

# IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XLI - N. 170 - MARZO / APRILE 2006 - 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

## 140 anni in due

**U**NA DELLE COSE che mi ha fatto particolarmente pensare lungo la passata campagna elettorale è stata l'età dei candidati premier. Silvio Berlusconi 70 anni, Romano Prodi 67 anni: totale centotrentasette anni!

L'Italia sta invecchiando non c'è che dire e la politica non riesce ad andare in controtendenza. Anzi, qualcuno comincia a sostenere che, visto l'invecchiamento della popolazione, la rappresentanza è assolutamente inadeguata.

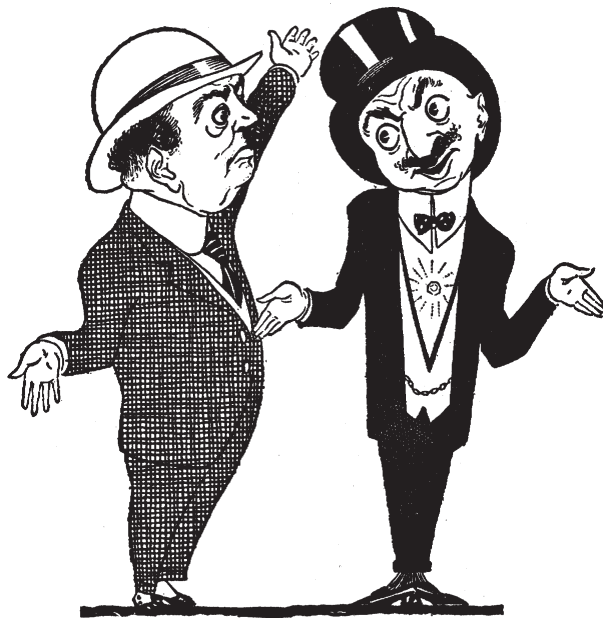
Tony Blair, però, è divenuto premier nel 1997 a 44 anni. José Maria Aznar nel 1996 a 43 anni, José Zapatero nel 2004 a 44 anni, mentre Bill Clinton divenuto presidente a 47 anni ha terminato il suo secondo mandato presidenziale a 55 anni. Che questa differenza significhi qualcosa?

Spesso ci si domanda perché il paese non sprizzi energia, non sia proteso al futuro, perché sembri quasi rassegnato ad un'inevitabile decadenza, perché situazioni che—dalle riforme istituzionali alle opere pubbliche—potrebbero essere risolte in tempi accettabili, come lo sono in altri paesi, in Italia necessitano di tempi geologici per giungere spesso a realizzazioni incomplete.

Credo che una causa importante di tutti questi acciacchi della nostra società sia proprio la vecchiaia. Non quella demografica ma quella della classe dirigente. Una classe dirigente che trasversalmente è sempre più distante dalla realtà, autoreferenziale e paurosa quando non impermeabile al cambiamento.

Lo si vede nell'economia, nella politica e, più vicino a noi, nelle professioni. La gerontocrazia imperversa. I consigli di amministrazione sono ricchi di persone ca-

di Luciano Berzè



nute che stanno saldamente in sella e ben poco spazio lasciano ai giovani, anche di valore. Nelle liste elettorali i giovani sono saldamente presenti—quando ci sono—solo

nella parte bassa della lista, quella destinata a rimanere a casa. Negli Ordini professionali molto spesso la fanno da padrone professionisti che sono sulla scena da de-

cenni; da talmente tanti anni che più nulla sanno dei problemi dei professionisti di oggi e che propongono, quando ce la fanno, idee o soluzioni nate già vecchie.

Serve quindi uno scossone.

Ma se in economia ed in politica spesso poco possiamo, è nostra responsabilità agire almeno nell'ambito della nostra attività. Tra poco più di un anno abbiamo un'occasione storica. Abbiamo di fronte un rinnovo dell'intera classe dirigente della professione: a livello locale come a livello nazionale. E questa occasione si arricchisce vantaggiosamente di un sistema centrato sui programmi e le persone e non più sulla geografia cencelliana. C'è da augurarsi che coloro che a tutti i livelli si candideranno alla guida della professione abbiano ragionato di queste cose ed affianchino alla necessaria dose di esperienza, ad una prospettiva di vita professionale almeno ventennale e ad una freschezza propositiva propria di una giovane età anagrafica, la consapevolezza di costruire un gruppo che condivida obiettivi e strumenti di un percorso. Un percorso che riesca, diversificando competenze e posizionamento, a coniugare in modo virtuoso limiti ed opportunità che l'ordinamento professionale da un lato ed il mercato dall'altro ci riserveranno.

Solo così avranno modo di pianificare e gestire quella indispensabile strategia evolutiva di una professione che, in questo periodo, sta cercando di ritrovare se stessa in un ambiente sempre più difficile ed intollerante: una strategia nuova che, nella misura propria del livello di rappresentatività della nuova classe dirigente, voglia, sappia e possa incidere in modo significativo nella nostra quotidiana operatività.

### In questo numero

- 2 L'EFFICIENZA DELLA CASSA
- 3 LETTERA APERTA AL CONSIGLIO NAZIONALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
- 4 UNA QUESTIONE GENERAZIONALE
- 5/7 TRANSFER PRICING E RULING INTERNAZIONALE
- 9/10 I CONTRATTI FINANZIARI DERIVATI
- 11/12 I COMPENSI DEI CURATORI FALLIMENTARI
- 13/14 COLLEGIO SINDACALE: EVOLUZIONE, RIFORMA
- 15 QUANTI COLLEGI SINDACALI?
- 16 DECRETO LETTA: TRASFERIMENTO RETI GAS
- 17/18 IL BILANCIO SOCIALE
- 20 BANDO DELLE BORSE DI STUDIO 2006
- 21/22 CONCORRENZA FISCALE PAESI EUROPEI: SOLUZIONI
- 23 FINESTRA SUL TRIVENETO

**L' INSERTO / CONCORDATO PREVENTIVO  
LA RELAZIONE DEL PROFESSIONISTA**

# L'efficienza della Cassa

LUCA BICOCCHI\*  
Ordine di Trieste

**I**l Direttore mi chiede di destinare anche al nostro giornale - sfruttandone la diffusione - alcune delle parole che regolarmente in tali occasioni dedico al tema del livello di efficienza con cui la Cassa eroga i propri servizi.

Sì, perché - come sempre tengo a ribadire - quello dell'efficienza e della qualità del servizio della Cassa, oltre ad essere uno degli aspetti giustamente più "sentiti" dai dottori commercialisti associati, è a mio avviso anche uno dei tre principali temi con i quali l'organo amministrativo e la struttura dell'Ente si devono misurare in questo frangente storico (gli altri due, vale la pena ricordarlo, sono quello del portare a regime la riforma - grazie al costante monitoraggio e manutenzione della medesima - e quello della verifica dell'ipotesi di fusione tra Cassa Dottori Commercialisti e Cassa Ragionieri).

Ciò detto, affrontiamo senza esitazioni la naturale premessa ad una disamina di questo tipo: premessa che si sostanzia nella considerazione che talora efficienza, tempestività e qualità dei servizi della Cassa non sono sentite dai colleghi - perlomeno su alcuni fronti - all'altezza delle loro aspettative.

Il punto è: "non sono sentite" o "non sono" all'altezza ?

**V**oglio essere franco sino in fondo: in alcuni casi effettivamente non lo sono; al di là delle "smisurate" esigenze, se non addirittura pretese, che taluni colleghi fanno registrare in maniera tutt'altro che isolata, è un fatto - secondo me - che l'erogazione del servizio non è sempre ed omogeneamente allineata sul livello di efficienza od eccellenza in cui un moderno e dinamico Ente dovrebbe o potrebbe prodursi (ne sono un esempio i ritardi registrati sul fronte delle pensioni di vecchiaia anticipata).

In particolare - al di là delle voci di soddisfazione per i servizi della Cassa, che pure permangono molte e ben prevalenti, è giusto e doveroso ricordarlo - quelle che segnalano insoddisfazione si collegano soprattutto ad un aspetto, quello della lentezza dell'Ente - o di una sua inelastica "inerzia" - nei termini di risposta, riscontro, insomma di reazione in senso lato.

Ma se, sia pure senza scadere in generalizzazioni, questa segnalazione non è infondata, vediamo allora, in termini aziendali, quali possono essere le ragioni di queste rigidità o tensioni strutturali, per comprendere quali possano essere le chiavi di un recupero di efficienza nel rapporto con gli associati.

Ebbene, se ci si propone l'individuazione delle maggiori problematiche strutturali con cui si è dovuta misurare la Cassa nel recente passato, non si può non pensare soprattutto:

\* al vertiginoso incremento del numero degli iscritti che - come desumibile dal fascicolo di bilancio 2004, ultimo approvato - al 31.12.1994 erano n. 16.190 (ma erano n. 10.389 solo a fine 1990 !!!) per essere invece pari a n. 41.483 dieci anni dopo, al 31.12.2004 (e già al 31.12.2005 parliamo di numeri attorno alle 43.000 unità...);

\* alla Privatizzazione dell'Ente, risalente al 1995 - in forza del decreto legislativo n. 509/94 - ma evidentemente destinata ad esplicare i suoi effetti strutturali negli anni successivi, in termini di:

- acquisizione di una nuova mentalità;
- progressivo affinamento della filosofia e delle procedure di gestione degli investimenti;
- informatizzazione del "sistema Cassa" a livello di archivi, programmi di gestione previdenziale e contabile;
- affinamento del sistema di controlli.

**P**er chi, come noi dottori commercialisti, conosce i meccanismi aziendali è facile comprendere le difficoltà di una transizione quale quella richiesta dai due aspetti di cui sopra; transizione che peraltro - poco prima della recente riforma, a dieci anni dalla privatizzazione - poteva probabilmente dirsi avviata su una fase molto matura se non addirittura conclusiva, favorita anche da due aspetti non marginali:

1. dal fatto che in un Ente con poco più di quarant'anni, per di più dedicato ad una professione relativamente giovane (e, come si è visto, connotata da forte componente giovane), il numero dei pensionati era relativamente modesto;
2. dal fatto che parimenti modesto risultava il numero dei pensionandi, ovvero della platea di colleghi che - in quel contesto normativamente piuttosto statico e, forse per questo, "previdenzialmente poco sensibile" - di fatto

assorbiva pressoché integralmente il novero dei colleghi ordinariamente interessati ad interagire con la struttura dell'Ente per richiesta di informazioni, personali o di sistema, ecc.

Poi la riforma, per l'appunto - e non solo quella, ma anche la tematica dell'Albo unico e delle problematiche previdenziali ad esso potenzialmente collegate o collegabili - a elevare esponenzialmente da un lato la soglia di attenzione dei colleghi e ad impegnare dall'altro lato la Cassa in una ulteriore grande sfida in termini di procedure, di gestione di un nuovo sistema, anzi peggio, di gestione di due sistemi concorrenti, quello nuovo e quello vecchio, con emersione di nuovo interesse, nuove casistiche, nuove domande, del boom delle pensioni di vecchiaia anticipata (favorito dall'accesso all'istituto del riscatto, anch'esso non risalente, ma di attivazione piuttosto recente, anche se sin lì meno utilizzato), della totalizzazione e quant'altro...senza dimenticare altri aspetti per nulla marginali, come quelli legati all'applicazione delle normative sulla *privacy*, sulla sicurezza e così via.

**T**utto questo, è facile comprenderlo, ha fatto sicuramente segnare il passo alla meritoria transizione di cui si diceva; soprattutto - e questa è più che una mia impressione - ha portato ad un mutamento irreversibile del quadro di riferimento, che da un lato si è fatto normativamente più articolato e complesso e che dall'altro lato proprio nel medesimo frangente vede i colleghi - aspetto da salutarsi con grande favore se vissuto dalla categoria in maniera equilibrata e positiva - ormai avviati sulla strada di una maggiore sensibilità e consapevolezza previdenziale.

Insomma, d'ora in avanti, più utenti/colleghi da seguire concretamente sul campo (al di là dell'aspetto meramente numerico degli iscritti, già di per sé significativo), più servizi da erogare, più consigli da dare, più assistenza da fornire, in un quadro arricchitosi di casistiche, possibilità, scelte, conseguenze.

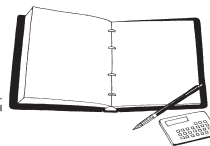
In termini epidemici ci sarebbe quasi "da spaventarsi" - a maggior ragione considerata la tradizionale e comprensibile prudenza della categoria nei confronti di ipotesi di incremento strutturale e di personale della Cassa - ma in termini razionali ed aziendali non si può non partire dalla fondamentale considerazione che spesso i periodi di criticità e cambiamento sono anche quelli che - nel costringere a sollevarsi dall'ordinarietà - offrono le migliori occasioni di "crescita".

**E**cce quindi la necessità/opportunità di ri-ragionare sui canoni mentali, sugli schemi di lavoro, sulle procedure che la Cassa si è meritoriamente data (talora proprio per colmare i vuoti legislativi che contrassegnano alcuni aspetti della vita delle casse privatizzate); ovvero su quelli che in passato per come impostati sono stati veri e propri capisaldi della Cassa, ma che oggi - se intesi in chiave statica anziché dinamica - rischiano di costituire un limite, un "auto-plafonamento" delle possibilità evolutive (per fare esempi su temi molto a cuore ai colleghi: è giusto ripensare alle modalità di interazione tra la Cassa ed i propri utenti; oppure ancora, è stato sicuramente corretto - a maggior ragione in un sistema premiante come quello retributivo, oltretutto in un ente che eroga assistenza e non solo previdenza - impostare un rigido meccanismo di lettura delle incompatibilità - ma perché non rendere oggi più snello e rapido il tutto, magari in coordinato collegamento con il rinnovato e rinvigorito sistema degli Ordini locali, senza per questo voler abdicare minimamente sul piano della serietà; e così via).

Con questo tipo di ragionamenti ed analisi, anche favoriti proprio dalle segnalazioni dei colleghi, si sta misurando la Cassa di Previdenza ed Assistenza dei Dottori Commercialisti; che, mi sia consentito a mo' di notazione di "servizio", con l'occasione si sente a sua volta di chiedere ai colleghi un piccolo sforzo ulteriore come quello di voler utilizzare maggiormente il sito dell'Ente (sicuramente perfettibile, ma altrettanto sicuramente portatore di informazioni o valenze magari ignorate) o di voler ricorrere sempre di più alle modalità telematiche di invio delle dichiarazioni previdenziali (oggi il SAT è utilizzato da una piccola minoranza di colleghi, con le immaginabili conseguenze in termini di tempistiche richieste per le varie sottostanti elaborazioni e classificazioni manuali).

\* Consigliere d'Amministrazione della CNPADC

# ANNOTANDO



## *Ecco perché ho rimesso il mio mandato*

*Nelle scorse settimane, durante i vari incontri con i colleghi e gli Ordini locali, soprattutto del nostro Triveneto, mi sono reso conto che le vicende che attraversano le più alte istituzioni della nostra categoria non sempre vengono percepite al suo esterno o, quantomeno, non lo sono quasi mai con la dovuta chiarezza.*

*Gli stessi eventi che hanno caratterizzato la vita del nostro Consiglio Nazionale - e che pure hanno avuto larga eco sulla stampa - sembrano lasciare ancora nei colleghi diffuse perplessità e, ancor più spesso, incomprensioni.*

*Una scelta come quella di rimettere un mandato elettivo così rilevante quale quello di VicePresidente nazionale - perdipiù effettuata senza alcuna sollecitazione al riguardo ma anzi, successivamente soggetta a richiesta di venir ritirata addirittura da parte dello stesso Presidente - non si fa senza profondi travagli ed attente riflessioni.*

*Credo tuttavia che quando sono in gioco principi tanto rilevanti come il concetto stesso di leadership, che può esercitarsi solo fintantochè essa è gratificata dalla*

*diffusa e maggioritaria fiducia del consesso che ha conferito il relativo mandato, ovvero quello della chiarezza, che impone trasparenza sulle scelte che ciascuno liberamente ritiene di voler fare, allora, a quel punto, le coerenti e conseguenti decisioni non sono più differibili.*

*La necessità di non far mancare quindi il più ampio supporto informativo su quelle scelte che ciascuno resterà pur sempre libero di opinare - ma non senza piena cognizione di causa - mi ha indotto allora a richiedere alla direzione di questo giornale di ospitare nuovamente quella lettera che, in forma appunto aperta, ho consegnato al Consiglio Nazionale all'apertura della sua prima riunione all'indomani di una difficile e, per me, assai sofferta assemblea dei Presidenti.*

*Ne affido pertanto il contenuto integrale anche alla valutazione dei lettori che, su queste stesse pagine, sarò lieto di poter successivamente riscontrare.*

**Claudio Siciliotti** Consigliere Nazionale

# Lettera aperta al Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti

**Signor Presidente, Signori Consiglieri,**

l'odierno dibattito verte su temi talmente importanti che sento il dovere di anticipare le linee essenziali del mio contributo al riguardo e di farlo nella forma più aperta e trasparente possibile.

Quest'ultima esigenza - di certo insolita per discussioni in ambito consiliare - si rende oggi indispensabile atteso che i temi della fiducia e della chiarezza, che sono sostanzialmente sul tappeto, sono stati anticipatamente posti dal Presidente all'esterno di questo Consiglio, essendone stati preventivamente investiti altri organi (nel caso di specie, l'Assemblea dei Presidenti) in maniera che non ho esitato a giudicare assolutamente impropria ed inopportuna. Con tutte le relative conseguenze poi, in termini di echi di stampa, di cui non può certo dolersi proprio chi, con scelta del tutto autonoma ed unilaterale, ha ritenuto di far sì che tutto questo si potesse verificare.

I temi sul tappeto - dicevo - sono sostanzialmente due, entrambi assolutamente essenziali per l'autorevolezza di un organo di governo: la fiducia e la chiarezza.

La fiducia reciproca e, soprattutto, quella nei confronti del Presidente; la chiarezza dei rapporti e, nella specie, l'assoluta trasparenza in ordine ad eventuali disponibilità future quando si formeranno le liste per gli organi di governo della professione unica.

Abbiamo infatti sentito il Presidente nazionale rivendicare, di fronte ai Presidenti locali, la propria crescente "solitudine" in un contesto consiliare dove "variabili maggioranze" avrebbero condizionato l'espressione degli interessi di categoria. L'abbiamo sentito invocare la base, annunciando l'intenzione di intensificare tali contatti e di riferire il proprio operato maggiormente ad essa. L'abbiamo sentito lamentare una sorta di "fibrillazione elettorale" che investirebbe l'attuale Consiglio e che farebbe da sfondo e da movente dei lamentati disagi.

L'abbiamo sentito il giorno successivo, a Perugia, davanti alla platea dell'Unione Giovani, proporre l'"azzeramento" dell'intero vertice attuale della categoria con l'impegno di tutti, nessuno escluso, a non riproporre la propria candidatura per le future elezioni.

Parole gravi, pesanti, frutto evidente - spiace doverlo rimarcare - di una cultura più incline al populismo che alla democrazia.

Parole che, con senso di responsabilità, dobbiamo oggi valutare uscendo con una decisione forte che, ripristinando quella fiducia interna che - per primo - lo stesso Presidente ha lamentato essersi smarrita, faccia al contempo chiarezza sia sul presente che sul futuro.

Auspico che questo avvenga in un clima caratterizzato appunto dalla responsabilità, dove le prevedibili divergenze d'opinione restino tali, senza dar luogo ad espressioni o toni che oltrepassino la naturale passione che informa il libero convincimento di chi, di volta in volta, espone il proprio punto di vista.

Auspico altresì non solo che si discuta ma anche che si decida, serenamente, secondo la volontà della maggioranza senza cedere alla tentazione di frapporre inutili bizantinismi giuridico-procedimentali ad un dibattito il

cui senso è, nelle menti di tutti, assolutamente chiaro fin dallo scorso 23 marzo ed apparirebbe pertanto del tutto inopportuna, e quindi meramente strumentale, un'eventuale volontà di soffocare o anche solo di dilazionare gli esiti.

Premesso tutto questo, ritengo indispensabile dar corso ad una serena ma rigorosa verifica sugli assetti di vertice i cui componenti, a questo punto, dovranno non solo ottenere oggi la più ampia e palese legittimazione possibile ma anche risultare del tutto estranei alla futura competizione elettorale.

Per parte mia, sgombrando così il campo da qualsiasi possibilità di equivoco, dichiaro fin d'ora di rimettere il mio mandato di VicePresidente e ciò sia per l'insanabile distanza che ormai avverto dall'attuale Presidenza e dalle scelte di merito e di metodo che l'hanno ultimamente caratterizzata e sia come segnale positivo in ordine ad una mia disponibilità circa un'eventuale futura candidatura. Ritengo tale scelta assolutamente coerente con le posizioni da me assunte e con il metodo di verifica sopra indicato.

Metodo che rappresenta l'unica possibilità, in democrazia, per restituire autorevolezza al nostro vertice, ricreando il necessario clima di fiducia e facendo al contempo definitiva e pubblica chiarezza sugli intendimenti e le disponibilità future di ciascuno.

E' altresì opportuno che questo avvenga assolutamente oggi - e cioè prima delle imminenti elezioni "politiche" - dimodochè le scelte non possano essere neppure sfiorate dal sospetto di appartenere a logiche diverse da quelle dell'esclusivo interesse nei confronti della nostra categoria.

Avremo in tal modo un vertice indipendente sia in punto di fatto che di apparenza, legittimato da un esplicito voto di fiducia ed assolutamente scevro da conflitti d'interesse, anche potenziali, riferiti ad una prossima tornata elettorale dalla quale ha responsabilmente e pubblicamente dichiarato, oltre un anno e mezzo prima, di volersi chiamar fuori.

Sono convinto che questo passaggio sia assolutamente necessario e che sarebbe un imperdonabile errore disattenderlo o anche solo differirlo.

Abbiamo infatti un'agenda talmente fitta di temi (unificazione, regolamenti, revisori contabili, congresso, riforma delle professioni, fisco, antiriciclaggio, fallimentare, indipendenza, limite al cumulo dei mandati, controllo contabile, liberalizzazione delle cessioni di quote ..... solo per accennare ad alcuni) che non possiamo davvero permetterci di affrontarli con un assetto di vertice che non risponda, in modo chiaro e convincente, a tutti gli indispensabili requisiti sopra indicati.

La categoria non ce lo perdonerebbe ma, prima ancora - ne sono certo - non ce lo consentirà il nostro senso di responsabilità al quale faccio appello assieme all'auspicio, come diceva qualcuno, che la forza della ragione possa sempre prevalere sulle ragioni della forza.

Molto cordialmente.

**Claudio Siciliotti**

Roma, 4 aprile 2006

# Una questione generazionale

GIUSEPPE MARONGIU  
Vice Presidente UNGDC

ORA NON SARÀ PIÙ POSSIBILE fare finta di niente. Ora che persino l'autorevole *Time* si è accorto di questa singolare caratteristica italiana, anche chi ascolta solo ciò che dice l'Europa (qualunque cosa significhi questo) e corre subito acriticamente ad allinearsi a ogni posizione ci giunga da questa, si troverà ad affrontare l'argomento: l'evidente chiusura ad ogni ricambio della attuale classe dirigente italiana e con essa la necessità di una decisa svolta generazionale che abbassi drasticamente l'età nella quale mediamente si assumono ruoli di responsabilità.

Non è questa la sede per analizzare i fattori sociali e demografici che portano le nuove generazioni a uscire sempre più tardi dall'università e ad affacciarsi al mondo del lavoro, abbandonando le comodità della casa dei genitori per affrontare i rischi, ma anche le soddisfazioni, dell'autonomia e dell'indipendenza, ma evidentemente anche i dottori commercialisti, nonostante qualche lodevole eccezione, non appaiono indenni da tale fenomeno.

La nostra categoria è costituita per oltre il 65% da colleghi con meno di 45 anni; nonostante ciò in tutti gli organismi a vario titolo rappresentativi - Consiglio Nazionale e associazioni di categoria, con la naturale eccezione dell'UNGDC - siedono componenti per la gran parte aventi un'età superiore. Naturalmente ciò garantisce un importante contributo in termini di esperienza, ma comporta anche, con tutta evidenza, differenze sostanziali nella visione del futuro dell'attività professionale.

Non è e non vuole essere uno scontro generazionale, ma si tratta con

tutta evidenza di una questione generazionale.

Considerato che le elezioni di categoria avvengono nella massima trasparenza e regolarità, non è possibile ipotizzare una qualunque colpa di

questa situazione addebitabile a chi democraticamente si è candidato ed è stato eletto, anche con il voto dei nostri coetanei, ma diventa necessario, per chi forma la stragrande maggioranza degli iscritti, apprestarsi ad assumere un ruolo diverso all'interno della vita della categoria, sia attraverso la partecipazione alle attività delle associazioni come l'Unione Giovani, sia proponendosi in prima persona in occasione delle elezioni degli organi locali. Ma, soprattutto, occorrerà in queste occasioni privilegiare con il nostro voto i candidati più vicini a noi per età, percorsi professionali, esigenze e problemi. Non è più tempo di concedere

deleghe in bianco.

Ci avviciniamo alle elezioni dei consigli locali e del Consiglio Nazionale che gestiranno l'Ordine unificato. Sarà necessario che tutti partecipino attivamente ai dibattiti e ai confronti che si svolgeranno a livello locale sull'argomento, per vigilare che la campagna elettorale si fondi su programmi e principi, come da sempre sostenuto dall'Unione Giovani, e non su nomi e poltrone, sostenendo con forza il punto di vista dei giovani colleghi, affinché chi ci rappresenta condivida personalmente la specificità delle nostre esigenze e la determinazione con la quale siamo pronti a sostenere le idee di un sindacato autorevole e non subalterno alle istituzioni.



IPSOA

CONTABILITA' INTERNAZIONALE E TRIBUTI

# Il transfer pricing e il ruling internazionale

1. Premessa

L'articolo 8 del D.L. 30 settembre 2003 n. 69<sup>1</sup> ha introdotto nell'ordinamento italiano, il ruling internazionale, un interpello<sup>2</sup> volto al raggiungimento di un accordo tra il contribuente e l'Amministrazione finanziaria in relazione alla determinazione dei prezzi di trasferimento, dei dividendi, degli interessi e delle royalties.

Come noto, infatti la determinazione dei prezzi di trasferimento delle operazioni con società appartenenti allo stesso gruppo non è neutrale per l'Amministrazione finanziaria in quanto il più delle volte cela spostamenti di materia imponibile verso ordinamenti a minore incidenza fiscale; a tale problematica si aggiunge la considerazione che, come ha insegnato l'esperienza di altri ordinamenti, il contenzioso ha per oggetto la contestazione dei metodi utilizzati per la determinazione del prezzo di libera concorrenza, i criteri utilizzati per la selezione dei "comparables", il ricorso a metodi alternativi.

Per tali motivi, come si vedrà nel paragrafo che segue, l'OCSE ha indicato alcuni mezzi atti a prevenire o risolvere le controversie relative al transfer pricing e in particolare attribuisce grande valenza agli APA; anche l'Italia si è adeguata a questo trend introducendo il ruling internazionale come strumento di compliance tra il contribuente e il Fisco in tema di prezzi di trasferimento, ma come si vedrà nel prosieguo alcune incertezze permangono in relazione all'applicazione di tale istituto.

2. La risoluzione delle controversie secondo l'OCSE

L'OCSE dedica il Capitolo V delle proprie Guidelines<sup>3</sup> ai mezzi amministrativi per la prevenzione delle controversie relative al transfer pricing: come noto, infatti, le rettifiche (o gli aggiustamenti) apportati dalle Amministrazioni finanziarie al fine di garantire il rispetto del principio di libera concorrenza (*at arm's*

DILETTA FUXA  
Praticante Ordine di Venezia

*length*)<sup>4</sup> al reddito derivante dalle transazioni intercompany può determinare fenomeni di doppia imposizione.

Per garantire la deflazione del contenzioso e instaurare un clima di compliance tra il contribuente e l'AF, l'OCSE ha indicato alcuni mezzi idonei a prevenire o a risolvere le controversie relative al transfer pricing:

- \* La procedura amichevole;<sup>5</sup>
- \* Le verifiche simultanee;
- \* I safe harbours;
- \* Gli APA (Advance Pricing Agreements);
- \* La procedura arbitrale.

Stante l'importanza di tutte le procedure citate, l'OCSE riconosce particolare importanza agli APA ovvero agli accordi che consentono di stabilire preventivamente in relazione a transazione infragruppo <<una determinata serie di criteri (ad esempio: metodo, elementi comparabili e relative rettifiche appropriate, ipotesi

di base su eventi futuri) attinenti al transfer pricing per quelle stesse transazioni, nel corso di un certo periodo di tempo. Un APA viene formalmente richiesto dal contribuente e consiste in trattative tra il contribuente, una o più imprese associate, e una o più amministrazioni fiscali. Gli APA hanno lo scopo di integrare i tradizionali meccanismi amministrativi, giudiziari e convenzionali per risolvere le questioni di transfer pricing>>.<sup>6</sup>

Poiché la finalità di tali accordi è quella di evitare la doppia imposizione, l'OCSE consiglia il ricorso ad APA bi o multilaterali, che possano coinvolgere più Amministrazioni finanziarie e garantire la certezza del trattamento tributario per il contribuente.<sup>7</sup>

3. Il ruling internazionale

Con il D.L. 30 settembre 2003 n. 269 rubricato "Disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici" è stato

SEGUE A PAGINA 6

Tabella I - Gli APA nel mondo

<b>Australia:</b> APA	<b>Italia:</b> APA unilaterale (ruling), procedura amichevole
<b>Belgio:</b> APA unilaterale	<b>Messico:</b> APA
<b>Brasile:</b> APA unilaterale, procedura amichevole	<b>Nuova Zelanda:</b> APA
<b>Canada:</b> APA	<b>Pesi Bassi:</b> APA
<b>Cina:</b> APA formale	<b>Regno Unito:</b> APA
<b>Corea:</b> APA	<b>Spagna:</b> APA
<b>Francia:</b> APA	<b>Stati Uniti:</b> APA
<b>Germania:</b> procedura amichevole	<b>Svizzera:</b> procedura amichevole
<b>Giappone:</b> APA	<b>Venezuela:</b> APA
<b>Irlanda:</b> procedura amichevole	

<sup>1</sup> "Disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici", convertito nella Legge 24 novembre 2003, n. 326.

<sup>2</sup> Il ruling si aggiunge alle altre "forme" di interpello contemplate dall'ordinamento italiano:

- Interpello ordinario (art. 11 Legge 27 luglio 2000, n. 212);
- Interpello antielusivo (art. 21 Legge 30 dicembre 1991, n. 413);
- Interpello relativo alla disciplina della norma dell'articolo 37 bis comma 8 del D.P.R. 600/1973;
- Interpello CFC (artt. 167 e 168 TUIR);
- Interpello per il consolidato nazionale (art. 124 TUIR);
- Interpello per il consolidato mondiale (art. 132 TUIR);
- Interpello relativo alla participation exemption (art. 87 comma 1 lettera c TUIR);
- Interpello per la detassazione dei dividendi (art. 89 comma 3 TUIR);
- Interpello relativo alle partecipazioni acquisite per il recupero di crediti bancari (art. 113 TUIR).

<sup>3</sup> OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi, 1999.

<sup>4</sup> Nell'ordinamento italiano il riferimento al principio di libera concorrenza (*rectius*: valore di mercato o valore normale) è contenuto nell'articolo 9 comma 3 del TUIR il quale stabilisce che <<per valore normale (...) si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o i servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento in quanto possibile, ai listini o alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso (...)>>.

Anche il Modello di Convenzione OCSE riconosce l'applicazione del principio di libera concorrenza all'articolo 9 comma 1 stabilendo che <<(allorché) due imprese (associate)... nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni accettate o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle imprese ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza>>.

La determinazione del principio di libera concorrenza presuppone la valutazione dei seguenti elementi:

- Aspetto soggettivo: il valore normale deve riflettere le condizioni alle quali avviene la transazione;
- Analisi di ogni singola transazione;
- Analisi funzionale: il valore normale deve essere determinato tenendo conto delle funzioni svolte da ciascuna impresa associata;
- Condizioni di mercato;
- Comparazione con operazioni simili o identica poste in essere da imprese indipendenti (non controllate);
- Rapporti contrattuali tra le società del gruppo.

Cfr. C. SACCHETTO, L. ALEMANNI (a cura di), *Materiali di diritto tributario internazionale*, IPSOA, 2002.

<sup>5</sup> L'articolo 25 del Modello di Convenzione OCSE prevede che <<quando una persona ritiene che le misure adottate da uno o da entrambi gli Stati contraenti comportano o comporteranno per lei un'imposizione non conforme alle disposizioni della presente Convenzione, essa può, indipendentemente dai ricorsi previsti dalla legislazione nazionale di detti Stati, sottoporre il proprio caso all'autorità competente dello Stato contraente di cui è residente o, se il caso ricade del paragrafo 1 dell'articolo 24, a quella dello Stato contraente di cui ha nazionalità. Il caso deve essere sottoposto entro i tre anni che seguono la prima notifica della misura che comporta un'imposizione non conforme alle disposizioni della Convenzione>>.

<sup>6</sup> OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Cap. V, § 4.124.

<sup>7</sup> In virtù dell'importanza riconosciuta agli APA, è da sottolineare lo sforzo compiuto dall'EUROPEAN JOINT TRANSFER PRICING FORUM per giungere alla definizione di un APA pan-europeo.

Si ricorda anche il BAPA (Bilateral Advance Pricing Agreements) proposto dal PATA (Pacific Association of Tax Administrators) che riunisce Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti; la documentazione relativa può essere visionata al sito dell'Amministrazione finanziaria americana (Internal Revenue Service, IRS): <http://www.irs.gov>.

# Il transfer pricing e il ruling internazionale

SEGUE DA PAGINA 5

introdotto nell'ordinamento italiano il "ruling di standard internazionale" relativo al transfer pricing. L'istituto rappresenta una grande novità per l'Italia rispetto ad altri ordinamenti UE ed extra UE dove forme di interpello analoghe caratterizzano i rapporti tra il contribuente e l'Amministrazione finanziaria già da alcuni anni.

La procedura disciplinata dall'articolo 8 è stata successivamente esplicitata con l'emanazione il 23 luglio 2004 da parte dell'Agenzia delle Entrate di un Provvedimento attuativo. L'accesso alla procedura per la conclusione di un ruling con l'AF è riservato alle "imprese con attività internazionale... con principale riferimento al regime dei prezzi di trasferimento, degli interessi, dei dividendi e delle royalties"; il Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate ha specificato che per "impresa con attività internazionale" deve intendersi:

- a. Qualunque impresa residente nel territorio dello Stato, qualificabile come tale ai sensi della disposizioni vigenti in materia di imposte sui redditi, che, in alternativa o congiuntamente:
  - Si trovi, rispetto a società non residenti, in una o più delle condizioni indicate dal comma 7 dell'art. 110 del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917;
  - Il cui patrimonio, fondo o capitale sia partecipato da soggetti non residenti ovvero partecipi al patrimonio, fondo o capitale di soggetti non residenti;
  - Abbia corrisposto a o percepito da soggetti non residenti, dividendi, interessi o royalty;
- b. Ovvero qualunque impresa non residente che esercita la sua attività nel territorio dello Stato attraverso una stabile organizzazione, qualificabile come tale ai sensi delle disposizioni vigenti in materia di imposte sui redditi.

Ai fini dell'avvio della procedura è previsto un controllo relativo al possesso dei requisiti da parte delle imprese residenti mentre l'esistenza di una stabile organizzazione di soggetti non residenti nel territorio italiano costituisce l'elemento qualificante per dare inizio alla procedura.

La domanda relativa all'avvio della procedura deve essere indirizzata all'Ufficio dell'Agenzia delle Entrate competente ovvero l'Ufficio Ruling Internazionale

Centro-Sud della Direzione Centrale Accertamento o l'Ufficio Ruling Internazionale Nord della Direzione Centrale Accertamento. A pena di inammissibilità la domanda deve contenere indicazione dei seguenti dati:

- Denominazione dell'impresa;
- Sede legale o domicilio fiscale;
- Codice fiscale e partita IVA;
- Eventuale domiciliatario nazionale per la procedura.

Nel caso in cui la domanda sia presentata da un soggetto non residente, oltre alle informazioni sopracitate, si dovrà dare indicazione dell'indirizzo della stabile organizzazione residente nel territorio dello Stato, le generalità e l'indirizzo in Italia del rappresentante fiscale nominato ai fini dei rapporti tributari di cui all'articolo 4 comma 2 del D.P.R. 600/1973.

Il comma 1 dell'articolo 8 prevede che la procedura per la richiesta del ruling debba avere ad oggetto il regime dei prezzi di trasferimento, degli interessi, dei dividendi e delle royalties; il Provvedimento attuativo ha poi specificato che l'oggetto della procedura può essere costituito da:

- Preventiva definizione in contraddittorio dei metodi di calcolo del valore normale delle operazioni indicate al comma 7 dell'articolo 110 del Testo Unico;
- Applicazione ad un caso concreto di norme, anche di carattere convenzionale, concernenti l'erogazione o la percezione di altri componenti reddituali a o da soggetti non residenti;
- Applicazione ad un caso concreto di norme, anche di origine convenzionale, concernenti l'attribuzione di utili o perdite alla stabile organizzazione in un altro Stato di un'impresa residente ovvero alla stabile organizzazione in Italia di un soggetto non residente.

In particolare per ciò che concerne la determinazione del valore normale ai sensi dell'articolo 9 comma 3 del TUIR la domanda deve indicare:

- I beni o i servizi oggetto delle operazioni intercompany e la tipologia di dette operazioni;
- Le società non residenti con le quali dette operazioni sono effettuate, nonché le ragioni per le quali il rapporto intercorrente tra di esse e l'impresa non residente configura una delle situazioni di cui all'articolo 110, comma 7 del Testo Unico;
- I criteri e i metodi di determinazione del valore normale<sup>8</sup> delle operazioni infragruppo e le ragioni per cui si ritiene che essi siano conformi alla legge;
- Qualsiasi altra documentazione illustrativa ritenuta opportuna.

Entro trenta giorni dal ricevimento dell'istanza il competente Ufficio dell'Agenzia delle Entrate può comunicare l'inammissibilità della stessa qualora ravvisa la carenza di uno o più elementi essenziali; l'inammissibilità non può essere dichiarata se attraverso un'ulteriore attività istruttoria è possibile desumere la sussistenza dei presupposti stabiliti per l'avvio della procedura.

Qualora l'istanza sia dichiarata ammissibile entro trenta giorni l'Ufficio competente invita l'impresa istante a comparire per mezzo del suo legale rappresentante o di un procuratore per verificare la completezza delle informazioni fornite ed, eventualmente, per richiedere documentazione aggiuntiva. In questa fase della procedura funzionari ed impiegati dell'Agenzia delle Entrate possono avere accesso ai locali dell'impresa istante o della stabile organizzazione del soggetto estero non residente al fine di acquisire informazioni aggiuntive utili alla procedura. Nel caso in cui sia necessario ottenere informazioni da Amministrazioni finanziarie estere il termine della conclusione della procedura è ampliato per il periodo di tempo necessario all'ottenimento delle stesse.

La procedura si conclude e si perfeziona con la sottoscrizione di un accordo tra il rappresentante dell'Ufficio competente e il soggetto avente i poteri di rappresentanza dell'impresa nel quale sono stabiliti i criteri e i metodi di calcolo del valore normale delle transazioni infragruppo e i criteri di applicazione della normativa di riferimento. L'accordo ha efficacia vincolante per le parti a partire dal <<periodo d'imposta nel corso del quale l'accordo è stipulato e per i due periodi d'imposta successivi...>>. Copia dell'accordo dovrà poi essere inviata alle Amministrazioni finanziarie degli Stati in cui sono residenti le società con le quali hanno luogo le transazioni.

A seguito della conclusione del ruling l'impresa ha l'onere di predisporre periodicamente o su richiesta dell'Ufficio competente la documentazione atta a verificare il rispetto dei termini dell'accordo o il cambiamento delle circostanze di fatto e di diritto, anche attraverso l'accesso di funzionari nelle sedi di svolgimento dell'attività di impresa.

Se dalle ispezioni e dalla verifica della documentazione fornita dall'impresa si ravvisa una violazione dei termini dell'accordo l'Ufficio competente ne dà immediata comunicazione con atto motivato all'impresa invitandola a presentare memorie difensive entro trenta giorni dal ricevimento della notifica. Se l'Ufficio considera tali memorie non idonee a "giustificare" la violazione dell'accordo o se queste non pervengono entro il

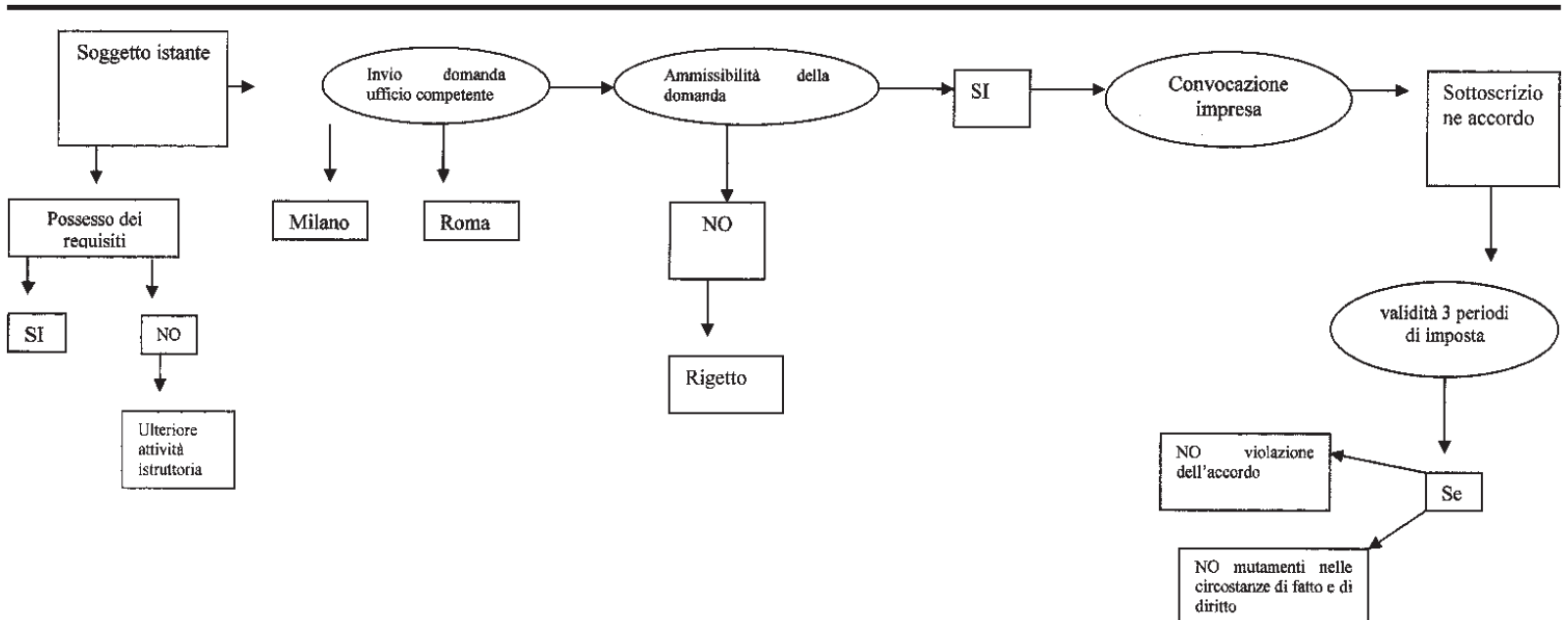
SEGUE A PAGINA 7

<sup>8</sup> La Circolare n. 32 del 22 settembre del 1980, che rappresenta l'unica interpretazione dell'Amministrazione finanziaria in merito ai prezzi di trasferimento, prevede, conformemente all'OCSE, che la determinazione del prezzo di libera concorrenza debba avvenire ricorrendo ad uno dei seguenti metodi:

- Metodo del confronto del prezzo (*comparable uncontrolled price method*);
- Metodo del prezzo di rivendita (*resale minus*);
- Metodo del costo maggiorato (*cost plus*).

È possibile, inoltre, applicare in via sussidiaria o alternativa i seguenti metodi alternativi:

- Comparazione dei profitti;
- Ripartizione dei profitti globali;
- Redditività del capitale investito;
- Margini lordi del settore economico.



# Il transfer pricing e il ruling internazionale

SEGUE DA PAGINA 6

termine dei trenta giorni l'accordo si intende risolto a partire dalla data in cui risulta accertato il comportamento integrante la violazione o, qualora non sia possibile identificare con certezza tale data, la risoluzione decorre a partire dalla data di efficacia dell'accordo.

Se dalla verifica emerge che sono mutate le condizioni di fatto e di diritto alla base del raggiungimento dell'accordo il competente Ufficio dell'Agenzia delle Entrate invita l'impresa a comparire per la sottoscrizione delle modifiche; nel caso in cui non si pervenga ad una decisione comune relativa alle modifiche da apportare l'accordo si intende risolto a partire dalla data in cui il mutamento di fatto è intervenuto o, in mancanza di tale riferimento, dalla data di notifica.

La richiesta di modifica dell'accordo può essere presentata dallo stesso soggetto istante durante i tre periodi d'imposta di vigenza dell'accordo "quando si verificano circostanze non previste né altrimenti prevedibili ovvero sostanziali mutamenti di quelle iniziali, parimenti non previste né altrimenti prevedibili, suscettibili di incidere significativamente sulla validità delle conclusioni raggiunte in sede di accordo". Nell'ipotesi in cui si pervenga ad una decisione comune le modifiche dovranno essere sottoscritte entro centottanta giorni dalla data di notifica o dalla data di presentazione della richiesta. In mancanza di una decisione comune l'accordo si intende risolto a partire dalla data di accertamento dell'avvenuto mutamento delle condizioni di fatto e di diritto o dalla data di richiesta della modifica presentata dall'impresa.

Trascorso il periodo di vigenza, almeno novanta giorni prima della scadenza l'impresa può richiedere il rinnovo dell'accordo; almeno quindici giorni prima della scadenza il competente Ufficio dell'Agenzia delle Entrate comunica il proprio assenso ovvero rigetta la richiesta con provvedimento motivato. Per verificare l'opportunità del rinnovo dell'accordo l'Ufficio può richiedere documentazione, predisporre l'accesso presso i locali dell'impresa o della stabile organizzazione, convocare l'impresa per mezzo del suo legale rappresentante per acquisire dati ed informazioni utili alla procedura.

## 4. Rilevi conclusivi

L'introduzione del ruling rappresenta sicuramente un'opportunità per i contribuenti (*rectius*: le imprese) italiani di grandi dimensioni di instaurare un rapporto collaborativo, con conseguente deflazione del contenzioso tributario, con l'Amministrazione finanziaria in tema di transfer pricing, data la sempre crescente attenzione anche nel nostro paese al vaglio delle operazioni intercompany, come naturale conseguenza del controllo e delle verifiche sui contribuenti di grandi dimensioni: è infatti noto come i contribuenti con un volume d'affari tra 5.164.569 e 25.822.845 Euro siano soggetti a controlli ogni quattro anni mentre quelli con un volume d'affari superiore a 25.822.845 Euro ogni due anni.

A più di un anno dall'introduzione dell'istituto non si ha alcuna notizia relativa alla conclusione di ruling

internazionali e ciò impone qualche riflessione sulla procedura nonostante l'istituto sia stato concepito come uno strumento per incrementare la compliance. L'effettiva utilità del ruling è forse oscurata da alcune lacune presenti nella procedura, che neanche il Provvedimento attuativo ha contribuito a dipanare. È questo il caso dei soggetti ammessi a dare avvio alla procedura che sono solamente quelli residenti in Italia o non residenti con una stabile organizzazione nel territorio dello Stato; sono stati esclusi tutti quei soggetti che *potenzialmente* potrebbero porre in essere transazioni con società italiane e che prima di stabilirsi con una sussidiaria o una branch, e conseguentemente valutare il nostro paese come *green field*, vogliono valutare attentamente la possibilità di raggiungere un accordo con l'Amministrazione finanziaria e solo successivamente porre in essere rapporti tributari ai fini dell'imposizione in Italia.

Per quanto concerne le operazioni oggetto dell'accordo non può escludersi la richiesta di un parere preventivo dell'Amministrazione rispetto ad operazioni prospettate o un parere relativo a comportamenti già posti in essere per lungo periodo.

Non si capisce poi attraverso quali mezzi il contribuente possa venire a conoscenza dell'inammissibilità della propria domanda di avvio della procedura dato che non è previsto il formarsi di un silenzio-rigetto né tantomeno di un silenzio-assenso.

Il ricorso poi contro una decisione avversa dell'Amministrazione potrebbe avvenire tramite i canali della giustizia amministrativa dato che l'articolo 7 comma 4 dello Statuto del Contribuente stabilisce che <<la natura tributaria dell'atto non preclude il ricorso agli organi di giustizia amministrativa...>

Si può invece escludere che il contribuente possa adire le Commissioni Tributarie sia in quanto una tale azione configge con la *ratio* dell'accordo che si basa appunto su un comportamento collaborativo delle parti e sul raggiungimento di una decisione comune sia perché l'articolo 19 del D.Lgs. del 31 dicembre 1992 n. 546 stabilisce un elenco tassativo degli atti impugnabili e per i quali può essere proposto il ricorso:

- Avviso di accertamento del tributo;
- Avviso di liquidazione del tributo;
- Procedimento che irroga le sanzioni;
- Ruolo e cartella di pagamento;
- Avviso di mora;
- Atti relativi alle operazioni catastali;
- Rifiuto espresso o tacito di restituzione di tributi, sanzioni pecuniarie ed interessi o altri accessori non dovuti;
- Diniego o revoca di agevolazioni o rigetto di domande di definizione agevolata dei rapporti tributari;
- Ogni altro atto per il quale la legge ne preveda l'autonoma impugnabilità davanti alle Commissioni Tributarie.

Peraltro i tempi della procedura potrebbero dilatarsi nel caso in cui nella fase istruttoria l'Amministrazione italiana si avvalga dello scambio di informazioni disciplinato dall'articolo 26<sup>9</sup> del Modello di Convenzione OCSE traducendosi di fatto per il contribuente in un procedimento *time consuming* dato che l'articolo citato non indica dei termini entro i quali le informazioni richieste debbano essere fornite.

Altro problema è quello della documentazione aggiuntiva che l'Amministrazione può richiedere al contribuente: anche in merito non si ha alcuna indicazione riproponendo in tal modo la problematica ampiamente discussa sulla documentazione relativa ai prezzi di trasferimento da predisporre e conservare in caso di controllo e accertamento.<sup>10</sup>

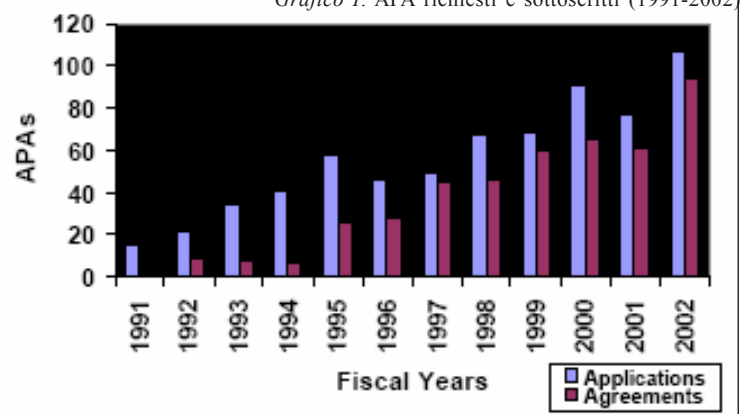
Alcune incertezze permangono ancora in relazione alle conseguenze per il contribuente dell'uniformarsi al contenuto dell'accordo in quanto è stato notato<sup>11</sup> come il Provvedimento attuativo non contenga alcun rinvio ad una norma come quella contenuta all'articolo 16 del D.Lgs. del 22 marzo 2000 n. 74 il quale prevede che <<non dà luogo a fatto punibile a norma del presente decreto la condotta di chi, avvalendosi della procedura stabilita dall'articolo 21, commi 9 e 10, della legge 30 dicembre 1991, n. 413, si è uniformato ai pareri del Ministero delle finanze o del Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antielusive previste dalle medesime disposizioni, ovvero ha compiuto le operazioni esposte nell'istanza sulla quale si è formato il silenzio assenso>>, anche se dovrebbe comunque valere il principio dell'affidamento e della buona fede.<sup>12</sup>

Sicuramente l'aspetto più critico del nuovo ruling è che si caratterizza come un APA unilaterale in quanto vincolante solo per l'Amministrazione italiana e il contribuente: quindi le Amministrazioni estere che ricevono copia dell'accordo possono ovviamente disconoscere le conclusioni contenute nello stesso con la conseguenza che il reddito derivante da operazioni intercompany può essere soggetto a rettifiche e ad aggiustamenti con il sorgere di problemi legati alla doppia imposizione.

È al momento difficile immaginare che l'Italia possa sviluppare un APA Program<sup>13</sup> come quello promosso dall'Amministrazione Finanziaria americana (*Internal Revenue Service, IRS*) a partire dal 1991 con l'obiettivo di rappresentare un'alternativa alle procedure attivabili a seguito delle verifiche fiscali ("Examination Program" e accertamento) e i cui risultati sono rappresentati nel grafico che segue.

È tuttavia auspicabile che anche in Italia si sviluppi una maggiore sensibilità verso rapporti collaborativi con l'Amministrazione finanziaria anche su una problematica come quella del transfer pricing che non investe solo l'aspetto fiscale delle operazioni ma si caratterizza anche per una valutazione delle scelte gestionali e manageriali.

Grafico 1: APA richiesti e sottoscritti (1991-2002)



Fonte: the Treasury Inspector General for Tax Administration (TIGTA) - "Current trends in the administration of international transfer pricing by the Internal Revenue Service" (settembre 2003)

<sup>9</sup> "Le autorità competenti degli Stati contraenti si scambieranno le informazioni necessarie per applicare le disposizioni della presente Convenzione o quelle delle leggi interne relative alle imposte di qualsiasi genere o denominazione prelevate per conto di uno Stato contraente, delle sue suddivisioni politiche o dei suoi enti locali nella misura in cui la tassazione che tali leggi prevedono non è contraria alla Convenzione..."

<sup>10</sup> Sia consentito un rinvio a D. FUXA, Il transfer pricing e gli obblighi di documentazione, *Fiscalità Internazionale*, N. 6/2005.

<sup>11</sup> I. CARACCIOLI, Ruling senza ombrello penale, *Il Sole 24 Ore*, 6 novembre 2003.

<sup>12</sup> << 1. I rapporti tra contribuente e amministrazione finanziaria sono improntati al principio della collaborazione e della buona fede.

2. Non sono irrogate sanzioni né richiesti interessi moratori al contribuente, qualora egli si sia conformato a indicazioni contenute in atti dell'amministrazione finanziaria, ancorché successivamente modificate dall'amministrazione medesima, o qualora il suo comportamento risulta posto in essere a seguito di fatti direttamente conseguenti a ritardi, omissioni od errori dell'amministrazione stessa.

3. Le sanzioni non sono comunque irrogate quando la violazione dipende da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione della norma tributaria o quando si traduce in una mera violazione formale senza alcun debito di imposta. Le violazioni di disposizioni di rilievo esclusivamente tributario non possono essere causa di nullità del contratto>>. (Art. 10 Statuto del Contribuente).

<sup>13</sup> Per un maggior dettaglio si rimanda a G. SOZZA, D. FUXA, L'Internal Revenue Service e l'Apa Program: analisi quantitativa e recenti tendenze evolutive, *Fiscalità Internazionale*, N. 5/2005.

# TEMI, ATTUALITÀ

## Un imperativo: conoscere e promuovere l'Associazione Dottori Commercialisti delle Tre Venezie

L'ASSOCIAZIONE DOTTORI Commercialisti delle Tre Venezie è costituita con lo scopo di promuovere iniziative culturali, scientifiche e ricreative a favore dei propri associati, Dottori Commercialisti e Ragionieri iscritti agli Ordini e Collegi di Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. Nel corso degli anni abbiamo promosso attività che hanno trovato apprezzamento nei colleghi tale da permetterci di accrescere il numero degli iscritti fino agli attuali **1.800 associati**. La numerosità degli iscritti è diventata un valido strumento di "mediazione" per ottenere, dalle principali società di aggiornamento professionale presenti sul mercato:

*Il Sole 24 Ore - Ipsoa - Didacom - Euroconference* un'attività formativa qualificata per l'organizzazione di giornate di studio e percorsi formativi modulati, con un **risparmio del 30-40% sul prezzo di listino**.

\*\*\*

Le "**Giornate del Triveneto**", gratuite per gli iscritti, sono concentrate sui più impegnativi e meno inflazionati temi della formazione professionale. Privilegiano materie di più esclusiva e specifica competenza, quali l'organizzazione interna degli studi, la ricerca di nuovi servizi ai clienti, etica e deontologia, la certificazione di qualità, temi del diritto e dell'economia aziendale e lo studio d'operazioni straordinarie. Sono presentati da note personalità e qualificati relatori appartenenti al mondo accademico, politico ed imprenditoriale.

\*\*\*

- Attività formativa 2005/2006: 73 giornate di studio:
- 5 giornate organizzate direttamente dall'Associazione (GIORNATE DEL TRIVENETO)
  - 22 giornate organizzate da IPSOA e dislocate a Udine, Treviso, Padova e Vicenza
  - 14 giornate organizzate da EUROCONFERENCE e dislocate a Vicenza e Trento
  - 17 giornate organizzate da DIDACOM e dislocate a Udine, Belluno, Bolzano, Pordenone, Padova e Vicenza
  - 15 giornate organizzate da IL SOLE 24 ORE dislocate a Trento, Venezia e Vicenza.

\*\*\*

Il nostro giornale **Il Commercialista Veneto**, inviato gratuitamente a tutti i colleghi, è una testata presente sulle nostre scrivanie da 40 anni. E' riconosciuto per l'elevata qualità e per essere un utilissimo strumento per la divulgazione delle relazioni presentate nelle "*Giornate del Triveneto*" o per la diffusione degli approfondimenti sviluppati su singole tematiche che interessano il mondo triveneto.

\*\*\*

Sempre la numerosità degli associati ha inoltre permesso all'Associazione di stipulare delle **convenzioni** con il fine di ottenere dei vantaggi economici a favore degli iscritti. Tra le più importanti si segnalano HP

per l'acquisto di materiale di ufficio e TOWER, per l'assicurazione professionale. Consulta il sito nella sezione convenzioni per saperne di più.

\*\*\*

Volendo inoltre perseguire l'obiettivo di rafforzare i legami di conoscenza, di amicizia e lo spirito di appartenenza alla categoria, l'Associazione ha organizzato le "**Giornate sulla Neve**", quest'anno tenutesi a Cortina a gennaio 2006 e la "**Triveneto Sailing Cup**", prima edizione, che si è tenuta a Porto San Rocco (TS) a ottobre 2005.

\*\*\*

Promuovere le attività dell'Associazione coinvolgendo gli Ordini locali e i singoli colleghi del triveneto significa consegnare alla Conferenza Permanente degli Ordini una realtà capace di negoziare ai massimi livelli



servizi di utilità per la professione e promuovere un soggetto capace di rappresentare adeguatamente la professione. Confidiamo sulla nostra forza, sulla vostra partecipazione, perché siamo convinti che...La forza è nel gruppo e tu ne fai parte!

## LIBRI

### Una rigorosa opportunità

**Anna Ghedini - Claudio Miele**  
**Le nuove esecuzioni immobiliari**  
**CEDAM, pag. 497 (con CD Rom) Euro 43,00**

L'attualità di questo libro, dato alle stampe nel marzo 2006 e alla cui stesura ha collaborato la collega Nicoletta Mazzagardi dell'Ordine di Rovigo, si capisce dal sottotitolo del libro, "*La riforma del processo esecutivo immobiliare ad opera della Legge n. 80 del 2005 e della Legge n. 52 del 2006*": due norme, quindi, di recente e recentissima emanazione, che hanno modificato la legge di riferimento e che devono essere tenute ben presenti da chi si occupa della materia. Ed è proprio a loro, avvocati, custodi, professionisti delegati alla vendita, periti, che si rivolgono gli autori con uno strumento pratico ma anche - per usare la loro espressione - "*rigoroso sul piano giuridico, articolato in maniera tale da consentire una conoscenza adeguata dei principali temi del procedimento esecutivo*". Il testo è sicuramente ben strutturato, con gli argomenti esposti nella medesima successione logico temporale cui si presentano nel processo, con l'ordinata trattazione in ogni singolo capitolo della normativa di riferimento, delle modifiche intervenute, della disciplina vigente, senza tralasciare un commento relativo alle ricadute pratiche ed ai profili organizzativi della nuova disciplina. Il testo è completato da un prezioso formulario e dalle circolari dei magistrati che, prevenendo la riforma, avevano precedentemente instaurato delle c.d. *prassi virtuose*. Sicuramente, quindi, non una lettura serale di svago ma un prezioso manuale, fonte di consultazione professionale e ricca opportunità di analisi sui nuovi istituti per chi si pone di fronte ad una disciplina nuova e, per certi versi, complessa.

**ANNA GHEDINI** è giudice delegato ai fallimenti e giudice delle esecuzioni immobiliari presso il Tribunale di Rovigo  
**CLAUDIO MIELE** è giudice delegato ai fallimenti e giudice dell'esecuzione presso il Tribunale di Monza

**Filippo Carlin** (Ordine di Rovigo)



## NORME E TRIBUTI

# I contratti finanziari derivati: trattamento contabile e fiscale

## Premessa

Si deve osservare che fino al 1992 i contratti derivati erano sostanzialmente ignorati dalla normativa sia civilistica che fiscale. I contratti derivati infatti rientrano nella categoria delle operazioni "fuori bilancio" che, secondo la prassi contabile italiana vigente all'epoca, venivano iscritte nel sistema contabile secondario degli "impegni e rischi", con la conseguenza che prima della loro scadenza:

- non concorrevano alla formazione del risultato economico dell'esercizio non potendosi considerare realizzate;
- non costituivano oggetto di specifica valutazione se ancora in corso alla data di chiusura dell'esercizio;
- non rilevavano sotto il profilo fiscale prima del loro realizzo.

Tale situazione è stata profondamente modificata a partire dal 1993, anche a seguito delle sollecitazioni della dottrina nazionale ed internazionale che esigevano una più corretta e veritiera rappresentazione della situazione patrimoniale, economica e finanziaria delle imprese.

Nello specifico, le operazioni "fuori bilancio" sono state regolamentate:

- **sotto il profilo civilistico:** dal D.Lgs. n. 87 del 27 gennaio 1992 relativo ai conti annuali e consolidati delle banche e degli intermediari finanziari, nonché dai relativi provvedimenti attuativi e dalla note tecniche emanati dalla Banca d'Italia,
- **sotto il profilo tributario:** dal D.L. n. 554 del 30 dicembre 1993 (più volte reiterato e, da ultimo, convertito nella legge n. 503 dell'8 agosto 1994) relativo all'adeguamento delle disposizioni fiscali concernenti la determinazione del reddito d'impresa con le norme civilistiche in materia di conti annuali.

## Definizione di strumento finanziario derivato

Gli strumenti finanziari derivati sono contratti che insistono su elementi di altri schemi negoziali quali titoli, valute, tassi di cambio, indici di Borsa e così via. Il loro valore deriva da quello degli elementi sottostanti: tipico esempio è il valore dell'opzione legato a quello dell'azione.

L'articolo 1, comma 3 del decreto legislativo 58 del 1998, **Testo Unico della Finanza**, ha individuato quali contratti derivati:

- f) i contratti "futures" su strumenti finanziari, su tassi di interesse, su valute, su merci e sui relativi indici, anche quando l'esecuzione avvenga attraverso il pagamento di differenziali in contanti;
- g) contratti di scambio a pronti e a termine (swap) su tassi di interesse, su valute, su merci nonché su indici azionari (equity swap), anche quando l'esecuzione avvenga attraverso il pagamento di differenziali in contanti;
- h) i contratti a termine collegati a strumenti finanziari, a tassi d'interesse, a valute, a merci e ai relativi indici, anche quando l'esecuzione avvenga attraverso il pagamento di differenziale in contanti;
- i) i contratti d'opzione per acquistare o vendere gli strumenti indicati nelle precedenti lettere e i relativi indici, nonché contratti di opzione su valute, su tassi d'interesse, su merci e sui relativi indici, anche quando l'esecuzione avvenga attraverso il pagamento di differenziali in contanti.
- j) le combinazioni di contratti o di titoli indicati nelle precedenti lettere.

Inoltre per una definizione più aggiornata di strumento finanziario derivato si può fare riferimento ai principi contabili IAS/IFRS e nello specifico allo IAS 39 il quale indica in modo puntuale e preciso quali sono gli strumenti finanziari esclusi dall'applicazione del principio del "fair value". Secondo tale principio:

"Strumento finanziario derivato è uno strumento fi-

ROSSELLA ZAMBON

Praticante Ordine di Treviso

nanziario:

1. Il cui valore cambia in relazione ai cambiamenti che si verificano in un prestabilito tasso di interesse, prezzo di un titolo, prezzo di una merce, tasso di cambio in valuta estera, indice di prezzi o di tassi, rating di un credito o altra variabile (alcune volte denominata sottostante);
2. Che richiede che non ci sia alcun investimento netto iniziale o un minimo investimento netto iniziale relativo ad altre tipologie di contratti che hanno una simile reazione a cambiamenti delle condizioni di mercato;
3. Che sarà regolato in data futura."

## Valutazione in bilancio dei contratti derivati

Il codice civile reca i principali elementi di valutazione del bilancio; in particolare l'art. 2423 bis richiama, pur non definendolo, il **principio di prudenza**.

Autorevole presa di posizione della dottrina è l'interpretazione fornita dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Consiglio Nazionale dei Ragionieri che, nel documento numero 11, così definisce il principio:

"Il principio della prudenza si estrinseca essenzialmente nella regola secondo la quale profitti non realizzati non devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite anche se non definitivamente realizzate devono essere riflesse in bilancio. Il principio della prudenza così definito rappresenta uno degli elementi fondamentali del processo formativo del bilancio...."

"...Il principio della prudenza, pertanto, deve rappresentare non l'arbitraria riduzione di redditi e di patrimonio, bensì quella qualità di giudizi a cui deve informarsi il procedimento valutativo di formazione del bilancio; ciò soprattutto nella valutazione delle incertezze e dei rischi connessi con l'andamento operativo aziendale al fine di assicurare che ragionevoli stanziamenti vengano effettuati in previsione di perdite potenziali da sostenersi nel realizzo dell'attivo di bilancio e nella definizione di passività reali e potenziali. L'applicazione del principio della prudenza comporta che gli elementi componenti le singole poste o voci delle attività o passività siano valutati individualmente per evitare compensi tra perdite che devono essere riconosciute e profitti che non devono essere riconosciuti in quanto non realizzati."

E' di tutta evidenza che la collocazione di tale principio nelle finalità del bilancio pone il criterio gerarchicamente prioritario a tutti gli altri principi enunciati negli altri documenti. Pertanto è chiaro che nel caso dei contratti derivati se ci si trova di fronte a perdite potenziali, queste debbano prudentemente trovare adeguati stanziamenti in bilancio. Per quanto attiene alle modalità di valutazione il Codice Civile stabilisce all'articolo 2426 i criteri di valutazione, anche se non sembra indicarne di precisi.

In particolare si può fare riferimento al comma 3 dell'articolo 2426 secondo cui: "la immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato dal costo di acquisto deve essere iscritta a tale minor valore." E' pertanto in genere, esiste l'obbligo di svalutare solamente qualora l'estensore del bilancio ritenga esista una perdita durevole di valore.

O meglio ancora ci si può riferire al comma 9 dell'articolo 2426 che prescrive che le attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto, ovvero al valore di realizzazione desumibile dall'andamento di mercato, se migliore. Non

è pertanto consentito iscrivere il maggior valore derivante dalla valutazione degli strumenti finanziari destinati alla vendita, al "fair value", così come invece richiesto dal principio contabile nazionale.

Ed ancora, l'articolo 21 del D.Lgs. 87 del 1992 indica che: "le operazioni in valuta "fuori bilancio" sono valutate: a) Al tasso di cambio a pronti corrente alla data di chiusura dell'esercizio se si tratta di operazioni a pronti non ancora regolate;

b) Al tasso di cambio a termine corrente alla suddetta data per scadenze corrispondenti a quelle delle operazioni oggetto di valutazione, se si tratta di operazioni a termine."

Nell'incertezza della circostanza sono di supporto ancora una volta i Principi Contabili Nazionali. In primo luogo va osservato che sotto il profilo della **classificazione** l'articolo 2424 del Codice Civile sostiene che "in calce allo stato patrimoniale devono risultare le garanzie prestate direttamente o indirettamente, distinguendo fra fidejussioni, avalli, altre garanzie personali e reali, ...; devono inoltre risultare gli altri conti d'ordine".

Conti d'ordine che accolgono, secondo il documento numero 22 dei Principi Contabili "anche gli impegni connessi alla stipula dei contratti derivati, il cui valore dipende (o deriva) dal prezzo di una data attività finanziaria sottostante oppure dal livello di un dato parametro di riferimento, quale un indice di borsa o un tasso di interesse o di cambio. Si tratta di contratti - le cui tipologie sono molteplici ed in continua evoluzione - di copertura di rischi finanziari oppure a carattere speculativo, dai quali derivano diritti ed obblighi connessi al trasferimento tra le parti contraenti, di rischi finanziari inerenti allo strumento (finanziario) primario sottostante, o all'indice di riferimento."

Sotto il profilo della **valutazione** lo stesso principio chiarisce che nel caso di perdite potenziali è necessario allocare uno stanziamento ad uno specifico fondo di copertura alla voce B3 ALTRI FONDI del passivo patrimoniale, specificando che non si deve tener alcun conto nel caso si verifichi l'ipotesi inversa<sup>1</sup>.

Nello specifico il principio, al punto C.II.b riporta un esempio utile ai fini valutativi: "per i contratti a termine su merci, valute e titoli da ricevere o da consegnare, la valutazione dell'impegno si dovrà effettuare al prezzo "forward" prefissato. Qualora l'impegno dovesse essere definito non in termini monetari bensì in funzione di unità fisiche si assumerà quale parametro il valore di mercato dei beni alla data di chiusura di bilancio."

E' il caso di ricordare che il Codice Civile prescrive che, con decorrenza primo gennaio 2005, in Nota Integrativa si dovranno dare informazioni relative al valore equo "fair value" degli strumenti finanziari. Infatti l'articolo 2427 bis dispone:

"Nella Nota Integrativa sono indicati:

1) Per ciascuna categoria di strumenti finanziari derivati: a) il loro fair value; b) informazioni sulla loro entità e sulla loro natura.

2) per le immobilizzazioni finanziarie iscritte a un valore superiore al loro fair value: a) il valore contabile e il fair value delle singole attività, o, di appropriati raggruppamenti di tali attività;

b) i motivi per i quali il valore contabile non è stato ridotto, inclusa la natura degli elementi sostanziali sui quali si basa il convincimento che tale valore possa essere recuperato. ...."

## Il principio internazionale IAS39 e la valutazione al "fair value"

Il primo gennaio 2005 è entrato in vigore il D. Lgs. 394 del 30 dicembre 2003 il quale ha introdotto nel Codice

SEGUE A PAGINA 10

<sup>1</sup> Si supponga una vendita, da parte dell'impresa, di merci a termine al prezzo preconcertato di 1.000, in quanto la venditrice ha la prospettiva di poter acquistare quelle merci (che ancora non possiede) a 910/930. Se alla data di riferimento del bilancio quel costo di acquisto si prospetta in 1.070, l'impresa dovrà iscrivere alla voce B3) dello Stato Patrimoniale, un fondo rischi per vendite a termine di 70, per il principio della prudenza.

# I contratti finanziari derivati

SEGUE DA PAGINA 9

Civile il nuovo articolo 2427 bis inerente al contenuto della nota integrativa ed ha inserito il punto 6 bis nell'articolo 2428 inerente il contenuto della relazione sulla gestione.

L'articolo 2427 bis comma 5 fa un esplicito riferimento agli IAS, infatti il suddetto articolo prevede che "ai fini dell'applicazione del presente articolo e dell'articolo 2428 n. 6 bis ... si fa riferimento ai principi contabili riconosciuti in ambito internazionale e compatibili con la disciplina in materia dell'Unione Europea".

Nello specifico ci si riferisce ai seguenti principi contabili internazionali:

- IAS 32 (*Strumenti finanziari: esposizione nel bilancio e informazioni integrative*);

- IAS 39 (*Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*).

Quest'ultimo principio internazionale introduce il concetto di "fair value" nella valutazione degli strumenti finanziari derivati e distingue in tre categorie le attività finanziarie in funzione dell'intenzione dell'investitore:

- detenuta per la negoziazione (held for trading);

- detenuta per la vendita (held for sale);

- detenuta fino a scadenza (held to maturity).

Le prime due categorie sono valutate al *fair value* con l'iscrizione delle differenze con il costo rispettivamente a Conto Economico o direttamente a Patrimonio Netto. Per le attività finanziarie detenute fino a scadenza è previsto il metodo del costo ammortizzato.

Nello specifico i principi contabili nazionali, a differenza di quelli internazionali, non prevedono una valutazione al *fair value*, ma al costo rettificato per le perdite durevoli di valore o al minore tra il costo e il valore di mercato.

Il valore equo o *fair value* coincide, in genere, con il valore di mercato e riflette il merito creditizio dello strumento. Più in particolare, uno strumento finanziario è considerato quotato in un mercato attivo se i prezzi di quotazione sono prontamente e regolarmente disponibili e se tali prezzi riflettono transazioni effettive che avvengono sul mercato in virtù del comune accordo fra le parti.

Nell'ipotesi in cui lo strumento finanziario non sia negoziato su un mercato attivo, il suo *fair value* deve essere determinato mediante tecniche di valutazione. Ossia ci si deve riferire a prezzi di transazioni recenti similari a quella oggetto di valutazione o di strumenti similari a quello oggetto di valutazione. Le tecniche di valutazione utilizzate per la determinazione del *fair value* devono basarsi in larga misura su dati derivanti dal mercato più che su dati specifici dell'impresa. Nel determinare il valor equo di uno strumento le tecniche di valutazione dovranno incorporare uno o più dei seguenti dati: il rischio di credito, i prezzi di quotazione delle valute, i prezzi delle merci, i prezzi delle azioni, la volatilità, il rischio di estinzione anticipata, i costi di gestione.

I principi contabili internazionali IAS, oggi IFRS - *International Financial Reporting Standards*, prevedono condizioni più stringenti per la classificazione delle operazioni di copertura e impongono di verificare periodicamente la reale efficacia della copertura rispetto ai rischi che l'impresa intende immunizzare, con la conseguenza che, ove la copertura non sia idonea, si scinde il legame tra il derivato e l'attività o la passività coperta.

Il problema dell'efficacia della copertura non si pone solamente "a regime" ma anche in sede di prima applicazione dei principi contabili internazionali e potrebbe comportare il disconoscimento dell'operazione di copertura. Pertanto, parte delle operazioni di copertura precedentemente rilevate potrebbero risultare, in sede di prima applicazione, non idonee.

## Aspetti tributari dei contratti derivati

Come noto, il D.Lgs. n. 344 del 12 dicembre 2003, emanato in base alla delega al Governo per la riforma del sistema fiscale statale di cui all'art. 4 della legge delega n. 80 del 7 aprile 2003, ha dato attuazione ad una parte consistente del processo di revisione dell'imposizione diretta, con specifico riferimento ai redditi prodotti dalle società ed enti ad esse assimilati. Il citato D.Lgs. ha conseguentemente apportato rilevanti modifiche al Testo Unico delle Imposte sui Redditi. Più precisamente, l'art. 103 bis ha assunto nell'ambito

del TUIR la nuova numerazione dell'art. 112, variando nel contempo il proprio titolo da "enti creditizi e finanziari" a "operazioni fuori bilancio" e apportando le novità al contenuto originario di seguito riportate.

Anzitutto in base al "nuovo" art. 112 non assumono più rilevanza fiscale i componenti positivi e negativi che risultano dalla valutazione delle operazioni "fuori bilancio" in corso alla data di chiusura dell'esercizio:

- che siano poste in essere esclusivamente con finalità di copertura dei rischi di variazione del valore delle azioni, delle quote e degli strumenti finanziari di cui all'art. 85, comma 1, lett. c) e d);

- i cui rischi di variazione di valore sono esclusivamente coperti dalle medesime azioni, quote o strumenti finanziari.

La modifica introdotta trova giustificazione nell'intento di attribuire rilevanza fiscale alle componenti positive e negative suddette solamente al momento del loro "realizzo" e non anche in sede di "valutazione", coerentemente al trattamento previsto per le componenti valutative delle azioni, quote e strumenti finanziari similari, che non rientrano nell'esenzione di cui all'art. 87.

In sostanza, la novità introdotta si giustifica con la volontà di assicurare uniformità di trattamento alle componenti positive e negative relative ad azioni, quote e strumenti finanziari similari nonché alle operazioni "fuori bilancio" relative alle medesime azioni, quote e strumenti finanziari similari, in quanto un trattamento differenziato di queste ultime sarebbe parso contraddittorio e ingiustificato.

L'altra importante novità introdotta dall'art. 112 riguarda la irrilevanza alla formazione del reddito dei componenti positivi e negativi delle operazioni fuori bilancio poste in essere anche non esclusivamente con finalità di copertura dei rischi di variazione delle azioni, delle quote e degli strumenti finanziari similari aventi i requisiti di cui all'art. 87 e da quelle i cui rischi di variazione di valore sono coperti anche non esclusivamente dalla medesima azioni, quote o strumenti finanziari similari (art. 112, c. 3).

Nella sostanza il comma 3 del "nuovo" art. 112 riserva alle operazioni fuori bilancio relative ad azioni, quote o strumenti finanziari similari aventi i requisiti di cui all'art. 87 il medesimo trattamento previsto dal suddetto articolo per dette azioni, quote o strumenti finanziari ("participation exemption").

Altra novità riguarda la definizione delle operazioni "fuori bilancio" che vengono ora meglio specificate. In base infatti al comma 4 dell'articolo in esame si considerano operazioni "fuori bilancio":

a) i contratti di compravendita non ancora regolati, a pronti o a termine, di titoli e valute;

b) i contratti derivati con titolo sottostante;

c) i contratti derivati su valute;

d) i contratti derivati senza titolo sottostante collegati a tassi di interesse, a indici o ad altre attività.

La vera novità pare essere quella di aver incluso nella lettera d) il riferimento ai contratti derivati senza titolo sottostante collegati ad "altre attività", non contemplati nell'originario art. 103 bis, avvicinando quindi ancor di più la definizione fiscale di operazioni "fuori bilancio" a quella civilistica.

Il comma 7 introduce una definizione più precisa di operazioni di copertura, considerando tale quella che ha "lo scopo di proteggere dal rischio di avverse variazioni dei tassi di interesse, dei tassi di cambio o dei prezzi di mercato il valore di singole attività o passività in bilancio o fuori bilancio o di insiemi di attività o passività in bilancio o fuori bilancio".

Il comma 8 dell'art. 112 infine replica il contenuto del comma 2 bis dell'ex art. 103 bis, stabilendo che le disposizioni dell'articolo in esame "si applicano anche ai soggetti diversi dagli enti creditizi e finanziari se valutano nei conti annuali le operazioni fuori bilancio di cui al comma 4, ferma restando, in ogni caso, l'applicazione dei commi 2 e 3".

## Il nuovo articolo 112 del TUIR alla luce degli IAS

Al fine di favorire il processo di integrazione dei mercati finanziari europei, mediante l'introduzione di regole comuni che rendano le informazioni contabili fornite dalle imprese quotate in mercati regolamenti dell'Unione "comparabili" e di "elevata qualità", il Parlamento Europeo e il Consiglio dell'Unione hanno emanato il regolamento CE n. 1606 del 19 luglio 2002, con

il quale è stata istituita una procedura atta a consentire l'adozione di principi contabili uniformi (individuati negli IAS, oggi IFRS - *International Financial Reporting Standards*) per la redazione del bilancio consolidato delle società quotate in mercati regolamentati dell'Unione Europea.

Gli Stati membri hanno la facoltà di estendere l'ambito di applicazione dei principi contabili internazionali anche al bilancio di esercizio ed a soggetti non quotati. Tale facoltà è stata esercitata dallo Stato italiano nell'art. 25 della legge n. 306 del 2003 ("legge comunitaria 2003"), con la quale è stato definito l'ambito di applicazione dei nuovi principi ed è stato delegato il governo ad emanare uno o più decreti attuativi.

La medesima delega ha previsto inoltre l'emanazione di disposizioni finalizzate:

1. al coordinamento delle disposizioni vigenti in materia di bilancio con quelle derivanti dall'adozione dei principi contabili internazionali;

2. all'eventuale modifica della normativa fiscale in materia di reddito d'impresa al fine di armonizzarla con le innovazioni derivanti dall'applicazione dei principi contabili internazionali.

Proprio al fine di dare attuazione a questa ultima previsione, nell'ambito del D.Lgs. 38 del 2005 (di attuazione della delega contenuta nella legge n. 306/2003) sono stati inseriti alcuni articoli rubricati "disposizioni tributarie" (art. 11).

Per quanto di interesse ai nostri fini, si evidenzia che l'art. 11 del citato decreto legislativo provvede a riscrivere per intero l'art. 112 del TUIR. Tuttavia, come chiarito anche dalla relazione tecnica al decreto, la disposizione in esame è stata riformulata per questioni di "ordine sistematico e di coordinamento senza apportarvi significativi cambiamenti rispetto alla formulazione" previgente.

In effetti, la disciplina contenuta nel nuovo art. 112 resta sostanzialmente conforme alla precedente. Le novità rilevanti possono essere così sintetizzate:

- è stato esplicitato il valore minimo fiscale relativo alle svalutazioni dei contratti di compravendita di valute;

- è stata eliminata la distinzione tra disciplina applicabile agli enti finanziari e creditizi e quella applicabile alla generalità delle imprese: la disciplina del nuovo art. 112 si rivolge, quindi, direttamente a tutti i soggetti IRES;

- è stato esteso in via generale il "principio di simmetria" tra trattamento fiscale dei contratti di copertura e quello delle attività e passività coperte, in precedenza posto solo con riguardo alle azioni e strumenti assimilati appartenenti all'attivo circolante o ammesse al regime della "participation exemption"; i risultati della valutazione o del realizzo dei contratti derivati di copertura sono ora assoggettati al medesimo trattamento fiscale previsto per i corrispondenti componenti positivi e negativi, da valutazione o da realizzo, delle attività e passività coperte;

- al fine di evitare divergenze tra normativa fiscale e principi contabili applicabili, è stata data rilevanza, per i soggetti che adottano i principi contabili internazionali, al concetto di copertura previsto dai medesimi principi: la definizione di copertura ivi contenuta risulta, infatti, più "dettagliata" e "circoscritta" rispetto a quella prevista dal previgente art. 112.

## Conclusioni

Si deve segnalare che i principi contabili internazionali, sovvertendo il criterio oggi vigente in base al quale il derivato di copertura segue i criteri valutativi propri dell'attività o passività coperta, prevedono che sia l'operazione coperta a dover essere valutata sulla base dei criteri valutativi propri del derivato di copertura. Tale principio comporta, da un parte, l'applicazione del criterio valutativo del "fair value" anche ad attività e passività che oggi sono valutate al costo (ovviamente se e nella misura in cui siano oggetto di copertura) e, dall'altra, l'applicazione generalizzata del criterio medesimo ai derivati di copertura.

I principi internazionali motivano tale tipo di valutazione con il fatto che gli investimenti finanziari correnti sono una riserva di ricchezza prontamente realizzabile o meglio un sostituto di disponibilità liquida che potrebbe essere ottenuta facilmente dalla loro negoziazione.

Ancora una volta si può notare come i principi internazionali e nella fattispecie lo IAS 39, a cui si richiama chiaramente per la valutazione al *fair value* o valore equo degli strumenti finanziari derogano al principio della prudenza a favore del principio della competenza.

PROFESSIONE

# I compensi dei curatori fallimentari

GIUSEPPE REBECCA

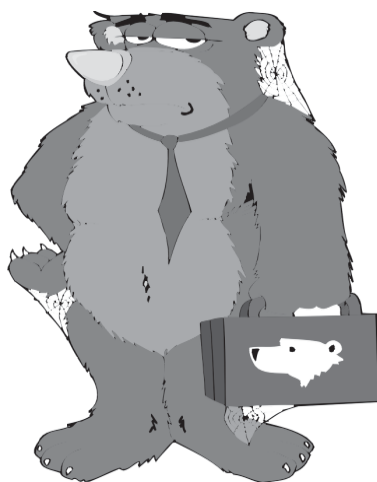
Ordine di Vicenza

LINDA FABRELLO

Praticante Ordine di Vicenza

TAB. A

L'ISTAT pubblica annualmente, tra gli altri, l'interessante annuario delle Statistiche Giudiziarie Civili. In aggiunta alle analisi contenute nell'annuario, nel sito dell'ISTAT (<http://giustiziaincifre.istat.it>) sono disponibili, per chi desiderasse, ulteriori elaborazioni dei dati statistici. L'annuario pubblicato nel 2005 contiene i dati relativi alla giustizia civile dell'anno 2003. Nel "Capitolo 6 - Protesti e fallimenti" sono contenuti i dati relativi alle procedure concorsuali. Dalla sintesi delle principali informazioni e dal confronto delle stesse con quelle degli anni precedenti (1998 - 2002) si ottengono i dati di riepilogo della Tabella A.



Dal 1998 al 2003 le dichiarazioni di fallimento si sono ridotte del 24% circa. Nello stesso tempo il numero dei fallimenti chiusi per anno cresce gradualmente, evidentemente per una gestione più efficace, e passa dai 10.355 fallimenti chiusi del 1998 ai 12.726 del 2002, mentre diminuisce leggermente tra il 2002 e il 2003. Aumenta in modo progressivo la durata media della procedura: da una media di poco più di 6 anni nel 1998 ad una media di 7 anni e mezzo per procedura nel 2003 (dati riferiti a procedure chiuse nell'anno di riferimento). Sia il totale dell'attivo sia quello del passivo aumentano anno dopo anno. La percentuale dei crediti privilegiati si è stabilizzata su poco più di 1/3 del passivo, e la percentuale dell'attivo sul passivo varia dal 16% al 18%.

Di seguito, nella Tabella B, vediamo altri dati di sintesi relativi alle procedure concorsuali delle regioni del Veneto, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia, comparati con i dati riferiti complessivamente all'Italia. In riferimento all'anno 2003, il totale dei fallimenti dichiarati in Italia sono 10.463, nel Nordest sono 1.132, la maggior parte dei quali in Veneto (821). I fallimenti chiusi nel 2003 ammontano a 12.508 a livello nazionale, 1.487 nel Nordest. Circa il 78%

Statistiche Giudiziarie Civili	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Fallimenti dichiarati (n.)	13.740	12.718	11.641	10.767	10.683	10.463
Fallimenti chiusi (n.)	10.355	10.815	11.329	11.604	12.726	12.508
Durata media procedura (in gg.) per fallimenti chiusi nell'anno	2.304	2.399	2.431	2.577	2.724	2.784
<b>Dati per fallimenti chiusi nell'anno:</b>						
Totale Attivo (in milioni di euro)	1.098	1.350	1.324	1.628	1.776	1.965
Totale Passivo (in milioni di euro)	5.943	7.588	8.071	9.157	10.004	11.683
(di cui privilegiati in milioni di euro)	2.362	2.343	3.336	3.300	3.734	4.244
% crediti privilegiati sul tot Passivo	40%	31%	41%	36%	37%	36%
% dell'Attivo sul Passivo	18%	18%	16%	18%	18%	17%

Fonte: Sintesi dei dati contenuti nell'annuario "Statistiche giudiziarie civili Anno 2003" ISTAT, 2005 (importi espressi in milioni di euro arrotondati).

TAB. B

Anno 2003	Trentino A.A.	Veneto	Friuli V.G.	...	Nordest	Italia
Fallimenti dichiarati (n.)	96	821	215		1.132	10.463
Fallimenti chiusi (n.)	135	1.153	199		1.487	12.508
Durata media procedura (gg.) per fallimenti chiusi nell'anno	2.160	3.060	2.452		2.897	2.784
Tot Attivo (A)	18.851	210.714	40.250		269.815	1.965.240
Tot Passivo	81.970	956.337	138.080		1.176.387	11.683.390
% Attivo sul Passivo	23%	22%	29%		23%	17%
Crediti Privilegiati ammessi al Passivo	33.832	366.009	54.243		454.084	4.243.805
% crediti Privilegiati sul tot Passivo	41%	38%	39%		39%	36%
Crediti Chirografari ammessi al Passivo	48.139	590.328	83.837		722.304	7.439.585
Ammontare dei crediti Privilegiati liquidati	11.490	108.973	25.531		145.994	1.108.082
Ammontare dei crediti Chirografari liquidati	2.692	60.733	5.339		68.764	446.632
% dei crediti Privilegiati liquidati sul tot dei crediti Privilegiati	34%	30%	47%		32%	26%
% dei crediti Chirografari liquidati sul tot dei crediti Chirografari	6%	10%	6%		10%	6%

Fonte: Sintesi di alcune tavole contenute nell'Annuario ISTAT "Statistiche giudiziarie civili Anno 2003" ISTAT, 2005 e nel sito <http://giustiziaincifre.it> (importi espressi in migliaia di euro arrotondati).

dei fallimenti chiusi nel Nordest si hanno in Veneto (1.153). La durata media nazionale della procedura nel 2003 è di 7 anni e mezzo, mentre nel Nordest è leggermente superiore (7,9 anni). Sia il Trentino A.A. sia il Friuli V.G. hanno durate infe-

riori alla media nazionale (rispettivamente 5,9 anni per il Trentino e 6,7 anni per il Friuli) mentre i

# I compensi dei curatori fallimentari

TAB. C

Fallimenti chiusi nel 2003 (dati in migliaia di euro)	Trentino A.A.	Veneto	Friuli V.G.	Nordest	Italia
Compenso al curatore (C)	1.350	12.217	2.314	15.881	105.172
Spese di procedura (S)	3.318	28.791	7.067	39.176	305.353
% compenso curatore su Attivo	7%	6%	6%	6%	5%
% spese su Attivo	18%	14%	18%	15%	16%
Fallimenti chiusi (n.)	135	1.153	199	1.487	12.508
Durata media procedura in anni*	5,9	8,4	6,7	7,9	7,6
Compenso medio curatore per procedura	10,0	10,6	11,6	10,7	8,4
Altre spese medie per procedura	24,6	25,0	35,5	26,3	24,4
Totale spese medie per procedura	34,6	35,6	47,1	37,0	32,8

\*per fallimenti chiusi nell'anno

Fonte: Elaborazioni dei dati contenuti nell'annuario "Statistiche giudiziarie civili Anno 2003" ISTAT, 2005 (importi espressi in migliaia di euro arrotondati)

SEGUE DA PAGINA 11

tempi del Veneto sono nettamente superiori: 3.060 giorni per procedura, pari a circa 8,4 anni! L'ammontare totale di attivo per l'Italia è di 2 mld, e il passivo di 12 mld circa. Per il Nordest complessivamente l'attivo è di 270 milioni mentre il passivo di 1 mld circa: le percentuali di attivo sul passivo sono, per le regioni del Nordest, superiori alla media nazionale; la percentuale maggiore dell'attivo sul passivo è del Friuli V.G. (29%). Rimanendo nel Nordest, i crediti chirografari in totale ammontano a circa il 61% del passivo (Italia 64%); sono stati liquidati il 32% dei crediti privilegiati e il 10% dei chirografari: medie superiori rispetto ai dati riferiti all'Italia (26% per i privilegiati e 6% per i chirografari). La percentuale maggiore di soddisfazione dei crediti privilegiati si ha in Friuli V.G., mentre i chirografari con quote di liquidazione maggiore sono in Veneto (10%). I dati riferiti ai compensi dei curatori fallimentari sono contenuti nella tabella C, assieme ad alcuni dati di sintesi:

Sintesi dei dati di una procedura media:

	Italia	Nordest
Compenso curatore (euro)	8.400	10.700
Altre spese (euro)	24.400	26.300
Totale spese procedurali (euro)	32.800	37.000

Durata media procedura

2784 gg.	2897 gg.
----------	----------

Dai dati riferiti all'Italia, in media il curatore ha lavorato 7 anni e mezzo per ricevere un compenso di 8.400 euro, circa 1.120 euro l'anno. Inoltre ha sostenuto spese, per la maggior parte costituite da spese legali, per circa 2.947 euro annue (circa 25 mila euro per procedura). Si potrebbe allora sostenere, seppur in modo un po' semplicistico, che l'attivo del fallimento è destinato a un 15% circa per le spese, di cui circa il 5% destinato al curatore. Nelle regioni del Nordest in media il curatore lavora 7,9 anni a fronte di un com-

penso di 10.700 euro, circa 1.354 euro l'anno: complessivamente il 27% circa in più rispetto ai dati riferiti all'Italia. Il compenso medio maggiore, tra le regioni del Nordest, è del Friuli V.G. dove la durata media del lavoro è di 6,7 anni a fronte di un compenso medio per procedura di 11.600 euro. Le spese sostenute nel Nordest sono poco più superiori a quelle della media italiana e sono pari a 26 mila euro per procedura, circa 3.329 euro annue. Solamente il Friuli V.G. ha spese superiori: 35.500 euro per procedura, circa 5.299 euro all'anno.

Riassumendo: in media per procedura, un curatore fallimentare nel Nordest guadagna un 27% in più rispetto alla media nazionale, e sostiene un 8% in più di spese per la procedura. Tra le tre regioni analizzate, il curatore che guadagna di più è quello del Friuli, con circa 1.731 euro l'anno, poco più di 144 euro al mese (11.600 euro in totale per procedura).

Differenze a parte tra i dati delle regioni del Nordest e quelli a livello nazionale, resta comunque il fatto che il compenso del curatore, per i compiti che gli sono affidati e per l'attività che deve svolgere, è sicuramente inadeguato. Per la determinazione del compenso ci si affida ad una tariffa prevista da un Decreto Ministeriale, datato 1992, che lascia piena discrezionalità di scelta al giudice tra l'applicazione di una percentuale minima (per assurdo anche pari a zero, sopra i 3 mld di lire) e una percentuale massima sull'ammontare dell'attivo realizzato (0,9% al massimo, sopra i 3 mld di lire), con una piccola integrazione calcolata sul passivo ammesso. Tale tariffa risulta grossolana e in ogni caso sproporzionata al lavoro effettivamente svolto dal curatore, lavoro che implica lo svolgimento di una serie di formalità, adempimenti e azioni legali che richiedono la conoscenza di un elevato numero di norme e l'assunzione di molte responsabilità.

Numerose sono state le proposte di revisione della tariffa, ma ad oggi nulla è stato fatto. Confidiamo che, con la riforma del diritto fallimentare e con la necessità di maggiori competenze da parte del curatore, sia introdotta una tariffa più analitica ed equa.

## Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

BASSANO DEL GRAPPA

Michele Sonda

Via Ca' Dolfin, 37 - 36061 BASSANO (VI)

Tel. 0424 - 228106 FAX 232654

email michele.sonda@catena-sonda.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO

Tel. 0437-948262 FAX 948575

email asprosmat@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 dell'Ingegno, 13 - 34073 GRADO (GO)

Tel. 0431-82006 FAX 85776

email daviddavide@iceonline.it

PADOVA

Ezio Busato

Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA

Tel. 049-655140 FAX 655088

email info@studiobusato.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 filippo.carlin@cndc.it

TRENTO

Carlo Delladio

Via Torre Verde, 25 - 38100 TRENTO

Tel. 0461- 237520

email carlodelladio@virgilio.it

TREVISO

Germano Rossi

Sottoportico Buranelli, 27 31100 TREVISO

Tel. 0422-583200 FAX 583033

email rossi@advisagroup.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 Corró

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@euraudit.it

Segreteria / Maria Ludovica Pagliari

(Segretaria di Redazione)

Via Paruta 33A 35126 PADOVA

Tel. e fax 049 757931

## PROFESSIONE

# Il collegio sindacale: evoluzione e prospettive di riforma

## *La speranza e l'impegno della Giunta Nazionale Giovani Dottori Commercialisti*

EROS DE MARCH

Ordine di Treviso / Componente UNGDC

LE RECENTI VICISSITUDINI DEI MERCATI FINANZIARI che hanno coinvolto in breve tempo varie importanti società quotate hanno portato alla ribalta la necessità di avere un sistema economico più affidabile. Per la **tutela della fede pubblica** e degli interessi sociali ed economici di tutti i soggetti che interagiscono con le imprese appare sempre più indispensabile poter contare su adeguati controlli sulla situazione economico-finanziaria delle società che permettano ai terzi di tenere adeguate informazioni.

In particolare le recenti vicende di cronaca finanziaria hanno evidenziato la necessità di efficaci sistemi di verifica che certifichino l'affidabilità e la correttezza delle informazioni contabili delle imprese al fine di garantire a tutti gli stakeholders dell'impresa

- trasparenza,
- correttezza
- adeguatezza delle informazioni in merito alle vicende ed allo "stato di salute" delle imprese.

I controlli dovrebbero consentire un adeguato monitoraggio

- della funzione amministrativa
- della gestione del patrimonio sociale.

In questo scenario appare quanto mai opportuno rivalutare l'importanza del collegio sindacale, quale organo di controllo in grado di svolgere **professionalmente** una importante funzione di controllo amministrativo-contabile.

Si tratta di una funzione di pubblica utilità. Il sistema di *governance* tradizionale (basato sul controllo del collegio sindacale) appare peraltro il sistema di amministrazione e controllo più adatto al nostro sistema economico al fine di garantire ai terzi adeguati controlli. Gli altri sistemi organizzativi introdotti dalla riforma del diritto societario (sistema dualistico e sistema monastico), traslati dalla tradizione anglosassone, non appaiono dare le stesse garanzie di trasparenza ed affidabilità. Sia il consiglio di sorveglianza nel sistema dualistico, che il comitato di controllo nel sistema monastico, appaiono organi con funzioni più di collaborazione e di supporto all'attività amministrativa che di veri e propri organismi di controllo dell'attività sociale.

Per dare contenuto tangibile alla rivalutazione del ruolo e dell'importanza del collegio sindacale appare però indispensabile, da un lato, una

presa di coscienza dell'importanza della funzione sociale svolta da parte di tutti i revisori e, dall'altro, l'introduzione di alcuni provvedimenti volti ad assicurare un'adeguata affidabilità e professionalità dell'attività concretamente svolta.

Non sembra di per sé sufficiente un mero rinvio al rispetto di un codice deontologico di comportamento. Per rafforzare e garantire l'efficacia dei controlli e lo svolgimento dei compiti affidati al collegio sindacale mi pare necessario introdurre specifici obblighi e previsioni

normative che rafforzino la tutela per i terzi e che al contempo siano di supporto e garanzia per l'attività degli stessi revisori.

Sebbene l'efficacia e l'approfondimento dei controlli non può, nella fattualità, non dipendere anche dalle capacità personali e dalla moralità del singolo professionista, appare altrettanto opportuno introdurre tutta una serie di norme che rafforzino la credibilità e la trasparenza del lavoro del collegio sindacale.

In questo senso paiono peraltro orientarsi tutti i recenti interventi del legislatore, quali l'attribuzione all'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di competenze sul registro dei revisori contabili, la recente norma per la tutela del risparmio e la disciplina dei mercati finanziari, ma anche la stessa riforma del diritto societario introdotta ormai da oltre due anni che ha esteso i compiti del collegio sindacale.

Ora, l'attribuzione all'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di competenze sul registro dei revisori contabili, oltre a rendere più efficiente la gestione amministrativa del registro, potrebbe divenire occasione per

introdurre una **formazione professionale obbligatoria** per tutti i revisori. Da meri esecutori di adempimenti amministrativi gli Ordini potrebbero e dovrebbero divenire garanti della professionalità dei revisori, ai quali è richiesta non solo una adeguata preparazione di base, ma anche un continuo aggiornamento professionale e collegato alle rinnovate e mutevoli problematiche fiscali, contabili, finanziarie, economi-



# Il collegio sindacale: evoluzione e prospettive di riforma

SEGUE DA PAGINA 13

che, ecc.

Un organo di controllo professionalmente preparato e specializzato è per l'impresa una risorsa importante e non un costo "burocratico-amministrativo". Un' adeguata preparazione professionale, infatti, può permettere di individuare le lacune organizzative dell'impresa e di porre l'attenzione sui possibili fattori di rischio del business, sollecitare atteggiamenti ed indirizzi e consigliare le modalità con cui migliorare e rendere più efficiente l'impresa stessa. La presenza di adeguati controlli garantisce all'impresa una immagine di affidabilità e trasparenza che dovrebbe permettere anche un maggiore potere contrattuale nei confronti di clienti, fornitori e soprattutto degli istituti di credito. La presenza del collegio sindacale deve diventare per tutti i soggetti che interagiscono con l'impresa certificazione della correttezza amministrativa e contabile e di adeguata trasparenza dell'attività sociale. In altri termini il collegio sindacale deve essere in grado di dare un valore aggiunto alle imprese.

In situazioni di forte indebitamento, peraltro, sarebbe auspicabile la presenza di un organo di controllo quale il collegio sindacale a tutela di un adeguato monitoraggio dell'attività amministrative e dei conti sociali. In quest'ottica risulterebbe quanto mai opportuna una modifica legislativa che preveda l'obbligo della presenza del collegio sindacale o di un singolo revisore anche per tutte le S.r.l. qualora presentino un indebitamento importante (una soglia significativa potrebbe essere individuata ad esempio in un ricorso ai mezzi di terzi pari o maggiore a 5 milioni di euro qualora l'indice di indebitamento - rapporto tra mezzi di terzi e mezzi propri - fosse maggiore di 2).

Le nuove disposizioni per la tutela del risparmio e la disciplina dei mercati finanziari contenuti nella legge 262/05 hanno innovato proprio con queste finalità la governance delle società. Il legislatore, tra le varie disposizioni, ha introdotto con riferimento al collegio sindacale un regime di pubblicità obbligatoria, con l'obiettivo di rafforzare e tutelare le minoranze, gli investitori, i titolari di strumenti finanziari nonché di migliorare la comunicazione e la trasparenza verso soci e terzi. E' stato infatti modificato l'articolo 2400 del codice civile laddove prevede che "al momento della nomina dei sindaci e prima dell'incarico, sono resi noti all'assemblea gli incarichi di amministrazione e di controllo da essi ricoperti presso altre società".

L'introduzione della **pubblicità obbligatoria degli incarichi**, da un lato consente di evidenziare eventuali situazioni di potenziali conflitti di interesse, dall'altro fornisce all'assemblea informazioni per valutare i carichi di lavoro e prendere atto degli impegni di ciascun sindaco.

Affinché il compito dei componenti del collegio sindacale sia svolto correttamente è necessario dedicare alla funzione il tempo richiesto dalla difficoltà e complessità degli incarichi assunti. Non paiono né credibili né accettabili situazioni in cui uno stesso revisore sia nominato in decine e decine di collegi sindacali o consigli di amministrazione, in quanto lo svolgimento corretto di questa funzione richiede un impegno anche in termini temporali adeguato e che permetta un effettivo ed efficace controllo dell'amministrazione e dei conti sociali.

In quest'ottica l'introduzione, come obbligo normativo o quanto meno come norma deontologica, di un **limite agli incarichi** appare necessario per dare maggiore autorevolezza e credibilità a questa importantissima attività e far assumere all'attività del collegio sindacale un ruolo "pubblico". Un limite massimo di incarichi per ciascun sindaco permetterebbe all'impresa, ai terzi, ma anche al revisore stesso, di garantire di dedicare a ciascun incarico un adeguato tempo per poter svolgere con la necessaria attenzione tale attività. Seppure, infatti, non pare possa essere quantificato a priori per ciascuna società il tempo necessario per svolgere correttamente i controlli previsti dalla normativa, è altrettanto incontrovertibile come esista un limite fisiologico oltre il quale non è possibile garantire la necessaria presenza ed un adeguato tempo per svolgere correttamente le funzioni di sindaco.

I compiti del collegio sindacale previsti dalla norma, anche nel caso in cui tale organo non debba svolgere anche funzioni di controllo contabile, appaiono particolarmente impegnativi. Dalla semplice lettura dei doveri e obblighi di vigilanza e controllo previsti dall'articolo 2403 del codice civile si evince che al collegio sindacale spetta il controllo in merito:

- all'osservanza della legge e dello statuto
- sul rispetto dei principi di corretta amministrazione
- sull'adeguatezza del sistema organizzativo e contabile e sul suo concreto funzionamento.

Si tratta di doveri particolarmente pregnanti e prodromici al controllo contabile, che richiedono per una corretta osservanza una specifica preparazione professionale ed un adeguato tempo per poter essere svolti.

Il codice civile, peraltro, impone al collegio sindacale obblighi di riunione ("il collegio sindacale deve riunirsi almeno ogni 90 giorni") e il dovere di assistere alle adunanze del consiglio di amministrazione, alle assemblee ed alle riunioni del comitato esecutivo.

Facendo un rapido e semplicistico conteggio, considerando per ogni anno almeno tre riunioni dell'assemblea soci, tre del consiglio di amministrazione e le quattro riunioni del collegio sindacale, risultano necessari solo per questa attività almeno 10 giorni all'anno, ai quali dovranno essere aggiunti altrettanti giorni per completare i controlli sull'attività sociale e sui conti sociali. Venti giorni per ogni società per **quindici** società di medie dimensioni comporta un impegno annuo di 300 giorni, pari ai giorni lavorativi di un intero anno solare.

Indipendentemente dalle dimensioni di ogni singola società il limite indicato appare ragionevole per un professionista che si vuole dedicare principalmente o esclusivamente a tale attività. Le funzioni ed i compiti attribuiti al collegio sindacale, peraltro, appaiono solo in minima parte delegabili per cui anche l'utilizzo di dipendenti o di ausiliari non appare poter giustificare una indiscriminata crescita del numero di incarichi. Altrettanto logico è che, qualora il sindaco si trovi a verificare società di medio grande dimensioni o società in difficoltà o tensione finanziaria, appare opportuno svolgere un'attività e dei controlli più pregnanti, con conseguente riduzione del numero degli incarichi assunti.

Al fine di dare maggiore importanza alla funzione del collegio sindacale è inoltre necessaria l'introduzione di una normativa che preveda l'**assicurazione professionale obbligatoria** per tutti i professionisti membri di collegi sindacali. L'assicurazione obbligatoria a tutela del corretto svolgimento dell'incarico di membro del collegio sindacale permetterebbe di garantire i terzi nel caso in cui si riscontrino delle mancanze sull'attività di vigilanza dell'organo di controllo.

In tal modo tutti i soggetti che interagiscono con l'impresa avrebbero una ulteriore ed efficace tutela della salvaguardia dei propri interessi economici. Dal lato pratico, tuttavia, le compagnie di assicurazione allo stato attuale non consentono al singolo professionista di stipulare delle polizze assicurative, in quanto il numero limitato di polizze, ma soprattutto la mancanza di un limite alla responsabilità dei membri del collegio sindacale non permettono di assicurare adeguatamente tale attività. Il risultato assurdo è che anche i pochi professionisti assicurati non hanno polizze assicurative che effettivamente tutelino adeguatamente la loro attività. Il tutto a discapito, ancora una volta, delle minoranze e dei terzi. L'introduzione dell'assicurazione obbligatoria collegata ad una **limitazione alla responsabilità del collegio sindacale** (parametrizzata ad esempio ad un multiplo del compenso percepito) permetterebbe di superare il problema dell'assicurabilità della prestazione professionale, con benefici per tutti gli attori coinvolti.

La speranza e l'impegno della Giunta Nazionale Giovani Dottori Commercialisti sarà proprio rivolto a richiedere con forza e determinazione l'adozione dei provvedimenti sopra riportati al fine di tutelare l'intera categoria ed ancor più per la volontà di assumere con consapevolezza il ruolo di garanti della fede pubblica e motore di crescita di una economia più trasparente e di uno sviluppo economico e sociale sostenibile.

## PROFESSIONE

# Quanti colleghi sindacali?

VOGLIO RICOLLEGARMI all'articolo pubblicato da Anna Faccio su questa rivista che faceva riferimento ai dati CERVED sul numero di incarichi da parte di dottori commercialisti e ragionieri nei collegi sindacali.

L'analisi sia della Collega che della stampa specializzata ha messo in risalto quello che da sempre tutti sappiamo già e che nessuno ha avuto il coraggio di denunciare esplicitamente: ci sono pochi e fortunati professionisti (sicuramente anche molto preparati, sia ben chiaro) che hanno un numero impressionante di Collegi Sindacali. La nostra Collega nel sopraccitato articolo richiama il nostro codice deontologico (Art. 4: *Il dottore commercialista deve adempiere regolarmente alle obbligazioni assunte nei confronti di terzi, per non compromettere la fiducia degli stessi nei confronti di chi esercita la professione*), riportava la riflessione di Raffaele Rizzardi in chiusura al proprio commento ai dati CERVED (*"La limitazione del numero degli incarichi potrà comportare una maggior apertura ai giovani, se adeguatamente formati e fortemente motivati"*) e concludeva con un recente intervento di Claudio Siciliotti (*"L'argomento dell'indipendenza - ne sono consapevole - non è certamente chiuso qui, ma sono altrettanto convinto che solo la coscienza e la responsabilità di noi tutti, nelle rispettive funzioni, arricchita dal confronto costante, ci potrà assicurare le idee giuste per elaborare le soluzioni vincenti e la necessaria autorevolezza per portarle avanti. Per parte mia, di certo, non mi tirerò indietro."*).

Effettivamente i dati pubblicati dal CERVED e ripresi in modo a dir poco critico dal Sole 24 ORE hanno messo in cattiva luce tutta la nostra categoria (e non ne avevamo bisogno in questa fase particolarmente burrascosa della nostra esistenza...).

La maggior parte dei lettori del quotidiano economico si sarà chiesta: ma come faranno i professionisti con molti Collegi Sindacali a svolgere contemporaneamente tutti questi incarichi? Sicuramente qualcuno si sarà risposto da solo, giungendo alla conclusione che in tali casi la qualità del controllo prestato non ha standard di lavoro elevati, ma qualcun altro avrà probabilmente malignato che l'attività di verifica forse non sempre viene prestata e magari si riduce ad una firma su verbali preparati da altri...

Una decina di anni fa è stato pubblicato su questa Rivista una riflessione, elaborata dall'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Vicenza e a firma di Francesco Ioverno, su quale fosse un numero ragionevole di incarichi in Collegi Sindacali che un professionista poteva umanamente svolgere senza avere il dono dell'ubiquità.

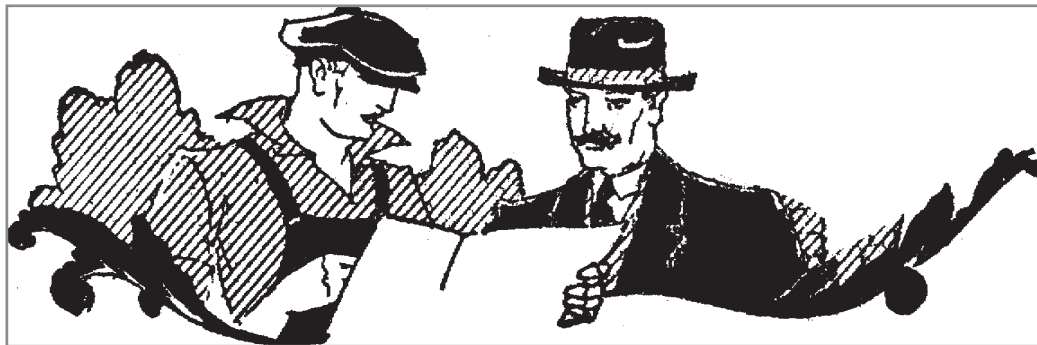
Se ben ricordo, la conclusione dell'articolo era la

ADRIANO CANCELLARI

Ordine di Vicenza

seguito: si poteva accettare al massimo una trentina di Collegi Sindacali a condizione che non si esercitassero altre attività di consulenza (quindi solo incarichi sindacali) e che tutti i trenta Collegi fossero formati sempre dagli stessi professionisti (per una questione di organizzazione delle verifiche). Con lo svolgimento di attività di consulenza ad altri clienti e con una composizione variegata di professionisti, il numero di Collegi doveva ridursi.

L'analisi era sicuramente e volutamente approssimativa, ma aveva il compito di sollevare un problema: problema che è stato subito dimenticato. Nessuno ha mai risposto a quell'articolo e nes-



suno è tornato seriamente sull'argomento (ditemi pure se sbaglio...) fino ai fatidici articoli de *Il Sole 24 ORE*. Ora lo scompiglio creato dalla carta stampata è tale che persino il nostro Presidente nazionale si è mosso sbilanciandosi a favore di una limitazione di incarichi...

Dalla data dell'articolo su *Il Commercialista Veneto* ad oggi ne sono cambiate di cose. La risposta da parte dei fortunati (ed invidiati... ammettiamolo) colleghi è stata che ora il codice civile prevede l'intervento nelle verifiche di collaboratori di Studio, per cui non avrebbe più alcun senso porre dei limiti quantitativi.

La replica potrebbe essere che se venissero applicati i Principi di Comportamento del Collegio Sindacale emanati dal nostro Consiglio Nazionale ed i Principi di Revisione (a maggior ragione ora, visto che in moltissimi casi il Collegio è investito anche del controllo contabile) quanti collaboratori dovrebbe avere ogni professionista per svolgere compiutamente tali incarichi?

Fermo restando che un eccessivo numero di incarichi sicuramente viola l'art. 4 del nostro codice deontologico, non riesco però ad immaginare una limitazione di incarichi imposta "per legge", come ad esempio quella applicata per gli incarichi di revisore nei Comuni.

\*\*\*

Sicuramente questa imposizione creerebbe sperequazioni: non è la stessa cosa avere dieci Collegi Sindacali in società immobiliari di gestione ed avere dieci Collegi Sindacali in Istituti di

Credito.

A parer mio, la proposta di imporre un numero massimo di incarichi (dieci, venti, trenta?) troverebbe sicuramente una opposizione che potrebbe essere anche validamente motivata. Quindi la strada da prendere dovrebbe essere un'altra.

Guardiamoci attorno e osserviamo cosa fanno i nostri colleghi europei. La maggior parte di loro non ha sicuramente problemi di Collegi Sindacali perché questi esistono solo in Italia e in Portogallo, ma non hanno nemmeno problemi di incarichi di revisione perché possono accettare (salvo espresse incompatibilità) tutti i lavori che vogliono.

Però c'è una sostanziale differenza tra noi e loro: a parte in Svizzera, gli Ordini esteri hanno impostato un sistema di controllo qualità degli Studi.

Questo è un controllo di qualità che nulla ha a che vedere con la certificazione qualità ISO che attesta la buona organizzazione (ma non la preparazione) dei nostri Studi (il famoso "bollino blu", tanto propagandato dal nostro Consiglio Nazionale, ma altrettanto utilizzato anche dai nostri diretti concorrenti non abilitati...).

All'estero, con una certa cadenza (in certi Paesi persino ogni due anni...), Commissioni formate da Consiglieri degli Ordini locali hanno il compito di verificare l'operato dei propri iscritti. Controllano i dossier, analizzano le operazioni effettuate, valutano gli interventi del professionista oggetto del controllo. In caso di comportamenti scorretti o gravi inadempienze, scattano le sanzioni disciplinari.

Bene, perché non possiamo fare altrettanto anche noi in Italia, almeno per quanto riguarda gli incarichi nei Collegi Sindacali?

In questo modo potrebbe essere superato il problema del numero massimo di Collegi per ogni professionista, che però avrebbe l'obbligo di comunicare all'Ordine di appartenenza l'elenco degli incarichi.

L'Ordine, in caso di presunta violazione del Codice deontologico, attraverso una apposita Commissione, magari formata da giovani (la contrapposizione di interessi è fondamentale...), avrebbe il diritto di verificare se tali incarichi sono svolti (individualmente o con uno staff di collaboratori) con correttezza e professionalità, riservandosi il potere di esercitare azioni disciplinari.

Probabilmente, con questo accorgimento, ogni professionista accetterebbe con maggiore serietà e consapevolezza un nuovo incarico.

C'è però una obiezione che potrebbe essermi mossa: tale proposta, per essere efficace, dovrebbe valere per tutti gli iscritti al Registro dei Revisori, non solo per i dottori commercialisti e ragionieri...

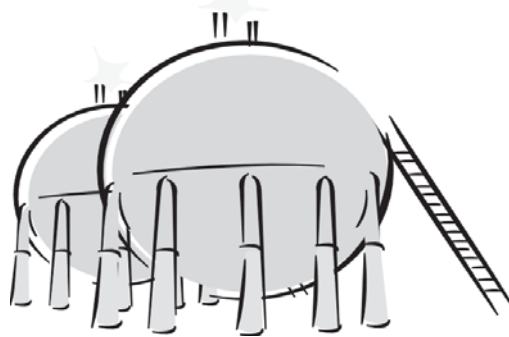
Giusto: ma intanto possiamo iniziare noi.

## NORME E TRIBUTI

# Il trasferimento delle reti gas a seguito del decreto Letta

## Possibili effetti fiscali

DAVIDE DAVID  
Ordine di Gorizia



### Introduzione

Per effetto della nuova normativa sul mercato interno del gas naturale, le società di distribuzione del gas sono tenute, al termine delle relative concessioni, a trasferire *ex lege* gli impianti di loro proprietà ai Comuni concedenti.

A seguito dell'esito delle nuove gare di aggiudicazione delle concessioni di distribuzione del gas, si dovrebbe venire a verificare una delle seguenti situazioni:

- se la gara è vinta dal precedente gestore, a questi non dovrebbe spettare alcun indennizzo per il trasferimento della proprietà degli impianti al Comune concedente;
- se, invece, la gara è vinta da un gestore diverso da quello precedente, il nuovo gestore ed, eventualmente, anche il Comune concedente saranno tenuti a corrispondere al vecchio gestore una determinata somma in conseguenza della perdita della proprietà delle reti (proprietà che comunque dovrebbe passare al Comune concedente e non al nuovo gestore).

Entrambe le due fattispecie presentano necessariamente delle implicazioni fiscali; implicazioni che, però, risultano essere di difficile inquadramento.

Nella speranza che le diverse problematiche vengano affrontate per tempo dall'Amministrazione finanziaria, si può comunque provare ad abbozzare delle possibili soluzioni.

### Il decreto Letta

Prima di procedere all'analisi delle implicazioni fiscali, occorre necessariamente ricordare, anche se in estrema sintesi, le nuove disposizioni in materia di trasferimento della proprietà ai Comuni concedenti delle reti gas. Il riferimento è al D.Lgs. 23 maggio 2000, n. 164 (noto come "decreto Letta"), che ha introdotto una nuova disciplina in materia di affidamento dell'attività di distribuzione di gas naturale, contraddistinta da un sistema "a regime" e da una fase "transitoria".

Il sistema "a regime" prevede che alla scadenza del periodo di affidamento gli impianti realizzati dal gestore nel corso di tale periodo vengano trasferiti in proprietà all'ente locale alle condizioni stabilite nel bando di gara e nel contratto di servizio (cfr. art. 14, comma 4, del D.Lgs. n. 164/2000).

A fronte di ciò, il comma 8 del richiamato art. 14 prevede l'obbligo per il nuovo gestore di corrispondere al precedente gestore una somma "in misura pari all'eventuale valore residuo degli ammortamenti di detti investimenti risultanti dal bilancio del gestore uscente e corrispondenti ai piani di ammortamento oggetto del precedente affidamento, al netto degli eventuali contributi pubblici a fondo perduto". A detto fine, "l'Autorità per l'energia elettrica e il gas, con proprio provvedimento, stabilisce, in coerenza con il sistema tariffario, le modalità dell'eventuale rivalutazione del suddetto valore residuo in relazione all'andamento dei prezzi".

Come già evidenziato, gli impianti non passano però in proprietà al nuovo gestore bensì al Comune (o altro ente locale) concedente, il quale li mette a disposizione del gestore stesso. L'art. 15 del decreto Letta disciplina, invece, la fase "transitoria", applicabile alle concessioni rilasciate prima della riforma del settore della distribuzione del gas. Sul regime "transitorio" si è espresso il TAR della Lombardia (con la sentenza n. 3688 del 28 settembre 2005), andando ad individuare due distinte fattispecie

(entrambe rinvenibili del comma 5 del citato art. 15). La prima fattispecie è quella che deriva dalla previsione secondo la quale "gli affidamenti e le concessioni in essere per i quali non è previsto un termine di scadenza o è previsto un termine che supera il periodo transitorio (quale fissato dal comma 7 dello stesso art. 15, *nda*), proseguono sino al completamento del periodo transitorio stesso".

Tale fattispecie riguarda quindi le concessioni e gli affidamenti che, per effetto del decreto Letta, hanno subito una anticipazione *ex lege* della loro originaria scadenza.

In questa ipotesi, come riconosciuto anche dal TAR, ai titolari degli affidamenti e delle concessioni in essere spetta un rimborso, a carico del nuovo gestore, calcolato nel rispetto di quanto stabilito nelle convenzioni o nei contratti e, per quanto non desumibile dalla volontà delle parti, adottando il criterio del valore di stima industriale degli impianti (quale codificato alle lettere "a" e "b" dell'art. 24 del R.D. 15 ottobre 1925, n. 2578).

La seconda fattispecie concerne, invece, le concessioni e gli affidamenti che hanno la scadenza naturale compresa nel periodo transitorio. Secondo il TAR della Lombardia, in tale diversa ipotesi il gestore subentrante non è tenuto a rimborsare al gestore uscente la somma quale sopra determinato, ma soltanto un ammontare corrispondente al valore residuo degli ammortamenti degli investimenti realizzati dal gestore uscente, come risultante dai bilanci di quest'ultimo. Sarà, invece, l'ente locale, sempre per quanto sostenuto dal TAR, a dover corrispondere al gestore uscente il valore di stima degli impianti fatti oggetto di trasferimento; ciò però nella sola ipotesi che la convenzione originaria preveda la devoluzione onerosa degli impianti all'ente locale a fine gestione.

### Gli effetti sull'imposizione diretta

In buona parte dei casi, le società di distribuzione del gas si trovano nella situazione dell'anticipata scadenza *ex lege* delle relative concessioni rispetto ai termini originariamente previsti.

E' con riferimento a tale situazione che si intende limitare l'analisi dei possibili effetti fiscali. Come sopra evidenziato, nella predetta fattispecie si ha che allo scadere delle concessioni attualmente in essere:

- il gestore uscente dovrà trasferire la proprietà

degli impianti al Comune concedente;

- il gestore subentrante dovrà corrispondere a quello uscente un determinato importo (da calcolarsi nel rispetto di quanto stabilito nelle convenzioni o nei contratti e, per quanto non desumibile dalla volontà delle parti, adottando il criterio del valore di stima industriale degli impianti).

Tale situazione comporta una particolare difficoltà nell'individuazione della relativa rappresentazione fiscale. Ciò è dovuto principalmente al fatto che la proprietà degli impianti viene trasferita dal gestore uscente ad un soggetto (il Comune) diverso da quello (il gestore subentrante) tenuto ad indennizzare il gestore uscente. A tale proposito, una prima domanda da porsi è se il trasferimento a titolo non oneroso della proprietà degli impianti al Comune concedente possa raffigurare una ipotesi di destinazione di cespiti aziendali a finalità estranee all'esercizio dell'impresa.

In tal caso, se il valore normale dei cespiti dovesse risultare superiore al loro costo non ammortizzato, verrebbe ad emergere una plusvalenza da assoggettare a tassazione (ai sensi dell'art. 86, comma 1, lettera c, del TUIR). Viceversa, se il valore normale dovesse essere inferiore al costo non ammortizzato, si avrebbe una minusvalenza deducibile (ai sensi dell'art. 101, comma 1, del TUIR). Ma non pare possa essere questa la soluzione al caso in questione, dato che la destinazione a finalità estranee all'esercizio dell'impresa sembra presupporre comunque un atto di libera scelta da parte dell'impresa stessa. Per contro, nella vicenda delle società di distribuzione del gas il trasferimento della proprietà degli impianti non è certamente nella volontà delle società stesse ma deriva da un preciso obbligo di legge, nella maggior parte dei casi addirittura sopravvenuto all'acquisizione degli impianti.

Personalmente, sono dell'opinione che il trasferimento *ex lege* degli impianti rappresenti, invece, una ipotesi di perdita degli stessi; che se non fosse seguita da un indennizzo comporterebbe la rilevazione di una minusvalenza deducibile pari al costo non ammortizzato (ai sensi dell'art. 101, comma 5, del TUIR).

A questo punto, occorre però considerare che il gestore uscente ottiene un rimborso da parte del gestore subentrante. Ebbene, vista anche la logica in cui pare muoversi il decreto Letta, ritengo che detto rimborso possa essere considerato quale forma di risarcimento per la perdita degli impianti.

In questo senso, sono del parere che la situazione (trasferimento degli impianti al Comune e rimborso da parte del gestore subentrante) vada vista in termini unitari, inquadrandola tra le fattispecie di cui all'art. 86, comma 1, lettera b), del TUIR, ai sensi del quale concorrono a formare il reddito le plusvalenze dei cespiti "realizzate mediante il risarcimento, anche in forma assicurativa, per la perdita o il danneggiamento dei beni".

Se ciò è vero, la società uscente dovrà quindi assoggettare a tassazione, a titolo di plusvalenza, la differenza attiva tra l'importo corrisposto dalla società subentrante ed il costo non ammortizzato degli impianti trasferiti al Comune.

Qualora poi gli impianti risultino posseduti per un periodo non inferiore a tre anni, la suddetta plusvalenza potrà anche essere ripartita, ai fini della tassazione, in



# Il Bilancio Sociale

## La Rendicontazione sociale nelle Amministrazioni pubbliche

FILIPPO CARLIN\*  
Ordine di Rovigo

**L**A RENDICONTAZIONE sociale è tema oramai ricorrente e diffuso che vede proprio noi, dottori commercialisti, come i principali professionisti coinvolti. La locuzione Bilancio Sociale è diventata d'uso comune, identificando non più un documento contabile ma uno strumento in grado di rileggere i dati a consuntivo "mettendosi dall'altra parte". Ma dalla parte di chi? Di chi non è azienda, di chi non è interessato dai risultati economici dell'azienda, di chi è interessato da come l'azienda è inserita nel territorio, da come incide quello stesso territorio e in chi vi abita, di chi vuole ricevere dall'azienda in cui lavora non solo una retribuzione ma considerazione, amicizia, servizi... e potrei andare avanti ancora.

Salta allora subito agli occhi che il Bilancio Sociale potrebbe essere, se usato con intelligenza e non a fini prettamente propagandistici, lo strumento ideale per l'ente pubblico per dialogare con i propri cittadini. Qui sorgono due immediati problemi, uno metodologico ed uno di sensibilità. Mentre, infatti, per le aziende private, esistono oramai dei principi di redazione di Bilancio Sociale generalmente riconosciuti ed accettati e che vengono costantemente applicati, per le amministrazioni pubbliche questi principi non ci sono, o per meglio dire, ed è questo l'argomento della breve trattazione che segue, non c'erano. Per quanto riguarda la sensibilità questo termine nelle pubbliche amministrazioni fa rima con ristrettezze di bilancio ed i fondi vengono dirottati spesso verso interventi più urgenti e che danno una maggior visibilità. Sono comunque già molti gli esempi di Bilancio Sociale pubblicati da enti pubblici, amministrazioni comunali e provinciali, aziende sanitarie e regioni: a volte sono lavori di spessore, altre volte meri libelli propagandistici, ma tutti sono accomunati - però - da un unico denominatore, la mancanza di una metodologia di lavoro, di studio, di analisi e sintesi, comune ed universalmente riconosciuta. Ed allora è stata accolta con vivo interesse da chi opera nel settore della rendicontazione sociale degli enti

pubblici, la pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale n. 63 del 16 marzo 2006, la Direttiva 17 febbraio 2006 della Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento della Funzione Pubblica, avente ad oggetto "Rendicontazione sociale nelle amministrazioni pubbliche". Andremo ora brevemente a riassumere e commentare sia il contenuto di tale direttiva che le "Linee guida per le amministrazioni pubbliche"

litiche e delle strategie, di misurazione dei risultati e di comunicazione". Si ammette inoltre che la realizzazione del Bilancio Sociale, in quanto strumento volontario e non obbligatorio, è stata per lo più frutto di un approccio sperimentale della singola amministrazione piuttosto che il risultato di una politica nazionale. Ma la direttiva a questo punto è chiara in quanto "occorre fornire riferimenti e principi generali cui le amministrazioni che intendono adottarlo possano ispirarsi". Nella seconda parte (2. Obiettivi del bilancio sociale) si

assume che lo scopo della direttiva "è di promuovere, diffondere e sviluppare nelle amministrazioni pubbliche un orientamento teso a rendere accessibile, e valutabile il loro operato da parte dei cittadini, mediante l'adozione del bilancio sociale". Viene inoltre data una definizione precisa di bilancio sociale come quel documento "da realizzare con cadenza periodica, nel quale l'amministrazione riferisce, a beneficio di tutti i suoi interlocutori privati e pubblici, le scelte operate, le attività svolte e i servizi resi, dando conto delle risorse a tal fine utilizzate, descrivendo i suoi processi decisionali ed



per la redazione del Bilancio Sociale.

### 1. La Direttiva

La direttiva è divisa in quattro parti. Nella prima (1. Premessa) si afferma che nell'ottica dell'adozione di iniziative trasparenti e tese ad una comunicazione ed informazione etica con cittadini ed utenti, la "rendicontazione sociale ha particolare rilevanza e specifiche potenzialità", in quanto arriva a rispondere alle diverse esigenze conoscitive dei differenti interlocutori. Essa infatti "può essere considerata una risposta al deficit di comprensibilità dei sistemi di rendicontazione pubblici in termini di trasparenza dell'azione dei risultati delle amministrazioni pubbliche, di esplicitazione delle finalità, delle po-

operativi". Secondo gli estensori della direttiva sono sei gli ambiti, da non considerarsi alternativi, che il BS può contribuire a migliorare: la dimensione contabile, la dimensione comunicativa, la dimensione della responsabilità politica, la dimensione di funzionamento, la dimensione strategico-organizzativa e la dimensione professionale. La terza parte tratta dei "Presupposti di adozione del bilancio sociale", ovvero si ipotizza un obbligo futuro per le amministrazioni pubbliche che hanno "l'onere di rendere conto di quanto operato nei propri ambiti di compe-

SEGUE A PAGINA 18

(\*) membro del Comitato tecnico scientifico per la redazione del Bilancio Sociale per gli esercizi finanziari 2003, 2004 e 2005 della Regione Veneto

# Il Bilancio Sociale

SEGUE DA PAGINA 17

tenza" attraverso "strumenti di rendicontazione diversi e aggiuntivi rispetto al bilancio d'esercizio, che rendano più trasparenti e leggibili da parte del destinatario finale i risultati raggiunti". Nella quarta ed ultima parte (4. Indicazioni operative per la realizzazione del bilancio sociale) viene detto che il BS "serve per render conto ai cittadini in modo trasparente e chiaro di cosa fa l'amministrazione per loro". Viene inoltre sottolineata la differenza di tale documento con gli altri obbligatori, in quanto "rispetto al bilancio tradizionale, che riporta dei dati economico-finanziari difficilmente comprensibili al cittadino, il bilancio sociale deve [...] rendere trasparenti e comprensibili le priorità e gli obiettivi dell'amministrazione, gli interventi realizzati e programmati e i risultati raggiunti". Si detta, inoltre, una scaletta di come "deve essere fatto" il BS, nota che troverà poi la necessaria ampiezza nelle linee guida:

- \* presentazione del documento,
- \* note metodologiche,
- \* valori di riferimento, visione e programma dell'amministrazione,
- \* politiche e servizi resi,
- \* risorse disponibili ed utilizzate.

Nella seconda parte di questo quarto ed ultimo paragrafo, viene infine definito, in quattro fasi successive, il processo di rendicontazione sociale:

- \* la definizione del processo di rendicontazione, ovvero la sua struttura di base;
- \* la rilevazione delle informazioni;
- \* la redazione e l'approvazione del documento;
- \* la comunicazione, ovvero la pianificazione e la realizzazione delle azioni di diffusione e partecipazione.

La direttiva accompagna quindi le linee guida, un vero e proprio prezioso memorandum che ora, chi vorrà redigere il BS di una pubblica amministrazione, dovrà seguire in maniera diligente.

## 2. Le linee guida

Innanzitutto si chiarisce quale sia lo scopo delle linee guida individuandolo:

- \* nell'indirizzare le pratiche di bilancio sociale delle amministrazioni pubbliche attraverso l'individuazione di principi generali;
- \* nel definirne, pur rimanendo il BS uno strumento volontario, il significato, le finalità, i principali contenuti, il processo di realizzazione ed i criteri di impiego;
- \* nel diffondere la cultura della trasparenza amministrativa e favorire la costruzione di un dialogo permanente tra istituzioni e cittadini.

Il documento quindi prosegue nel definire l'ambito di applicazione dello stesso allargandolo a tutte le pubbliche amministrazioni, pur nella diversità di forma giuridica e istituzionale, di assetto organizzativo e di contesto che queste possono avere; e stabilendo infine che ogni amministrazione ha il compito di adattare le linee guida al proprio specifico contesto, l'utilizzo dello strumento BS in modo coerente con le proprie finalità istituzionali e con le esigenze informative dei propri interlocutori. Per entrare quindi nello specifico del documento, evidenziamo come questo si articola in tre parti consequenziali tra loro.

## RIFORMA DEL DIRITTO FALLIMENTARE

### Mi sorge una domanda...

Non sono un cultore del diritto fallimentare, lo premetto, e forse la domanda che sorge a me è già sorta a chi cultore lo è: probabilmente insigni giuristi vi hanno anche dato una dotta risposta. Tant'è... io la domanda la pongo lo stesso, anche perché, io, una risposta certa non l'ho ancora trovata.

Il mio interrogativo nasce dalla lettura del nuovo testo dell'art. 1 della L.F. con il quale vengono individuati i parametri per definire chi "... in forma individuale o collettiva" deve essere chiamato "piccolo imprenditore", non soggetto quindi alle disposizioni del fallimento.

Immaginiamo una piccola srl, magari con un amministratore non socio, che si trova in stato di insolvenza, del tutto priva di liquidità, con una certa situazione debitoria, e con un creditore che, dopo avere esperito infruttuosamente le varie procedure per il recupero di quanto dovuto, chiede al Tribunale il fallimento. La procedura viene negata perché, secondo l'art. 1, la società è al di sotto dei parametri e viene definita piccolo imprenditore.

Ed adesso cosa succede?

Non c'è nessuna attività commerciale in atto o in previsione, non ci sono fondi per pagare le spese di gestione, per pagare chi si occupa di tenere la contabilità, di predisporre e presentare bilanci e dichiarazioni... l'amministratore convoca i soci e questi non si presentano in assemblea, non ne sono obbligati e, soprattutto, non sono obbligati a finanziare la società... l'amministratore dà anche le dimissioni ma non viene sostituito...

La società entra in un limbo... che ne facciamo di questa "persona giuridica", di questa società? Me lo chiedo io... ma lo chiedo anche a voi...

Filippo Carlin

### Finalità e caratteristiche del Bilancio Sociale

In questo paragrafo sono definiti lo scopo ed i principali elementi che caratterizzano il Bilancio Sociale delle amministrazioni pubbliche. Si parla innanzitutto (*paragrafo 1*) di "Responsabilità, rendicontazione e bilancio sociale", ove si mette in relazione la responsabilità che ogni istituzione ha verso i propri interlocutori e, più in generale, la comunità, per l'azione che svolge, con la rendicontazione sociale che deve rispondere alle esigenze conoscitive di questi stessi soggetti, ovvero cittadini, famiglie, imprese, associazioni, altre istituzioni pubbliche e private, che devono valutare e comprendere gli effetti dell'azione amministrativa. Nel *secondo paragrafo* viene data la "Definizione di Bilancio Sociale", come l'esito di un processo con il quale l'amministrazione rende conto delle scelte, delle attività, dei risultati e dell'impiego delle risorse in un determinato periodo e quindi: A. deve descrivere i processi decisionali e operativi e la loro ricaduta sulla comunità; B. deve essere redatto con cadenza periodica annuale per il rispetto di un generale principio di comparazione temporale; C. deve essere integrato con il sistema di programmazione e controllo e con l'intero sistema informativo contabile. Il *terzo paragrafo* tratta dell'oggetto del BS come delle "diverse tipologie di interventi posti in essere dall'amministrazione nell'esercizio delle proprie funzioni e nell'ambito delle proprie competenze...", dando conto non solo di ciò che è stato direttamente attuato dall'amministrazione stessa ma anche tramite altri soggetti pubblici e privati che vi concorrono. Immediata è quindi, nel *paragrafo quarto*, l'individuazione dei destinatari del BS, intesi come tutti quei soggetti pubblici o privati che direttamente o indirettamente sono interlocutori dell'amministrazione o che sono anche solamente interessati dalla sua azione. Nel *quinto paragrafo* vi sono quindi le condizioni per l'adozione del BS che, innanzitutto deve essere introdotto in maniera graduale tra i documenti contabili propri dell'ente, analizzando via via vari settori, per arrivare dopo alcuni esercizi alla predisposizione del documento completo che deve trovare una sua adeguata diffusione.

### I contenuti del Bilancio Sociale

Il BS si deve reggere su dei pilastri che sono:

- \* valori di riferimento, visione e programma

dell'amministrazione, dove l'ente esplicita la propria identità ed identifica la propria *mission*;

- \* politiche e servizi resi, parte nella quale, in base a quelli che erano gli obiettivi dichiarati, si rende conto dei risultati ottenuti;

- \* risorse disponibili ed utilizzate, ovvero di quali fossero stati i mezzi a disposizione dell'amministrazione.

Il BS, inoltre, deve avere una adeguata introduzione e presentazione e, in chiusura, le note metodologiche sul processo di rendicontazione.

### La realizzazione del Bilancio Sociale

Elemento fondamentale del BS è il processo che guida la sua realizzazione, in quanto solamente un documento "di qualità" può rispondere alle diverse esigenze conoscitive degli interlocutori sociali. Il processo di realizzazione del BS si articola essenzialmente in quattro fasi:

I – La definizione del sistema di rendicontazione: dove viene definita la struttura di base del documento ed individuate le diverse aree di rendicontazione.

II – La rilevazione delle informazioni: da inserire nel BS.

III – La redazione e l'approvazione del documento: si strutturano le informazioni raccolte ed elaborate ed il documento finale viene approvato dall'organo di governo amministrativo.

IV – La comunicazione del Bilancio Sociale: si realizzano azioni per la diffusione e la partecipazione, entro, ma soprattutto fuori l'ente, del documento approvato.

E' chiaro che queste quattro fasi devono trovare il coinvolgimento e la partecipazione al progetto delle strutture interne all'amministrazione, anche se la stesura del documento finale potrà essere affidata ad un comitato tecnico – scientifico cui partecipino professionisti e cultori della materia esterni all'ente, ritenendo inscindibile, in tutta la durata del processo di rendicontazione il legame tra organo di governo, strutture interne ed *advisory board*.

\* \* \*

Questa la sintesi del documento che potrà essere integrata con le esperienze dei tanti enti pubblici, ULSS, comuni, province, regioni che, ben prima della pubblicazione della direttiva e delle linee guida, si sono cimentati in questa nuova e, per molti versi, fascinosa materia.

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE



## IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

# BORSE DI STUDIO 2006

L'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie, in collaborazione con Il Commercialista Veneto, periodico dalla stessa edito, al fine di individuare e valorizzare capacità professionali particolarmente qualificate nell'ambito dei giovani praticanti e tirocinanti che non abbiano ancora superato l'esame di Stato per l'ammissione alla professione di Dottore Commercialista, bandisce, anche per il 2006, un concorso per n. 3 borse di studio denominate **IL COMMERCIALISTA VENETO 2006**

### 1. Importo

Le borse di studio prevedono l'elargizione a favore dei vincitori di un premio in denaro di euro 1.000, a favore del primo classificato, di euro 750 a favore del secondo e di euro 500 del terzo classificato.

### 2. Destinatari

Destinatari delle borse di studio sono i giovani nati dopo il 31/12/1974, iscritti al Registro praticanti di uno dei 14 Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie prima del 30/09/2005, ovvero ex praticanti che abbiano concluso il periodo di praticantato obbligatorio e non abbiano ancora superato l'Esame di Stato per l'ammissione alla professione di Dottore Commercialista.

### 3. Oggetto

I partecipanti dovranno presentare un elaborato di approfondimento, inedito ed originale, di lunghezza compresa tra le 15.000 e le 20.000 battute (spazi inclusi), su di un argomento specifico inerente l'attività professionale dei Dottori Commercialisti. Sono esplicitamente escluse analisi generali; il lavoro deve essere "**originale**", nel senso che deve analizzare problematiche nuove, o proporre soluzioni non precedentemente trattate oppure trattate in modo diverso. Saranno esclusi i lavori consistenti in rielaborazioni di tesi proprie o altrui o comunque di argomenti già da altri trattati. **Ogni lavoro dovrà essere accompagnato da una premessa introduttiva (abstract) di una cartella (non rilevante ai fini della dimensione massima dell'elaborato), in cui l'Autore dovrà illustrare sommariamente i contenuti, gli obiettivi e i risultati della ricerca e motivare l'originalità della stessa.** Non saranno presi in considerazione i lavori privi della predetta premessa introduttiva.

### 4. Modalità

Gli interessati dovranno inviare i loro elaborati esclusivamente a mezzo di posta elettronica, redatti in formato word, al Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, all'indirizzo [borsedistudiocv@libero.it](mailto:borsedistudiocv@libero.it), entro le ore 24.00 del 10 settembre 2006. Dovrà essere allegato modulo di iscrizione rilevabile dal sito web del giornale: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com) e copia della documentazione, rilasciata dai rispettivi Ordini di appartenenza, attestante i requisiti di cui al punto 2).

### 5. Giuria

La giuria è costituita dai componenti il Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, dal Direttore del periodico e dal Presidente dell'Associazione. Verificato il rispetto dei requisiti di cui ai punti 2, 3 e 4, la giuria deciderà a maggioranza, a suo insindacabile e inappellabile giudizio.

### 6. Premiazione

La premiazione avverrà in occasione di una Giornata di Studio organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie nella stagione formativa 2006/2007. I lavori premiati saranno integralmente pubblicati su "Il Commercialista Veneto"; potranno eventualmente essere pubblicati, pur non premiati, anche lavori ritenuti di particolare interesse.

Dopo il 31 dicembre 2007 i lavori che hanno concorso all'assegnazione delle borse di studio potranno essere pubblicati anche altrove con l'espressa indicazione "elaborato redatto per la partecipazione alla borsa di studio denominata **IL COMMERCIALISTA VENETO 2006** periodico bimestrale dell'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie".

Venezia, Aprile 2006

**ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE**

*Il Presidente*  
Diego Xausa

**IL COMMERCIALISTA VENETO**

*Il Direttore Responsabile*  
Luciano Berzè

## NORMATIVA EUROPEA

# Quali soluzioni alla concorrenza fiscale dei Paesi europei?

## Introduzione

L'ingresso nell'Unione Europea dei nuovi dieci paesi a partire dal 1° maggio 2004 offre sicuramente nuove opportunità per gli imprenditori italiani che possono operare con maggiore libertà in un contesto più ampio, tuttavia rappresenta come contropartita un ulteriore elemento di concorrenza fiscale nei confronti dell'Italia che dovrà essere attentamente valutato dal nostro legislatore in sede di definizione delle politiche fiscali di lungo periodo.

L'art.43 (ex art. 52) del trattato istitutivo della comunità europea, infatti, stabilisce espressamente che "le restrizioni alla libertà di stabilimento dei cittadini di uno Stato membro nel territorio di un altro Stato membro vengono vietate. Tale divieto si estende altresì alle restrizioni relative all'apertura di agenzie, succursali o filiali, da parte dei cittadini di uno Stato membro stabiliti sul territorio di uno Stato membro.

La libertà di stabilimento comporta l'accesso alle attività non salariate e al loro esercizio, nonché la costituzione e la gestione di imprese e in particolare di società ... alle condizioni definite dalla legislazione del paese di stabilimento nei confronti dei propri cittadini...".

Gli imprenditori italiani sono quindi liberi di delocalizzare le proprie attività in un qualsiasi stato membro beneficiando dell'esenzione dai dazi doganali e usufruendo della direttiva comunitaria madre-figlia che consente il rimpatrio dei dividendi in pressoché totale esenzione di imposta.

## La variabile fiscale come strumento per attrarre gli investimenti

Alla luce delle considerazioni fatte, è evidente che la variabile fiscale diventa un importante strumento per canalizzare gli investitori esteri.

Si consideri, a titolo di esempio il caso della Polonia, che è appunto uno dei dieci stati recentemente entrati a far parte dell'Unione Europea. L'aliquota dell'imposta sui redditi societari è attualmente fissata al 19% contro il nostro 33%. Qualora l'imprenditore italiano intendesse avviare un'attività produttiva in loco o decidesse di aprire un ufficio che svolge l'attività commerciale, il rimpatrio dei dividendi potrebbe avvenire con una pressoché totale esenzione fiscale.

Chiariamo meglio con un esempio.

Supponiamo che la società italiana Alfa Srl sia a capo di un gruppo di società tra le quali è presente la società italiana operativa Beta Srl la quale produce un utile di 149,25, sul quale paga le imposte, e lo distribuisce alla madre<sup>1</sup>.

Dalla prima tabella emerge come ad un utile ante imposte di 149,25 corrisponda un dividendo netto finale in capo alla madre di 98,35.

Nella successiva tabella n. 2 si ipotizza che la società figlia si trovi in Polonia dove sconta l'aliquota del 19%. Dall'esempio proposto emerge come il dividendo netto in capo alla madre ammonti in questo caso a 118,9 anziché 98,35.

ENNIO VIAL

Ordine di Treviso

Il differenziale di aliquote rappresenta quindi una forma di concorrenza che gli Stati tendono più o meno velatamente ad utilizzare per attrarre i capitali stranieri. L'ingresso dei nuovi Paesi nell'Unione ha sicuramente abbassato l'aliquota media di imposizione dei redditi societari dei Paesi europei.

## Il caso dell'Austria

Un ulteriore sistema utilizzato dai Paesi europei per attrarre gli investimenti stranieri e che costituisce un'ulteriore minaccia per il nostro Paese è rappresentato dalla previsione di una disciplina favorevole alle holding. Esempi classici sono quelli del Lussemburgo e dell'Olanda; un esempio più recente è costituito dall'Austria. Con il 2005, infatti, è entrata in vigore la riforma fiscale che, tra le novità di maggior rilievo prevede:

- un consistente abbassamento dell'imposta sui redditi delle società dal 34% al 25%;
- l'introduzione di un consolidato fiscale;
- la possibilità per le società residenti di utilizzare le perdite generate da branch estere;
- la deducibilità degli interessi su finanziamenti finalizzati all'acquisizione di partecipazioni che godono della *participation exemption*
- la possibilità di ammortizzare fiscalmente una parte del disavanzo da fusione.

Relativamente a questo ultimo aspetto va segnalato che, di norma, le svalutazioni connesse alle partecipazioni in società figlie non sono deducibili e non viene inoltre riconosciuta alcuna rilevanza fiscale all'avviamento derivante dall'annullamento di partecipazioni in socie-

Relativamente a questo ultimo aspetto va segnalato che, di norma, le svalutazioni connesse alle partecipazioni in società figlie non sono deducibili e non viene inoltre riconosciuta alcuna rilevanza fiscale all'avviamento derivante dall'annullamento di partecipazioni in socie-

SEGUE A PAGINA 22



Tabella n. 1

### Beta Italia

utile ante imposte	149,25
ires	49,25
utile al netto delle imposte	100,00
<b>Alfa Italia</b>	
dividendi	100,00
base imponibile	5,00
ires	1,65
dividendo netto	98,35

Tabella n. 2

### Beta Polonia

utile ante imposte	149,25
imposta redditi società	28,36
utile al netto delle imposte	120,90
<b>Alfa Italia</b>	
dividendi	120,90
base imponibile	6,04
ires	1,99
dividendo netto	118,90

<sup>1</sup> Per semplicità si assume l'utile ante imposte uguale al reddito imponibile.

# La concorrenza fiscale dei Paesi europei

SEGUE DA PAGINA 21

tà figlie. Del resto si tratta di una disciplina del tutto analoga a quella in vigore in Italia.

Tra le novità della Riforma fiscale austriaca, tuttavia, va annoverata la possibilità di attribuire un riconoscimento fiscale all'avviamento derivante dall'incorporazione di una società figlia operativa aderente al gruppo.

Il *goodwill* deducibile sarà fatto pari al minore tra i seguenti importi:

1. la differenza tra il prezzo di acquisto ed il capitale netto dell'incorporata decrementato delle riserve nascoste correlate alle plusvalenze latenti delle immobilizzazioni della società acquisita;

2. il 50% del prezzo di acquisto.

L'Italia, al contrario, ha abolito la possibilità di affrancare il disavanzo da fusione pagando l'imposta sostitutiva del 19% prevista dal D. Lgs. n. 358/97.

L'Austria, inoltre, offre una fitta rete di Trattati contro le doppie imposizioni che prevedono un trattamento particolarmente favorevole per i flussi di reddito da e verso i paesi dell'Est Europa.

E' evidente che l'attrazione delle holding delle multinazionali estere favorisce lo sviluppo dei mercati finanziari e di una cultura collegata.

Ad ogni modo anche il semplice differenziale di aliquote può indurre le imprese italiane a delocalizzarsi in Austria.

Riprendiamo l'esempio proposto in precedenza ipotizzando che la società Beta sia residente in Austria (tabella 3).

Delocalizzando un settore della propria attività è possibile conseguire un dividendo finale in capo alla controllante italiana di 110,09 anziché 98,35.

<b>Beta Austria</b>	
utile ante imposte	149,25
imposta redditi società	37,31
utile al netto delle imposte	111,94
<b>Alfa Italia</b>	
dividendi	111,94
base imponibile	5,60
ires	1,85
dividendo netto	110,09

## Le politiche da adottare

Il legislatore italiano deve essere conscio che l'allargamento dell'Unione Europea ha determinato un incremento della concorrenza fiscale tra i vari Paesi: da un lato ci sono Stati che prevedono un livello di tassazione sensibilmente inferiore al nostro (abbiamo visto il caso della Polonia, ma si potrebbe citare anche quello dell'Estonia dove l'aliquota di imposizione dei redditi societari è pari a zero), dall'altro vi sono altri Stati (è il caso dell'Austria) che oltre a ridurre il prelievo fiscale sulle società, stanno introducendo una normativa particolarmente favorevole alle holding in modo da attrarre gli investimenti dei Paesi esteri e sviluppare un mercato finanziario.

La successiva tabella illustra il livello di tassazione dei nuovi Paesi europei nel 2004.

**La politica del legislatore italiano**, al riguardo, appare piuttosto miope.

Con la Finanziaria 2005, infatti, è stato ridotto il prelievo fiscale sulle persone fisiche in luogo di quello sulle società. Sono attualmente previsti tre scaglioni di reddito assoggettati ad aliquote progressive (tabella 5).

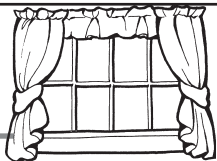
E' inoltre previsto un contributo di solidarietà del 4% sul reddito imponibile eccedente i 100.000 euro. Nulla è cambiato sul fronte del livello dell'IRES. L'unica apertura di fronte alle società è rappresentata dall'introduzione della *participation exemption* ad opera del D.Lgs. n. 344/2003; si è trattato tuttavia di una scelta imposta dalla concorrenza degli altri Paesi europei dove l'istituto era presente da diverso tempo.

Si è trattato di una mossa tesa a evitare la fuga delle società all'estero unita al tentativo di favorire il rimpatrio di alcune importanti holding costituite in Lussemburgo o in Olanda.

Il nostro legislatore deve essere consapevole che il costo della manodopera non è più competitivo con quello dei Paesi emergenti per cui l'unica politica di respiro da adottare è quella volta a ridurre il prelievo sulle società e a creare un ambiente fiscale e finanziario favorevole alle holding dei grossi gruppi multinazionali.

Paese	Aliquota 2004	note
Cipro	15,0%	
Estonia	26,0%	Gli utili non distribuiti non sono tassati
Lettonia	15,0%	
Lituania	15,0%	
Malta	35,0%	
Polonia	19,0%	
Repubblica Ceca	28,0%	
Repubblica Slovacca	19,0%	
Slovenia	25,0%	
Ungheria	17,6%	Comprende la local business tax
aliquota media	21,5%	
Italia	37,25%	Si ipotizza che l'Irap abbia la stessa base imponibile dell'IRES

Scaglioni di reddito	Aliquote
Fino a 26.000 Euro	23%
Da 26.000 a 33.500 Euro	33%
Oltre 33.500 Euro	39%



## FINESTRA SUL TRIVENETO

# La concentrazione degli incarichi

*Lettera al CNDC del 10 marzo 2006: collegio sindacale e concentrazione degli incarichi, il privilegio di pochi non può mortificare il valore dell'istituto giuridico*

LA CONFERENZA con lettera del 10/03/2006 richiama nuovamente l'attenzione del Consiglio Nazionale sulla esagerata concentrazione di incarichi nella governance e nel controllo delle società fenomeno che interessa anche i Collegi. Infatti la possibilità di svolgere in modo efficace la funzione di Sindaco configge con un numero esagerato di incarichi, essendo evidente che non può essere garantita nella società o ente controllato neppure la presenza fisica nei momenti più pregnanti dell'esercizio del controllo (così la partecipazione alle riunioni degli organi amministrativi quali assemblee, consigli di amministrazione, comitati esecutivi) e nello svolgimento di tutti quegli articolati doveri di vigilanza fissati dalla legge doveri che si ampliano in presenza di società a capitale diffuso o facenti parte di un gruppo o, ancora, quotate in borsa.

A tacere poi del fatto che il sindaco "troppo impegnato", per effetto di troppi incarichi, viene meno ad un dovere deontologico fondamentale che impone "di adempiere regolarmente alle obbligazioni assunte nei confronti di terzi, per non compromettere la fiducia degli stessi nei confronti di chi esercita la professione".

Ciò significa che a causa della diffusa concentrazione degli incarichi si mette in pericolo la credibilità dell'istituto, che meriterebbe invece proprio per la sua peculiarità ben altri riconoscimenti ed inoltre si pregiudica inevitabilmente la nostra Professione, Professione di tutti i Collegi e non di pochi, che vede certamente compromessa la fiducia da parte dei terzi.

Che nella legge sul risparmio sia prevista una limitazione degli incarichi nelle società quotate ed una esplicitazione degli incarichi di amministrazione e di controllo ricoperti nelle altre società, non è casuale ed è, inequivocabilmente, volta a porre fine a situazioni che hanno contribuito a determinare fattispecie distorsive.

Sappiamo che il CNDC all'indomani dei fatti della Parmalat nel corso dell'audizione svoltasi il 20 gennaio 2004 avanti alle commissioni parlamentari aveva giustamente preso posizione su molti aspetti cruciali concernenti lo svolgimento delle funzioni di sindaco nelle società commerciali e aveva anche avanzato delle interessanti proposte per "accrescere ulteriormente l'efficacia del collegio sindacale".

**Ad avviso della Conferenza il tema va ora ripreso con forza elaborando insieme interventi incisivi e di orientamento all'interno della Professione, proprio per scongiurare, a sostegno della**

validità dell'istituto e della sua insostituibile funzione nella nostra economia, quelle deleterie degenerazioni di cui tutti abbiamo notizia.

La conclusione logica è che dovremmo avere il coraggio, come Professione, di disperdere e rimuovere le situazioni patologiche verificatesi imponendo un effettivo rispetto delle norme comportamentali già esistenti, una reale limitazione del numero degli incarichi, una vigilanza sull'effettivo e competente assolvimento delle funzioni assunte da parte dell'iscritto ed un controllo della qualità delle prestazioni professionali rese in particolare nei confronti dei colleghi che superano certe soglie di guardia.

A tal proposito la Conferenza provvederà nelle settimane entranti a dare il proprio contributo formulando una propria proposta operativa.

### NOTIZIE DAGLI ORDINI

#### PADOVA Nuovo Consiglio

L'Assemblea degli iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Padova ha rinnovato il Consiglio dell'Ordine fino al 31.12.2007. Successivamente, il Consiglio ha così attribuito le cariche: Agostino Siviero, presidente; Tiziana Pradolini, vice-presidente; Sara Fedetto, segretario; Chiara Marchetto, tesoriere; Lucio Antonello, Riccardo Bonivento, Ezio Busato, Massimo Greggio, Fabio Incastrini, Gianmarco Milanato, Ornella Nohles, Stefania Piccolo, Fabrizio Pinato, Gianni Sarragioto, Roberto Tomasetti, consiglieri; Dante Carolo, Massimo Cavallari, revisori dei conti.

Nella stessa seduta del 15 marzo sono state formate Commissioni e coordinatori: - per i procedimenti disciplinari, Roberto Tomasetti; - per la liquidazione degli onorari: Tiziana Pradolini; - per il tirocinio professionale: Ornella Nohles; - valutazione casi di incompatibilità: Ezio Busato; - consultiva in informazione, pubblicità informativa e deontologia professionale: Lucio Antonello.

Il Consiglio ha deliberato le seguenti aree con i rispettivi coordinatori: Area di diritto societario, Lucio Antonello; Area procedure concorsuali, Riccardo Bonivento; Area privacy e qualità, Ezio Busato; Area deontologia, Ornella Nohles; Area aziendale, Stefania Piccolo; Area fiscale e contenzioso, Tiziana Pradolini.

## Il tema controverso della Formazione Professionale Continua

*Lettera al CNDC del 05 aprile 2006: mozione diffusa dall'Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma quale seguito dell'assemblea dei Presidenti del 23 marzo*

La Conferenza, con l'eccezione dell'Ordine di Verona, dopo aver preso visione della mozione diffusa dall'Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma, sottolinea come quest'ultima - nella parte attinente l'attività del Consiglio Nazionale, lo svolgimento dei lavori assembleari e i rapporti con gli Ordini locali - si configuri come una mera esortazione con taluni suggerimenti per ben operare nell'interesse della nostra Professione e in quanto tale certamente non idonea a precisare le modalità operative da seguire che, ovviamente, saranno liberamente apprezzate dai destinatari.

Quello che preme invece evidenziare è il suo contenuto laddove, in tema di **Formazione Professionale Continua**, i Presidenti firmatari della mozione "in considerazione della necessità di armonizzare fra gli Ordini le determinazioni da assumere nei casi in cui l'iscritto presenti al controllo carenze dei crediti formativi relativi al triennio 2003-2005; che trattasi del primo triennio di una f.p.c. prevista dal regolamento del Consiglio Nazionale ed in vigore fino al 31/12/2007; che l'obbligo di legge della f.p.c. scatta dal 1/1/2008 (D.Lgs. 139/05) esprimono l'orientamento ad inviare una lettera di richiamo (non la censura) in cui si avverte (invita) l'iscritto a recuperare i crediti formativi mancanti, entro il 31/12/2007 insieme a quelli maturandi nel 2006-2007".

La Conferenza ritiene la mozione, nonostante le suadenti parole di accompagnamento del presidente Acquarelli (peraltro ritenute prive del significato normalmente loro attribuito nell'uso della lingua italiana alla luce di quanto viene inopinatamente poi proposto), quanto meno **priva di buon senso e del tutto sprovvista di spirito di servizio**.

Il presupposto è che con la Formazione Professionale Continua non si sia inteso partecipare ad una burla collettiva ma al contrario sviluppare un istituto serio e credibile (certamente perfezionabile e peraltro la Conferenza ha già formulato le sue proposte per il triennio 2006-2008) spendibile all'esterno con tanto di riferimento al carattere dell'obbligatorietà e ancoramento alla deontologia. Dove sta ora il buon senso o lo spirito di servizio auspicato a sproposito dal presidente di Roma Acquarelli? Con quale buon senso si ipotizza di fare un condono (questo è il termine giusto!) sui crediti formativi proprio a casa nostra?

Qual è lo spirito di servizio cui allude il presidente di Roma? Il servizio di assistenza fatto ai colleghi inadempienti? O il pessimo servizio che si renderebbe alla maggioranza dei colleghi che hanno adempiuto credendo nella serietà dell'istituto come del resto sempre sottolineato all'esterno?

**Insomma non c'è la serietà né il coraggio** (in altre sedi si usano termini più convincenti!) per difendere istituti in realtà importanti per la Professione: si possono naturalmente fare altri esempi.

**Il Presidente Steiner conclude confidando che chi si appiattisce su simili iniziative non abbia a ricoprire in futuro alcun incarico istituzionale e che, anzi, possibilmente si faccia da parte al più presto:** questo sì che sarebbe autentico spirito di servizio, grande stile e buon senso assolutamente condiviso!

## Reti gas, decreto Letta

SEGUE DA PAGINA 16

quote costanti su un massimo di cinque esercizi. Se, invece, l'importo dovuto dalla società subentrante dovesse essere inferiore al costo non ammortizzato dei beni trasferiti al Comune, la società uscente realizzerà una minusvalenza deducibile pari alla differenza negativa tra i predetti due valori. Occorre poi considerare l'ipotesi in cui il "vecchio" gestore vinca la gara per il nuovo affidamento. In tale fattispecie non vi sarà, logicamente, alcun rimborso da parte del "nuovo" gestore (trattandosi del medesimo soggetto). Parrebbe, inoltre, che alla società che subentra a se stessa non spetti alcun indennizzo da parte del Comune concedente per il trasferimento della proprietà delle reti. In tal caso, giusto anche quanto detto in precedenza, il trasferimento *ex lege* degli impianti, non seguito da un indennizzo, dovrebbe produrre una minusvalenza deducibile pari al costo non ammortizzato degli impianti stessi (ai sensi dell'art. 101, comma 5, del TUIR).

### La rivalutazione degli impianti

La corretta individuazione degli effetti fiscali conseguenti al trasferimento ai Comuni concedenti degli impianti di proprietà delle società di gestione risulta importante anche al fine di valutare le conseguenze di una eventuale rivalutazione degli impianti stessi. Si ricorda, a detto proposito, che una tale rivalutazione è stata da ultimo resa possibile dall'articolo 1, commi da 469 a 479, della legge 23 dicembre 2005, n. 266 (Finanziaria 2006).

Le richiamate disposizioni hanno con-

sentito alle imprese in genere (ivi comprese le società di distribuzione del gas) di rivalutare, tra l'altro, i beni ammortizzabili di loro proprietà (e quindi anche gli impianti di distribuzione del gas), previo il pagamento di un'imposta sostitutiva del 12 per cento.

A detto fine, la rivalutazione deve (o doveva) essere eseguita con riferimento ai beni risultanti dal bilancio relativo all'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2004, nel bilancio dell'esercizio successivo per il quale il termine di approvazione scade (o scadeva) successivamente al 1° gennaio 2006.

In pratica, per le società con esercizio coincidente con l'anno solare, la rivalutazione va (o andava) eseguita nel bilancio relativo al 2005.

Peraltro, giusto quanto statuito dal comma 470 dell'art. 1 della Finanziaria 2006, il maggior valore attribuito in sede di rivalutazione avrà efficacia fiscale soltanto a decorrere dal terzo esercizio successivo a quello con riferimento al quale è stata eseguita (il 2008, per le società con esercizio coincidente con l'anno solare). Riguardo ai "legami" esistenti tra la rivalutazione delle reti di distribuzione del gas ed i loro successivi trasferimenti *ex lege* ai Comuni concedenti, si possono svolgere le seguenti considerazioni (prendendo a riferimento, per semplicità di lettura, il caso delle società con esercizio coincidente con l'anno solare). In proposito, si è già detto di ritenere che a seguito dei suddetti trasferimenti le società di distribuzione del gas vengono sempre a realizzare, ai fini fiscali, delle plusvalenze o delle minusvalenze.

Nella determinazione delle predette plusvalenze (o minusvalenze) andrà quindi tenuto conto anche dei maggiori valori iscritti dalle società nel bilancio 2005 in esecuzione della disciplina sulla rivalutazione del beni d'impresa.

Tutto ciò a condizione, però, che la con-

cessione per la distribuzione del gas, con conseguente trasferimento della proprietà delle reti al Comune concedente, venga a terminare dopo il 2007, dato che fino a tale anno la rivalutazione non avrà efficacia fiscale. Nel caso, invece, che la concessione per la distribuzione del gas venga a terminare prima del 2008, la plusvalenza (o minusvalenza) sarà determinata, ai fini fiscali, senza tenere conto del maggior valore attribuito in sede di rivalutazione.

Sono, peraltro, del parere che in tale ipotesi alle società di distribuzione del gas dovrà comunque spettare un credito d'imposta pari all'ammontare dell'imposta sostitutiva riferibile alla rivalutazione delle reti trasferite (giusto anche quanto precisato, relativamente alla generalità dei beni rivalutati, dall'Agenzia delle Entrate nella circolare n. 57/E del 25.06.2002, con riferimento alla rivalutazione di cui alla legge n. 448 del 2001).

A ciò non dovrebbe ostare il fatto che il trasferimento delle reti di distribuzione sembri configurare una ipotesi di perdita di beni. Infatti, a differenza di altre leggi di rivalutazione (ad esempio, della legge n. 413 del 1991), le disposizioni di cui alla Finanziaria 2006, nel richiamare la legge n. 342/2000, non sembrano condizionare il riconoscimento del credito d'imposta alle sole ipotesi di cessione a titolo oneroso, di assegnazione ai soci, di destinazione a finalità estranee all'esercizio dell'impresa o di destinazione al consumo personale o familiare dell'imprenditore.

Di conseguenza, ritengo che il credito d'imposta spetti anche nei casi di eliminazione del processo produttivo dei beni non ancora completamente ammortizzati ovvero di devoluzione gratuita dei beni al concedente e quindi anche nello specifico caso di trasferimento non oneroso delle reti al termine della concessione (quali imposti dal decreto Letta).

## Antonio Brunoro, maestro di vita

Recentemente è scomparso ad Udine il dott. Antonio Brunoro, classe 1924, fra i decani dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Udine. Il dott. Brunoro è stato maestro di vita e di professione per più di qualcuno di noi e fino alla fine è stato esempio per tutti di impegno e di passione per questo nostro difficile lavoro. La sua preparazione professionale ed il suo acume nell'analisi delle complesse problematiche professionali - fra cui spiccano quelle legate alle procedure concorsuali - traspaiono nei numerosi scritti apparsi in questi anni su *Il Commercialista Veneto*, di cui è stato un importante sostenitore. A chi come me ha avuto la fortuna di conoscerlo, non solo professionalmente, lascia un testimone molto importante e non facile da seguire: la vera professione non è solo profonda cultura tecnico-giuridica, ma è anche attenzione e curiosità per tutte le cose che ci circondano; non è solo impegno nel proprio lavoro, ma in tutte le proprie attività; la professione è soprattutto profondo rispetto del prossimo e del suo lavoro. Il sottoscritto e il Comitato di Redazione desiderano fare giungere alla signora Ada ed alla sua famiglia le proprie condoglianze più sentite.

Guido Maria Giaccaja

**BOLZANO, 21-23  
SETTEMBRE 2006**

### Amministrazione e Controllo nelle PMI: ruolo e responsabilità del Dottore Commercialista

L'amministrazione societaria nelle PMI:

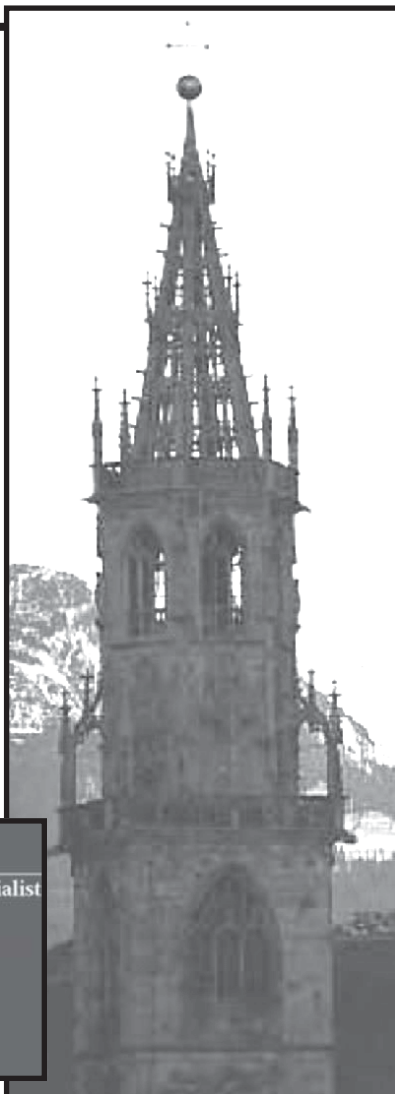
- Modelli di governance
- Il Consiglio di Amministrazione: ruolo e responsabilità del Dottore Commercialista

Il sistema di controllo nelle PMI:

- Controllo di gestione e controllo contabile
- Il collegio sindacale
- Gli organi di controllo contabile
- Oggetto, finalità e aree dei controlli
- Principi e raccomandazioni per il controllo contabile
- La responsabilità del Dottore Commercialista
- Assicurazione dei rischi professionali e strumenti di tutela del Dottore Commercialista



**CONVEGNO  
NAZIONALE  
UNGDC**



## 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) - CARLODELLADIO (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: LUCA BICOCCI (TS) - EROS DE MARCH - LINDA FABRELLO (VI) - DILETTA FUXA (VE) - GIUSEPPE MARONGIU - GIUSEPPE REBECCA (VI) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - ENNIO VIAL (TV) - ROSSELLA ZAMBON (TV)

INSERTO A CURA DI: LUCIO ANTONELLO (PD) - GIANFRANCO PERACIN (PD)

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 15 maggio 2006 - Tiratura 6900 copie

SITO INTERNET: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com)  
Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato  
all'Unione Stampa Periodica Italiana