2006 dovrò verificare se a fronte della deduzione effettuata risulti una franchigia sufficiente alla sua copertura.

Il "fattore B" sarà : 500 - imposte differite (37,25%) = 313,75, il fattore A sarà di 100 (utili 2005) + 50 (utili 2006) = 150; quindi 313,75-150 = 163,75 di eccedenza. Ciò significa che dei 250 di riserve di utili e capitale distribuiti, fiscalmente mascherati come riduzione di capitale sociale, ci sarà una ripresa a tassazione per 163,75 al lordo imposte differite. La deduzione della quale si è usufruito per 500 verrà solo parzialmente riassorbita nel 2006. Mentre per la società sarebbe stato indifferente la priorità delle distribuzioni delle riserve, comunque la ripresa a tassazione sarebbe stata la medesima, allo stesso modo non si può dire per i soci, i quali il fatto che venga distribuita prioritariamente una riserva di utili (tassazione come redditi di capitale) rispetto ad una riserva di capitali (nessuna tassazione, solo diminuzione del costo fiscale della partecipazione) ha effetti diversi.

La circolare specifica anche che non esiste tassazione nemmeno nel caso in cui si utilizzino riserve per coprire perdite in un esercizio preceduto da una mancata tassazione di utili o riserve distribuite; ciò è un concetto che rafforza il precedente.

4. Come si possono riallineare i valori civilistici e fiscali, dopo i disallineamenti avvenuti tramite il quadro EC?

Il paragrafo 7 è dedicato interamente alla fase successiva al disallineamento creato dall'imputazione dei componenti fiscali nel quadro EC. Occorre un sistema di monitoraggio che, così come è servito per evidenziare gli scostamenti tra valori civili e fiscali, serve per seguire la fase di "riassorbimento" degli stessi.

La dinamica che meglio spiega ciò è quella espressa dall'ammortamento anticipato, così come esemplificato dall'allegato della circolare.

I sistemi previsti sono tre.

1. Quando si deduce in UNICO un ammortamento anticipato non giustificato civilisticamente, si crea, per lo stesso cespite, un doppio binario. Una volta finite le deduzioni fiscali del cespite, continua l'ammortamento civilistico che a tal punto diventa ineducibile. Proprio tale ineducibilità comporta una ripresa a tassazione che compensa il precedente abbattimento dell'imponibile. In ogni esercizio in cui ci sono queste riprese, la forbice tra i valori si assottiglia fino a scomparire nell'esercizio in cui si imputa a bilancio l'ultima quota di ammortamento civilistico.

Questa forma di riallineamento è quella più classica e naturale, oltre che più semplice da capire.

2. Un'altra forma di riallineamento da ammortamento anticipato è legata alla vendita del bene in oggetto; con questa si crea una maggiore plusvalenza fiscale ovvero una minore minusvalenza, il tutto dovuto ad un naturale riequilibrio compensante i precedenti vantaggi fiscali. Naturalmente entrambi i metodi comportano oltre al riallineamento dei valori anche un contemporaneo stor-

no del fondo imposte precedentemente creato.

3. La circolare esplica un terzo metodo di riassorbimento delle divergenze di valori, collegato con il meccanismo introdotto dall'art. 109 TUIR.

In effetti nel momento di distribuzione delle riserve o utili con contemporanea tassazione dell'eccedenza e ripresa a tassazione del precedente vantaggio fiscale, si crea, per il corrispondente importo un riallineamento tra valori civili e fiscali; il tutto al fine di evitare una doppia tassazione che altrimenti avverrebbe in caso, per esempio, di vendita del bene.

Lascia un po' perplessi le modalità con cui avviene tale riallineamento. Occorre monitorare come si è creato tale disallineamento, memorizzando l'importo dello stesso imputandolo alle singole voci cui si riferisce.

Se per esempio la deduzione extracontabile di 1000 riguarda per 800 un fabbricato e per 200 un impianto, allora la ripresa a tassazione derivante dalla distribuzione di utili, senza la copertura del vincolo di riserve, dovrà essere imputata nella stessa proporzione in cui si era creato il disallineamento. Il riallineamento avverrà per l'80% sul fabbricato e per il 20% sull'impianto. Tale meccanismo di "riallineamento proporzionale" è logicamente ineccepibile, ma nella pratica è il metodo più laborioso da monitorare e da gestire.

Occorre un prospetto relativo ad ogni cespite; nel caso in cui le deduzioni riguardino diverse voci e i cespiti siano numerosi tutto diventa molto complesso.

5. Quali sono le future prospettive di modifica dell'art. 109 c. 4 lett. b)?

Due sono le modifiche all'orizzonte, previste dal correttivo: una a vantaggio del contribuente e una a suo svantaggio.

Il D.Lgs licenziato dal Consiglio dei Ministri il 18/03 scorso, in attesa del varo definitivo, apporta, con l'art. 3 c.8, le seguenti modifiche all'art. 109:

- Vengono tolte le parole "diverse dalla riserva legale", frase questa che comportava una estromissione dal vincolo delle riserve di quella legale. Con tale variazione si prende atto che la riserva legale rappresenta una parte dell'utile accantonato e quindi rappresenta forma di presidio come le altre riserve di patrimonio netto.

Ciò è pro-contribuente, in quanto il fattore da me chiamato "fattore A" avrà la possibilità di essere di importo più elevato creando una maggiore franchigia fiscale.

- Vengono introdotte le parole "aumentati delle imposte differite corrispondenti all'ammontare distribuito". Mentre fino ad oggi c'era il dubbio di cosa doveva essere recuperato in caso di ripresa a tassazione, se l'utile distribuito oppure l'utile distribuito più le corrispondenti imposte differite, domani con tale modifica sarà certo che il recupero a tassazione sarà di importo pari alla riserva distribuita al lordo delle imposte differite. Ciò permette di tassare completamente quello che era stato il beneficio inizialmente concesso dalla deduzione da quadro EC, ricreando la situazione che sarebbe stata presente come se la deduzione extracontabile non fosse mai esistita.

Con questa modifica si ha la depurazione completa del precedente effetto fiscale; fino ad oggi ciò non era assodato!! Occorrerà capire da quando tali modifiche avranno decorrenza.

ESEMPIO 8

- DEDUZIONE 2006: 200, UTILE 2005: 100

- RISERVE DI P.N. AL 31/12/05: 100

- RISERVA LEGALE AL 31/12/2005: 50

UTILE 2006: 50, CAPIT. SOCIALE : 3000

Nell'aprile 2006 distribuisco 100 di utili 2005 + 100 di riserve di p.n. Al 31/12/06 verifico il "fattore A" che è: 50 (R.L.) + 50 (UTILI 2006) = 100

Il "fattore B" è 200, quindi i 200 distribuiti sono tassati per 100.

ESEMPIO 9

- UTILE 2005 = 700

- RISERVE DA PN AL 31/12/06 = 500

- RISERVA LEGALE AL 31/12/06 = 35

- CAPITALE SOCIALE = 1000 - UTILI 2006 = 100

- DEDUZIONI EXTRACONTABILI 2006 = 1.500
Nel 2006 si decide di distribuire 700 degli utili prodotti nel 2005.

- "FATT. A": 500 + 35 + 100 = 635

- "FATT. B" = 1.500 - 558,75 (37,25% di 1.500) = 941,25

- 941,25 - 635 = 306,25 eccedenza da tassare

- 306,25 + (37,25% di 306,25) = 420,33 corrispondente alla variazione in aumento in UNICO 2007

Ovviamente il riallineamento creato dai 1.500 di deduzione extracontabile verrà riassorbita per 420,33, il resto dovrà essere coperto da riserve e utili, vincolate "per masse", che si creeranno in futuro fino a che sia arriverà ad un riassorbimento totale.

Spin-off immobiliare e cessione estero su estero delle immobiliari

Problemi di elusione fiscale

ALESSANDRA CARNIATO
Ordine di Treviso

1 - Il Caso

Con il parere n. 13 del 20/07/2005, il Comitato Consultivo si è espresso in merito ad un'operazione di spin-off immobiliare operata mediante scissione parziale e alla successiva cessione all'estero della partecipazione nella società immobiliare italiana. In particolare, il Comitato ha ritenuto che le operazioni, così come descritte dall'interpellante, sono elusive in quanto volte ad aggirare i disposti contenuti negli artt. 23, comma 1, lett. f), 87, comma 1, lett. d), 152, comma 1 del T.U.I.R..

Il parere ha per oggetto un gruppo composto da una filiera di holdings e sub-holdings interessato da un progetto di ristrutturazione complessiva; tale progetto ha come finalità la separazione dell'attività operativa da quella immobiliare delle società controllate. Queste ultime si caratterizzano per utilizzare beni immobili di proprietà che, in virtù di questa ristrutturazione, dovrebbero confluire, mediante un'operazione di scissione parziale proporzionale, in una società di nuova costituzione. Si dovrebbero configurare due tipologie di società: alcune preposte allo svolgimento dell'attività operativa, altre titolari degli immobili. La società interpellante è una società che svolge attività operativa e possiede un immobile nel quale è situato il magazzino, l'attività produttiva e gli uffici; questa dovrebbe essere interessata da un'operazione di scissione parziale per la separazione delle due attività. La divisione della società dovrebbe comportare una riduzione corrispondente del patrimonio con l'attribuzione al socio unico "Holding BV" della partecipazione nella nuova società "Immobiliare s.r.l.". Si veda, al riguardo, la successiva figura n.1.

In un secondo momento una società appartenente al gruppo, denominata "Project BV", dovrebbe acquisire la partecipazione nella società "Immobiliare s.r.l." svolgendo, in seguito, la funzione di holding immobiliare del gruppo.

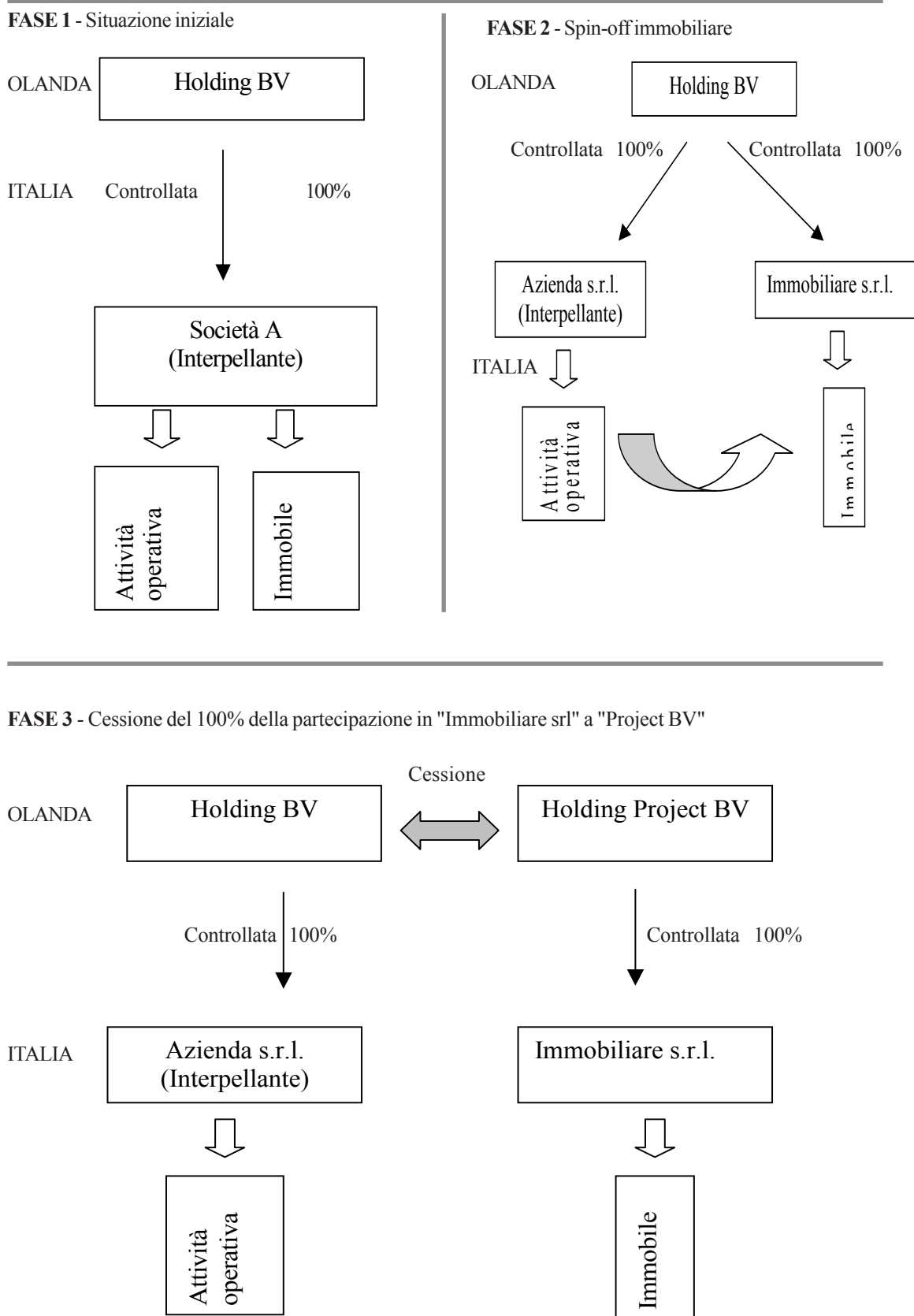
L'operazione comporta il realizzo della plusvalenza da cessione di partecipazione, ma, in applicazione della Convenzione contro le Doppie Convenzioni stipulata tra Italia-Olanda e in particolare dell'art. 13, non verrebbe operata alcuna tassazione né in Italia né in Olanda (si vedranno in seguito le norme che determinano l'esenzione). L'immobile trasferito verrebbe poi locato a terzi, mentre la società scindenda dovrebbe ottenere dalla "Project BV" un immobile considerato "più adeguato" per lo svolgimento dell'attività operativa.

Qui accanto viene riportato uno schema delle successive fasi che interessano il progetto di ristrutturazione del gruppo:

2 - Il parere del Comitato - Elusività del progetto di ristrutturazione

Il Comitato Consultivo, nella premessa, ha evidenziato che ai fini dell'applicazione della

Figura 1



Spin-off immobiliare

SEGUE DA PAGINA 13

norma antielusiva di cui all'art. 37-bis del D.P.R. 600/1973, è necessario effettuare "un apprezzamento non tanto concernente l'interpretazione di una norma giuridica, ma, piuttosto, la sostanza economica". Con tale affermazione si è sottolineato come la "veste" giuridica delle operazioni poste in essere dal contribuente debba essere messa in secondo piano rispetto alla "sostanza" economica. È, infatti, quest'ultima che permette di valutare l'esistenza o meno di un atteggiamento volto ad aggirare la normativa fiscale.

Il Comitato ha anche ribadito come non si possa considerare elusiva un'operazione di spin-off caratterizzata dall'estromissione di un bene immobile da una società e la successiva attribuzione ad un'altra società. Anche l'eventuale cessione della partecipazione singolarmente considerata, secondo il Comitato¹, non è contestabile. L'elusività, invece, può sussistere nel momento in cui il comportamento adottato viene finalizzato ad "attuare una successiva circolazione dei beni di secondo grado (azioni o quote della beneficiaria) in luogo dei beni di primo grado (immobili) ottenendo una tassazione più mite".

Nel caso di specie, ad avviso del Comitato, il contribuente strumentalizza l'ordinamento giuridico interno per godere di vantaggi fiscali che, altrimenti, non sarebbero fruibili.

Nel parere, il Comitato argomenta come l'eccessivo sfruttamento della disciplina contenuta nelle Norme Convenzionali sia elemento fondante dell'elusività. La cessione della partecipazione nella società immobiliare da parte del socio unico "Holding BV" alla società "Project BV" con sede in Olanda, comporterebbe il realizzo di una plusvalenza di rilevante importo, visto che la differenza tra il corrispettivo di vendita e il valore fiscale delle partecipazioni ricevute in cambio dell'immobile risulta non indifferente. Infatti, il bene oggetto dell'operazione di spin-off è stato in origine acquisito mediante un contratto di leasing e successivamente riscattato; il valore su cui è calcolata la plusvalenza comprende il prezzo di riscatto, che è sempre di importo inferiore rispetto al valore effettivo dell'immobile. L'art. 23, comma 1, lett. f), del TUIR, assoggetta a tassazione le plusvalenze da cessione a titolo oneroso di partecipazioni in società residenti realizzate da soggetti esteri, escluse quelle riferite ad azioni quotate in mercati regolamentati e non qualificate. Si ha, pertanto, che la cessione effettuata dalla società "Holding BV" verrebbe equiparata a tutti gli effetti ad un'operazione realizzata nel territorio dello Stato: secondo il Comitato, la plusvalenza concorrerebbe a formare reddito d'impresa in applicazione dell'art. 86 del TUIR.

Inoltre, la cessione non godrebbe dell'esenzione, la cosiddetta *participation exemption*², visto che la società controllata "Holding BV" è un'immobile di mera gestione espressamente esclusa da questo beneficio dalla lettera d) dell'articolo 87 del TUIR.

Va sollevata, però, un'obiezione: la società olandese detiene una partecipazione che, se ceduta, non potrebbe configurare reddito d'impresa. L'articolo 152 comma 1 del TUIR richiede, infatti, per le società non residenti la presenza di una stabile organizzazione in Italia.

Nel caso prospettato il Comitato ha ritenuto violata questa norma, ma con tale affermazione non ha considerato che la partecipazione nella società "Immobiliare s.r.l." non configura una stabile organizzazione. Il fatto che la plusvalenza sia imponibile non comporta la presunzione che si tratti di reddito d'impresa; la cessione della partecipazione realizzerebbe un reddito diverso

tassato limitatamente sul 40% dell'ammontare³.

Il parere del Comitato contiene un errato richiamo alla normativa fiscale interna anche perché il reddito d'impresa subisce un'imposizione differente rispetto al reddito diverso: in uno l'imposta è calcolata sull'intero ammontare con la possibilità di una rateazione⁴, nell'altro la tassazione è nell'esercizio in cui avviene la cessione su una base imponibile ridotta al 40%.

La presenza o meno di una stabile organizzazione determina la qualificazione della plusvalenza che rientra, rispettivamente, tra i redditi di impresa o tra i redditi diversi.

3 - L'art. 13 della Convenzione contro le doppie imposizioni Italia - Olanda

Nel caso analizzato sono coinvolti due paesi (Olanda e Italia) caratterizzati da due ordinamenti giuridici distinti; infatti, la società immobiliare ha sede in Italia, mentre la partecipazione è posseduta dalla "Holding BV".

È necessario, di conseguenza, considerare il trattato contro le doppie imposizioni stipulato tra i due paesi che prevede all'articolo 13, comma 4, intitolato "Utili da capitale" che "Gli utili derivanti dall'alienazione di ogni altro bene diverso da quelli menzionati ai paragrafi 1, 2 e 3 sono imponibili soltanto nello Stato di cui l'*alienante è residente*." Il soggetto alienante è una società olandese e, pertanto, verrebbe attuata la normativa di questo paese. La disciplina interna prevede la possibilità di godere dell'esenzione per le cessioni di partecipazioni qualificate, dove per qualificate sono intese quelle partecipazioni che superino il 5% del capitale. Questo salto d'imposta appare agli occhi del Comitato consultivo un'operazione "sospetta in quanto preordinata a spostare la tassazione sul socio non residente e, dopo a far circolare, estero su estero ed in franchigia convenzionale d'imposta, le partecipazioni nella società beneficiaria".

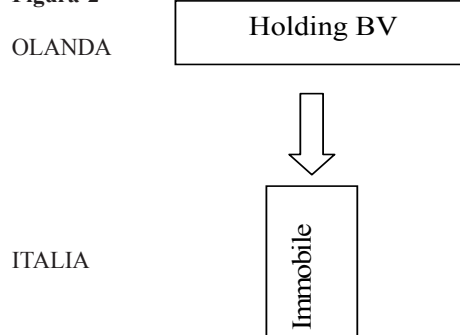
Il Comitato ha ribadito che l'evidente risparmio d'imposta richiede una dimostrazione molto "rigorosa" per contrastare la presunzione di elusività, dimostrazione che non è stata adeguatamente fornita nell'ipotesi prospettata. Inoltre, viene aggiunto nel parere, non viene garantita l'Amministrazione finanziaria circa l'eventualità che le partecipazioni una volta cedute non possano circolare successivamente senza essere immobilizzate. In sostanza, l'interpellante si troverebbe a cedere liberamente partecipazioni che non hanno scontato alcuna tassazione; tutto questo desta ulteriori sospetti sulla mancanza di valide ragioni economiche nelle operazioni illustrate.

4 - Due ipotesi a confronto

Il notevole risparmio fiscale che si realizza nel progetto di ristrutturazione è di particolare interesse: qui di seguito verranno analizzate le disposizioni giuridiche che determinano l'esenzione sulla plusvalenza realizzata con la cessione della partecipazione.

Si ipotizzi una società olandese che detiene direttamente un immobile in Italia senza l'utilizzo di uno schermo societario (Figura 2); in questo caso la Convenzione sancisce al comma 1 dell'articolo 13 che "Gli utili che un residente di uno degli Stati ritrae dall'alienazione di beni immobili di cui all'articolo 6 situati nell'altro Stato, sono imponibili in detto altro Stato."

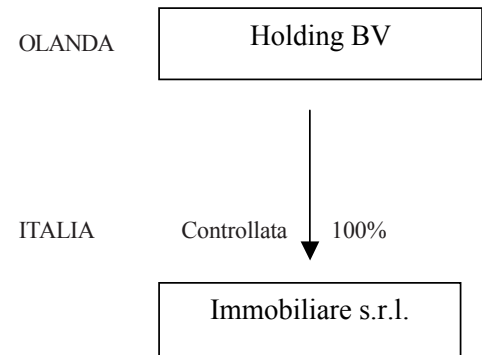
Figura 2



Pertanto, se la società cede il bene, la plusvalenza verrebbe tassata secondo la normativa italiana poiché l'immobile si trova in questo paese.

Diversamente, se una società olandese controlla un'immobile italiana (Figura 3), la tassazione, in caso di cessione della partecipazione, avverrebbe in Olanda in applicazione dell'art. 13 comma 3 della Convenzione ovvero del principio di tassazione nel paese dell'alienante.

Figura n. 3



Si vengono così a delineare due situazioni contrapposte, ovvero da un lato l'esenzione in applicazione della normativa olandese, dall'altro la tassazione ordinaria; questo contrasto mette in evidenza l'eccessivo risparmio d'imposta che, secondo il Comitato, deve trovare, per non essere considerato elusivo, una giustificazione economica ben fondata. Proprio su questo punto viene espresso il dissenso perché di fronte ad una spiegazione generica si evidenzia un intento elusivo da parte del contribuente.

Questa problematica è stata comunque avvertita e recepita anche nel Modello Ocse il quale ha inserito⁵, rispetto all'originaria formulazione, un quarto paragrafo che sancisce come l'alienazione di azioni di società che abbiano al loro interno una prevalenza di beni immobili situati nello Stato, la tassazione avvenga seguendo le disposizioni dello stato dove è situato l'immobile.

Viene, cioè, ad applicarsi il principio contenuto nel primo paragrafo relativo alla cessione diretta di beni immobili e, quindi, viene neutralizzato fin dall'inizio l'intento del contribuente di evitare una maggior tassazione attraverso l'utilizzo di artifici giuridici. Da ultimo va rilevato che da un'analisi dei trattati stipulati dall'Italia con i vari paesi emerge come non sia sufficiente soffermarsi all'applicazione degli articoli in esso contenuti, ma vada altresì posta attenzione alla parte finale della Convenzione, ossia ai Protocolli, che, nonostante la denominazione, hanno la stessa valenza del testo normativo⁶.

È, infatti, nel protocollo che può trovare applicazione la norma antielusiva, un esempio è il trattato Italia - Francia, ed è compito dei soggetti che operano in questi contesti valutare questi aspetti.

5 - Conclusioni

Alla luce di quanto illustrato, emerge come il dissenso espresso dal Comitato sia fondato sulla differente modalità di tassazione operata dai due ordinamenti su una stessa componente di reddito. Secondo il Comitato l'ipotesi prospettata nell'interpello configura un uso "strumentale della Convenzione internazionale" volto a trasformare la plusvalenza da cessione di immobili in una plusvalenza da cessione di partecipazioni la quale, in base al gioco combinato delle normative dei due Paesi interessati e delle Convenzioni, comporta la totale esenzione dell'operazione.

¹ Da ultimi i pareri, n. 1 del 31/01/2005, n. 5 del 03/03/2005, n. 2 del 24/02/2004, n. 6 del 11/05/2004 e n. 9 del 07/04/2004.

² L'art. 87 del TUIR prevede l'esenzione totale sulle plusvalenze da realizzo di partecipazioni in società al verificarsi delle seguenti condizioni: - ininterrotto possesso dal primo giorno del dodicesimo mese precedente quello dell'avvenuta cessione, - classificazione nella categoria delle immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il periodo di possesso; - residenza fiscale della società partecipata in uno Stato o territorio diverso da quelli a regime fiscale privilegiato; - esercizio da parte della società partecipata di un'impresa commerciale.

³ Ai sensi dell'articolo 67 del TUIR.

⁴ È necessario in questo caso l'iscrizione tra le immobilizzazioni finanziarie negli ultimi tre bilanci.

⁵ Il 4° paragrafo è stata inserito nell'ultima versione del Modello di Convenzione, datata 28 gennaio 2003.

⁶ Su tale argomento si veda G. Sozza - E. Vial, "Plusvalenze internazionali da società immobiliari ed elusione fiscale", *il Fisco*, n. 20/2005, fasc. 1, pag. 7794

L'ACCERTAMENTO DELLE IMPOSTE

I professionisti e gli accertamenti finanziari

La prova contraria è diabolica?

KETI CANDOTTI
Ordine di Venezia

Dal luglio 2005 niente può più sfuggire al controllo degli uffici finanziari e della Guardia di Finanza che, quale strumento istruttorio, potranno richiedere tutti i dati, le notizie e i documenti relativi a qualsiasi operazione effettuata non solo tramite conto corrente, ma anche per cassa o "fuori conto".

La "Finanziaria 2005" (L.311/2004) infatti ha potenziato l'efficacia delle indagini bancarie sotto molteplici aspetti.

1 - Ambito **oggettivo** di applicazione dell'istituto. I nuovi strumenti di indagine dal 2005 consentono di richiedere informazioni su tutte le operazioni

che il contribuente intrattiene con **Istituti di credito e altri Intermediari finanziari** (Banche; Poste; Imprese di investimento; Società di gestione del risparmio; Società fiduciarie, ecc.). Con i controlli finanziari possono essere acquisite (entro 30 giorni dalla richiesta, eventualmente prorogabili di ulteriori 20 giorni, per giustificati motivi) notizie relative a operazioni in valuta estera; ad acquisti di certificati di deposito; a richieste di bonifico senza addebito in conto; a cessioni di titoli ed effetti al dopo incasso; alla negoziazione allo sportello di assegni; a movimentazioni alla cassa di denaro; a richieste di assegni circolari con controvalore in numerario.¹

2 - Ambito **soggettivo** della verifica. I dati acquisiti possono essere presi come base per la ricostruzione sia dei ricavi di impresa che dei "compensi". Si estende così la nuova disciplina dei controlli anche ai lavoratori autonomi. Il professionista sarà tenuto, dietro richiesta dei verificatori, a giustificare, indicandone il beneficiario, ogni movimento in uscita anche se relativo a esigenze personali giornaliere.

3 - **Retroattività** della disposizione. L'Agenzia delle Entrate ha precisato (Circolare n. 10 del 16/

3/2005) che le nuove regole presuntive sono applicabili dal 1.1.2005, ma che trattandosi di disposizioni che ampliano i poteri istruttori di indagine bancaria e hanno quindi **natura procedurale**, possono legittimamente esplicare la loro efficacia anche in periodi di imposta pregressi, purché accertabili. **Quindi gli organi accertatori potranno utilizzare i più penetranti strumenti accertativi per tutti i periodi di imposta ancora potenzialmente accertabili**

(sino al quinto anno precedente alla richiesta delle informazioni).²

4 - Semplificazione delle procedure con l'introduzione delle **informative telematiche**.

Tralasciando l'aspetto relativo alle procedure telematiche che richiederà un apposito regolamento e che quindi ha già trovato proroga al 1/1/2006, e considerato che comunque, fino a tale data, rimarranno operativi gli ordinari mezzi (ovvero le raccomandate A/R), desta certamente maggiore attenzione, e preoccupazione, *l'estensione della utilizzabilità delle presunzioni tramite accertamenti bancari anche ai proventi dei lavoratori autonomi*.

Presunzioni semplici o legali?

Ai sensi dell'art. 39 comma 2 D.P.R. 600/73 gli accertamenti bancari sono utilizzati per ricostruire i redditi fiscalmente rilevanti principalmente nelle ipotesi di contabilità inattendibili, congiuntamente a gravi violazioni, omissioni o false indicazioni contabili; in presenza di operazioni inesistenti; e in caso di significativo divario tra volume d'affari dichiarato e quello emergente

a seguito della ricostruzione analitico-induttiva del reddito.

La norma in commento opera in modo automatico senza richiedere ulteriori elementi di riscontro.³ Quelle che dovrebbero essere, per natura, **presunzioni semplici** (Art.2727 c.c.: "conseguenze che la legge o il giudice trae da un fatto noto per risalire a un fatto ignorato"⁴) ammesse solo se **gravi, precise e concordanti**, divengono nella sostanza e secondo un preciso orientamento del giudice di legittimità, **presunzioni legali relative (o iuris tantum)**.

Quindi in deroga al principio generale dell'art. 2697 c.c., chi vuol far valere un'azione o eccezione è dispensato dal provare uno dei fatti che ne costituiscono il fondamento e, nel caso di specie, può presumere maggiori ricavi in presenza di operazioni non contabilizzate. L'onere della prova contraria grava sulla controparte, nel nostro caso il soggetto sottoposto a controllo fiscale, che dovrà dimostrare l'insussistenza della pretesa.⁵

In particolare quindi le operazioni finanziarie (prelevamenti e versamenti) compiute senza transitare nella contabilità e per le quali il contribuente non sappia indicare provenienza o beneficiario, ovvero l'irrelevanza ai fini del reddito, consentono di attivare un meccanismo presuntivo che comporta l'inversione dell'onere della prova.

L'art. 32 commi 1 e 2 del D.P.R. 600/73 e analogamente l'art. 51 del D.P.R. 633/72 contengono due presunzioni legali relative:

1) I versamenti non risultanti in contabilità di cui il contribuente non dà giustificazione sono considerati ricavi non dichiarati in quanto riconducibili, fino a prova contraria, a vendite "in nero".

2) I prelevamenti non risultanti in contabilità sono considerati a loro volta come destinati a successive cessioni "in nero".

La seconda diventa una "**doppia presunzione legale**" in base alla quale i prelevamenti non giustificati si presumono acquisti e poiché, di conseguenza, gli acquisti presumono dei ricavi, l'Amministrazione è sollevata dall'onere di provare l'effettiva evasione fiscale.

Anche se siamo in presenza di *presunzioni relative*, la forza data dalla norma le rende *quasi assolute*, in quanto richiedono una "**probatio diabolica**" per dimostrare i fatti impeditivi o ostativi al verificarsi del presupposto di imposta.

SEGUE A PAGINA 16



¹Poiché si considerano "atti, dati e documenti relativi a qualsiasi rapporto intrattenuto o operazioni effettuate, ivi compresi i servizi prestati con i clienti, nonché le garanzie prestate da terzi"; si parla a ragion veduta di "accertamenti finanziari" e non più di "accertamenti bancari".

²Con buona pace delle norme contenute nello Statuto del Contribuente!

³La Cassazione con Sentenza n. 7267/2002 ha confermato che l'Amministrazione finanziaria può imputare a reddito tutti i versamenti sul conto corrente non registrati in contabilità anche senza la preventiva verifica in contraddittorio con il Contribuente.

⁴"Le presunzioni semplici sono illazioni attraverso le quali il giudice sulla base di circostanze accertate considera accertati dei fatti ulteriori,....sono ammesse solo se gravi precise e concordanti" P. Trimarchi in "Istituzioni di diritto privato".

⁵Trattandosi di presunzioni "legali" non sono necessari i requisiti di gravità precisione e concordanza richiesti dall'art. 2729 del codice civile per le presunzioni semplici e questo rigoroso automatismo rende più gravosa la difesa del contribuente.

I professionisti e gli accertamenti finanziari

SEGUE DA PAGINA 15



L'estensione di tale meccanismo presuntivo ai professionisti comporta che anche per questi ultimi diviene operativa l'inversione dell'onere della prova in relazione ai prelevamenti effettuati. Ai compensi dichiarati andranno quindi "sommate" anche le operazioni in

uscita per le quali il professionista non riesce a dimostrare l'estraneità dalla propria attività professionale.

Questo automatismo non tiene conto però che, mentre per l'impresa i prelevamenti ingiustificati potrebbero effettivamente servire per acquistare beni "in nero" destinati a realizzare ricavi non dichiarati, il **lavoratore autonomo non vende beni, ma servizi**, quindi il sillogismo: *i prelievi sono costi? i costi determinano ricavi? i prelievi sono ricavi* non è sostenibile né i passaggi sono così "ovviamente consequenziali".

Il libero professionista che intrattiene un unico conto corrente, utilizzato promiscuamente per la propria attività professionale e per le proprie esigenze personali e familiari, troverà enormi difficoltà a dimostrare, ad esempio, le spese giornaliere per vitto, abbigliamento, svago e quant'altro, oppure l'acquisto per cassa di titoli e certificati; il cambio di assegni ricevuti da terzi; bonifici effettuati senza addebito in conto. Altrettanto dicasi, banalmente, per le somme ricevute in occasione di ricorrenze, nozze o per liberalità dei familiari; anche dimostrato il collegamento tra gli introiti e l'evento, non è detto che si raggiungano risultati concreti.

Quali difese per il contribuente?

Dovendo accettare l'ineluttabilità della presunzione legale e dovendo, di necessità, ricorrere al giudice tributario, appare ovvio che, in ogni caso, sarà opportuno tener traccia di ogni operazione effettuata, preferibilmente con utilizzo di carta di credito o bancomat, a mezzo bonifici e assegni; non prelevare contanti per uso personale e non movimentare importi in contanti per dazioni a familiari, ecc.; dedicare un conto corrente specifico alla attività senza mescolarvi i movimenti personali, conservare gli scontrini (forse anche solo per la spesa al supermercato!).

Ma volendo andare oltre queste, forse banali, precauzioni, il problema può essere affrontato interpretando la norma secondo canoni di "ragionevolezza" ed entro i limiti della logica comune. Così come ha concluso la **Corte di Cassazione con sentenza n. 11234 del 28/8/2000**, in cui si richiede che *a fronte di una rettificata fondata sui dati bancari, spetti al giudice di merito esaminare l'intrinseca consistenza degli elementi valorizzati nell'accertamento bancario, eventualmente anche ricorrendo alle presunzioni gravi, precise e concordanti che*

sono richieste per le presunzioni semplici.

Con sentenza della **Cassazione n. 19062/2003** viene ribadito che la *ratio* dell'art. 39 D.P.R. 600/1973 è quella di mettere a disposizione degli uffici finanziari uno strumento agevolato e non persecutorio del contribuente, finalizzato alla corretta determinazione del reddito imponibile nel pieno rispetto dell'art. 53 della Costituzione.⁶

Recentemente la **Corte Costituzionale con sentenza 225 del 8/6/2005** ha stabilito che il nuovo art. 32 del D.P.R. 600/73 non viola il principio costituzionale relativo alla capacità contributiva poiché, come affermato anche dalla recente giurisprudenza di legittimità, in caso di accertamento induttivo l'Ufficio deve ricostruire il reddito imponibile tenendo conto anche dell'incidenza percentuale dei costi relativi ai maggiori ricavi. **Tali costi verranno dedotti dai ricavi presunti dai prelievi non giustificati.**

Nonostante questi aspetti leggermente rassicuranti per i professionisti che si dovessero trovare a fronteggiare la "presunzione diabolica" appare utile fare un breve accenno ad alternative linee di difesa.

A questo proposito l'obbligo dell'**autorizzazione** del Direttore Regionale dell'Agenzia delle Entrate costituisce un aspetto procedurale meritevole di attenzione. Come qualsiasi atto amministrativo tale autorizzazione deve essere formalmente legittima e motivata nel merito, e deve avere tali caratteristiche anche in riferimento alla proficuità dell'azione, altrimenti l'autorizzazione è illegittima e conseguentemente lo è anche l'atto accertativo conseguente alle informazioni bancarie acquisite in base ad autorizzazione illegittima.

Anche i **motivi** (scarsa attendibilità del reddito dichiarato, elementi extracontabili che fanno presumere una evasione) devono essere rilevanti e devono dimostrare il diretto nesso di causalità che si verifica tra operazioni finanziarie e maggiori redditi.

Infine un cenno, (inevitabile!) alla privacy. Il **Garante per la protezione dei dati personali** il 25/05/2005 ha adottato un Provvedimento affinché le nuove norme che regolano le indagini bancarie non ledano i diritti dei cittadini, in particolare ha richiamato i **principi di necessità, pertinenza e proporzionalità** e l'adozione di cautele necessarie alla riservatezza dei dati acquisiti. In sostanza il Garante richiede verifiche mirate con richieste circoscritte a casi di effettivo interesse e non con raccolte indiscriminate di dati. Inoltre ogni Amministrazione pubblica che adotti provvedimenti in materia di trattamento di dati personali, è tenuta a richiedere il parere del Garante, in mancanza del quale si può determinare un vizio dell'atto con conseguente inutilizzabilità dei dati trattati.

Resta da dire, in conclusione, che tutti questi accorgimenti potranno servire forse ai contribuenti virtuosi, che nulla hanno nascosto al fisco e che dovranno difendersi da richieste pretestuose. Tuttavia si sa che i veri evasori sono sicuramente attenti a non far transitare in banca le somme non rilevate contabilmente e fiscalmente (utilizzate invece "per spese personali" o, peggio, per pagare forniture di beni e servizi acquistati "in nero") eludendo così il delicato meccanismo accertativo sin qui delineato.

Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

BASSANO DEL GRAPPA

Michele Sonda

Via Ca' Dolfin, 37 - 36061 BASSANO (VI)
Tel. e FAX 0424 - 228102

email sonda.michele@catena-sonda.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO
Tel. 0437-948262 FAX 948575

email asprosm@tin.it

BOLZANO

Barbara Giordano

Via Galilei 2 A - 39100 BOLZANO
Tel. 0471-265975 FAX 265998

email b.giordano@dnet.it

GORIZIA

Davide David

Via Giustinian 17 B - 33057 UDINE
Tel. 0432-829660 FAX 920362

email daviddavide@iceonline.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

Carlo Delladio

Via Torre Verde, 25 - 38100 TRENTO
Tel. 0461- 237520

TREVISO

Germano Rossi

Sottoportico Buranelli, 27 31100 TREVISO
Tel. 0422-583200 FAX 583033

email faldini.rossi@tin.it

TRIESTE

Matteo Montesano

Via San Nicolò, 10 - 34121 TRIESTE
Tel. 040 - 6728511 FAX 775503

email matteomontesano@finpronet.com

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

⁶ Infatti: *Ognuno è tenuto a pagare le imposte dovute, e non determinate su un reddito inverosimile in quanto derivante da presunzioni irrazionali e arbitrarie.*

IMPOSTE DIRETTE

L'Irap italiana e la Gewerbesteuer tedesca nel fenomeno della globalizzazione fiscale

IL FENOMENO DELLA GLOBALIZZAZIONE

interessa non solo il mondo economico, ma anche il sottostante sistema amministrativo - tributario. Da qui la necessità, da una parte di modernizzare e snellire tutta la macchina amministrativa, dall'altra di trovare strumenti di tassazione, nel rispetto della capacità contributiva, equi, ma anche con valenza internazionale, per evitare la concorrenza fiscale (dumping) degli altri Stati, nonché forme di doppia imposizione.

In un mondo economico, quale l'attuale di crescita minimale e di grandi spostamenti delle aree di produzione verso Paesi più convenienti, non è facile per lo Stato trovare forme di tassazione che garantiscano entrate, se non crescenti per lo meno costanti, senza necessariamente penalizzare gli operatori economici nazionali. Non solo, allo scenario interna-

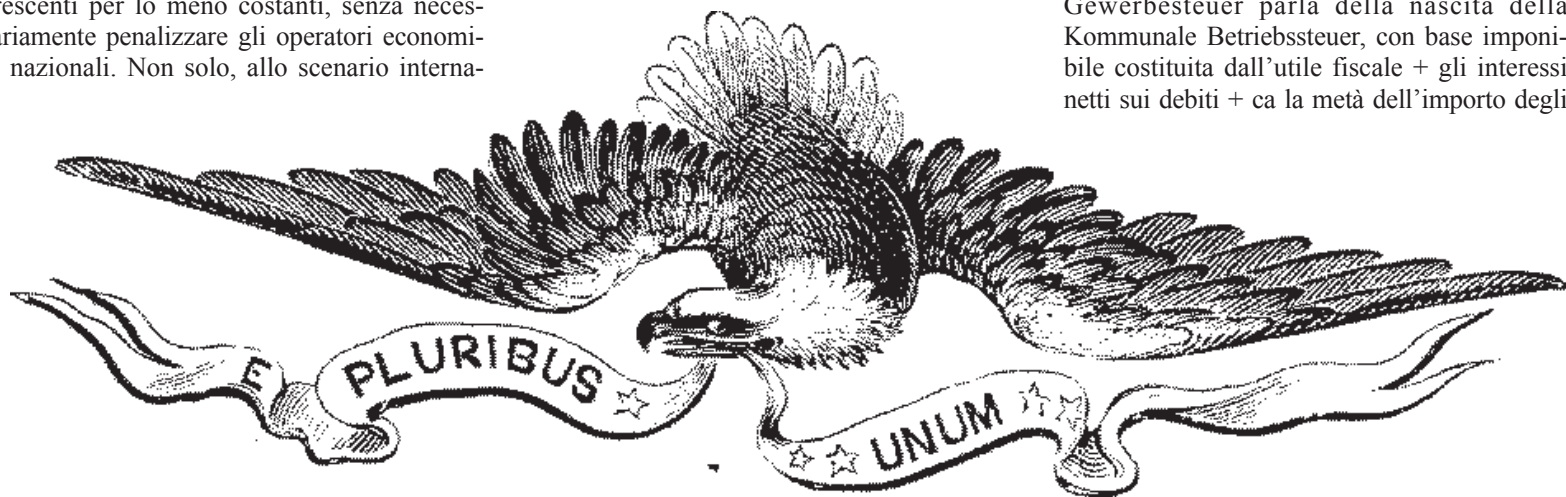
TONY NICOLUSSI

Ordine di Bolzano

Purtroppo nell'attuale mondo di globalizzazione si innesca la veloce evoluzione del sistema economico - produttivo: cambia l'incidenza dei singoli fattori di produzione, con forte penalizzazione della componente lavoro, che in un periodo di necessaria maggior tutela, si trova assurdamente ulteriormente colpito da imposizioni fiscali, quali l'IRAP. Questo incentiva il fenomeno, già in atto, di spostamento della forza lavoro verso Paesi più convenienti, con conseguente svuotamento della base imponibile (fenomeno del "gatto che si morde la coda").

Gewerbesteuer è sopravvissuta dal 1998 sostanzialmente come imposta sull'utile dichiarato. È passata quindi da un'imposta reale (tassazione sul valore aggiunto prodotto dalle imprese) ad un'imposta sul reddito (tassazione sul valore aggiunto distribuito dall'imprenditore). L'attuale struttura della Gewerbesteuer evidenzia tuttavia una serie di problemi, quali la forte dipendenza congiunturale, l'illimitato riporto delle perdite degli anni precedenti e delle compensazioni tra imprese collegate (cd. Organschaft), la penalizzazione dell'impresa di produzione rispetto a quella dei servizi e infine la penalizzazione del capitale proprio rispetto a quello di terzi.

La discussione sulla riforma della Gewerbesteuer parla della nascita della Kommunale Betriebssteuer, con base imponibile costituita dall'utile fiscale + gli interessi netti sui debiti + ca la metà dell'importo degli



zionale si intrecciano le esigenze dovute al federalismo nazionale.

Tale quadro sembra spiegare e giustificare la nascita di imposte, quale l'imposta regionale sulle attività produttive, IRAP.

L'esigenza di garantire un flusso di entrate locali certo ha portato all'individuazione di una nuova grandezza reale di tassazione: il valore aggiunto come sommatoria delle remunerazioni ai tradizionali fattori di produzione (capitale terzi, lavoro e capitale proprio), organizzati dall'imprenditore, che appunto dall'organizzazione riesce a creare valore aggiunto.

Trattasi di una grandezza di fondamento in un mondo teoricamente perfetto: un'impresa sana difficilmente presenta un MOL negativo. Inoltre, anche l'impresa che si avvale di strumenti di elusione o di agevolazione fiscale, difficilmente riesce a sottrarre materia imponibile. Infine, essendo l'imposta strettamente ancorata ai fattori di produzione e quindi alla struttura produttiva esistente, consente la realizzazione di una ripartizione territoriale equa delle risorse finanziarie nazionali.

La nascita di gruppi di imprese e alleanze internazionali rende il valore aggiunto della singola impresa relativo. E alla fin fine l'operatore economico piccolo- medio, rimasto ancorato alla tradizionale produzione locale, si trova all'improvviso spiazzato dalla tassazione locale e non più concorrente.

Sarebbe dunque opportuno che, senza dover aspettare il verdetto della Corte Europea sulla struttura dell'imposta, anche in Italia, come già in atto in Germania, si inizi una profonda discussione, perché non è il mondo economico che si adatta all'imposizione fiscale, ma sono le Istituzioni che devono creare strumenti fiscali flessibili e dinamici capaci di colpire le nuove realtà economiche.

In origine anche la Gewerbesteuer in Germania era nata come un'imposta reale: un'imposta sul valore aggiunto del prodotto interno. Fino agli anni ottanta la Gewerbesteuer comprendeva: l'imposta sul capitale, l'imposta sull'utile e l'imposta sui salari e stipendi. Dopo svariate modifiche e abrogazioni la

affitti, locazioni e diritti di licenze (per neutralizzare l'attuale penalizzazione del capitale proprio).

Il principio base della nuova Kommunale Betriebssteuer è di assoggettare a tassazione tutti i compensi per l'utilizzo dei fattori di produzione ad eccezione dei salari e stipendi, ponendo dei limiti al riporto e alla compensazione delle perdite.

Attraverso eventuali opportune proroghe si vuole inoltre evitare che tale tassazione comporti problemi di liquidità per le imprese sane in periodi di scarsi utili e per le imprese di nuova costituzione.

In ogni caso la nuova tassazione dovrebbe riguardare le singole imprese e solo le imprese con utili.

Pur rilevando le differenze tra l'IRAP in Italia e la Gewerbesteuer in Germania, si evidenzia come, per garantire l'equilibrio tra crescita economica e bilancio nazionale e regionale, sia opportuno la creazione di forme di tassazione locali in Europa omogenee.

PROFESSIONE

L'organizzazione degli studi commerciali

Stato dell'arte e prospettive evolutive

MICHELE D'AGNOLO
Ordine di Trieste

NEL MIO NON PIÙ RECENTE INTERVENTO al Congresso Nazionale dell'Unione Giovani dottori commercialisti di Trieste dell'ottobre del 1998 affermavo che a fronte dei cambiamenti in corso negli scenari giuridici, economici e sociali la principale necessità per la nostra professione era quella di riorganizzarsi per affrontare in modo efficace ed efficiente le nuove sfide. Sono passati sette anni e, purtroppo, non molto è stato fatto per diffondere la cultura organizzativa all'interno degli studi commerciali. Anche gli sforzi fatti, purtroppo, hanno destato scarsissima attenzione e ancor più modeste reazioni.

Sono a tutt'oggi un'esigua minoranza gli studi che hanno abbracciato metodologie moderne di organizzazione, di gestione e controllo delle risorse. Gli altri si sono lasciati cuocere nel brodo di fedra, degli studi di settore, degli invii telematici, della valanga montante di circolari e di adempimenti.

Oggi questi colleghi si stupiscono e si stizziscono se la Direzione Regionale delle Entrate viene a controllare il modo in cui lavorano, in qualità di intermediari fiscali o se presto dovranno organizzare i file dei colleghi sindacali in modo da consentirne la verifica da parte di appositi organismi.

Alla profonda crisi economica e al pessimismo che attanaglia il paese, fortemente alimentato dai media, i dottori commercialisti hanno apparentemente risposto tagliando i costi¹. Anche se le esigenze dei clienti sono ormai da anni profondamente mutate e se il quadro normativo e di riferimento è stato rivoluzionato dalle riforme fiscali, societaria e della professione, mediamente gli studi commerciali italiani non hanno messo in campo nessun miglioramento della qualità della prestazione, nessun miglioramento organizzativo, nessuna innovazione di prodotto, nemmeno un modesto restyling al bilancio per incontrare le necessità indotte da Basilea 2. In questo appiattimento siamo aiutati dalle case di software, che sono pronte a soddisfare ogni nostra nuova esigenza solo quando fa loro comodo, cioè quando ormai tutti sono costretti a comprarla. Ricordo le lotte senza quartiere, anni fa, e i costi, affrontati per tentare di far partire un sistema di analisi di bilanci. Oggi che è disponibile a poco prezzo, non mi dà nessun vantaggio competitivo averlo. Teniamo presente che ad oggi, nell'epoca dell'economia della conoscenza, nessun software integrato di studio incorpora soddisfacenti moduli di gestione organizzativa e di controllo strategico.

La maggior parte dei colleghi continua pensando che le prestazioni obbligatorie di cui oggi viviamo e che ci rendono di fatto dei "dipendenti pubblici", dureranno in eterno. Nel momento in cui verrà completamente catalizzato il reddito, quanti clienti ci chiederanno la contabilità e la dichiarazione? Ma anche su questo servizio esistono precisi standard da rispettare. Girando le aziende mi accorgo che non pochi colleghi purtroppo discutono col cliente della congruità agli studi di settore soltanto al mattino del 31 ottobre dell'anno di invio della dichiarazione. Come faremo a rispettare i 60 giorni quando i controlli dell'Agenzia delle Entrate saranno sull'anno in corso? Ci siamo rassegnati a diventare (pessimi) sportellisti del Ministero delle Finanze, ma il Ministero, un giorno, potrebbe non avere

più bisogno di noi. Altri bisogni sono invece da tempo sorti e sorgono in continuazione, ma non siamo noi a soddisfarli. A ben vedere il problema principale del sistema paese è proprio questo: nessuno si preoccupa più degli altri e dei loro bisogni, e la società e l'economia necessariamente si disgregano. Mi riferisco in particolare ai bisogni organizzativi delle piccole e medie imprese italiane, per la prima volta anche loro a contatto con la vera concorrenza di mercato e al di fuori di una logica di svalutazione della moneta che aveva permesso di vendere produzioni qualsivoglia sotto il volenteroso ma disordinato governo del "paron".

È un vero peccato aver perso l'occasione di aziendalizzare la professione e di professionalizzare le aziende. Oggi la fiscalità tende a diventare un dato mentre le economie si fanno all'interno dell'azienda, principalmente ascoltando il cliente - interno ed esterno - e le sue esigenze. Almeno in network dobbiamo avere colleghi esperti di queste materie che ci possano dare una mano a tenere i nostri clienti soddisfatti. Inoltre, nessuno di noi ha riflettuto abbastanza sulla funzione che una libera professione deve assumere

nell'ambito dell'economia della conoscenza. È mia opinione che la funzione di una professione nell'economia della conoscenza è quella di diffondere il sapere a tutti i soggetti che ne possono fare uso, elevando il livello culturale medio della società in senso lato. Recentemente, un sondaggio de Il Sole 24 Ore ha messo in evidenza che la scolarità media dell'imprenditore è rappresentata dal diploma di scuola superiore. Questo significa che abbiamo ancora molto da apprendere e da dare senza rimanere privi di argomenti. La nostra professione, trattando di economia, è la più esposta ai meccanismi di rinnovamento. In questo senso l'Albo Unico rappresenta il primo ordine professionale dell'economia della conoscenza, privo di esclusive e carico di oneri che dovremo imparare, come categoria e come singoli, anziché viverli come una

menomazione, a rivendere alla clientela e alla collettività come un plus.

L'Albo unico ci toglie le residue esclusive, ma ci regala una nuova prerogativa che proprio in funzione della sua novità, salvo rare eccezioni, ancora non ci meritiamo: l'iscrizione all'albo ci garantisce competenza tecnica in materia di economia aziendale. Eppure all'esame di Stato non ce l'hanno chiesta. Nelle proposte di formazione continua non c'è. Per non parlare poi della confusione che regna nei nostri studi, che imporrebbe *in primis* un'autovaccinazione "a la Pasteur".

La professione economico-giuridica era l'unica che avrebbe potuto avere un ruolo attivo di cambiamento nei confronti del sistema Paese. Come negli anni settanta la professione ha consentito al Paese di applicare la riforma fiscale del '73, così nell'incedere dell'economia della conoscenza il ruolo del dottore commercialista avrebbe dovuto essere quello di riorganizzarsi prima, per contribuire a riorganizzare il sistema economico e produttivo italiano poi. E invece no. Solo una cinquantina di studi professionali in Italia su molte migliaia sono certificati ISO 9000. Anche se non ne esiste una contaprecisa, sono soltanto pochi di più quelli che lavorano con un sistema di timesheet per la rilevazione del tempo di commessa. Nessuno cura i processi di selezione, inserimento, formazione, percorsi di carriera del personale e



¹ Il Sole 24 Ore, lunedì 31 ottobre 2005, pag. 3

L'organizzazione degli studi commerciali

SEGUE DA PAGINA 19

dei professionisti in modo adeguato. Si contano sulle dita di una mano quelli che hanno sistematizzato un minimo il rapporto col cliente, arrivando al customer relationship management e al piano di marketing.

In un recente lavoro del Sincert sulle professioni, comparato con gli altri settori dell'economia, si apprendono dati di ritardo organizzativo agghiacciati². Nel 1999, nel mio testo "La qualità al servizio del dottore commercialista" per i tipi di CEDAM, scrivevo che la qualità organizzativa è necessaria sia a coloro che perseguono esclusive professionali sia a coloro che invece vedono la professione inserita in logiche di libero mercato. In un caso la qualità garantita serve a giustificare la sottrazione di un certo servizio al mercato, e a colmare efficacemente le relative asimmetrie informative. Nell'altro, serve a conquistare posizioni di preminenza nell'ambito del mercato stesso rispetto ai competitors. Purtroppo però, i vertici di categoria hanno dato soltanto un timido appoggio ai programmi qualità. Ne sia dimostrazione il fatto che la seconda versione delle Linee guida per l'applicazione della Vision 2000 (ISO 9001:2000) negli studi dei dottori commercialisti, giace da almeno due anni non pubblicata negli archivi a seguito del mancato accordo con l'UNI riguardo ai diritti d'autore.

Solo alcuni Ordini hanno organizzato corsi sull'organizzazione degli studi: meno di 10 su un centinaio, acquistandoli dalla Fondazione Aristeia o gestendoli in proprio. Spesso vengono invitati consulenti esterni anche se non dotati della necessaria esperienza sugli studi professionali, con la conseguenza che il tema viene rigettato in quanto non trattato in modo adeguatamente personalizzato. Non tutti i modelli aziendalistici sono automaticamente mutuabili negli studi professionali, che hanno una missione e una visione fondamentalmente diversa da quella della maggior parte delle aziende.

Alcuni Ordini territoriali contrari al processo di unificazione hanno preso a pretesto, tra gli altri, anche il tema della qualità organizzativa, rallentandone di fatto la diffusione almeno in alcune aree del Paese.

Alcune regioni hanno istituito importanti incentivi alla formazione e alla organizzazione degli studi professionali, dei quali gli Ordini non hanno fatto però adeguata diffusione.

Non credo di dire eresie se affermo che la formazione professionale continua è stata finora più aggiornamento che effettivo arricchimento di temi. Le tre ore su trenta dedicate ai temi organizzativi di studio insieme a etica e tariffa sono irrilevanti. Lo stesso apparentamento con le due materie attualmente più autoreferenziali e vuote del curriculum formativo è di per sé offensivo. Si continua - come una volta - ad occuparsi di organizzazione nei ritagli di tempo, come piace ai senior partners dei nostri studi, per la maggior parte dei quali l'organizzazione è soltanto perdita di tempo sottratto al lavoro. Nel frattempo si rincorre il tempo in continua fibrillazione. Come in una famosa serie televisiva di medici in prima linea, possiamo affermare senza tema di smentita che oramai l'emergenza è sempre. Con la conseguenza che la qualità della vita del professionista è diventata una contraddizione in termini. Quando intervengo in ausilio ai colleghi, sovente mi viene detto: prima risolviamo alcuni problemi che abbiamo, poi ci riorganizziamo. Invece ci si dovrebbe riorganizzare proprio per affrontare in modo diverso i problemi che si presenteranno. Non a caso questi poi si riaffacciano alla scena uguali a prima. Ora assumo la nuova capo impiegata, poi scriveremo le procedure. Non è meglio il contrario, così già la procedura di assunzione inquadra meglio la valutazione dei carichi di lavoro, la definizione del profilo, la selezione, l'inserimento, la valutazione? Magari ti accorgi che non avevi bisogno di una capo impiegata e te ne bastava una esecutiva. Spesso, poi, mi si dice che l'organizzazione interessa solo i grandi studi. Permettetemi di dissentire: la complessità e la numerosità dei processi gestiti è identica. Inoltre gli studi professionali possono godere scarsamente di economie di scala. Ecco perché il tema dell'organizzazione è del tutto indipendente dalla dimensione. Va curata e basta. Ecco perché i progetti di fusione e acquisizione stentano a decollare, perché non sono basati su una seria analisi economica degli effetti sulla struttura e dei benefici per i clienti. Si fanno sulla base di credenze e non di dati oggettivi. Poi falliscono e si crede che le persone coinvolte non fossero all'altezza.

Permettetemi di essere sincero fino in fondo: l'organizzazione degli studi commerciali ha moltissimi nemici. *In primis* una parte di coloro che governano la professione e che hanno convenienza al mantenimento dello status

quo. Seguono a ruota i grandi studi che non vogliono concorrenti ai loro progetti di aggregazione e di egemonia. Gli ausiliari del giudice la aborriscono perché temono che un domani la certificazione ISO 9000 possa costituire addizionale criterio oggettivo di preferenza del giudice nell'assegnazione di incarichi. Coloro che hanno una visione artistica della professione la detestano perché dimostra scientificamente che l'artista è a malapena un artigiano e che i processi creativi hanno un ruolo ben definito e ben delimitato nel campo della prestazione, più simile per vincoli ad un assolo di jazz che a un quadro postmoderno.

All'interno degli studi molti la osteggiano perché evidenzia inefficienze, mimetismi organizzativi e appalesa malsani rapporti di potere al di là degli organigrammi. Un'efficace ed efficiente riorganizzazione richiede inizialmente notevoli quantità di tempo e risorse. Tanti colleghi non possono permettersela. Moltissimi credono inoltre di poter fare da soli. Hanno talvolta la presunzione di sapere come fare e di riuscire a trovare il tempo per farlo. Altre volte hanno il timore di esporsi a raccontare a un esterno le debolezze della propria struttura. Altre ancora credono di riuscire a indurre il cambiamento senza che uno scossone proveniente dall'esterno sconvolga gli equilibri subottimali pesantemente cementati in anni di incuria organizzativa e di conseguente anarchia. Peccato invece che moltissimi dei problemi dei nostri studi sono problemi oggettivi e di ruolo, dovuti in gran parte all'espansione numerica della struttura in assenza di una figura organizzativa di riferimento.

Da un lato, nessuno di noi è nato manager. Anzi, siamo stati pesantemente selezionati come individui e per ciò stesso non siamo inclini al lavoro di gruppo, alla condivisione, al compromesso, alla delega. I più fortunati hanno fatto un esame universitario o due in merito. Gli altri nemmeno quello. Magari avessi trovato qualcuno che potesse darmi una mano, quando iniziai nel 1997 a studiare la qualità per portarla nel mio studio!

La figura dell'office manager è quindi nel nostro paese ignorata o, nel migliore dei casi, vituperata. La persona che risolve i problemi all'interno dello studio o non c'è o è trattata come se non ci fosse. Per gli altri partners o è un'incapace o, se è brava, è una persona che non fa abbastanza lavoro fatturabile. La crisi economico mediatica non aiuta di certo, anzi allontana la voglia di investire e ancor di più in risorse immateriali come quelle organizzative. Anche la dottrina è stata lenta nell'approcciare il tema dell'organizzazione degli studi professionali, che pure sono un comparto economico degno di rispetto. Sono pochissimi i contributi di accademici e professionisti in merito³. Negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, ma anche in altri paesi quali Francia, Olanda, Danimarca, Germania, è fiorita invece un'ampia e approfondita letteratura. Sono comparsi corsi per executive e financo corsi universitari veri e propri. Chi ci vorrebbe piegati, e i superstiti aggregati al terziario avanzato gongola: siamo in un "cul de sac" senza precedenti.

Volendo comunque affrontare in modo positivo il tema dell'organizzazione dello studio professionale, va anzitutto detto che questo coinvolge quattro aree fondamentali di intervento:

- § la qualità dei processi
- § la qualità del rapporto col cliente
- § la qualità delle risorse umane
- § la qualità della strategia e del controllo della gestione.

Questi elementi organizzativi vanno gestiti in modo armonico e coordinato e devono essere finalizzati a perseguire l'equilibrio tra l'interesse dei clienti e quello degli altri portatori di interessi all'interno dello studio professionale (soci, dipendenti, fornitori, ecc..)

In alcuni studi questi processi sono oggetto di analisi e di ottimizzazione dinamica. Si lavora con strumenti avanzatissimi. Penso all'analisi dei microprocessi per ottimizzare i tempi della segreteria, alla valutazione tra pari per suddividere gli utili tra gli associati, al monitoraggio e tutoring attivo dei tirocinanti. Purtroppo, nella maggior parte dei casi, manca tutto. La tentazione è allora quella di adottare modelli standard, copiando le procedure di altri o quelle prodotte da organismi di categoria. Per agevolare il cambiamento, tuttavia, l'unica cosa che serve è una profonda autoanalisi e una soluzione personalizzata sul caso concreto. Gli standard, magari elaborati dalla categoria, sono un utile parametro di confronto la cui stessa emanazione però può portare a conseguenze in caso di azioni di responsabilità nei confronti di colleghi che non vi si fossero adeguati.

Permettetemi di concludere dicendovi che sono molto pessimista sul futuro della nostra amata professione, che ritengo da almeno un paio di decenni profondamente e convintamente suicida sia a livello di singoli che di categoria. A fronte degli enormi cambiamenti nel fabbisogno della clientela e della collettività, nulla è cambiato da parte degli studi commerciali. I dinosauri, migliaia di anni fa, si estinsero silenziosamente in modo del tutto simile.

² La qualità nelle professioni - Stato attuale, problemi e prospettive, Sincert, Milano, 2005.

³ Si vedano ad esempio, in lingua italiana: Salvemini, Piantoni, (a cura di) *Gestire Persone e idee nel terziario avanzato*, EGEA, Milano, 1991; AA.VV. *Studi Professionali, Organizzazione, Gestione, Controllo*, Sistemi Editoriali, Napoli, 2003; D'Agnolo, M. *UNI EN ISO 9001 - La qualità al servizio del dottore commercialista - CEDAM*, Padova, 1999.

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

BILANCIO DAL 31.10.2004 AL 31.7.2005

STATO PATRIMONIALE 31/7/2005**NOTA INTEGRATIVA****ATTIVO**

A) Crediti verso soci per versamenti dovuti	0
B) Immobilizzazioni	
I. IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	
7) Altre	8.096
Totale I.	8.096
II. IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	
3) Attrezzature industriali e commerciali	3.165
4) Altri beni	33.674
Totale II.	36.839
III. IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	
1) Partecipazioni in:	
d) altre imprese	360
Totale III.	360
Totale immobilizz.	<u>45.295</u>
C) Attivo circolante	
II. Crediti	
4 bis) Crediti tributari	
entro l'esercizio successivo	29.586
5) Verso altri	
entro l'esercizio successivo	41.884
Totale II.	71.470
IV. Disponibilità liquide	
1) Depositi bancari e postali	16.569
3) Denaro e valori in cassa	364
Totale IV.	<u>16.933</u>
Totale attivo circolante	<u>88.403</u>
D) Ratei e risconti	0
TOTALE ATTIVO	133.698

PATRIMONIO NETTO E PASSIVO

A) Patrimonio netto	
VII Altre riserve	127.593
IX Utile / perdita d'esercizio	(6.473)
Totale patrimonio netto	<u>121.120</u>
B) Fondi per rischi e oneri	0
C) Fondo fine rapporto lavoro subordinato	0
D) Debiti	
7) Verso fornitori	
entro esercizio	11.278
12) Debiti tributari	
entro esercizio	800
Totale debiti	12.078
E) Ratei e risconti	500
TOTALE PASSIVO (B+C+D+E)	12.578
TOTALE PASSIVO E PATRIMONIO NETTO	133.698

CONTO ECONOMICO

A) Valore della produzione	
1) Ricavi delle prestazioni	132.344
5) Altri ricavi e proventi	
b) Quote associative e contributi Ordini	221.998
Totale valore della p.	<u>354.342</u>
B) Costi della produzione	
6) Per materie prime, sussidiarie di consumo e merci	8.562
7) Per servizi	303.277
10) Ammortamenti e svalutazioni	
a) Amm.to immobilizzazioni immateriali	2.024
b) Amm.to immobilizzazioni materiali	4.878
Totale ammortamenti e sval.	6.902
14) Oneri diversi di gestione	31.113
Totale costi della produzione	<u>349.854</u>
Differenza fra valori e costi della produzione (A-B)	4.488
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	0
D) RETTIFICHE VALORE ATTIVITA' FINANZIARIE	0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	
20) Proventi	
c) altri	1
Totale proventi straordinari	1
21) Oneri	
d) altri oneri	(10.962)
Totale oneri straordinari	(10.962)
Totale prov. e oneri str.	<u>(10.961)</u>
Risultato prima delle imposte (A-B±C±D±E)	(6.473)
Imposte sul reddito dell'esercizio	0
26) Perdita dell'esercizio	(6.473)

Signori Associati,
il bilancio che viene sottoposto alla Vostra approvazione è costituito dallo stato patrimoniale, da conto economico e dalla presente nota integrativa che ha la funzione di illustrazione, analisi ed integrazione di acuni dati di bilancio.

Il bilancio d'esercizio è relativo al periodo 1 ottobre 2004 - 31 luglio 2005 essendo stato variato, in occasione dell'adozione del nuovo Statuto dell'Associazione, l'esercizio sociale la cui periodicità ora decorre dal 1 agosto al 31 luglio di ogni anno. Vi segnaliamo, peraltro, come il presente bilancio, seppur in forma abbreviata, sia il primo redatto in conformità alle norme previste per i bilanci delle società commerciali, considerando tale rappresentazione maggiormente significativa rispetto a quella finanziaria adottata per gli esercizi precedenti. Ne consegue, tenuto anche conto della diversa durata dell'esercizio sociale, che nessuna comparazione delle voci con quelle del precedente esercizio può essere utilmente effettuata.

A differenza dei valori contabili, rilevati in centesimi di Euro, gli importi contenuti nei prospetti di bilancio, incluso il presente documento, sono espressi in unità di Euro, previo arrotondamento degli importi relativi ai singoli conti analitici di contabilità. In considerazione delle differenze di arrotondamento, si è provveduto a inserire apposite integrazioni ove richiesto da esigenze di quadratura dei saldi iniziali e finali risultanti dallo Stato Patrimoniale e dal Conto Economico.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE E RISULTATO DEL PERIODO

L'anno 2004/2005 si è chiuso con un risultato di gestione negativo di Euro 6.473 dopo aver rilevato ammortamenti per complessivi Euro 6.902 e contabilizzato oneri straordinari (le cui voci di dettaglio sono nel seguito individuate per Euro 10.691). Il quadro complessivo dell'andamento della gestione conferma, anche economicamente, la situazione di forte crescita dimensionale della nostra Associazione che è passata dai n. 304 iscritti dell'anno 2002/2003 ai n. 1.115 dell'anno 2003/2004 e ai n. 1.300 dell'anno 2004/2005. Riteniamo importante segnalare come alla data di redazione del bilancio, il numero degli iscritti all'Associazione sia ulteriormente incrementato superando le n. 1.600 unità. Tale risultato è stato conseguito grazie al crescente apprezzamento che i colleghi hanno espresso per le iniziative formative promosse dall'Associazione ed anche al fatto che con l'assemblea del 13 luglio 2005 è stato modificato lo statuto associativo permettendo l'iscrizione alla nostra Associazione anche da parte dei colleghi Ragionieri. In occasione di tale assemblea, inoltre, sono stati nominati per la prima volta i componenti del Collegio dei Revisori, nuovo organo associativo istituito in considerazione dei limiti dimensionali ed operativi raggiunti, che unitamente ai n. 9 componenti del Consiglio Direttivo assicurano il funzionamento delle attività dell'Associazione.

Le iniziative proposte per l'anno 2004/2005 dall'Associazione hanno trovato particolare apprezzamento tra i colleghi, confermato anche dalla crescente presenza alle *Giornate del Triveneto* che lo scorso anno sono state mediamente partecipate da più di 350 colleghi. Anche le convenzioni con i principali Enti formativi presenti nel territorio (IPSOA, EUROCONFERENCE e DIDACOM) sono state particolarmente gradite a conferma che la preventiva definizione con l'Associazione di argomenti, calendario, titoli, relatori e logistica, in sintesi della qualità complessiva della proposta formativa, è apprezzamento vincente sia per gli Enti, sia per l'Associazione, ma soprattutto per i colleghi. Tale principio è stato confermato dai seguenti dati di partecipazione:

- Master breve Euroconference Vicenza - Ente Fiera: partecipanti 402 di cui 268 associati
- Master breve Euroconference Venezia - Laguna Palace: partecipanti 243 di cui 143 associati

- Ipsoa, percorso di aggiornamento tributario Udine partecipanti associati 220
- Ipsoa, percorso di aggiornamento tributario Treviso partecipanti associati 90
- Ipsoa, percorso di aggiornamento tributario Padova partecipanti associati 140
- Didacom Guida al Fisco del Futuro partecipanti associati 271

In sostanza n. 1.132 colleghi del Triveneto hanno scelto, per la propria formazione professionale, di partecipare a corsi proposti dall'Associazione.

CRITERI DI REDAZIONE E VALUTAZIONE

Il Bilancio dell'esercizio chiuso al 31 luglio 2005, di cui la presente "Nota" costituisce parte integrante ai sensi del primo comma dell'art. 2423 del Codice Civile, corrisponde alle risultanze di scritture contabili regolarmente tenute ed è redatto in conformità agli artt. 2423 e seguenti del Codice Civile. Il bilancio è predisposto in base alla normativa vigente applicando i principi di prudenza, di competenza temporale ed economica.

I criteri di valutazione sono conformi alle disposizioni dell'art. 2426 del Codice Civile e, ove applicabili, sono stati osservati i principi e le raccomandazioni pubblicati dagli organi professionali competenti in materia contabile. Tali criteri di valutazione non si discostano da quelli osservati per la redazione del bilancio del precedente esercizio. Non si sono verificati "casi eccezionali" che abbiano reso necessario il ricorso a deroghe di cui al quarto comma dell'art. 2423 e secondo comma dell'art. 2423 bis del Codice Civile. Non vi sono elementi dell'attivo e del passivo che ricadono sotto più voci dello schema. Si è tenuto conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio anche se conosciute dopo la chiusura dello stesso.

Immobilizzazioni immateriali

Le immobilizzazioni immateriali sono iscritte al costo di acquisto ed il loro ammortamento è stato effettuato con sistematicità in relazione alla residua utilità futura di ogni singola spesa.

Immobilizzazioni materiali

Le immobilizzazioni materiali sono iscritte al costo di acquisto, comprensivo degli oneri accessori di diretta imputazione. Ai sensi dell'art. 10 Legge 72/83 si precisa che sui cespiti iscritti a bilancio non sono state effettuate rivalutazioni monetarie o economiche, né deroghe ai criteri di valutazione ai sensi degli artt. 2423 e 2423-bis del Codice Civile. Tutti i valori esposti in bilancio sono al netto dei rispettivi fondi ammortamento accumulati secondo i criteri di seguito precisati. Gli ammortamenti imputati a conto economico sono stati calcolati sulla base di aliquote ritenute rappresentative della vita utile economico-tecnica stimata dei cespiti.

Le spese "incrementative" sono state eventualmente computate sul costo di acquisto solo in presenza di un reale e "misurabile" aumento della produttività, della vita utile dei beni o di un tangibile miglioramento della qualità dei prodotti o dei servizi ottenuti, ovvero di un incremento della sicurezza di utilizzo dei beni. Ogni altro costo afferente beni in oggetto è stato invece integralmente imputato al conto economico. Il valore residuo dei beni, tenuto conto degli ammortamenti operati, risulta proporzionato alle loro previste possibilità di utilizzazione. Il criterio di ammortamento applicato per l'esercizio 2004/2005, "a quote costanti", non si discosta da quello utilizzato per gli ammortamenti degli esercizi precedenti. Il piano di ammortamento verrebbe eventualmente ri-adequato solo qualora venisse accertata una vita economica utile residua diversa da quella originariamente stimata. In particolare, oltre alle considerazioni sulla durata fisica dei beni, si è tenuto e si terrà conto anche di tutti gli altri fattori che influiscono sulla durata di utilizzo "economico" quali, per esempio, l'obsolescenza tecnica, l'intensità d'uso, gli eventuali termini contrattuali alla durata dell'utilizzo,

BILANCIO DAL 31.10.2004 AL 1.7.2005

NOTA INTEGRATIVA

SEGUE DA PAGINA 21

ecc.

Immobilizzazioni finanziarie

Le partecipazioni, di contenuto valore, iscritte tra le immobilizzazioni finanziarie, sono valutate al costo di acquisizione o sottoscrizione comprensivo degli oneri accessori di diretta imputazione.

Crediti e debiti

I crediti sono iscritti al presumibile valore di realizzo, determinato sulla base del valore nominale. I debiti sono esposti al loro valore nominale, rappresentativo del valore di estinzione.

Cassa e banche

Le giacenze di cassa e i crediti verso banche sono valutati al valore nominale.

Ratei e risconti

Sono calcolati in base al criterio di competenza economica e temporale dei costi e dei ricavi cui si riferiscono.

Costi e ricavi

Sono esposti in bilancio secondo i principi di prudenza e competenza con rilevazione degli eventuali ratei e risconti. I ricavi ed i proventi, i costi e gli oneri sono iscritti al netto di resi, sconti e abbuoni. Tutte le valutazioni di cui sopra sono state eseguite nella prospettiva della continuazione della attività dell'Associazione.

ANALISI DELLE VOCI DI STATO PATRIMONIALE

ATTIVO / IMMOBILIZZAZIONI (B)

Immobilizzazioni immateriali

Al 31 luglio 2005 ammontano a euro 8.096, al netto delle rispettive quote di ammortamento accantonate per Euro 2.024. Le immobilizzazioni immateriali si riferiscono esclusivamente alle spese sostenute per la realizzazione degli applicativi software per la gestione dei crediti formativi, per l'implementazione e adeguamento del sito internet e per la rilevazione e la gestione dei dati statistici degli eventi e degli accessi via web. Sono stati ammortizzati direttamente in conto considerando una vita utile del bene pari a 5 anni.

Immobilizzazioni materiali

Al 31 luglio 2005 ammontano a euro 41.717, al lordo dei rispettivi fondi di ammortamento che complessivamente ammontano a euro 4.878.

Nel corso dell'esercizio 2004/2005 l'Associazione ha acquistato, in particolare, alcuni nuovi beni strumentali (pc portatili e lettori laser) necessari all'attività istituzionale e a quella degli Ordini territoriali. Detti beni, del valore complessivo di Euro 18.551, sono stati concessi in comodato d'uso gratuito agli Ordini periferici al fine di poter gestire la rilevazione automatica delle entrate e delle uscite per l'attribuzione dei crediti formativi obbligatori. Gli altri investimenti effettuati in corso d'anno sono costituiti dai componenti del sistema informativo di Segreteria necessari per l'adeguamento dimensionale degli strumenti informatici alle crescenti necessità operative. Con riferimento a quanto richiesto dal punto 6 dell'art. 2427 c.c., si precisa che al 31 luglio 2005 le immobilizzazioni materiali della società non risultano gravate da vincoli di ipoteca, né da altri privilegi.

Criteri di ammortamento

Le aliquote applicate nella determinazione degli ammortamenti sono state le seguenti:

Voci	Criterio di ammortamento
Attrezzatura varia	20%
Macchine ufficio elettroniche	20%
Beni in comodato d'uso	20%

Immobilizzazioni finanziarie

Al 31 luglio 2005 ammontano a Euro 360 e sono relative a n. 150 quote di capitale Eutekne sottoscritte nell'ambito dell'ultima operazione di aumento di capitale da questi proposta.

ATTIVO CIRCOLANTE (C)

Crediti

I crediti esposti tra le attività circolanti ammontano complessivamente ad Euro 71.470. L'importo complessivo risulta essere così composto:

Crediti per accounti Triveneto Sailing Cup	3.600
Crediti per contributi	37.976
Crediti v'erario per IVA	29.586
Altri crediti	308
Totale	71.470

Relativamente alla voce "crediti per contributi" si precisa come si tratti dei crediti che l'Associazione vanta nei confronti dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Verona per le quote relative agli anni 2000-2005 (di cui Euro 7.000 per l'esercizio 2004/2005).

Disponibilità liquide

Il denaro e gli altri valori in cassa alla data del 31/07/2005 ammontano ad Euro 364. Le altre disponibilità ammontano a euro 16.569 e corrispondono con le risultanze contabili dei saldi attivi temporanei relativi ai conti correnti ordinarî di corrispondenza accessi presso banche, comprensivi degli interessi attivi maturati nell'esercizio ed opportunamente riconciliati con gli estratti conto forniti dagli Istituti di credito, oltre al saldo del conto corrente postale.

PASSIVO E PATRIMONIO NETTO / PATRIMONIO NETTO (A)

E' costituito dalla voce "Riserve" per Euro 127.593 e dal risultato negativo conseguito alla chiusura dell'esercizio per Euro 6.473. Tali voci non necessitano di particolare ulteriore precisazione.

DEBITI (D)

Al 31.07.2005 non sono iscritti a bilancio debiti la cui estinzione è prevista oltre il 31.07.2006. Inoltre, in riferimento a quanto previsto dall'art. 2427 c.c. al punto 6), si precisa che non sussistono posizioni passive con durata residua superiore a cinque anni. In merito alle singole voci di debito si rimanda alle osservazioni proposte di seguito.

Debiti verso fornitori

L'ammontare complessivo dei debiti verso terzi fornitori è pari a euro 11.278 ed è costituito dalle seguenti voci:

Consorzio Triveneto Spa	36
Dedalus casa editrice	5.002
Didacom Spa	5.400
Società Le Padovanelle	360
Soltel srl	480
Totale	11.278

In particolare si precisa come Dedalus Casa Editrice si riferisce a servizi di composizione, impaginazione e trasmissione telematica del n. 160 de "Il Commercialista Veneto" testata di proprietà dell'Associazione. Il debito verso Didacom Spa è relativo all'attività formativa svolta dalla società per i corsi "Guida al fisco del Futuro" i cui corrispettivi sono stati incassati direttamente dall'Associazione.

Debiti tributari

Per quanto riguarda questa voce si precisa che si tratta del debito verso l'erario per ritenute su compensi professionali esistenti in chiusura dell'esercizio e successivamente versato per Euro 800.

RATEI E RISCONTI PASSIVI (E)

Ratei passivi / Al termine dell'esercizio, nel procedere alle necessarie scritture di assestamento, sono stati rilevati i seguenti risconti passivi:

- Quote associative anno 2005/2006, Euro 500.

CONTI D'ORDINE / Al di fuori di quanto già evidenziato, non si rilevano altri impegni o notizie da fornire, la cui conoscenza sia utile per valutare la situazione patrimoniale e finanziaria della società al 31 luglio 2005.

COMPOSIZIONE DELLE VOCI DI CONTO ECONOMICO

VALORE DELLA PRODUZIONE (A)

Ricavi delle vendite e delle prestazioni

I ricavi delle vendite e delle prestazioni conseguiti nel corso dell'esercizio ammontano complessivamente a euro 354.342 e sono costituiti dalle seguenti voci:

Descrizione

Sponsor diretti I giornata	4.400	
Sponsorizzazioni per borse di studio	21.071	
Corso Guida al Fisco del Futuro - Didacom	107.533	
Corso Fianza Aziendale (nota accreditato)	- 660	
Totale ricavi vendite e prestazioni	132.344	
Quote associative	153.810	
Contributi da Ordini x "Il Commercialista Veneto"	68.188	
Totale quote associative e contributi		221.998
Totale valore della produzione	354.342	

La voce *Quote associative* rappresenta gli introiti complessivamente conseguiti dai versamenti delle quote associative da parte dei singoli associati per l'anno 2004/2005. La voce *Contributi da Ordini x Il Commercialista Veneto* rappresenta il contributo che ogni Ordine corrisponde all'Associazione per permettere l'invio ad ogni singolo professionista iscritto all'Ordine del giornale *Il Commercialista Veneto*.

Tale contributo copre i costi che l'Associazione sostiene per la realizzazione, stampa e spedizione del giornale oltre che ai costi del Comitato di redazione.

COSTI DELLA PRODUZIONE (B)

Costi per materie prime e di consumo

Ammontano nel loro complesso a euro 8.562 e sono relativi all'acquisto dei badge identificativi (schede plastificate) consegnati ad ogni associato per la rilevazione automatizzata delle presenze agli eventi formativi gestiti dall'Associazione.

Costi per servizi

Essi ammontano complessivamente a euro 303.277 e sono così rappresentabili:

Descrizione	Importo
Spese gestione Commercialista Veneto	39.401
Riunioni Comitato di Redazione C.V.	3.320
Rimborso Spese comitato di redazione C.V.	5.034
Borse di Studio C.V.	13.451
Premi migliori articoli C.V.	4.000
Compensi di collaborazione a C.V.	13.767
Spese I ^a giornata di studio	23.847
Spese II ^a giornata di studio	2.137
Spese III ^a giornata di studio	7.178
Spese IV ^a giornata di studio	4.176
Spese giornata di studio straordinaria	3.911
Spese giornate sulla neve	18.000
Spese riunioni istituzionali (Assemblea)	2.636
Spese gestione segreteria	47.221
Spese pubblicazioni e aggiornamento sito	4.148
Spese corso Guida al Fisco del Futuro	111.050
Totale	303.277

In particolare aggregando le voci per area di spesa risultano le seguenti rappresentazioni:

Descrizione	Importo
Spese gestione <i>Il Commercialista Veneto</i>	65.522
Borse di studio <i>Il Commercialista Veneto</i>	13.451
Spese gestione Giornate del Triveneto	59.249
Spese istituzionali e di segreteria	54.005
Spese gestione corsi (Didacom)	111.050
Totale	303.277

Ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali e materiali

Quanto ai criteri di ammortamento utilizzati si rimanda a commento introduttivo. Qui si riporta un quadro di sintesi degli ammortamenti operati nell'esercizio.

Descrizione	Importo
Ammortamenti delle immobilizzazioni immater.	2.024
Ammortamenti delle immobilizzazioni materiali	4.878

Oneri diversi di gestione

Gli oneri diversi di gestione sono pari a euro 31.113 e comprendono le voci di costo non diversamente classificabili nell'ambito dei costi direttamente imputabili all'attività formativa dell'Associazione. In particolare la voce è costituita da spese generali per euro 24.414 e da spese bancarie e di gestione del conto corrente postale per euro 6.699. Le spese generali sono così ripartite:

Descrizione	Importo
Allestimento stand Congresso Nazionale	5.000
Telefoniche	1.279
Cancelleria e stampati (assemblea del 13/7/05)	1.241
Assicurazione attività istituzionale	445
Postali	11.305
Cartelline, buste, carta intestata, stampe	3.459
Altri costi (canone home banking, fotocopie, valori)	1.685
Totale	24.414

Oneri straordinari

Gli oneri straordinari appostati alla voce 21 del conto economico ammontano complessivamente a euro 10.962. Sono costituiti da euro 9.342 relativi a costi del corso formativo Finanza e Valore rilevati nel corso dell'esercizio associativo 2004/2005 ma di competenza dell'esercizio precedente. I restanti euro 1.620 sono costi relativi al corso Guida al Fisco del Futuro edizione 2003/2004 che sono stati liquidati dall'Ente formativo Didacom in data successiva all'approvazione del precedente bilancio e pertanto sono stati classificati come sopravvenienza passiva.

CONCLUSIONI

Con quanto esposto, riteniamo di aver fornito notizie e precisazioni sui dati di bilancio tali da consentire agli associati un'adeguata informazione e rimandiamo al verbale di assemblea di approvazione del bilancio d'esercizio per le proposte in merito alla destinazione del risultato. Quale Presidente dell'Associazione ritengo doveroso concludere rinnovando i miei più sentiti ringraziamenti alla Conferenza Permanente Triveneta, nella persona del suo Presidente e collega Alessandro Steiner per la fiducia, la simpatia ed il sostegno dimostrato alle iniziative promosse dall'Associazione, al Consiglio Direttivo che promuove con crescente entusiasmo e nella completa gratuità le azioni dell'Associazione a beneficio di tutti i colleghi, al Collegio dei Revisori che, recentemente nominato, rappresenta, al di là delle funzioni proprie, un esempio concreto e tangibile dell'unificazione. Infine un ringraziamento a tutti i colleghi del Triveneto che con il loro sostegno e la loro partecipazione alle iniziative dell'Associazione danno ragione e motivazione concreta al motto "La forza è nel gruppo e tu ne fai parte".

DIRITTO SOCIETARIO

Da s.n.c. a ditta individuale: una trasformazione "atipica"

ANTONIO SACCARDO
Praticante Ordine di Vicenza



Il problema

Ai sensi dell'art. 2272 c.c., una delle cause di scioglimento di una società di persone è "quando viene a mancare la pluralità dei soci, se nel termine di sei mesi questa non è ricostituita".

Una volta venuta meno la pluralità dei soci, inizia a decorrere un intervallo di 6 mesi durante il quale la società continua ad esistere, senza entrare nello stato di liquidazione.

Il socio superstite può nel frattempo fare varie scelte:

- continuare ad esercitare normalmente l'attività sociale da solo;
- liquidare la quota al socio receduto, o escluso;
- liquidare la quota agli eredi del socio defunto;
- scegliere di continuare la società con gli eredi;
- ricostituire la pluralità dei soci con nuovi soci;
- deliberare lo scioglimento "anticipato" della società, anche prima dello scadere del termine dei 6 mesi¹.

Se alla scadenza del termine dei 6 mesi la pluralità dei soci non è ricostituita, allora si verifica lo scioglimento della società².

In una società di due soci, il socio rimasto solo, scaduto il termine dei 6 mesi, se non ricostituisce la pluralità dei soci, e non dà nemmeno avvio alla liquidazione, può continuare l'attività che era della società. L'attività prosegue allora sotto forma di impresa individuale³.

Naturalmente anche in questo caso il socio, divenuto imprenditore individuale, deve provvedere alla liquidazione della quota del socio escluso o receduto, o agli eredi del socio defunto.

Ci occuperemo ora specificamente dell'ipotesi in cui l'unico socio superstite intenda proseguire l'attività sotto forma di impresa individuale.

Si pone il problema se questa fattispecie configuri un caso di trasformazione, o un caso di cessione d'azienda. La questione non è meramente civilistica, ma assume anche notevoli risvolti fiscali. Se si accoglie la soluzione della trasformazione, si tratterebbe di un'operazione fiscalmente neutrale. Nel caso di cessione d'azienda, avremmo invece realizzo di plusvalenze imponibili.

La situazione ante-Riforma: la trasformazione come operazione tra società

La sezione del Codice Civile dedicata alla trasformazione (Libro Quinto, Capo X, Sezione I, art. 2498-2500 novies) è intitolata, in seguito alla Riforma del 2003, "Della trasformazione".

Precedentemente, era intitolata invece "Della trasformazione delle società". Il Codice Civile altro non conosceva, in origine, se non la trasformazione endosocietaria, da un tipo all'altro di società⁴.

Autorevole dottrina segnalava che si era "fuori dal con-

retto tecnico di trasformazione quando si dice (...) che la società in nome collettivo ridotta (per oltre sei mesi) ad un unico socio si trasforma in impresa individuale"⁵.

La tesi della cessione di azienda

La giurisprudenza più rigorosa spiegava che la prosecuzione dell'attività sotto forma di impresa individuale da parte dell'unico socio rimasto, si configurava come "cessione di azienda"⁶ da parte della società all'unico socio. Si era in presenza di un inizio "ex novo" dell'attività d'impresa da parte dell'unico socio.

D'altronde, osserviamo che se la traslazione dell'azienda individuale ad una società era da configurare non come una trasformazione, ma come un conferimento d'azienda⁷, era ragionevole configurare viceversa il passaggio da società a ditta individuale come cessione d'azienda.

La tesi della trasformazione "atipica"

Già negli ultimi anni del sistema pre-Riforma, una parte della giurisprudenza aveva iniziato ad aprire la porta a qualche tipologia di trasformazione tra tipi non sociali (ad es. da consorzio a società consortile cooperativa a r.l.⁸, o da associazione non riconosciuta a società cooperativa a r.l.⁹).

Nel 1994, il Tribunale di Torino introdusse in una sentenza la nuova idea che la c.d. "trasformazione" della società in impresa individuale sarebbe una

fattispecie che, seppur non prevista dalla disciplina positiva, è meritevole di tutela secondo i principi generali dell'ordinamento giuridico¹⁰.

Osservo che l'autonomia negoziale dei privati è garantita anche nel senso che essi possono "concludere contratti che non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare, purchè siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico" (art. 1322 c.c.). La libertà dei privati si può esprimere attraverso gli schemi contrattuali menzionati dalla legge (nominati, tipici), o mediante contratti non menzionati (innominati, atipici)¹¹.

Il passaggio da società a ditta individuale si potrebbe allora classificare in questo senso come una fattispecie atipica. Saremmo di fronte a una trasformazione "atipica". Inoltre, avremmo uno scioglimento senza liquidazione¹².

La Cassazione: trasformazione, ma "non in senso tecnico"

Una netta apertura alla assimilazione alla "trasformazione" è giunta nel 1996 dalla Cassazione. Nella sua innovativa sentenza, la Suprema Corte ha affermato che "con il venir meno della pluralità dei soci, la società semplice, composta da due soci, perde il carattere societario e si trasforma in impresa individuale, con la concentrazione della titolarità dei rapporti, già facenti capo alla società, nel socio residuo, che, quale imprenditore individuale, risponde personalmente delle obbligazioni già sociali"¹³. Si tratterebbe dunque di una trasformazione di tipo "involutivo", e "atipica" (non "nominata" espressamente dal Codice Civile).

Esponiamo ora tre osservazioni.

In primo luogo, osserviamo che, secondo una parte della dottrina, nella società di persone la qualità di imprenditore commerciale spetterebbe sia alla società, sia a ciascuno dei soci, singolarmente considerato. Il fatto che a ciascun socio (illimitatamente responsabile) spetta la qualità di imprenditore si manifesterebbe nella legge fallimentare. La sentenza dichiarativa di fallimento della società di persone, infatti, produce anche i fallimenti dei soci illimitatamente responsabili¹⁴. Secondo questo indirizzo di dottrina, il socio della società di persone avrebbe già dentro di sé implicitamente la qualità di "imprenditore commerciale". Se si segue questa concezione, risulta a mio avviso anche più agevole comprendere il mutamento di veste del socio che si "trasforma" in imprenditore individuale. Sarebbe quindi in realtà solo l'esplicitarsi di

SEGUE A PAGINA 24

¹ Trib. Torino, decr. 10 febbraio 1994.

² Secondo la giurisprudenza e la dottrina maggioritaria, lo scioglimento avviene non al momento della mancanza della pluralità dei soci, ma allo scadere del termine dei 6 mesi, se questa non è stata ricomposta. In giurisprudenza, ad es.: Cass. 6 febbraio 1984, n. 907; Cass. 4 aprile 1981 n. 1916; Cass. 16 febbraio 1981, n. 936; Trib. Milano, 4 luglio 1996. In dottrina, in questo senso: FERRARA, GALGANO, COTTINO, DI SABATO, GRAZIANI, JAEGER e altri.

³ Cass. 11 aprile 1995, n. 4169; Cass. 6 febbraio 1984, n. 907.

⁴ F. GALGANO, *Diritto Commerciale*, Zanichelli, Bologna, 2004, p. 475.

Nel senso che l'art. 2498 C.C. era concernente esclusivamente il caso di trasformazione di società da un tipo all'altro: Cass. 10 marzo 1990, n. 1963.

⁵ F. FERRARA, F. CORSI, *Gli imprenditori e le società*, Giuffrè, Milano, 1996, p. 887.

⁶ Trib. Torino, 22 ottobre 1993.

⁷ Cass., 10 marzo 1990, n. 1963.

⁸ Trib. Udine, decr. 8 marzo 1986. Trib. Napoli, decr. 30 marzo 1990.

⁹ App. Roma, 6 giugno 1992. Trib. Udine, decr. 20 luglio 1988. Ma, *contra*, Trib. Napoli, decr. 9 aprile 1992.

¹⁰ Trib. Torino, decr. 10 febbraio 1994. Diversamente, la sentenza del 1993 si era orientata per la tesi della cessione di azienda.

¹¹ P. RESCIGNO, *Manuale del Diritto Privato italiano*, Jovene Editore, Napoli, 1995, pp. 301-302.

¹² Nel senso dell'incompatibilità della continuazione dell'attività da parte del socio, con il procedimento di liquidazione: Trib. Torino, decr. 10 febbraio 1994.

Secondo la giurisprudenza prevalente, l'estinzione di una società di persone non richiede necessariamente un processo di liquidazione. La liquidazione, nelle società di persone, sarebbe una fase facoltativa, o comunque derogabile. Cass., 22 novembre 1980, n. 6212; Trib. Milano, 9 giugno 1997. Ad esempio, si potrebbe derogare alla liquidazione con il consenso unanime dei soci: App. Bologna, 21 aprile 1978. A maggior ragione, si può dunque fare a meno della liquidazione se è rimasto un unico socio, che delibera da solo lo scioglimento.

¹³ Cass., 16 marzo 1996, n. 2226.

¹⁴ F. GALGANO, *op.cit.*, pp. 167-168. BUONOCORE definisce il socio illimitatamente responsabile della società di persone come "imprenditore indiretto". Contrario a considerare il socio come imprenditore: F. FERRARA, A. BORGIOI, *Il fallimento*, Giuffrè, Milano, 1995, pp. 716-717. Contraria anche parte della giurisprudenza.

IL 24 LUGLIO 1945, a seguito dell'invito rivolto dal C.L.N. (Comitato di Liberazione Nazionale) ad alcuni colleghi, ebbe luogo presso la locale Camera di Commercio di Padova la ricostruzione dell' "Ordine provinciale dei Commercialisti di Padova". Sono passati 60 anni e il 23 novembre 2005 l'attuale Ordine di Padova ha festeggiato l'evento con una cerimonia nelle sontuose e storiche Aule Magna del Bo dell'Università degli Studi di Padova, sotto il patrocinio del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti. Dopo i saluti del Presidente Enzo Nalli e delle Autorità intervenute, sono stati premiati i numerosi Colleghi che hanno raggiunto i 35 anni di attività professionale, a cui ha fatto seguito l'intervento del decano dott. Fernando Santinello, memoria storica e testimone dell'evento costitutivo per essersi iscritto in quel-

I 60 anni dell'Ordine di Padova

EZIO BUSATO
Ordine di Padova

l'anno e da allora aver esercitato la professione. Il numero di dottori commercialisti a Padova è cresciuto moltissimo passando dai 28 iscritti del 1945 agli 898 attuali (ai quali vanno aggiunti 400 praticanti) e rappresenta nel Veneto uno dei più numerosi.

Il Presidente ha commentato inoltre che l'anniversario è caduto proprio in un momento particolare per la

nostra professione, che vede l'approvazione del testo legislativo in materia di unificazione degli Albi professionali dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri e Periti Commerciali, fatto che comporterà la nascita di un Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili con oltre 1300 iscritti.

L'occasione è servita anche per la premiazione della segretaria dell'Ordine, Loretta Lincetto, che proprio in questo periodo ha compiuto i suoi primi 30 anni di lavoro e di preziosa assistenza per tutti gli iscritti all'Ordine di Padova. Un lungo applauso ha suggellato il momento. La tavola rotonda condotta da cinque colleghi sul tema professione ieri, oggi e domani ha chiuso la manifestazione.

AUGURI di altrettanti sessanta proficui anni all'Ordine di Padova.

SEGUE DA PAGINA 23

Da s.n.c. a ditta individuale

una qualità già presente.

In secondo luogo, osserviamo che gli autori che in dottrina propongono la tesi della assimilazione alla trasformazione (ad es. Cottino), precisano che il riferimento alla figura della trasformazione deve essere inteso "in senso lato" ed "atecnico". Anche la Corte di Cassazione si è espressa in questo senso. La Cassazione nel 2002 ha esaminato il caso del fallimento di una società composta da due soci. Prima del fallimento, era stata sciolta a seguito del recesso di uno dei due e la mancata ricostituzione della pluralità, e vi era stato il proseguimento dell'attività come ditta individuale. In tale occasione, la Suprema Corte ha precisato che nel caso di specie non si era di fronte ad una trasformazione "in senso tecnico"¹⁵.

Terza osservazione: l'autonomia contrattuale dei privati può esprimersi attraverso l'uso di contratti atipici, non nominati; ma può esprimersi anche utilizzando contratti di per sé tipici, dando loro però un contenuto atipico¹⁶. Forse il passaggio da s.n.c. a impresa individuale può essere letto anche in questa ottica: viene utilizzato un istituto che in effetti è previsto e disciplinato dal Codice Civile, la trasformazione (fattispecie tipica e nominata), ma questa viene orientata ad un contenuto atipico, non previsto espressamente dalla norma.

La situazione post-Riforma: introduzione della trasformazione eterogenea tra soggetti collettivi

La Riforma del 2003 ha introdotto la figura della trasformazione eterogenea "da" società di capitali e "in" società di capitali.

I soggetti ammessi all'utilizzo della trasformazione eterogenea "da" società di capitali sono i consorzi, le società consortili, le società cooperative, le comunioni di azienda, le associazioni non riconosciute e le fondazioni (art. 2500 septies). Per la trasformazione "in" società di capitali: consorzi, società consortili, comunioni d'azienda, associazioni non riconosciute e fondazioni (art. 2500 octies). Si può ritenere ammissibile anche la trasformazione eterogenea da o in società di persone. Si possono applicare per analogia le norme dettate per le società di capitali¹⁷. Anche dopo la Riforma, sul piano civilistico la trasformazione (propriamente detta) appare possibile nell'ambito dei soli soggetti collettivi. Manca tuttora una esplicita norma civilistica che riconosca una presunta "trasforma-

zione" da società a ditta individuale. Il Consiglio Nazionale del Notariato¹⁸ evidenzia che mancano conferme letterali nel dato legislativo a favore della assimilazione alla trasformazione. Inoltre, secondo il Consiglio, vi è un elemento contrario insuperabile: la "continuazione dell'attività da parte di un soggetto diverso" dalla società. Diverso in modo radicale, "ontologico". Questa diversità non esiste nelle trasformazioni proprie. Nelle trasformazioni proprie il soggetto resta comunque un soggetto collettivo (cioè "distinto dai soggetti che ne fanno parte").

Secondo l'orientamento delle Camere di Commercio, sarebbe tuttora "inammissibile la trasformazione di una ditta individuale in una società e viceversa"¹⁹.

Posizione della Giurisprudenza tributaria e dell'Amministrazione finanziaria

La prevalente Giurisprudenza tributaria si è orientata negli ultimi anni nel senso della assimilazione del passaggio da società a ditta individuale come una sorta di trasformazione "atipica", con neutralità fiscale dell'operazione. In base agli art. 170 e 171 del TUIR, sarebbe dunque una trasformazione che non determina realizzo di plusvalenze e minusvalenze.

In un caso di recesso di un socio da una s.n.c. con seguente scioglimento, la Commissione Tributaria Centrale aveva affermato che si era realizzata una trasformazione di società in impresa individuale, e non una cessione d'azienda²⁰.

La Commissione Tributaria di Torino nel 2000 ha stabilito che non si concretizza il realizzo di plusvalenze, e "non può configurarsi come trasferimento d'azienda"²¹. Per concludere, l'Amministrazione finanziaria si è espressa in via definitiva con una circolare dell'Agenzia delle Entrate del 2002²². Secondo tale circolare, lo scioglimento della società di persone dovuto alla mancata ricostituzione della pluralità dei soci, in seguito al quale il socio superstite continua l'attività sotto forma di ditta individuale, non dà luogo a plusvalenze imponibili in capo al socio rimasto (neutralità fiscale).

E' però necessario che i valori fiscali dei beni siano gli stessi già riconosciuti in capo alla società. Pertanto l'Amministrazione finanziaria "assimila", ai fini fiscali, il passaggio da s.n.c. a ditta individuale ad una trasformazione. Il socio subentra nell'attività commerciale della so-

cietà e si trova a dichiarare un reddito che non è più di partecipazione, ma bensì reddito di impresa. La società ha l'obbligo di presentare la dichiarazione dei redditi (Mod. Unico Società di Persone), relativa all'ultimo periodo di imposta. L'ultimo periodo di imposta si chiude allo scadere del termine civilistico dei 6 mesi per la ricostituzione della pluralità dei soci. Il socio dovrà dichiarare (Unico Persone Fisiche), come ditta individuale, il reddito di impresa prodotto nella rimanente parte dell'esercizio²³.

Conclusioni

Il passaggio dalla società in nome collettivo alla ditta individuale non può essere configurato come "trasformazione" vera e propria, se ci si attiene al dettato letterale del Codice Civile.

Non era possibile con il sistema pre-Riforma, che concepiva la trasformazione come un'operazione esclusivamente tra società. Ma non appare possibile nem-

meno col sistema post-Riforma, che ha introdotto la trasformazione eterogenea, ma circoscrivendola pur sempre a soggetti collettivi.

Sulla base di un'indagine che teneva conto rigorosamente dei dati normativi, la giurisprudenza tradizionale la configurava come una cessione di azienda. Nel 1994 il Tribunale di Torino ha introdotto la proposta che il passaggio da s.n.c. a ditta individuale si potrebbe considerare come una sorta di trasformazione "atipica", in quanto, seppur non nominata nel codice civile, sarebbe diretta a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico. Nel 1996 la Corte di Cassazione ha definitivamente aperto la strada dell'assimilazione alla trasformazione. Tuttavia, nel 2002 la stessa Cassazione ha anche precisato che non si tratta di una vera trasformazione in senso tecnico.

La Giurisprudenza tributaria, e dal 2002 anche la stessa Amministrazione finanziaria, la considerano un'operazione fiscalmente neutra, e la "assimilano" sotto questo profilo ad una trasformazione.

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) - CARLO DELLADIO (TN) - MATTEO MONTESANO (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCAJA (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: KETI CANDOTTI (VE) - ALESSANDRA CARNIATO (TV) - MICHELE D'AGNOLO (TS) - ANDREA DENTI (RO) - TONY NICOLUSSI (BZ) - FLAVIO PILLA (TV) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ANTONIO SACCARDO (VI) - MAURO SCARPELLINI - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - AURELIO SNIDERO (UD)

INSERTO A CURA DI Federica Tura (TV), Claudia Turchet (PN), Mattia Varesano (GO)

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 29 dicembre 2005 - Tiratura 6900 copie

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



Questo periodico è associato
all'Unione Stampa Periodica Italiana

¹⁵ Cass., 6 febbraio 2002, n. 1593.

¹⁶ Cass., 23 giugno 1982, n. 3827.

¹⁷ F. GALGANO, *op.cit.*, p. 478.

¹⁸ Consiglio Nazionale del Notariato, Studio n. 3/2005/T del 24 giugno 2005.

¹⁹ Vedi il sito delle Camere di Commercio italiane: www.infocamere.it.

²⁰ Commissione Tributaria Centrale, sentenza n. 3639, 30 giugno 1998.

²¹ C.T.P. Torino, sentenza n. 147/5/00 del 30 novembre 2000.

²² Agenzia delle Entrate, circolare 54/E - 19 giugno 2002.

²³ "Il Sole 24 Ore" - 26/10/2005; e: *Memento Pratico*, IPSOA, Milano, 2005, p. 1191.