

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XLII - N. 178 - LUGLIO / AGOSTO 2007 - 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

Vive la France, ancora!

Agosto è il mese principe per la formazione. Quella personale, la migliore. Non che occorra fare molto, basta leggere i quotidiani e i settimanali "normali" (quelli che per persone "normali" sono anche gli unici).

Così sono capitato nella questione della Commissione Attali recentemente istituita dal Presidente francese Sarkozy.

Debbo dire che questa nuova creazione francese mi ha fatto arrabbiare. Perché? Dopo un mese di letture "normali" nel quale maturi, anzi consolidi, la consapevolezza che questo paese è completamente alla deriva, nel quale maggioranza e opposizione anziché pensare al futuro discutono ancora di chi e perché ha vinto le elezioni, leggere della commissione Attali non può che far arrabbiare. Questo Attali, stretto collaboratore del Presidente Mitterand, uomo di sinistra, viene incaricato da Sarkozy, Presidente di destra, di formare una commissione indipendente formata da personalità scelte da Attali per cercare di analizzare i punti di debolezza interna ed internazionale della Francia proponendo delle soluzioni. Quel paese ha qualcuno che, spero con risultati positivi, sta elaborando una strategia per lo sviluppo del paese.

E non è finita qui. Questo Attali si permette pure di utilizzare la propria autonomia per richiedere la partecipazione alla commissione di uno come Mario Monti che, quand'era commissario europeo litigava un giorno sì ed uno anche con un ministro delle finanze francese che si chiamava Nicolas Sarkozy.

Beh dai, non può non far arrabbiare, anzi incazzare. Non sono mai stato francofilo ma mi viene proprio da dire: siamo tutti francesi!

Qui in Italia, come correttamente ha segnalato la gustosa penna di Gianantonio Stella sul *Corriere*, il problema della costruzione della commissione, non sarebbero stati gli obiettivi o gli strumenti, ma la quota: ma quello lì in quota a chi è? Certo un bel problema!

Ma andiamo avanti. Tra agosto e settembre ha preso quota il dibattito

di Luciano Berzè



Supplemento speciale allegato a questo numero
**ORIENTAMENTO DEL COMITATO
TRIVENETO DEI NOTAI
IN MATERIA DI ATTI SOCIETARI**
Settembre 2007

In questo numero

- 2 UNO + UNO = SQUADRA
- 3 Annotando / GUARDARE LONTANO
- 4 LA GUERRA SANTA ALL'EVASIONE FISCALE
- 5 IL TRUST: QUESTO (S)CONOSCIUTO
- 6 IL TRUST
- 7/8 LA DERIVA DEI DERIVATI
- 9/10 CATEGORIE PROFESSIONALI E REDDITI
- 11/12 LE RETTIFICHE DI PREZZO NELLA VENDITA DI PARTECIPAZIONI SOCIALI
- 13 LETTERA APERTA AI COLLEGHI: MINISTERO CONTRO CAMERA DI COMMERCIO A VENEZIA
- 14 LA BOCHA DEL LEON / A PROPOSITO DI ELEZIONI
- 15 LIMITI DI MANDATO NEGLI INCARICHI SINDACALI
- 16 INTERNET: COMODITA' E PERICOLI
- 17/19 "REVERSE CHARGE" IN EDILIZIA
- 20 CARTE DI CREDITO IN AZIENDA: REGISTRAZIONI

L'INSERTO
Il procedimento
di accertamento del passivo

to sul *welfare* e sul mercato del lavoro che sta occupando la politica e le parti sociali. Naturalmente il dibattito è stato incentrato sul tema se il lavoro sia di sinistra o di destra. Certo a nessuno passa per la mente che il lavoro sia una ricchezza per tutti, o se lo pensa non lo dice per non avvantaggiare l'avversario, anzi il nemico. Che magari non gli venga una buona idea!

Direte, ma cosa c'entra con i commercialisti? A parte il fatto che prima che commercialisti siamo cittadini e contribuenti, e spesso non disprezzabili, c'entra eccome.

Questo meccanismo di giudizio per appartenenza e non per ragione, che ormai purtroppo caratterizza molte delle discussioni in corso nel Paese, va accuratamente evitato almeno all'interno della categoria. L'esperimento Attali, qualsiasi esito abbia, va tenuto in grande considerazione.

Ed il primo campo di prova ne deve essere la campagna elettorale ed il rinnovo del vertice nazionale della categoria.

Il futuro Consiglio Nazionale non potrà fare come nel passato, badando alla meno peggio all'ordinaria amministrazione. Le nuove regole impongono e forse per la prima volta consentono di occuparsi della progettazione della professione del futuro utilizzando le buone idee di tutti. Quindi, tutti i candidati alla presidenza dovranno tener presente che, più che mai oggi, la categoria ha molto bisogno di ricostruirsi, di crescere e di ripianificare il futuro. E per farlo ha bisogno di una precisa strategia da cui far discendere obiettivi e strumenti che si arricchisca delle buone idee e dei contributi di tutti, avversari compresi. Evitando nel modo più assoluto quei tristi, anzi penosi, spettacoli a cui coloro che osservano anche da lontano le vicende della nostra professione ha dovuto assistere negli ultimi anni. Spettacoli il cui unico risultato è stato un peggioramento fin quasi all'annullamento della fiducia nei colleghi, e purtroppo spesso anche della comunità economica, nell'organismo di vertice della nostra categoria.

Impariamo dai cugini d'oltralpe! *Vive la France*, quindi, ancora una volta.

Uno + uno = squadra

Il valore della comunicazione interna per il successo dello Studio professionale

MARIAPAOLA LA CARIA
Università di Udine

Un insieme non è dato solo dalla somma delle sue parti così come un'organizzazione non è la sola somma algebrica dei suoi componenti. Allora $1 + 1$ non fa 2, come sarebbe logico pensare, ma diventa un qualcosa sicuramente maggiore di due e, perché no, una squadra.

Ma se un'organizzazione non è solo la somma dei suoi componenti, che cos'è il plusvalore? Dove nasce e dove risiede? Come lo si può accrescere? Nel tentativo di dare una risposta a questo quesito si deve partire dalla considerazione che, trattandosi di persone, tanto più esse interagiscono in processi di scambio e costruiscono relazioni positive, tanto maggiore sarà la loro propensione alla collaborazione e alla creazione di sinergie. Da ciò si può dedurre come il coinvolgimento, la motivazione personale e la corretta comunicazione siano elementi determinanti nell'incidere sul valore sinergico di essere *team*. Il senso di appartenenza può nascere in modo del tutto spontaneo, ma questo è raro, ben più frequente è la necessità di crearlo, coltivarlo e alimentarlo. E questo può realizzarsi in molti modi, dipende dall'organizzazione. Se ogni soggetto si sente parte di un gruppo, cresce la sua motivazione e la mentalità di squadra facilita il raggiungimento di successi per la società stessa. Solo un lavoratore motivato può concorrere alla creazione di valore aggiunto e positivo cambiamento. La comunicazione interna fa la parte del leone nella gestione di queste dinamiche. Ma cosa vuol dire comunicare, ad esempio, in uno studio di dottori commercialisti? Vuol dire innanzitutto considerare i soggetti interni alla stregua di quelli esterni, con lo stesso grado di attenzione ed importanza. E poi significa mettere in comune, soprattutto le informazioni, per essere squadra. Con comunicazione interna, per definizione, si intendono tutte le azioni promosse e realizzate per favorire il coinvolgimento e la partecipazione dei vari soggetti che, con ruoli, compiti e modalità diverse, concorrono a definire il clima organizzativo e lo spirito di collaborazione interno allo studio. I principali obiettivi della comunicazione interna sono quindi legati alla crescita della cultura di sistema, alla comunicazione degli obiettivi da perseguire, all'attivazione della ricerca del miglioramento continuo e alla riduzione della conflittualità.

Tra i compiti di coloro che gestiscono la comunicazione interna di qualsiasi organizzazione si ritrova sicuramente l'accrescere la motivazione dei dipendenti/collaboratori e sviluppare il senso di appartenenza attraverso la condivisione della *mission*, di esperienze e progetti. Le persone che lavorano meglio, con maggiore rendimento e soddisfazione, sono quelle che hanno ben chiaro il perché devono fare quel lavoro in quel modo, che vedono riconosciute e valorizzate le loro capacità e che conoscono le regole per fare carriera nel loro posto di lavoro. Perché ciò si realizzi è importante quindi che le "regole del gioco" vengano comunicate prima, in un'ottica di trasparenza e chiarezza, che siano omogenee e coerenti, all'interno e all'esterno dello studio, e soprattutto a tutti i diversi gradi, dai soci ai centralinisti.

Anche la comunicazione interna è fatta soprattutto di relazioni, e tanto più ci si sposta dall'omologazione alla personalizzazione dei



messaggi, tanto più l'atteggiamento delle persone si sposterà dall'obbedienza all'assunzione di ruolo e di responsabilità. Valorizzando gli individui di talento, le persone originali e competenti non si sentiranno più solo e soltanto dipendenti ma inizieranno a ragionare ed operare come imprenditori di se stessi, creando maggior valore anche per lo studio stesso.

In ogni società minimamente gerarchica ci sono due direzioni della comunicazione interna, con finalità e modalità spesso diverse: la comunicazione *top down* (ad esempio dai soci ai collaboratori e dipendenti) che ha spesso funzione di guida, stimolazione e controllo, e la comunicazione *bottom up* (dai dipendenti e collaboratori ai soci) che ha funzione di ascolto e monitoraggio del clima e della comunicazione interna.

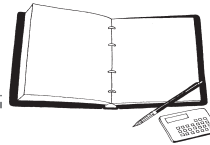
Quando poi lo studio si relaziona con l'esterno la comunicazione si arricchisce di ulteriori due flussi che possiamo definire come flusso centripeto, in cui ogni membro è un'antenna ricettiva della propria organizzazione, e un flusso centrifugo, in cui ognuno è invece ambasciatore dello studio, quasi un elemento cerniera.

Una sincera, accogliente e positiva comunicazione interna rappresenta quindi uno strumento per accrescere il *know how* relazionale, l'organizzazione e la coesione dello "studio-squadra" e al di là delle dimensioni e della gerarchizzazione della struttura, la creazione consapevole di un buon clima interno passa sicuramente attraverso la trasparenza e l'ascolto attivo di tutti i soggetti coinvolti.

La matematica continua a non essere un'opinione, ma l'interpretazione gestaltiana, se applicata alle persone, trova quindi largamente conferma in virtù proprio dei rapporti psicologici che si sviluppano nelle squadre.

L'Autrice è Docente di Teoria e Tecnica delle Relazioni Pubbliche d'Impresa presso l'Università di Udine e Delegato Triveneto FERPI (Federazione Relazioni Pubbliche Italiana)

ANNOTANDO



Guardare lontano

CLAUDIO SICILIOTTI

Ordine di Udine

Le sfide che attendono la nostra professione nei prossimi anni sono talmente numerose e tra loro variegata da rendere improbo, se non addirittura sbagliato in radice, il tentativo di stilare sedicenti liste di priorità delle une rispetto alle altre.

Sono tutte ugualmente importanti e devono essere tutte combattute con uguale fermezza e passione.

Per questo sono convinto che il giusto approccio che dovrà avere il prossimo Consiglio Nazionale dovrà essere quello di guardare lontano nell'affrontare le tante questioni già oggi sul tavolo e quelle che andranno a sommarsi nel prossimo futuro.

Solo guardando lontano, piuttosto che alla contingenza del momento, è possibile pervenire all'assunzione di decisioni che non siano anch'esse viziate da quella medesima contingenza che spesso fa sembrare sbagliato ciò che poi si rivela decisivo in positivo e, viceversa, fa talvolta apparire come meritevole di condivisione ciò che invece immette in vicoli ciechi, fino a farci sbattere contro muri invalicabili, senza più il tempo per girarsi ed evitare quell'ostacolo che, se solo si fosse alzata per un attimo la testa verso l'orizzonte, si sarebbe potuto individuare per tempo.

Resta comunque indubbio che, pur nella consapevolezza della necessità di una visione prospettica e di insieme, le dinamiche stesse del dibattito politico e sociale rendono talvolta necessarie delle accelerazioni su alcuni temi.

Penso, ad esempio, all'attuale dibattito sulla riforma delle professioni ed a quello sul Fisco. Su entrambi i temi stiamo infatti assistendo a un susseguirsi di interventi, talmente viziosi alla radice dalla finalità partigiana che muove l'oratore di turno, dal togliere credibilità al dibattito stesso, prima ancora che alle singole tesi, di volta in volta propugnate.

Sulla riforma delle professioni, ad esempio, continuiamo a non capire (o forse a capire sin troppo bene) quale possa essere il senso di un sistema duale Ordini - Associazioni che, non a caso, non trova precedenti né analogie negli altri Paesi europei. Ciò che la riforma deve preoccuparsi di garantire non è che chiunque possa svolgere qualsivoglia funzione, a prescindere dai percorsi formativi posseduti, bensì che chiunque possa accedere a qualsivoglia professione, una volta in possesso dei requisiti ritenuti necessari ai fini della tutela dell'interesse pubblico.

Il progetto di riforma con il quale dobbiamo ad oggi confrontarci pare invece molto poco interessato ad agire sulle barriere all'accesso che ancor oggi ci sono in talune professioni (caratterizzate dall'esistenza di "numeri chiusi" che lasciano al palo anche chi ha superato l'esame di Stato) e troppo interessato a regolamentare e riconoscere non già professioni "nuove", bensì cittadini che svolgono professioni "tradizionali" senza averne voluto sopportare un percorso di ingresso.

Quando mancano infatti le logiche del "numero chiuso", un severo iter formativo non può certo essere considerato come "barriera all'accesso", bensì come percorso di qualificazione richiesto dalla legge ai fini di tutelare l'interesse pubblico.

Il caso della nostra professione è emblematico in tal senso.

Nell'Albo Unico siamo oltre 100 mila, con tassi di crescita negli ultimi anni superiori a quelli delle stesse imprese che operano nel cosiddetto libero mercato.

Chiunque in Italia desidera diventare Dottore Commercialista ed esercitare la relativa professione è libero di farlo.

Basta che ne abbia le capacità tecniche e che queste siano verificate attraverso un percorso di studi, un periodo di tirocinio e un esame di Stato la cui imprescindibilità - non dimentichiamolo mai - discende addirittura dalla Carta Costituzionale (art. 33). Ecco perché non bisogna avere timore di dire a chiare lettere che la grande maggioranza degli interventi che rinfocolano il dibattito sulla riforma delle professioni sono irricevibili e viziosi alla radice da una partigianeria che porta a ricercare risultati che nulla hanno a che vedere con un vero spirito di riforma.

Dalla politica arrivano proposte "cerchio-bottiste" di improbabili dualismi tra Ordini e Associazioni che nulla hanno a che vedere con un vero spirito di riforma del settore e rispondono invece alla pia speranza di accontentare tutti o quanto meno di non scontentare troppo nessuno, per meri fini di consenso elettorale.

Da alcune categorie professionali ordinarie arrivano interventi volti essenzialmente a garantire il mantenimento di privilegi anacronistici nel più totale disinteresse di quello che sarà il futuro professionale dei loro giovani, quando alla fine, dai e dai, il tempio crollerà davvero (perché crollerà, è inevitabile).

Dai rappresentanti di coloro che esercitano libere professioni, senza averne titolo e riconoscimento giuridico, arrivano richieste di riforma che hanno in realtà come



unico obiettivo quello di ottenere riconoscimenti pubblici (a diretto interesse dei rappresentanti medesimi, prima ancora che dei loro rappresentati), piuttosto che quello di andare ad incidere dove davvero ci sono barriere all'accesso che vanno al di là della mera volontà e capacità e impegno del singolo.

In questo disarmante contesto, la voce della nostra categoria deve farsi sentire in prima persona con la massima chiarezza, forte del fatto che essa, volente o nolente, rappresenta esattamente il risultato cui dovrebbe tendere un serio progetto di riforma, ossia una professione forte, autorevole, rigidamente regolamentata secondo canoni di trasparenza e di garanzia per la collettività, ma al tempo stessa aperta al mercato, sia in termini di accesso che in termini di oggetto delle prestazioni rese.

Sotto questo profilo non bisogna avere paura di dire che forse, almeno per quanto riguarda la nostra categoria, meriterebbe di essere ripensata l'effettiva utilità dell'esistenza di rappresentanze interprofessionali unitarie, come ad esempio il CUP.

Non dissimile dalla situazione che caratterizza il dibattito sulla riforma delle libere professioni è quella che caratterizza il dibattito sul Fisco.

Ogni provvedimento ed ogni proposta viene sistematicamente accompagnata da interventi nei quali vengono illustrate motivazioni e chiavi di lettura la cui conflittualità è sempre frutto di mera speculazione politica, piuttosto che di adeguata comprensione tecnica della materia di cui si discute.

Le stesse associazioni che riuniscono le diverse categorie economiche non si dimostrano spesso migliori dei politici di professione, quanto a partigianeria nella lettura delle norme tributarie e delle cifre di gettito erariale e presunta evasione. Di fronte a un dibattito crescente, troppo chiassoso per essere anche dignitoso, una categoria come la nostra non può chiamarsi fuori e deve assolutamente far sentire la propria voce, con equanimità ed equidistanza, forte della competenza e della capacità che in questo settore è la società nel suo complesso a riconoscere ai Dottori Commercialisti.

Per un'opinione pubblica ormai disorientata, di fronte allo stillicidio di repliche e contropliche sulle tematiche fiscali, dove ognuno getta la croce addosso all'altro (l'opposizione al Governo, il Governo in carica a quello precedente ora divenuto opposizione; le piccole imprese alla grandi e le grandi imprese alle piccole; i sindacati dei lavoratori dipendenti agli autonomi e gli autonomi ai lavoratori dipendenti che fanno il secondo lavoro in nero), la nostra categoria deve diventare ciò che ognuno di noi, individualmente, è già per i suoi clienti: la nostra categoria deve diventare il consulente, il naturale punto di riferimento dell'opinione pubblica sulle tematiche fiscali (e, in senso più ampio, su quelle economico-aziendali).

Questo ruolo, utile per il Paese e senz'altro qualificante anche per tutti noi come singoli professionisti, riusciremo a svolgerlo come categoria solo se sapremo mantenere la nostra onestà intellettuale e indipendenza, ma soprattutto se sapremo mettere a profitto le elevatissime potenzialità umane e professionali di cui disponiamo al nostro interno, valorizzandole in modo adeguato in team di ricerca e uffici di staff che ci consentano di essere presenti nel dibattito economico e sociale del Paese, avendo qualcosa di interessante da dire e avendo le basi scientifiche e statistiche per dirlo con la serenità che deriva dalla conoscenza.

Perché ritenere possibili obiettivi così ambiziosi, se fino ad ora non si è giunti nemmeno a sfiorarli?

Semplicemente perché, grazie al nuovo meccanismo elettorale introdotto dal D.Lgs. 139/2005, il prossimo Consiglio Nazionale potrà essere finalmente quello che mai è potuto essere sino ad ora: una squadra coesa di colleghi che condividono un programma, si riuniscono attorno ad esso e ad un candidato Presidente e lavorano in sinergia per realizzarlo.

Questo passaggio dall'ordine sparso alla squadra compatta è il vero e decisivo rinnovamento dei vertici che tutti attendevamo e che, ormai alle porte, darà senz'altro i suoi frutti, quale che sia poi la squadra che verrà votata dai colleghi tra quante si proporranno.

Perdonerete l'entusiasmo davanti a questa prospettiva di chi, per anni, ha vissuto sulla sua pelle le difficoltà in cui ci si dibatte quando manca la coesione; quando non si è partiti per condividere un progetto, ma ci si è semplicemente trovati a condividere un pezzo di strada senza aver chiarito prima la meta da raggiungere; quando a volte le decisioni e le non-decisioni che ti vengono sbattute in faccia non le hai condivise neppure tu, ma le hai accettate per il rispetto delle regole democratiche delle decisioni a maggioranza e per il senso istituzionale del tuo ruolo.

La Guerra Santa all'evasione fiscale

Il Primo Ministro Romano Prodi ha richiamato la Chiesa per la sua presunta latitanza sul fronte dell'espressa condanna del fenomeno dell'evasione fiscale.

Con questa uscita del Premier, la lotta all'evasione fiscale in Italia assume a pieno titolo i connotati della "guerra santa" e presto dovremo aspettarci esponenti del clero che benedicono i funzionari dell'Agenzia delle Entrate prima della loro partenza per gli accessi, le ispezioni e le verifiche presso i contribuenti, come accadeva per i cavalieri al tempo delle Crociate.

L'evasione fiscale è un comportamento antisociale e, da contribuente onesto (per tipologia delle mie entrate, prima ancora che per meriti civici), non posso che biasimarla e condannarla. Il tono con cui però la lotta all'evasione fiscale sta divenendo oggetto di richiamo, da parte di questa classe politica (in particolare, devo dire, di quella attualmente al Governo), mi indispettisce profondamente.

I signori al Governo ci dicono che, per poter ridurre l'insostenibile pressione fiscale che grava su chi i suoi redditi li dichiara, è necessario prima stanare gli evasori fiscali.

È vero, ma vorrei che si parlasse almeno con altrettanta intensità del fatto che, in attesa del miracolo, l'altro modo per ridurre la pressione fiscale ai contribuenti "tre volte buoni" è quello di ridurre la spesa pubblica.

I signori al governo ci dicono che evadere le tasse equivale a infrangere il settimo comandamento (non rubare).

È vero, ma vorrei che si evidenziasse con altrettanta protervia che il settimo comandamento lo si infrange anche sperperando il denaro pubblico con una gestione dissennata e clientelare della spesa.

L'equilibrio tra entrate e uscite sta alla base di qualsiasi bilancio, ma anche alla base

di un senso civico che in Italia non va ricostruito, ma proprio creato da zero, in quanto mai esistito, grazie al meraviglioso esempio dato nei decenni da chi ci ha guidato.

Il nostro Paese è sempre stato lassista sul fronte delle entrate (lotta all'evasione), ma lo è sempre stato anche sul fronte delle uscite (sprechi vergognosi sul fronte della spesa). Fino a quando gli sprechi hanno potuto essere gestiti con il ricorso al debito pubblico (che ora noi giovani ci troviamo addosso come un macigno), il perverso equilibrio ha funzionato.

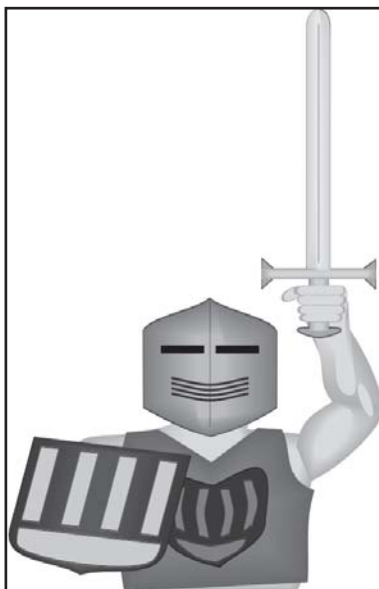
Ora che il debito pubblico non può più alimentare, senza limiti, le follie della nostra classe dirigente, ecco che improvvisamente l'evasione fiscale diventa qualcosa da condannare e combattere fino alla "guerra santa".

Se le cose stanno così, qui non ci sono richiami etici da parte di una classe dirigente che guida il Paese sulla retta via, ma soltanto richieste di denaro da parte di chi scopre improvvisamente che da qualche parte i soldi devono pur continuare ad affluire copiosi, posto che di smettere di sprecarli non se ne parla.

Se le cose stanno così, allora non ci sto a mettermi in fila dietro a questi personaggi che lanciano strali senza averne la benché minima autorità morale.

La mia condanna verso gli evasori fiscali rimane tutta, sia chiaro, ma se le cose continueranno a stare in questo modo andrà a finire che la mia condanna sarà quella di un cittadino invidioso, piuttosto

che quella di un cittadino virtuoso.



Enrico Zanetti
Ordine di Venezia

IPSOA

NORME E TRIBUTI

La circolare 49/e "risveglia" il redditometro "formato famiglia"

ANDREA DENTI

Ordine di Rovigo

INTRODUZIONE

La circolare 49/E del 09/08/2007 "risveglia" uno strumento di accertamento sintetico delle persone fisiche, rimasto assopito e pressoché inutilizzato per anni: il redditometro. Tale strumento, che tra l'altro trovo meno iniquo e meno ingiusto di altri strumenti "di moda" in questi ultimi anni, si basa semplicemente su ciò che è più ovvio per determinare il livello di capacità contributiva di un soggetto: indici di ricchezza e capacità di spesa dello stesso. Non è mia intenzione soffermarmi sul meccanismo dello strumento in oggetto, dato che la sua applicazione è alquanto meccanica e conosciuta ai colleghi. Piuttosto, leggendo il testo del documento, ho riflettuto sul continuo richiamo da parte della circolare del concetto di "nucleo familiare" e mi sono posto una domanda. Perché se per l'applicazione di uno strumento accertativo, si considera la posizione reddituale dell'intera famiglia del contribuente come fosse un tutt'uno, non viene permesso di fare lo stesso anche quando è ora del calcolo delle tasse, attraverso meccanismi per esempio di "quoziente familiare" e di "splitting" come alcuni paesi europei (Francia e Germania) già fanno?

Prima di tentare di rispondere a tale domanda cercherò di soffermarmi su alcuni aspetti risaltati dalla circolare.

PUNTI SALIENTI DELLA CIRCOLARE

1) Il tono del nuovo documento di prassi si allinea con quello recentemente utilizzato per illustrare la capacità dell'Amministrazione di ricostruire un'anagrafica dei conti correnti dei contribuenti. L'Agenzia sembra aver migliorato/aggiornato le proprie banche dati e l'attività di intelligence, anche grazie all'uso della telematica e dell'abbandono del cartaceo. E' questo aspetto che dovrebbe rendere maggiormente incisivo il "reddivivo" strumento. Consiglia di ciò invita i funzionari ad utilizzare i dati in possesso sui beni a disposizione del contribuente e della famiglia con le applicazioni "AP.P.L.E." e "SER.P.I.CO.". Ciò al fine di verificare, a livello locale, le liste dei contribuenti selezionati dal sistema centrale in due liste: AU "Autovetture" per acquirenti auto nel 2003 di potenza uguale o superiore ai 21 CV e T "Incrementi patrimoniali" per esborsi di denaro risultanti dagli atti registrati negli anni dal 2003 al 2007 (fino al 31/03/2007).

2) La circolare conferma la necessità di convocare il contribuente per sentire le proprie difese prima di emettere l'atto di accertamento.

3) La circolare invita gli addetti inoltre, per una maggiore incisività dello strumento, a valutare "l'opportunità di esperire le indagini finanziarie nei confronti dei sottoposti a controllo" mediante analisi dei movimenti di c/c e operazioni extra conto.

4) La circolare conferma che restano esclusi dal calcolo del reddito ricostruito i beni e servizi "riconducibili ad attività d'impresa o di lavoro autonomo che hanno rilevanza fiscale solo nell'ambito dell'accertamento del reddito delle relative categorie" (in caso di promiscuità dell'utilizzo, il bene verrà imputato secondo le percentuali di deducibilità previsto dal testo unico). Ricordo che l'accertamento sintetico non è applicabile solo ai "privati", ma anche ai possessori di redditi d'impresa/lavori autonomi.

ESTENDIBILITA' ALL'INTERO NUCLEO

Ma entriamo nel cuore dell'articolo!!! Dopo aver scritto ripetutamente nella circolare le parole "famiglia" e "nucleo familiare", il suo estensore specifica di "non voler applicare un redditometro sulla famiglia", bensì di trarre dalla situazione familiare del contribuente verificato lo spunto per una selezione maggiormente accurata e precisa, evitando inutili convocazioni o dispendiose perdite di tempo, attuando verifiche più mirate.

Ora è vero che il coinvolgimento del nucleo familiare può essere **pro-contribuente**, evitando in molti casi di "aggregare" un contribuente che possa giustificare il suo medio-alto tenore di vita grazie ai redditi prodotti dal/la consorte o familiare. E' anche vero però che l'analisi del nucleo nel suo complesso potrebbe permettere di estendere il redditometro ai componenti della famiglia che all'apparenza non sembrano rappresentare posizioni fiscali a rischio. C'è un esplicito invito agli Uffici, pertanto di realizzare una banca dati delle **c.d."famiglie fiscali"** a partire dal periodo d'imposta 2001.

Non è che l'Agenzia si stia avvicinando con tale approccio ad un concetto di **nuovo soggetto fiscale: la famiglia???**

TASSAZIONE DEI REDDITI FAMILIARI

Perché tale possibilità concessa al Fisco di considerare il nucleo familiare come soggetto unico per l'accertamento non può comportare, finalmente, la stessa apertura del legislatore nell'introdurre, anche in Italia, la possibilità di tassazione dei redditi del nucleo familiare, come unico soggetto e non come composizione della somma separata di diversi redditi?

Si considera, giustamente, la famiglia "un ambiente" in cui esiste molta "promiscuità" ed interscambio patrimoniale/finanziario tra i suoi componenti, come fosse un soggetto unico. Perché non estendere tale corretta prospettiva anche nel momento in cui si determinano i redditi imponibili, si determinano le imposte da pagare o, e

mi spingo verso il "temerario", si determina un unico reddito familiare da spalmare tra i suoi componenti???

Ricordiamo che nel nostro sistema fiscale è concesso presentare il **mod. 730 congiunto**, con la possibilità di compensare crediti e debiti fiscali tra marito e moglie. Perché non estendere la stessa possibilità anche ai presentatori del **mod. UNICO**, con la possibilità di compensare un carico fiscale per es. di un professionista con un credito accumulato dalla moglie possessore di immobili???

Perché non permettere ad un imprenditore in perdita fiscale di compensare la stessa con il reddito della moglie???

E perché non introdurre una nuova politica fiscale che agevoli in particolare le famiglie monoreddito e numerose con lo **"splitting"** o "quoziente familiare", cioè la "scomposizione in quote" della somma dei redditi prodotti dai membri della famiglia in tante parti uguali quanti sono i familiari e poi dell'imputazione a ciascuno di essi della somma così ottenute?

Tale sistema abbasserebbe la tassazione di tipo progressivo, spalmando un reddito tra diversi componenti.

I MONITI DELLA CORTE COSTITUZIONALE

Il TUIR all'art. 1, però, coordinato con il principio informatore di tutto il diritto tributario, e cioè quello di capacità contributiva ex Art. 53 della Costituzione, prevede come possessore del reddito, inteso come produttore-titolare del reddito che ha il potere di disposizione del medesimo e di destinazione della ricchezza al soddisfacimento dei propri interessi., il singolo soggetto, senza poter imputare lo stesso ad una persona (coniuge o familiari), che se non è titolare di un proprio reddito non è nemmeno titolare di una propria capacità contributiva.

Tali considerazioni non sono così pacifiche e prive di dibattito.

La Corte Costituzionale con varie sentenze (**n. 179 del 1976**, **n. 76 del 1983**, **n. 358 del 1995**) ha sempre auspicato che il legislatore si facesse carico di creare una adeguata disciplina tributaria che agevoli la formazione e lo sviluppo delle famiglie (art. 31 Costituzione nella prospettiva del *favor familiare*) e consideri la posizione della donna casalinga e lavoratrice e delle famiglie monoreddito e numerose.

Il legislatore non ha mai considerato gli inviti fattigli in più riprese dalla Corte per rimediare alla sperequazione del sistema fiscale verso tali famiglie, anche se il Parlamento, negli atti di preparazione della legge n. 114 del 13/04/1977 non ha disconosciuto "ai sistemi del cumulo facoltativo, del quoziente familiare e dello splitting accolti in alcune legislazioni straniere... il pregio di apprestare, in determinate situazioni, strumenti più adeguati alla tassazione dei redditi familiari, ma l'intrinseca complessità di tali sistemi avrebbe postulato valutazioni e scelte non sempre facili." (tra le righe, problemi di gettito).

Nel **1998 con sentenza n. 12** la Corte prendeva definitivamente atto del perdurare di tali sperequazioni e nel contempo rilevava come esito al riguardo una pluralità di possibili rimedi, la cui scelta è **rimessa alla discrezionalità del legislatore**.

IL SISTEMA ATTUALE E I SUOI LIMITI

Il legislatore, come sappiamo, ha continuato nella *tassazione individuale* dei soggetti con la correzione della progressività d'imposta mediante il *sistema di detrazioni per familiari a carico*, sia per paura di creare una riforma non del tutto costituzionale, con i quozienti familiari, e anche per problemi di gettito, oltre che di complessità del sistema.

Secondo Fernando Santosuosso (vicepresidente emerito della Corte Costituzionale) "il sistema tributario individualistico italiano pur prevedendo detrazioni per carichi familiari, quasi sempre limita l'esenzione a somme realisticamente non corrispondenti ai carichi, se non addirittura meramente simboliche. Lo "splitting" tende in particolare a evitare quella distorsione che penalizza i nuclei monoreddito e le famiglie numerose con componenti che non producono reddito o svolgono lavoro casalingo. Queste famiglie infatti -che dovrebbero essere agevolate ai sensi dell'articolo 31 della Costituzione- sono tenute a corrispondere un'imposta sui redditi delle persone fisiche notevolmente superiore rispetto ad altri nuclei familiari composti dallo stesso numero di membri e con lo stesso reddito, ma percepito da più di uno dei suoi componenti".

Infine, con la Finanziaria 2007 il passaggio da deduzioni a detrazioni dei carichi di famiglia ha sicuramente colpito tutte le famiglie come affermato da Giorgio Benvenuto, presidente della Commissione Finanze del Senato, dato che tale mossa porta ad un aumento "del gettito delle addizionali all'IRPEF sia regionale che comunale". Secondo Maurizio Leo, esperto fiscale del Parlamento, "per rimediare alle distorsioni provocate dalla rimodulazione IRPEF, bisogna abbandonare il meccanismo delle detrazioni e passare invece al quoziente familiare".

Il dibattito rimane decisamente aperto!!!!

Ora, data l'apertura della circolare 49/E che avvicina il concetto di nucleo familiare a quello di unico soggetto tributario da accertare come un tutt'uno, perché, senza "stravolgere" troppo il sistema fiscale italiano, non affiancare al sistema di detrazioni un ritorno all'UNICO "congiunto" con compensabilità di debiti con crediti o un sistema di compensabilità tra redditi/perdite interfamiliari? La famiglia merita un Fisco "europeo"; perché non cominciarci???

NORME E TRIBUTI

Il trust

MICHELA CIGNOLINI
Ordine di Udine

Trust! Ecco il nuovo "must have" dell'imprenditore/professionista di successo! Attenzione però agli abusi indiscriminati di istituti di cui non conosciamo appieno la portata onde evitare di ripetere gli errori dell'ormai consueto "fai da te" tipico, ad esempio, del supermarket delle holding estere.

Se è infatti sicuramente vero che il recente inquadramento tributario dell'istituto da parte dell'Agenzia delle Entrate ha suscitato un rinnovato interesse verso questo istituto, non dobbiamo però dimenticare che lo stesso, risultando così culturalmente lontano dai nostri usuali modelli di riferimento per la gestione degli assets patrimoniali, non può essere aprioristicamente adottato in ogni fattispecie ma se ne deve, viceversa, attentamente valutare la portata e l'adattabilità alla singola fattispecie.

Non solo: la cautela vale anche per noi professionisti, sia sul versante costitutivo (dove sarebbe sempre apprezzabile un contributo, quantomeno di confronto, di un legale esperto), quanto su quello operativo in relazione al ruolo che potremmo sicuramente ritagliarci quali affidatari dell'appetitoso incarico di trustee. E' proprio su quest'ultimo aspetto che si vuole concentrare il presente contributo, ripercorrendo sinteticamente le soluzioni operative suggerite dalla dottrina alle necessità di corretta iscrizione nel bilancio di una trustee company dei beni trasferiti dal disponente allo stesso trustee nonché della corretta rappresentazione contabile dei fatti inerenti la gestione degli stessi.

Come già anticipato, nonostante si possano trarre spunti interessanti dalle disposizioni già dettate dalla Banca d'Italia in merito al trattamento contabile da parte delle SIM, dei Fondi Pensione, delle Società di Gestione dei Fondi Comuni d'Investimento dei distinti patrimoni gestiti dagli stessi nonché dall'introduzione nell'ordinamento civilistico italiano della fattispecie dei patrimoni destinati di cui agli artt. da 2447 bis a 2447 decies del Codice Civile (fattispecie per alcuni versi riconducibili ai trusts autodichiarati) e dal relativo trattamento contabile previsto dal Documento n. 2 emanato dall'Organismo Italiano di Contabilità, si farà riferimento alle linee guida già tracciate dalla dottrina prevalente facendo tuttavia presente che sull'argomento sono al momento al lavoro sia un'apposita commissione del CNDC sia importanti associazioni nazionali che raggruppano professionisti del settore i quali stanno valutando modalità alternative e più rispettose della peculiarità dell'istituto.

Se infatti gli obiettivi fondamentali che il trustee deve porsi nella tenuta delle scritture contabili e nella redazione del bilancio nell'ottica della rappresentazione veritiera e corretta della realtà aziendale risulta da un lato l'evidenziazione del vincolo di destinazione impresso ai beni in trust intestati al trustee stesso, ma dal cui patrimonio personale devono restare nettamente distinti, e dall'altro dal vincolo di destinazione imposto su detti beni per l'obbligazione di restituzione assunta dal trustee nei confronti dei beneficiari, risulta necessaria l'adozione di un metodo di rappresentazione contabile che evidenzia la presenza di detta "segregazione".

A tale proposito in dottrina risultano tradizionalmente proposte tre soluzioni alternative:

a) iscrizione nello stato patrimoniale e nel conto economico tra le attività e le passività presenti nel bilancio del trustee di tutte le vicende inerenti i beni in trust dando sì massima prevalenza all'aspetto di formale titolarità giuridica dei beni stessi in capo al trust ma comportando, come conseguenza negativa, la confusione con i beni propri del trustee e la conseguente impossibilità di separazione patrimoniale nonché di

separazione dei singoli risultati di gestione;

b) iscrizione nei conti d'ordine, ancorché tale impostazione non risulti condivisibile per l'assenza di uno specifico criterio tra quelli elaborati dalla tecnica contabile che si possa adattare al caso in esame. Infatti, utilizzando il criterio previsto dal sistema dei beni di terzi, verrebbe data evidenziazione alla circostanza che i beni in trust non sono del trustee, circostanza che tuttavia stride con la realtà di fatto che prevede l'effettivo trasferimento della titolarità giuridica dei beni al trustee, ancorché subordinata ad un vincolo di destinazione; utilizzando il criterio previsto dal sistema degli impegni verrebbe evidenziato come impegno "aziendalistico" una obbligazione solo "morale" del trustee di ritrasferire i beni ai soggetti beneficiari; fuorviante risulterebbe poi l'utilizzo del criterio del sistema dei rischi in quanto il trustee non rischia in proprio una eventuale diminuzione patrimoniale che si riverserebbe solo sui beneficiari e potrebbe solo essere esposto ad azioni di responsabilità e/o di risarcimento danni in relazione alla sua gestione. Inoltre, il sistema di rilevazione tramite i conti d'ordine, non consentirebbe la corretta rilevazione dei redditi prodotti dai beni in trust nonché gli oneri gravanti su detti redditi, non essendo un sistema di conti deputato alla rilevazione di entità produttive di reddito;

c) iscrizione e "consolidamento sintetico" delle voci dello stato patrimoniale: è il metodo raccomandato dall'OIC per la rappresentazione dei beni appartenenti ai patrimoni separati. Prevederebbe la rilevazione dei fatti amministrativi di ciascun trust con apposite scritture contabili separate le cui risultanze verrebbero poi fatte confluire a fine anno nella contabilità generale del trustee onde consentire la corretta rappresentazione nel bilancio di quest'ultimo dei beni in trust, con opportuna evidenziazione del vincolo di destinazione, e del debito di restituzione nei confronti dei beneficiari opportunamente incrementato o decrementato del risultato della gestione del singolo trust. Tuttavia anche questa impostazione presenta profili di criticabilità in quanto, ancorché si raggiunga una migliore rappresentazione del vincolo di "segregazione" rispetto all'ipotesi a), comunque vengono rappresentati nel capitale di un'azienda (la trustee company) elementi attivi e passivi che per la stessa azienda non ricoprono alcuna funzione economica (essendo destinati a produrre reddito per i beneficiari e non per la trustee company).

Anche senza entrare nell'ancora più complesso problema relativo alla modalità di rendicontazione dei risultati del singolo trust ai beneficiari (che potrebbero poi ulteriormente differenziarsi tra beneficiari del reddito e beneficiari finali del patrimonio) risulta di tutta evidenza che nessuna delle soluzioni proposte risolve in maniera soddisfacente il quesito relativo alla contabilizzazione dei beni oggetto di trust né, purtroppo, può venirci molto in aiuto la prassi contabile dei paesi esteri che tradizionalmente hanno più dimestichezza con l'istituto (*in primis* per la differente impostazione contabile di matrice anglosassone ma ancor più per l'importanza affidata alla tutela della privacy dei beni affidati ai trustee).

Importante sarà, quindi, per il concreto utilizzo dell'istituto nella prassi nazionale valutare le linee guida che nel prossimo futuro verranno proposte dalle commissioni di studio appositamente formate dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti al fine di fornire strumenti idonei a gestire in modo competente e preparato un istituto dalla grandi potenzialità ma che, non si dimentichi, scorrettamente o superficialmente utilizzato potrebbe riservare amare sorprese.

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 Smanioto

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 Davide

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 XXIV Maggio, 3/A - 45014 PORTO VIRO (RO)
Tel. e fax 0426-025010
email filippocarlin@studiocla.it

TRENTO

Michele Iori

Galleria Legionari Trentini, 5 - 38100 TRENTO
Tel. 0461- 207333 FAX 239268
email micheleiori@yahoo.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

Andrea Spollero

Via Pietro Zorutti, 28 - 33044 MANZANO (UD)
Tel. 0432 - 754214 FAX 754783
email spollero@brcassociates.com

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@euraaudit.it

Segreteria / Maria Ludovica Pagliari

(Segretaria di Redazione)
Via Paruta 33A 35126 PADOVA
Tel. e fax 049 757931

POLITICA BANCARIA

La deriva dei derivati: istruzioni (giuridiche) per l'uso

Prof. Avv. MATTEO DE POLI
Avv. DAMIANO TOMMASINI
Venezia

La diffusione dei contratti derivati tra le imprese italiane ha raggiunto negli ultimi anni dimensioni significative ed indubbiamente sorprendenti: stando ai dati forniti dalla Banca d'Italia, infatti, le imprese svolgenti attività di natura non finanziaria che al 30 settembre 2006 avevano concluso contratti di tale specie - contratti il cui valore viene determinato (*deriva*, appunto) da variazioni del valore di un'attività reale (ad esempio, una materia prima) o finanziaria (ad esempio, un tasso di interesse, una valuta, un indice, ecc.) che viene presa a riferimento (il cosiddetto *sottostante*) - erano ben 42.285, di cui 12.835 solo nel Nordest.

Tale diffusione ha riguardato, in prevalenza, i contratti di *swap*: come è noto, si tratta di contratti in forza dei quali le parti si scambiano, a scadenze prestabilite e con modalità concordate, somme di denaro calcolate applicando ad un identico ammontare di riferimento (detto nozionale) due diversi parametri riferibili a due diversi valori di mercato; essi, al pari di altri derivati, possono venire conclusi, oltre che per finalità di tipo speculativo (*trading*), anche per finalità di copertura dei rischi legati alla variazione dell'attività finanziaria o reale di riferimento (*hedging*).

E proprio la copertura dei rischi sembra aver spinto le imprese svolgenti attività non finanziaria a sottoscrivere prevalentemente dei contratti di *swap*, nelle forme di *interest rate swap*, che si traducono in uno scambio di flussi di interessi, e di *currency swap*, che realizzano, invece, uno scambio di capitale ed interessi espressi in una divisa contro capitale ed interessi espressi in un'altra divisa. I primi, infatti, risultano essere stati conclusi con l'intento di copertura del rischio di un temuto rialzo dei tassi di interesse da soggetti che ne fossero significativamente espo-



sti (così, ad esempio, dalle imprese che avessero avuto in essere mutui a tasso variabile), mentre i secondi con quello di copertura del rischio di cambio (rischio proprio, ad esempio, delle imprese che compiono operazioni con l'estero). A destare, tuttavia, più di qualche perplessità in ordine alla correttezza e, ancor prima, alla consapevolezza con cui si è fatto massiccio ricorso a tali strumenti da parte delle imprese è non tanto il dato relativo alle ingenti perdite che dagli stessi sono già conseguite o possono ancora conseguire (si stima, infatti, che al 30 settembre 2006 la perdita virtuale maturata a seguito della conclusione di tali contratti, il cosiddetto *mark to market*, fosse complessivamente pari ad Euro 3.641.300.000,00), trattandosi di eventualità rientrante nella logica economica di ogni investimento di natura finanziaria; quanto, piuttosto, la frequenza con cui le stesse imprese lamentano di non essere state sufficientemente informate dagli intermediari, in fase antecedente la conclusione dei contratti, in relazione ai possibili effetti che sarebbero potuti derivare dalla loro conclusione. Lamentela, questa, cui sempre più spesso si accompagna la richiesta di chiusura anticipata delle posizioni aperte o, in alternativa - come l'esperienza professionale ci ha portato ad affrontare - l'avvio di iniziative giudiziali nei confronti degli intermediari coinvolti per accertarne un'eventuale responsabilità oltre che, ma solo più di recente, nei confronti degli amministratori che, per conto delle stesse imprese, li hanno sottoscritti, tanto da risultare poi convenuti in azioni sociali di responsabilità.

Ma se l'ipotesi della chiusura anticipata risulta quella astrattamente più semplice, alla stessa si possono frapponere, in concreto, numerosi osta-

coli fra i quali, anzitutto, la gravosità degli oneri ad essa correlati. Quanto alla possibilità di negoziare tali contratti, si tratta di un'eventualità non sempre facile, posto che in molti casi - e tale è proprio l'ipotesi degli *swap* - essi risultano conclusi al di fuori di un mercato regolamentato (OTC, *over the counter*), oltre che strutturati in funzione della specifiche esigenze delle parti che li hanno conclusi (quanto, ad esempio, a scadenza, nozionale, tipologia del sottostante, modalità di liquidazione dei profitti o delle perdite, ecc.). Assai più probabile, allora, che venga proposta una *rimodulazione*, vale a dire un'operazione attraverso la quale viene chiusa la posizione in essere mediante saldo per cassa del valore di mercato corrente con l'apertura di una nuova a condizioni differenti (si posticipa la scadenza, si incrementano il nozionale e la leva finanziaria, nonché, in taluni casi, si varia il sottostante); non v'è dubbio come ciò costituisca un'operazione che perde l'eventuale originaria finalità di copertura per assumerne una marcatamente speculativa in quanto si regge sull'eventualità che un evento futuro possa neutralizzare o anche solo mitigare gli effetti della precedente operazione.

Qualora non si intenda procedere ad una rimodulazione (ciò, ad esempio, in quanto ritenuta troppo onerosa o eccessivamente rischiosa), la chiusura dell'operazione ed il definitivo addebito della perdita (che, così, cessa di essere meramente eventuale) possono costituire l'occasione per una valutazione, in chiave legale, della complessiva condotta della banca negoziatrice.

In questo o in casi simili, un'analisi comparata legale - finanziaria può condurre alla decisione di agire in via giudiziale contro la banca negoziatrice degli strumenti finanziari derivati; ed infatti, è sotto gli occhi di tutti la crescita numerica del contenzioso nei confronti degli intermediari il cui dato comune è rappresentato dalla contestazione a questi ultimi della violazione dei doveri di comportamento prescritti dal D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (*Testo Unico in materia di intermediazione finanziaria*) a tutela degli investitori: si tratta, in particolare, della contestazione relativa alla mancata osservanza degli obblighi di informazione (nella loro duplice veste: di informazione *attiva*, come dovere di informare l'investitore, e di informazione *passiva*, come dovere di informarsi sulle caratteristiche dell'investitore); al mancato rispetto del divieto di compiere operazioni inadeguate o di compiere operazioni in conflitto di interesse, con conseguente richiesta, in tutti questi casi, di una pronuncia di

Ricordo del dottor Renato Zorzi

Lo scorso 14 aprile ci ha lasciati, dopo una lunga e dolorosa malattia, il dott. Renato Zorzi, decano dell'Ordine di Treviso, di cui era stato in passato Consigliere autorevole. Professionista di grandissima capacità e competenza, Renato Zorzi è stato per quasi cinquant'anni un punto di riferimento non solo per i colleghi e per gli allievi che alla sua scuola sono cresciuti, ma anche per l'Imprenditoria e le Istituzioni della nostra Regione. Un signore d'altri tempi, il cui ricordo rimarrà indelebile nella memoria di tutti coloro che l'hanno conosciuto.

La deriva dei derivati

SEGUE DA PAGINA 7

nullità dei contratti o di risarcimento dei danni. Ma sulla possibilità di avviare con successo un simile contenzioso – che, come si è detto, avrà tanto più successo quanto più stretta sarà la collaborazione tra il legale, cui sarà deputata l'analisi della contrattualistica e l'indicazione delle azioni esercitabili, ed il dottore commercialista, cui spetterà fornire al primo, in prima ma essenziale battuta, una chiara indicazione sull'ammontare del rischio finanziario che gli strumenti finanziari miravano a coprire, in funzione della possibile segnalazione del cd. "eccesso di copertura" - si alza minaccioso un limite, rappresentato dal fatto che il legale rappresentante della società possa aver rilasciato all'intermediario una dichiarazione attestante il possesso in capo al rappresentante di una specifica competenza ed esperienza in materia di operazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari: dichiarazione non trascurabile da chi voglia intraprendere tale strada, posto che essa rende il soggetto rappresentato un *operatore qualificato* (alla stregua, ad esempio, di una banca, di una società di investimento mobiliare, di una società di gestione del risparmio, ecc.), tanto che nei suoi confronti non trovano applicazione, così come previsto dall'art. 31 del Regolamento Consob n. 11522 del 1° luglio 1998, una serie rilevante di disposizioni altrimenti a tutela dell'investitore.

Il limite, che all'evidenza si pone unicamente nei casi in cui la dichiarazione non corrisponda alla realtà dei fatti, viene considerato insuperabile da quella parte della giurisprudenza secondo la quale la dichiarazione del legale rappresentante della società avrebbe per l'intermediario un effetto liberatorio in relazione a tutti gli obblighi che sullo stesso incombono tanto che, venuti meno tali obblighi, non sussisterebbe nemmeno un obbligo di riscontro in ordine all'oggettività della dichiarazione.

Ma si tratta di un ragionamento che un'attenta analisi dello svolgimento delle trattative precontrattuali ed una solida impostazione giuridica della vicenda permettono, il più delle volte, di superare. Vi è, infatti, la possibilità, che sta trovando affermazione già in qualche pronuncia di merito, di rivalutare il quadro normativo di riferimento e di proporre una lettura del sistema che porti a ritenere che anche nei rapporti con gli operatori qualificati trovino applicazione, perché non facenti parte del novero delle disposizioni dalla stessa derogate, i criteri generali di comportamento a carico degli intermediari. Criteri che, pur

non venendo mai meno, potranno al più trovare una diversa applicazione a seconda che l'intermediario conoscesse o meno l'effettiva competenza ed esperienza dell'investitore: nella prima ipotesi si potrà ritenere che l'intermediario fosse in grado di valutare da subito se la dichiarazione resa corrispondesse alla situazione effettiva tanto che, in presenza di un'evidente ed incontrovertibile difformità del dato dichiarato rispetto a quello reale, si potrà ritenere sussistere l'obbligo di segnalare al legale rappresentante dell'ente una simile difformità ed i suoi effetti (quale concreta applicazione dell'obbligo per l'intermediario di comportarsi con correttezza e trasparenza e, quantomeno nel suo contenuto minimo, dell'obbligo di agire in modo che il cliente sia sempre adeguatamente informato). Nella seconda ipotesi – vale a dire quella in cui l'intermediario non fosse stato, invece, a conoscenza dell'effettiva competenza ed esperienza dell'investitore – si potrà ritenere che lo stesso avesse comunque l'obbligo di acquisire un minimo di informazioni sin dal primo contatto con l'investitore (in quanto operante il relativo obbligo o, comunque, quello di agire secondo diligenza); inoltre, e sempre in tale ipotesi, si potrà ritenere che l'intermediario avesse l'obbligo di agire in modo che l'investitore fosse sempre adeguatamente informato anche in ordine all'effetto giuridico che la dichiarazione produceva, vale a dire l'inutilizzabilità di una parte fondamentale delle tutele apprestate a suo favore.

Riaffermata l'operatività delle regole generali, risulterà possibile verificare se l'acquisizione della dichiarazione sia stata l'effetto della violazione di norme di comportamento da parte dell'intermediario – principalmente degli obblighi di informazione sopra ricordati – e, quindi, l'eventualità di agire per il risarcimento del danno nei confronti dell'intermediario o, qualora si aderisca alla tesi della nullità virtuale, quella di agire per l'invalidità dell'atto compiuto in contrasto con le medesime.

Quelle appena indicate, tuttavia, non sono le uniche possibilità riconosciute all'impresa per superare l'ostacolo della dichiarazione rilasciata dal proprio legale rappresentante; inverò, sarà

pur sempre ammessa la prova che la dichiarazione sia stata l'effetto di un vizio del consenso: del dolo – e ciò in presenza di artifici o raggiri - ovvero dell'errore (ma in tale ultimo caso, com'è noto, l'annullamento della dichiarazione passerà attraverso la prova dell'essenzialità e della riconoscibilità dell'errore) ovvero, qualora alla dichiarazione in questione si ritenga di attribuire valore confessorio, dell'errore di fatto.

Infine, un'ulteriore discorso va fatto per l'ipotesi in cui la dichiarazione in esame si sia presentata come una mera clausola di stile, meccanicamente riprodotta all'interno del contratto o, come di frequente accade, all'interno delle sue premesse: in questo caso, rimane aperta la possibilità di dimostrare la stilisticità della clausola e l'assenza nella volontà delle parti di un sostegno alla medesima che porteranno a considerare la dichiarazione improduttiva di effetti.

Il limite che oggi pone un freno alle iniziative giudiziali di cui si è detto, sembra destinato ad essere rimosso dall'attuazione della direttiva 2004/39/CE del 21 aprile 2004 (meglio nota come direttiva MiFid), pur se essa non andrà ad intaccare le sorti delle dichiarazioni già rese. Si tratta di un provvedimento che, nell'ambito di una più generale ridefinizione del quadro normativo dei servizi di investimento, ha tracciato un più preciso ambito soggettivo di applicazione delle regole di comportamento: inverò, muovendo dalla nozione di *cliente* – da intendersi quale "*persona fisica o giuridica alla quale un'impresa di investimento presta servizi di investimento e/o accessori*" – tale direttiva ha proposto una distinzione tra *cliente professionale* - categoria all'interno della quale va annoverata anche la sottocategoria delle controparti qualificate - e *cliente al dettaglio*.

Le regole di comportamento non troveranno applicazione per la categoria dei *clienti professionali*, la quale potrà essere costituita, oltre che da soggetti che, salvo diverso accordo, saranno *considerati* professionali, da clienti che *su richiesta* potranno essere trattati come tali. Per quest'ultima sottocategoria, al cui interno dovranno essere annoverate anche le imprese non svolgenti attività finanziaria, la direttiva ha subordinato la rinuncia all'applicazione delle norme di protezione al rispetto di precisi requisiti, da verificare sulla base di obiettivi dati numerici, da parte del cliente e di rigorose procedure da parte dell'intermediario. L'intermediario, in particolare, prima di decidere di accettare richieste di rinuncia alle norme di protezione, sarà tenuto ad assumere tutte le misure ragionevoli possibili per accertarsi che il cliente che chiede di essere consi-

derato cliente professionale soddisfi i requisiti anzidetti.

V'è da ritenere che una corretta attuazione delle previsioni da ultimo ricordate potrà consentire di applicare con maggior frequenza le regole di comportamento e di informazione anche nei confronti delle imprese che concludano contratti derivati e, in definitiva, potrà incidere significativamente sulla stessa diffusione di tale tipologia di contratti.

Ricchi premi per giovani autori



Anche per l'anno 2007 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi sono destinati ai giovani dottori commercialisti iscritti da non più di 5 anni e con età anagrafica massima di 35 anni e ai praticanti (sempre d'età inferiore ai 35 anni). I riconoscimenti saranno consegnati in occasione di una Giornata di Studio. La commissione, insindacabile, è composta dal Comitato di Redazione del nostro giornale.

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

PROFESSIONE

Categorie professionali e redditi

Evoluzione e distribuzione dei redditi 2005 per Dottori commercialisti, Ragionieri commercialisti e Avvocati

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

LUISA CONTRO

Praticante Ordine di Vicenza

Qualche sorpresa e molte conferme. Questo quanto emerge da un'analisi comparata delle statistiche sui redditi 2005 relative a tre categorie professionali: **Dottori Commercialisti, Ragionieri Commercialisti e Avvocati**, a livello nazionale e di Triveneto.

Dottori Commercialisti

La Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Dottori Commercialisti ha diffuso le statistiche sui redditi 2005 conseguiti dai propri iscritti. Una analisi dei dati ed un loro confronto con quanto emerso negli anni precedenti mettono in luce (poche) inversioni di tendenza a livello nazionale, ed una sostanziale conferma dei trend passati a livello locale.

Una prima novità è che, a livello nazionale, per la prima volta diminuisce il numero dei Dottori Commercialisti iscritti alla Cassa di Previdenza, che passano da 49.273 a poco più di 48.000; i Dottori Commercialisti sono complessivamente 60.207, all'01/05/2006 (dati Fondazione Aristeia). Scendono anche il fatturato ed il reddito totali, seppur in misura minima (rispettivamente 0,6% e 2%); per effetto combinato dei due fattori, aumentano leggermente sia il reddito medio, che il fatturato medio. Dai dati disaggregati per regione, persiste un'elevata differenziazione a seconda dell'area di esercizio dell'attività. Anche quest'anno le prime tre regioni per fatturato si confermano, nell'ordine, Trentino Alto Adige, Lombardia (al primo posto però per reddito medio) e Valle d'Aosta, con valori significativamente più elevati rispetto alla media nazionale. Specularmente Puglia, Molise e Calabria si mantengono le aree dove l'esercizio della professione è economicamente meno proficuo, con valori anche cinque volte inferiori rispetto alle prime posizioni (**Tabella A**).

Per quanto riguarda il Triveneto, i dati confermano valori medi superiori a quelli nazionali; il fatturato medio e il reddito medio sono però in diminuzione, rispetto a quanto segnalato nel 2004. Stupisce a tal proposito che, mentre a livello nazionale i valori medi sono in aumento, nel Nord-Est le medie scendono. Il dato è forse spiegabile con la flessione dell'economia, nel 2005, a livello Triveneto (**Tabella B**).

E' di particolare interesse analizzare i dati economici per classi di età: tralasciando la fascia dei professionisti più anziani, emerge infatti una so-

TABELLA A
Redditi 2005 dichiarati dai Dottori Commercialisti (iscritti alla Cassa di Previdenza) - Euro
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

	Fatturato medio	Reddito medio	% di spesa	N. professionisti
1) Trentino Alto Adige	161.761	89.597	45%	672
2) Lombardia	159.075	90.363	43%	8.290
3) Valle d'Aosta	140.159	80.607	42%	88
...				
18) Puglia	40.436	23.205	43%	3.706
19) Molise	35.944	22.852	36%	220
20) Calabria	30.313	17.604	42%	1.688
Nazionale	93.348	52.703	44%	48.089

TABELLA B

Redditi 2005 dichiarati dai Dottori Commercialisti (iscritti alla Cassa di Previdenza) - Euro
FOCUS NORD-EST

	Fatturato medio		Reddito medio		% spesa		N. professionisti	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
1) Trentino Alto Adige	161.761	183.789	89.597	100.347	43%	45%	672	659
5) Veneto	115.763	120.566	61.938	63.349	46%	47%	4.067	4.020
8) Friuli Venezia Giulia	100.422	104.059	56.642	59.867	44%	42%	916	927
Triveneto	118.744	136.138	64.367	74.521	46%	45%	5.655	5.606
Nazionale	93.348	92.945	52.703	51.752	44%	44%	48.089	49.273

TABELLA C

Redditi 2005 dichiarati dai Dottori Commercialisti (iscritti alla Cassa di Previdenza) - Euro
CLASSI D'ETA'

	Fatturato medio	Reddito medio	% di spesa	N. professionisti	% sul totale
Ante 1924	61.838	27.509	56%	207	0,5%
Dal 1924 al 1933	115.880	63.007	46%	720	1,5%
Dal 1934 al 1943	160.436	91.352	43%	3.520	7,3%
Dal 1944 al 1953	166.638	91.136	45%	4.930	10,2%
Dal 1954 al 1963	119.803	66.426	45%	12.738	26,5%
Post 1963	56.997	33.356	41%	25.974	54,0%
Totale	93.348	52.703	44%	48.089	

stanziata disparità tra giovani e colleghi di maggiore esperienza.

I professionisti nati dopo il 1964, che costituiscono la maggioranza assoluta degli iscritti alla Cassa, pur presentando valori in crescita, infatti, abbassano sensibilmente i dati medi di categoria, con risultati pari alla metà o addirittura un terzo di quelli conseguiti dai colleghi di maggiore esperienza.

I valori ben oltre la media delle classi di età 1944-1953 e 1934-1943 confermano quanto è emerso negli anni passati e sono comuni agli Avvocati,

come vedremo (**Tabella C**).

Sempre con riferimento ai nati dopo il 1964, si nota come il 25% guadagni meno di 9.297 euro all'anno, un terzo non giunga a 14.461 euro e la metà non arrivi a 23.758. E' comunque da tener presente che la distribuzione del reddito presenta elevate difformità anche all'interno della stessa fascia d'età, come dimostra la media pari a circa 33.300 euro.

PROFESSIONISTI. Evoluzione e distribuzione dei redditi 2005

SEGUE DA PAGINA 9

In sintesi, emergono i seguenti dati:

- sia il fatturato totale (4.489 milioni di euro) che il reddito complessivo (2.534 milioni di euro) di categoria scendono, seppur in misura minima; tale variazione è in controtendenza rispetto agli anni precedenti, quando entrambi i valori presentavano un trend positivo, con aumenti anche di 10 punti percentuali;

- ciò nonostante, sia la redditività media che il fatturato medio aumentano, per effetto del diminuito numero di iscritti alla Cassa; a tal proposito, persiste una forte disparità tra le regioni con valori più elevati e quelle che si posizionano alle ultime posizioni;

- la distribuzione dei redditi non è omogenea tra le diverse classi d'età; in particolare, nella fascia più giovane si rinviene un'altissima percentuale di professionisti con reddito estremamente basso;

- considerando l'insieme della categoria, non superano la soglia di reddito di 14.461 euro oltre 9.300 giovani professionisti. Quindi, circa un quinto dei colleghi ha un reddito medio, al lordo delle imposte, di poco superiore a 1.200 euro al mese.

Secondo quanto emerge dal "Rapporto sul Dottore Commercialista 2003 (seconda indagine statistica)" della Fondazione Aristeia (riferito però al 2003), il 58% degli studi professionali individuali non ha alcun dipendente; il 38% degli studi ha un fatturato annuo inferiore a 52.000 euro. Il Nord-Est è in ogni caso all'avanguardia, con una percentuale di studi associati del 48% contro una media nazionale del 31% e con un numero medio di addetti (8) sensibilmente superiore a quello delle altre aree del paese.

Il rapporto imprese-Dottori Commercialisti varia in modo sensibile nelle diverse aree del paese; a fronte di una media nazionale di 86, nel Nord-Est vi sono 97 imprese per Dottore Commercialista. Più in dettaglio, tale rapporto è di 140 in Trentino-Alto Adige, 99 in Veneto e 94 in Friuli-Venezia Giulia.

Rapporto imprese - Dottori Commercialisti	
Nord-Est	97
Trentino-Alto Adige	140
Veneto	99
Friuli-Venezia Giulia	94
Nazionale	86

Dall'insieme di questi dati, reddito e struttura, emerge una situazione molto differente, tra i professionisti. C'è chi guadagna molto, c'è chi ha struttura, ma ci sono anche molti colleghi, soprattutto giovani, che lavorano da soli e che guadagnano poco, molto poco. Dovrà essere fatto qualcosa, per questi giovani, se non altro per aiutarli a crescere.

Ragionieri Commercialisti

In base ai dati resi pubblici dal Cassa Nazionale di Previdenza dei Ragionieri (bilancio 2006), il numero degli iscritti è in leggera flessione, con 30.125 professionisti. Aumentano invece reddito medio e fatturato medio, entrambi di 5 punti per-

centuali; anche i valori totali aumentano.

Redditi 2005 dichiarati dai Ragionieri Commercialisti (iscritti alla Cassa di Previdenza) - Euro				
	Fatturato	Reddito	% di spesa	N. professionisti
Valore medio	87.388	44.866	49%	30.125
Valore totale	2.632.565.340	1.351.602.415		

Le regioni in cui reddito professionale medio e fatturato medio sono maggiori sono, in ordine, Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige e Lombardia. Fanalini di coda sono invece Campania, Puglia e Sicilia. Anche in questo caso si riscontra quindi la disparità territoriale già verificata per i Dottori Commercialisti.

Per quanto riguarda il Nord-Est, reddito professionale medio e fatturato medio sono rispettivamente pari a euro 63.397 ed euro 126.828.

Si osserva come la percentuale di spesa mediamente dichiarata dai Ragionieri sia sensibilmente più elevata rispetto a quella dei Dottori Commercialisti (49% contro 44%).

Avvocati

Per un'analisi della situazione degli Avvocati, si utilizzano i dati pubblicati dalla Cassa Forense nella rivista "La previdenza forense" n. 2 del 2007 in "Redditi 2005" di Antonella Menichetti. Premesso che gli avvocati iscritti alla Cassa sono circa il 76% del totale, il loro numero diminuisce (-1,5%). Per il 2005 si registra quindi la stessa tendenza già evidenziata per Dottori Commercialisti e Ragionieri Commercialisti.

Reddito e fatturato aumentano rispetto all'esercizio precedente, in termini sia di dato totale che di dato medio.

Redditi 2005 dichiarati dagli Avvocati - Euro				
	Fatturato	Reddito	% di spesa	N. professionisti
Valore medio	70.583	47.383	32%	119.218
Valore totale	9.130.546.297	6.129.417.497		

Persiste un'elevata concentrazione del reddito, dichiarato per il 58% del totale dal 13% dei dichiaranti. Inoltre, il 32% degli appartenenti alla categoria ha comunicato un reddito annuo inferiore a 12.200 euro.

% Avvocati per reddito (dichiarazioni alla Cassa di Previdenza)	
< 12.200	32 %
< 40.200	71 %
< 80.600	87 %
> 80.600	13 %

In sintesi:

- vi è un'inversione di tendenza riguardo al numero di avvocati, per la prima volta in diminuzione negli ultimi anni;

- persiste una quota pari ad un terzo della categoria con un reddito annuo inferiore a 12.200

euro;

- si conferma un generale livellamento su valori non elevati (solo il 13% degli avvocati dichiara un reddito annuo superiore a 80.600 euro);

Conclusioni

Sia Dottori Commercialisti, che Ragionieri Commercialisti ed Avvocati presentano un trend in diminuzione in termini di numero di professionisti iscritti alle Casse nel 2005 rispetto al 2004. Per tutte le categorie aumentano reddito medio e fatturato medio; i valori totali presentano invece andamenti diversi.

Sui motivi alla base di redditi così bassi conseguiti da così tanti professionisti non vi sono risposte univoche: accantonata l'ipotesi di dichiarazioni infedeli, si tende ad attribuirle all'esplosione del numero di nuovi iscritti all'Albo ed in parte ad una comunque non elevata remuneratività delle professioni considerate.

Un dato emerge comunque chiaramente: pur considerando la non uniforme distribuzione del reddito, la maggior parte dei professionisti analizzati presenta entrate piuttosto basse; i giovani, in particolare, per lo più non riescono a guadagnare più di 1.000 euro netti al mese (Vedi tabella a fondo pagina).



CONFRONTO dati 2005 - Iscritti alle Casse di Previdenza

	Fatturato medio	Reddito medio	% di spesa	N. professionisti
Dottori Commercialisti	93.348	52.703	44%	48.089
Ragionieri Commercialisti	87.388	44.866	49%	30.125
Avvocati	70.583	47.383	32%	119.218

NORME E TRIBUTI

Le rettifiche di prezzo nella vendita di partecipazioni sociali

MICHELE DEL FABBRO

Ordine di Udine

Nei trasferimenti di partecipazioni sociali si verifica, con sempre maggior frequenza, che le parti stabiliscano delle successive integrazioni/rettifiche dei corrispettivi inizialmente pattuiti. Ciò accade, ad esempio, per tener conto delle variazioni intervenute su particolari parametri o indici di riferimento¹ della società i cui titoli sono oggetto di compravendita.

E' doveroso precisare che le ipotesi che si intendono esaminare nel presente lavoro si riferiscono a transazioni i cui effetti civilistici² e fiscali³ sono da ritenersi perfezionati all'atto del pagamento del corrispettivo originario⁴. Le somme successivamente dovute non rappresentano, pertanto, il saldo di precedenti acconti, bensì delle mere modifiche ovvero dei conguagli rispetto all'originario prezzo di vendita.

Un tanto premesso, è ancora incerto il trattamento fiscale da riservare alle suddette variazioni del prezzo di cessione, in particolare per quanto riguarda le partecipazioni detenute da soggetti IRES (soprattutto a seguito delle modifiche legislative che hanno interessato, in particolare, il regime della c.d. *participation exemption*) e da privati (vale a dire, da soggetti che detengono le partecipazioni *non* in regime d'impresa)⁵.

Prima di procedere all'analisi delle diverse ipotesi prospettate, è necessario delimitare l'ambito di riferimento e definire alcuni elementi utili a una più immediata comprensione della tematica in esame; in particolare:

a) verranno esaminati unicamente gli effetti fiscali che le eventuali modifiche di prezzo determinano in capo al cedente, atteso che, per l'acquirente, tali modifiche contribuiscono generalmente a incrementare ovvero a diminuire il costo d'acquisto delle parteci-

pazioni;

b) le integrazioni di prezzo che determinano un aumento dell'iniziale valore di cessione verranno definite come "sopravvenienze attive", mentre le rettifiche che comportano una diminuzione del corrispettivo originariamente pattuito saranno qualificate come "sopravvenienze passive";

c) inoltre, relativamente alle riduzioni di prezzo, saranno trattate le sole ipotesi in cui esse assumono importi tali da diminuire *solo parzialmente* (e non interamente) la plusvalenza complessiva. In altri termini, in tutti i casi esaminati si presuppone che l'operazione di cessione delle partecipazioni consenta comunque di ottenere una plusvalenza, anche a seguito della rettifica in diminuzione del corrispettivo inizialmente pattuito;

d) infine, per i soggetti titolari di reddito d'impresa, si approfondiranno esclusivamente i casi concernenti le partecipazioni aventi i requisiti di cui all'art. 87 del TUIR (cosiddetta "*participation exemption*"⁶).

Le diverse casistiche

Al fine di delineare con maggior puntualità le soluzioni ipotizzate, si è ritenuto di suddividere le possibili fattispecie in tre distinte categorie:

- 1) soggetti passivi IRES [con particolare riguardo ai soggetti di cui all'art. 73, comma 1, lett. a), del TUIR];
- 2) imprese individuali e società di persone;
- 3) persone fisiche non esercenti attività d'impresa⁷.

Società di capitali

Come noto, in considerazione delle modifiche apportate all'art. 87 del TUIR dal decreto legge 30 settembre 2005, n. 203, convertito con modificazioni nella legge 2 dicembre 2005, n. 248, l'originaria esenzione totale delle plusvalenze realizzate da soggetti IRES è stata in parte ridimensionata. Infatti, a seguito di tali interventi legislativi, per le plusvalenze relative a partecipazioni societarie aventi i requisiti di cui al citato art. 87⁸, si è determinata la seguente situazione:

- interamente esenti, se realizzate dal 1° gennaio 2004 al 3 ottobre 2005;
- esenti al 95%, se realizzate dal 4 ottobre 2005 al 2 dicembre 2005;
- esenti al 91%, se realizzate dal 3 dicembre 2005 al 31 dicembre 2006;
- esenti all'84%, se realizzate a decorrere dal 1° gennaio 2007⁹.

Il quadro normativo, così sinteticamente descritto, ha generato delle incertezze interpretative atteso che le eventuali integrazioni/rettifiche potrebbero venir quantificate in un periodo in cui il sistema impositivo risulta mutato rispetto all'esercizio nel quale è stato corrisposto il prezzo inizialmente pattuito. A titolo esemplificativo, si ipotizzi il caso di un contratto di cessione concluso nel mese di giugno del 2005 (periodo in cui le plusvalenze sulle partecipazioni, ricorrendone i requisiti, risultavano totalmente esenti), mentre la revisione del corrispettivo venga determinata nel corso del 2007, periodo dal quale l'esenzione spetta

SEGUE A PAGINA 12

¹ Le variazioni possono riguardare uno o più parametri: incremento/decremento dei ricavi conseguiti, variazioni dell'EBIDTA, dell'utile ante imposte, del patrimonio netto, ecc.

² E' stato puntualmente osservato che «[...] in ambito civilistico [...] il concetto di effettuazione della cessione dovrebbe ricondursi al momento in cui si verifica il passaggio della proprietà dei titoli. Sul punto, è appena il caso di evidenziare che i due momenti – passaggio della proprietà del titolo e consegna dei titoli – di regola coincidono: l'operazione di cessione di partecipazioni, infatti, viene generalmente effettuata nel momento stesso in cui avviene la consegna dei titoli; non può sottacersi, tuttavia, che ben possono presentarsi casi in cui il momento di passaggio della proprietà del titolo avvenga prima che il negozio assuma una rilevanza fiscale attraverso la consegna dei titoli medesimi: è, infatti, oramai consolidato l'indirizzo giurisprudenziale – nonché della dottrina – che individua il momento del passaggio della proprietà delle azioni sulla base del principio consensualistico previsto dall'art. 1376 c.c., quantomeno per i titoli cartolari, cioè non "dematerializzati". In termini più chiari, il trasferimento della proprietà del titolo avviene, in base a tale impostazione, per effetto della sola manifestazione del consenso ad opera delle parti, senza che assuma alcun rilievo la tradizione del titolo che, in ipotesi, potrebbe avvenire anche in un momento successivo» (Assonime, circolare 21 aprile 2006, n. 13, par. 2.2.2).

³ Le plusvalenze conseguite devono considerarsi realizzate ai sensi degli artt. 58, 67, 86, 87 e 109 del D.P.R. 22 dicembre 1986 (di seguito "TUIR").

⁴ Nell'ambito delle plusvalenze conseguite da persone fisiche, l'Amministrazione finanziaria ha avuto modo di precisare che «[...] per individuare il regime fiscale applicabile alle plusvalenze [...] le stesse si intendono realizzate nel momento in cui si perfeziona la cessione a titolo oneroso delle partecipazioni, titoli e diritti piuttosto che nell'eventuale diverso momento in cui viene liquidato il corrispettivo della cessione. La percezione del corrispettivo, infatti, può verificarsi, in tutto o in parte, sia prima che dopo il cennato trasferimento, come accade nei casi di pagamento in acconto ovvero delle dilazioni del pagamento. Pertanto - come chiarito nella citata circolare 14 del 1991 - qualora nei periodi d'imposta precedenti a quello in cui è stata effettuata la cessione il contribuente abbia percepito somme o valori a titolo di anticipazione, di essi si dovrà tenere conto ai fini della determinazione del corrispettivo e, pertanto, gli stessi non sono tassabili nell'anno in cui sono percepiti ma in quello in cui la cessione si è perfezionata; qualora il contribuente non abbia percepito nel periodo d'imposta in cui è avvenuto il suddetto trasferimento tutto il corrispettivo pattuito, ai fini del calcolo della plusvalenza (o della minusvalenza) si dovrà tener conto del costo di acquisto delle partecipazioni, titoli e diritti ceduti proporzionalmente corrispondente alle somme percepite nel periodo d'imposta» (circolare 24 giugno 1998, n. 165/E, par. 5.2.1).

⁵ I principali chiarimenti dell'Amministrazione finanziaria, anche quelli successivi all'entrata in vigore del D.Lgs. 12 dicembre 2003, n. 344, non sembrano, infatti, aver esaminato le ipotesi richiamate nel presente documento: cfr. circolare 10 maggio 1985, n. 16/9/674; circ. 11 aprile 1991, n. 14/8/650; circ. 24 giugno 1998, n. 165/E; cir. 4 agosto 2004, n. 36/E; cir. 10 dicembre 2004, n. 52/E; cir. 16 marzo 2005, n. 10/E; cir. 13 febbraio 2006, n. 6/E; cir. 13 marzo 2006, n. 10/E.

⁶ Come noto, affinché sia applicabile il regime di esenzione sulle plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni societarie, ai sensi dell'art. 87, comma 1, del TUIR è necessaria la contemporanea sussistenza di quattro requisiti, così riassumibili:

1. il cosiddetto *holding period* (vale a dire, l'«*ininterrotto possesso dal primo giorno del diciottesimo mese precedente quello dell'avvenuta cessione considerando cedute per prime le azioni o quote acquisite in data più recente*»);
2. la classificazione della partecipazione nella categoria delle immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il periodo di possesso;
3. la residenza fiscale della società partecipata in uno Stato o territorio diverso da quelli a regime fiscale privilegiato;
4. l'esercizio di un'impresa commerciale da parte della società partecipata.

⁷ Le soluzioni di seguito ipotizzate sono state oggetto di una specifica istanza di consulenza giuridica (ai sensi della C.M. 18 maggio 2000, n. 99/E) inviata alla Direzione Regionale Friuli Venezia Giulia dell'Agenzia delle Entrate da parte della "Commissione per i problemi tributari e il contenzioso" dell'Ordine dei Dottori Commercialisti della Provincia di Udine e del Collegio dei Ragionieri del Friuli. Alla data di predisposizione del presente documento non è ancora giunta la risposta dell'Amministrazione finanziaria.

⁸ Nella circolare 13 febbraio 2006, n. 6/E, resp. 5.1, è stato precisato che «*Alla luce del dato letterale dell'art. 86 del TUIR ("per i beni che costituiscono immobilizzazioni finanziarie, diverse da quelle di cui al successivo art. 87, le disposizioni dei periodi precedenti si applicano per quelli iscritti come tali negli ultimi tre bilanci; si considerano ceduti per primi i beni acquisiti in data più recente")*, si ritiene che, nel caso in cui dalla cessione di una partecipazione in possesso dei requisiti per l'esenzione ai sensi dell'art. 87 emerga una plusvalenza, la quota imponibile di tale componente straordinario di reddito non possa essere rateizzata in quote costanti, ma partecipi alla formazione del reddito dell'esercizio in cui avviene la cessione».

⁹ La "Commissione di studio sulla imposizione fiscale sulle società" (cosiddetta "Commissione Biasco") nella sua relazione finale (in *Guida Normativa* n. 31 dell'11 agosto 2007) ha proposto di esentare le plusvalenze Pex nella misura del 95%, in analogia alla disciplina prevista per i dividendi.

Rettifiche di prezzo e vendita di partecipazioni sociali

SEGUE DA PAGINA 11

nella misura dell'84%.

Al riguardo si segnala che l'Assonime, nella già citata circolare n. 13 del 21 aprile 2006, ha affermato che alle rettifiche di prezzo dovrebbe applicarsi la «[...] medesima disciplina che ha regolato il concorso alla formazione del reddito delle componenti che esse vanno a rettificare: quindi, esemplificando, l'eventuale maggiorazione di corrispettivo liquidata dopo l'entrata in vigore del D.L. n. 203 in relazione ad una cessione di partecipazioni "esenti" avvenuta precedentemente, dovrebbe poter fruire del regime di esenzione piena secondo la disciplina dell'art. 87 previgente. Ciò in virtù dei principi di continuità dell'imposizione dei componenti del reddito d'impresa e di rilevanza fiscale delle sopravvenienze attive e passive relative a componenti che hanno concorso a formare l'imponibile d'impresa. Peraltro, nel caso di specie, il tenore letterale delle norme sulla decorrenza contenute nel D.L. n. 203 in rassegna riferisce [...] l'introduzione (e l'ulteriore innalzamento) dell'imposizione parziale delle plusvalenze alle "cessioni effettuate" a decorrere dalla data di entrata in vigore del D.L. n. 203 (o delle ulteriori date appositamente individuate); pertanto, le nuove regole non dovrebbero trovare applicazione per le sopravvenienze attive che, ancorché sorte successivamente a tale data, siano riferibili a cessioni di partecipazioni "effettuate" anteriormente». Sulla base di tali indicazioni, che si ritiene di condividere¹⁰, il trattamento fiscale parrebbe doversi così sintetizzare:

- a) le *sopravvenienze attive* (incremento del corrispettivo originariamente previsto) seguiranno il medesimo regime impositivo esistente alla data della cessione, indipendentemente dalle modifiche nel frattempo intervenute riguardo alle percentuali di esenzione. Riprendendo l'esempio in precedenza esposto, si avrà che il maggior importo riconosciuto nel corso del 2007 su una cessione avvenuta nel mese di giugno del 2005, sarà interamente esente; per una cessione avvenuta, invece, nel 2006 (periodo d'imposta in cui l'esenzione è stata pari al 91% della plusvalenza conseguita), l'integrazione di prezzo riconosciuta nel 2007 sarà esentata nella stessa misura percentuale (91%)¹¹;
- b) anche le *sopravvenienze passive* (riduzione del corrispettivo) seguiranno, *a contrariis*, il regime

impositivo proprio delle plusvalenze originariamente conseguite. Esse rappresentano, infatti, una diminuzione del precedente *capital gain* e non assumano, pertanto, la natura di minusvalenze ex art. 101, commi 1 e 1-bis, del TUIR. A tali sopravvenienze si applica, quindi, lo stesso trattamento fiscale previsto per gli "oneri accessori di diretta imputazione", i quali divengono deducibili in misura corrispondente alla tassazione subita dalla plusvalenza¹². Esemplicando, se la plusvalenza aveva beneficiato del regime totale d'esenzione, l'eventuale sopravvenienza passiva sarà interamente indeducibile; qualora, invece, la plusvalenza originaria sia stata assoggettata a tassazione per il solo 9% dell'ammontare conseguito (risultando così esente il restante 91%), la sopravvenienza passiva sarà deducibile nella stessa misura percentuale (vale a dire, nel limite del 9%)¹³.

Imprese individuali e società di persone

La disciplina delle plusvalenze realizzate da persone fisiche titolari di reddito d'impresa e dalle società commerciali di persone è contenuta nell'art. 58, comma 2, del TUIR. In base alla citata disposizione di legge, le plusvalenze conseguenti alla cessione di partecipazioni aventi i requisiti di cui all'art. 87 del TUIR non concorrono a formare il reddito imponibile limitatamente al 60% del loro ammontare¹⁴. Il regime testé delineato non ha subito particolari modifiche legislative successivamente all'entrata in vigore del D.Lgs. n. 344/2003, pertanto, la tassazione delle eventuali integrazioni di prezzo avverrà secondo i seguenti criteri:

- a) le *sopravvenienze attive* rileveranno in misura pari al 40% del loro importo, mentre il restante 60% risulterà esente (così come avvenuto nell'esercizio di cessione della partecipazione);
- b) le *sopravvenienze passive* saranno deducibili in misura pari al 40% del loro ammontare, in considerazione del fatto che rappresentano una diminuzione dell'originario valore di cessione, mentre il restante 60% risulterà indeducibile¹⁵.

Persone fisiche non esercenti attività d'impresa

Per le persone fisiche che detengono le partecipazioni non in regime d'impresa è necessario distinguere tra plusvalenze relative a partecipazioni *qualificate* e plusvalenze relative a partecipazioni *non qualificate*¹⁶. Tralasciando di considerare le partecipazioni in società residenti in Stati o territori indicati nella cosiddetta

"black list" (individuati dal D.M. 21 novembre 2001)¹⁷ ed esaminando, prioritariamente, il caso delle partecipazioni *non qualificate*:

- a) il riconoscimento di una maggiorazione del prezzo originariamente pattuito (*sopravvenienza attiva*¹⁸) scontrerà l'imposta sostitutiva, di cui all'art. 5, comma 2, del D. Lgs. n. 461/1997, attualmente pari al 12,50%, analogamente a quanto avvenuto a fronte dell'incasso del corrispettivo iniziale;
- b) nel caso, invece, in cui emerga una diminuzione del corrispettivo iniziale (*sopravvenienza passiva*), si ritiene che l'imposta sostitutiva precedentemente corrisposta possa essere chiesta a rimborso, in base all'art. 38 del D.P.R. n. 602/1973. Qualora i termini per esperire l'istanza di rimborso ai sensi della citata disposizione risultassero scaduti (ad esempio, se alla data della rettifica del prezzo sono trascorsi più di 48 mesi dal versamento dell'imposta sostitutiva), è ragionevole ritenere che il contribuente possa attivare la procedura di cui all'art. 21, comma 2, secondo periodo, del D.Lgs. n. 546/1992, ossia presentare domanda di restituzione dell'imposta entro due anni dal giorno in cui si è verificato il presupposto per la restituzione che, in questo caso, sarebbe rappresentato dalla data in cui è stata formalmente comunicata al cedente la definitiva quantificazione della riduzione di prezzo. La soluzione proposta è stata avallata dalla stessa Agenzia delle Entrate nella Circolare n. 1/E del 19 gennaio 2007, paragrafo 14, a commento della riforma alla disciplina fiscale delle cosiddette *stock option*¹⁹: le considerazioni espresse in detta circolare dovrebbero poter trovare applicazione anche al caso di specie.

Per quanto concerne le partecipazioni *qualificate*:

- a) il riconoscimento di una maggiorazione del prezzo originariamente pattuito (*sopravvenienza attiva*) sarà assoggettata a tassazione secondo le regole ordinarie, vale a dire, imponibilità pari al 40% dell'ulteriore importo conseguito, che concorrerà a formare il reddito complessivo del cedente;
- b) nel caso, invece, in cui emerga una diminuzione del corrispettivo iniziale (*sopravvenienza passiva*), si ritiene possano valere le stesse considerazioni espresse in merito alle partecipazioni *non qualificate*, vale a dire presentazione di un'istanza di rimborso ai sensi dell'art. 38 del D.P.R. n. 602/1973 ovvero attivazione della procedura di cui all'art. 21, comma 2, del D.Lgs. n. 546/1992.

¹⁰ E' la stessa Assonime, peraltro, a sottolineare come «questo aspetto [...] per la sua delicatezza, meriterebbe una conferma da parte dei competenti organi dell'Amministrazione finanziaria».

¹¹ All'atto della predisposizione della dichiarazione dei redditi, quanto imputato a conto economico sarà oggetto di una variazione in diminuzione in misura corrispondente alla quota esente della plusvalenza originaria. Così, nell'ipotesi di una plusvalenza interamente esente, la successiva sopravvenienza attiva dovrà essere indicata per l'intero importo tra le variazioni in diminuzione di Unico società di capitali; per una plusvalenza realizzata nel 2006 (esenzione in misura pari al 91%), l'eventuale sopravvenienza attiva sarà indicata tra le variazioni in diminuzione nella stessa misura percentuale (cfr. rigo RF49 - Unico 2007 - SC).

¹² Cfr. circolare 13 marzo 2006, n. 10/E, par. 8.1.2.

¹³ Gli importi contabilizzati a conto economico dovranno essere ripresi a tassazione, attraverso una variazione in aumento nella dichiarazione dei redditi, in misura corrispondente alla quota non tassata della plusvalenza cui si riferiscono.

¹⁴ A seguito delle modifiche introdotte dal decreto legge 4 luglio 2006, n. 223 (convertito con modificazioni nella legge 4 agosto 2006, n. 248), anche per le società di capitali che hanno optato per il regime della trasparenza fiscale di cui all'art. 116 del TUIR la quota esente è pari al 60% della plusvalenza realizzata.

¹⁵ Il 60% della sopravvenienza attiva andrà indicata tra le variazioni in diminuzione (cfr. Unico 2007 - Società di persone rigo RF46; Unico 2007 - Persone fisiche rigo RF40); viceversa, il 60% di quanto contabilizzato come sopravvenienza passiva andrà evidenziato tra le *altre* variazioni in aumento [non si ritiene corretto indicare tale importo nel rigo denominato "Minusvalenze relative a partecipazioni esenti" (cfr. Unico 2007 - Società di persone rigo RF23; Unico 2007 - Persone fisiche rigo RF19), in quanto, come in precedenza osservato, la natura di tali poste rettificative non è assimilabile a una minusvalenza].

¹⁶ Le definizioni di partecipazione *qualificata* e di partecipazione *non qualificata* sono contenute nell'art. 67, comma 1, lett. c) e c) bis, del TUIR. In particolare, una partecipazione è considerata *qualificata* allorché la stessa abbia per oggetto partecipazioni, titoli o diritti che rappresentino, complessivamente, una percentuale superiore al 2 o al 20% dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria, ovvero una partecipazione al capitale o al patrimonio superiore al 5 o al 25%, secondo che si tratti, rispettivamente, di titoli negoziati in mercati regolamentati, italiani o esteri, o di altre partecipazioni. Per contro, sarà *non qualificata* la partecipazione che non possiede i suddetti requisiti. E' appena il caso di precisare che rientrano tra le partecipazioni *non qualificate* anche le cessioni di azioni di risparmio, sempreché non convertibili, e le quote di partecipazione in enti non commerciali residenti, indipendentemente dalla percentuale di partecipazione al capitale o al patrimonio che le stesse rappresentano.

¹⁷ Le plusvalenze relative a partecipazioni, titoli e strumenti finanziari emessi da società residenti in Paesi o territori a fiscalità privilegiata sia *qualificate*, sia *non qualificate*, ma i cui titoli non sono negoziati in mercati regolamentati, concorrono alla formazione del reddito per il loro intero ammontare e sono sommate algebricamente alle relative minusvalenze computate anch'esse in misura integrale. E' fatta salva la possibilità di dimostrare, attraverso la presentazione di un'apposita istanza d'interpello, che dal possesso di dette partecipazioni non è stato conseguito l'effetto di localizzare i redditi in tali Paesi o territori (cfr. art. 68, comma 4, TUIR).

¹⁸ Il termine "sopravvenienze" non appare, almeno in questo ambito, come il più appropriato tecnicamente. Tuttavia, esso è quello che viene maggiormente utilizzato nella prassi aziendale e in dottrina.

¹⁹ Come noto, all'assegnazione di azioni effettuate nei confronti di soggetti titolari di reddito di lavoro dipendente o assimilato si rende applicabile la disciplina di favore contenuta nell'art. 51, comma 2, lettera g) bis, del TUIR. Tra le condizioni previste per poter accedere a tale particolare disciplina è necessario che il beneficiario (del piano di *stock option*) mantenga per almeno i cinque anni successivi all'esercizio dell'opzione un investimento nei titoli oggetto di opzione in misura non inferiore alla differenza tra il valore delle azioni al momento dell'assegnazione e l'ammontare corrisposto dal dipendente [cfr. art. 51, comma 2 bis, lett. c), TUIR]. Qualora una parte delle azioni, nel numero consentito dalla norma, sia stata ceduta prima del quinquennio e sia stata, pertanto, corrisposta l'imposta sostitutiva (del 12,50%) sul relativo *capital gain*, ma successivamente, prima dello scadere del quinquennio, siano cedute anche le restanti azioni, l'intera differenza tra il valore delle azioni al momento dell'assegnazione e l'importo corrisposto al dipendente viene assoggettato a tassazione come *reddito di lavoro dipendente*. In questi casi, nella citata circolare n. 1/E del 2007, l'Amministrazione finanziaria ha riconosciuto la possibilità di richiedere il rimborso dell'imposta sostitutiva corrisposta in relazione alla prima cessione effettuata.

Lettera aperta ai colleghi

Il Ministero contro la Camera di Commercio di Venezia Negata l'istituzione peritale delle "scritture contabili"

Gentili Colleghe e cari Colleghi,
il Ministero dello Sviluppo Economico ha negato la delibera con cui la Camera di Commercio di Venezia aveva istituito, nel ruolo dei periti e degli esperti, la sub-categoria "scritture contabili".

Con nota raccomandata prot. n. 16892 del 11.5.2007, la Camera di Commercio I.A.A. di Venezia comunicava all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Venezia nonché al Collegio dei Ragionieri e Periti Commerciali di Venezia che, con delibera di Giunta n. 17 del 1.3.2006 (sino a quel momento mai conosciuta dagli stessi), aveva istituito nel ruolo dei periti e degli esperti, nell'ambito della categoria XXV – Attività varie, la sub-categoria "scritture contabili".

La Camera di Commercio di Venezia aveva inteso istituire la suddetta sub-categoria "scritture contabili" nel ruolo dei periti e degli esperti, assumendo quale presupposto la nota circolare dell'allora Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato prot. n. 501912 del 8.2.2001, con cui, dando indicazione in ordine all'opportunità di inserimento nella categoria "scritture" anche di quelle "contabili" (oltre a quelle "antiche" ed "araldiche"), si è quindi ammessa la possibilità di iscrivere nel ruolo dei periti e degli esperti presso la C.C.I.A.A. "coloro che dimostravano una certa padronanza nella tenuta delle scritture contabili".

Quali dovevano essere le competenze tecniche affidate, in concreto, ai periti ed esperti in detta sub-categoria non risulta, tuttavia, esplicitato in maniera analitica dalla Giunta camerale.

Dal tenore della delibera nonché, in particolare, dal contenuto della successiva determinazione del Segretario Generale della C.C.I.A.A. di Venezia n. 50 del 22.3.2007, poteva evincersi come ai medesimi fosse concretamente affidata l'attività di tenuta delle scritture contabili nonché la cura degli adempimenti tributari.

Nella medesima determinazione del Segretario Generale, peraltro, si stabiliva di costituire una commissione preposta alla definizione dei criteri per l'iscrizione nella sub-categoria "scritture contabili" e alla valutazione della perizia ed esperienza dei candidati. Tale commissione avrebbe dovuto essere composta "dal Conservatore del Registro delle Imprese in qualità di Presidente, da un componente nominato congiuntamente dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e dei

Ragionieri Professionisti della provincia di Venezia e da un componente nominato dal Presidente della LAPET del Veneto".

Le competenze attribuite ai periti ed esperti in detta sub-categoria (tenuta delle scritture contabili e cura degli adempimenti tributari) coincidevano perfettamente con talune delle competenze tecniche espressamente attribuite dal legislatore agli Esperti contabili di cui alla Sezione B dell'Albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili istituito con il **D.Lgs. 28.6.2005 n. 139**.

Si poneva, quindi, una evidente sovrapposizione con le competenze elencate all'art. 1 comma 4 lett. a) "tenuta e redazione dei libri contabili [...]" e lett. b) "elaborazione e predisposizione delle dichiarazioni tributarie e cura degli ulteriori adempimenti tributari" del D.Lgs. 139/2005, con conseguente violazione dell'art. 2 del D.M. 29.12.1979, laddove esso esclude, per i periti e gli esperti iscritti nei ruoli presso le Camere di Commercio, l'esercizio delle attività professionali per le quali sussistono albi regolati da apposite disposizioni.

Sulla base di tali presupposti, l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Venezia ed il Collegio dei Ragionieri e Periti Commerciali di Venezia hanno dato mandato all'avv. Francesco Curato di Venezia di presentare ricorso al T.A.R. del Veneto chiedendo l'annullamento, previa sospensione dell'esecuzione, della delibera della Camera di Commercio di Venezia.

Il ricorso è stato presentato lo scorso 3 luglio, è stato iscritto a ruolo al n. 1371/07 di R.G. ed è stato assegnato alla 1^a sezione del TAR Veneto.

Mentre si era in attesa dell'udienza cautelare, il Ministero dello Sviluppo Economico, in sede di controllo, ha negato (con nota di luglio 2007, all. 1) l'approvazione della delibera di Giunta n. 17 del 1.3.2006 della Camera di Commercio di Venezia, adducendo i medesimi motivi ostativi contenuti nel ricorso di Ordine e Collegio di Venezia. In particolare, il Ministero ha precisato che con la circolare del 8.2.2001 ha soltanto inteso chiarire i possibili contenuti della sub-categoria "scritture" e, dettagliatamente, che:

- all'interno della sub categoria "scritture" possono considerarsi incluse le scritture contabili, semprechè gli iscritti esplichino



funzioni di carattere prevalentemente pratico con esclusione di quelle attività per le quali sussistono albi regolati da apposite norme;

- le attività concettuali che richiedono particolari conoscenza tecniche non possono essere considerate mansioni pratiche affidate agli iscritti nella sub categoria "scritture".

Il Ministero fa quindi presente di non aver mai approvato l'istituzione di una sub-categoria comportante la specifica denominazione "scritture contabili" che connoterebbe gli iscritti quali "periti ed esperti in scritture contabili", con la conseguenza di produrre una duplicazione del titolo professionale di "esperto contabile" istituito dal D. Lgs. 139/2005, riservato agli iscritti nella sezione B dell'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, che ne vieta l'uso da parte di chi non ne abbia diritto.

All'udienza cautelare tenutasi il 4 settembre scorso, risultando inefficace la delibera di Giunta n. 17 del 1.3.2006 della Camera di Commercio di Venezia, impugnata da Ordine e Collegio, per mancanza di approvazione da parte del Ministero, è stata chiesta la cancellazione del ricorso dal ruolo delle sospensive.

Ovviamente si resta in attesa delle eventuali future iniziative della Camera di Commercio, che, con nuova delibera, potrebbe ricomprendere nella sub-categoria "scritture contabili", attività prevalentemente pratiche, tuttavia diverse da quelle svolte dagli esperti contabili.

Vi terremo aggiornati sugli sviluppi.

Ordine dei Dottori Commercialisti di Venezia

LA BOCHA DEL LEON



A PROPOSITO DI ELEZIONI

Abbiamo chiesto ai presidenti vecchi e nuovi un commento sul nuovo sistema elettorale ma soprattutto un'opinione a pelle di cosa li aveva più colpiti. Ecco le risposte pervenute dopo le nostre - per vero molte - insistenze. Ci spiace che non tutti abbiano sentito di scriverci qualcosa. Ma tant'è.

Un obiettivo comune

Caro Luciano, le elezioni che si sono svolte lo scorso 31 maggio hanno silenziosamente segnato un passaggio e hanno tracciato un segno netto in questo processo di unificazione del quale fin troppo si era discusso e troppo poco concretizzato. A Venezia sono state presentate due liste che si sono affrontate con serietà e giusta competitività, manifestando, nei programmi, volontà di prosecuzione e di sviluppo del percorso pregresso. La campagna elettorale si è svolta in un clima sereno e di massimo rispetto tra i colleghi appartenenti alle due liste.

L'obiettivo comune è quello di riuscire a contribuire al rilancio della nostra professione e per far questo il nuovo Consiglio dovrà cercare di realizzare tutti gli obiettivi che sono stati espressi nei programmi elettorali presenti nelle due liste. Ritengo che a Venezia il processo di integrazione con i Colleghi Ragionieri possa avvenire in tempi brevi e senza particolari problemi. I principali aspetti dell'unificazione sono già stati discussi ad un tavolo di lavoro istituito dai due Consigli che sta lavorando da quasi due anni. Grazie a questo lavoro preliminare il nuovo Consiglio, riunitosi recentemente, ha già potuto trovare un accordo sugli aspetti organizzativi di maggior rilievo (sede, personale dipendente, Fondazione/Associazione).

Massimo Miani
Presidente Ordine di Venezia

Ottimismo e rischio

Caro Direttore, accolgo con piacere il tuo cortese invito a esprimere una opinione in merito alle recenti elezioni e alle prospettive che da esse sorgono. Avendoti chiesto il permesso di scegliere, preferisco dire alcune cose sul futuro.

Sommessamente, quindi, esprimo tre auspici:

1) Che il Triveneto resti un luogo di eccellenza della professione. Frequentando la Conferenza e l'Associazione delle Tre Venezie ho avuto spesso l'impressione di avere a che fare con donne e uomini di grande qualità umana e professionale; questa impressione è divenuta una certezza girando l'Italia e verificando che nella nostra area geografica la professione si è espressa con concretezza, innovatività e lungimiranza, tanto da rendere quasi scontato che essa sia protagonista nella espressione della dirigenza nazionale; auspico quindi che la Conferenza dei Presidenti delle Tre Venezie rimanga unita, continui a esprimere una visione strategica della nostra professione e del rapporto con le altre componenti del tessuto economico - sociale e si garantisca ancora un ruolo trainante a livello nazionale;

2) Che vi sia sempre, a livello di Ordini locali e di rappresentanze nazionali, il senso istituzionale del ruolo e il dovuto decoro. Non voglio prendermi troppo sul serio: è giusto infatti ricondurre tutto alla corretta dimensione; ciò nonostante osservo che la rappresentatività insita nei ruoli impone, a mio avviso si intende, una misura che recentemente certuni (giovani e meno giovani) sembrano aver perso, specialmente quando si è trattato di sostenere idee contrapposte, o solo diverse, da quelle di altre persone che rivestono analoghi incarichi istituzionali;

3) Che la nuova classe dirigente della professione che è stata e sarà eletta operi ispirata da due elementi fondamentali: ottimismo e propensione per il rischio; sarà difficile ottenere in questo momento storico esclusive che non abbiamo mai avute, neanche quando il clima nei confronti delle libere professioni era positivo, ma credo che solo rimboccandoci le maniche, investendo sul futuro e prendendo qualche rischio possiamo ottenere o recuperare accreditamento. La credibilità di cui tutti noi godiamo, infatti, è sempre e solo quella che otteniamo dagli altri, non quella che pensiamo di meritare: se fra le due vi è una differenza è perché ci sopravvalutiamo o perché non sappiamo comunicare il nostro valore, *tertium non datur*.

Caro Direttore, spero di non aver utilizzato a sproposito lo spazio che mi hai concesso e per il quale ancora ti ringrazio. *Ad maiora!*

Marco Pezzetta
Futuro Presidente Ordine di Udine

Una bellissima sfida

Caro Direttore, con l'entrata in vigore del Decreto Legislativo 28 giugno 2005 n. 139, lo scorso 31 maggio, a Treviso come in tutta Italia, si sono svolte le elezioni dei Consigli degli Ordini locali segnando un momento epocale nel percorso di unificazione dei Dottori Commercialisti e Ragionieri. Argomenti quali la riforma delle professioni, le problematiche relative alle Casse di Previdenza, la nascita dell'Albo Unico sono solo alcuni dei punti che oggi impongono un'attenta riflessione sul nostro futuro e che hanno portato un così alto numero di professionisti a manifestare il proprio voto (a Treviso hanno voluto esprimere la loro preferenza 478 Colleghi su 860 iscritti).

A livello procedurale, il D.Lgs. 139/2005 ha imposto il cosiddetto "voto di lista" che ha permesso la creazione di "squadre" impegnate nel raggiungimento di un obiettivo comune espresso agli elettori attraverso la divulgazione di un programma dettagliato e condiviso

da tutti i partecipanti alla lista.

Tutti i componenti delle due liste di Treviso hanno avuto modo di esprimere ai Colleghi le motivazioni e gli obiettivi che li hanno spinti a candidarsi oltre alle possibili soluzioni dei problemi inerenti la professione sia a livello locale che nazionale. È stato, secondo me, un momento importantissimo per la categoria in quanto si è parlato della professione, delle problematiche che essa ha e del futuro che l'attende. Il nuovo Consiglio entrerà in carica solo a partire dal 1° gennaio 2008 ma i prossimi mesi ci vedranno comunque impegnati nella scelta della lista che speriamo ci rappresenterà a livello nazionale e nella programmazione delle future attività dell'Ordine locale. Quella che ci attende è una bellissima sfida che iniziamo con entusiasmo nella speranza di poter coinvolgere e interessare il maggior numero di Colleghi.

Vittorio Raccamari
Futuro Presidente Ordine di Treviso.

Serrato e sofferto confronto

Mi è stato chiesto un breve contributo per riassumere le mie idee e le mie valutazioni sulle recenti elezioni. Che dire? Che gli avvenimenti di queste ultime settimane hanno oscurato un evento della cui importanza per il futuro della nostra professione sono sempre stato convinto. In realtà credo che proprio la situazione, sconcertante e per certi versi avvilente, che stiamo vivendo costituisca la più evidente testimonianza di quanto sia necessario l'apporto di nuove energie e l'implementazione di nuove visioni strategiche. Da questo punto di vista, plaudo alle recenti elezioni come momento di rinnovamento e rafforzamento della nostra professione, confidando che per i nuovi rappresentanti della categoria il bene comune possa essere sempre anteposto all'interesse di bottega e che il generale prevalga sempre sul particolare. Ritornando per un momento alle vicende delle ultime settimane, credo che saranno necessari momenti di serrato e sofferto confronto e il mio auspicio è che tutti noi lo si possa affrontare con la necessaria onestà intellettuale e con la consapevolezza che il momento che stiamo vivendo è delicatissimo e determinante per il futuro di noi tutti e, in particolare, dei nostri colleghi più giovani.

Andrea Maria Nesler
Futuro Presidente Ordine di Bolzano

Valori condivisi

Gent.mo Direttore, caro Luciano, con estremo piacere riscontro la Tua richiesta con le seguenti mie brevi note. Il commento dei risultati elettorali non è compito facile perché sono espresse opinioni personali che possono essere contraddette da qualsiasi altro collega. Dal mio punto di vista, l'Ordine di Trento, non avendo utilizzato le due proroghe concesse (2004 - 2006) e cambiando Presidente e (parte dei) Consiglieri in entrambe le tornate elettorali, ha dimostrato vivacità e grande fermento all'interno della categoria.

Il fatto che in questa elezione si sia presentata una sola lista composta da Presidente e buona parte dei Consiglieri uscenti (con alcuni nuovi innesti e con buona presenza di candidature femminili) potrebbe significare un discreto grado di soddisfazione dei colleghi relativamente all'operato del vecchio Consiglio, conseguenza - forse - anche della capillare comunicazione sui temi di interesse generale che nell'ultimo periodo hanno caratterizzato la nostra professione. Il programma di lista inviato a tutti gli iscritti prevede, tra gli altri, i seguenti punti principali:

1) contrarietà alla ventilata fusione con la C.N.P.R.; comunque, costante informativa agli iscritti in merito agli sviluppi del processo di valutazione dei due enti previdenziali e coinvolgimento degli iscritti in ogni decisione "strategica"; costante informativa e monitoraggio sugli effetti della riforma previdenziale entrata in vigore dal 1° gennaio 2004, anche al fine di eventuali modifiche migliorative, con particolare riferimento al futuro pensionistico delle giovani generazioni di colleghi;

2) miglioramento della comunicazione e della trasparenza sulle iniziative promosse dal Consiglio (attività svolte; commissioni istituite; richieste di incarichi istituzionali e di rappresentanza e relative designazioni; designazioni di colleghi in collegi arbitrali, ecc.); gratuità della carica di consigliere; evidenza di compensi e/o dei rimborsi spese ricevuti a qualsiasi titolo, se percepiti in relazione alla carica ricoperta;

3) richiamo al massimo rispetto da parte degli iscritti dei principi di Etica e Deontologia;

4) sostegno e promozione di iniziative volte a regolamentare, anche sotto il profilo deontologico, i possibili conflitti di interesse inerenti ad incarichi in collegi sindacali, attività di revisione e controllo legale dei conti e consulenze (limiti numerici al cumulo degli incarichi; limiti alla responsabilità patrimoniale verso terzi; esclusione della solidarietà; precisazione delle situazioni di incompatibilità, ineleggibilità, decadenza, ecc.; tariffa idonea a garantire il riconoscimento della prestazione, sempre effettuata a garanzia dei terzi, la dignità professionale e l'indipendenza; obbligo di assicurazione);

5) impegno a condividere, con quanti più Ordini territoriali, un insieme di valori e di principi, poggiati su quelli espressi dalla nostra lista, volti a definire un programma elettorale in vista del rinnovo, auspicabilmente completo, del Consiglio Nazionale D.C., considerando anche l'aspetto generazionale e la rappresentanza femminile;

6) impegno del candidato Presidente a non ricandidarsi alla scadenza del mandato. Con i miei più cordiali saluti.

Pasquale Franco Mazza
Presidente Ordine di Trento

Un volto umano

Gentile Direttore, caro Luciano, rispondo ben volentieri alla Tua richiesta di commento sulle recenti votazioni. Ritengo che tali votazioni abbiano principalmente premiato un programma condiviso e rifinito con larga parte dei colleghi di Vicenza, compresa la locale Unione Giovani Dottori Commercialisti di Vicenza, che Tu ben conosci. La volontà di tutti noi e mia in fondo è riassumibile in tre punti:

1) Costruire un Ordine dal volto umano, rinsaldando lo spirito di appartenenza e la voglia di incontrarci.

2) Tessere e generare un rapporto con il territorio, con gli altri professionisti, con gli imprenditori e con i cittadini tutti, consolidando la stima verso la nostra professione.

3) Frequentare e dialogare con i nostri colleghi delle altre provincie e regioni al fine di concorrere a stimolare nuova energia nell'affrontare il futuro percorso professionale secondo nuove idee, con nuovi progetti e adottando nuove strategie. Ciao e a presto.

Athos Santolin
Futuro Presidente Ordine di Vicenza

PROFESSIONE

Limiti di mandato negli incarichi sindacali

(Prima di essere spiritosi occorre essere savi)

Oramai da qualche anno partecipiamo con immutato entusiasmo alla vita congressuale dell'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti. Gli illustri ospiti che via via si sono succeduti come relatori e nelle tavole rotonde dei lavori congressuali, eminentemente in chi nel passato ha rivestito cariche all'interno dell'Unione, hanno sempre elogiato quello che è un principio cardine in tale associazione: LA NON RINNOVABILITÀ DELLE CARICHE, operata attraverso un limite al numero di mandati ricopribili all'interno della Giunta nazionale. Questo ha consentito che l'Unione, in modo diverso, forse a volte anche contraddittorio, ha costantemente rinnovato la propria veste, il proprio modo di interagire con i propri iscritti e con le istituzioni, cercando così di realizzare al meglio il mandato ricevuto dai propri iscritti nell'arco temporale dello stesso. Si potrebbe dire che la limitazione dei mandati sia connaturato al fatto che "giovani" non lo si può sempre essere. Astraendosi però dal limite dell'età anagrafica, poiché nessuno invecchia semplicemente perché gli anni passano ma quando si tradiscono i propri ideali, il continuo rinnovo dei membri di Giunta ha sempre consentito di far emergere personalità nuove, con propositi e motivazioni sempre diverse, ma con il fine comune di perseguire le finalità dell'associazione.

Questo sistema non ha determinato alcuna rendita di posizione, consentendo di affrontare senza alcun timore le scelte a volte scomode, ma dettate solo dal comune interesse della categoria come emerse dai propri iscritti.

Nello svolgimento di questi incarichi abbiamo infatti percepito una disinteressata volontà di mettersi a disposizione al fine di perseguire l'interesse comune della categoria.

Ricordiamo che la validità di tale norma di comportamento è stata riconosciuta anche nell'elaborazione del regolamento dell'Albo Unico, dove è stato introdotto il limite di due mandati consecutivi da parte dei consiglieri eletti sia a livello locale che nazionale (artt. 9 e 25 del Decreto Legislativo 139/05). Tale istituto è inoltre già presente sia negli incarichi di Revisore negli Enti locali (art. 235, comma 1, del T.U.EE.LL., D.Lgs. 18 agosto 2000 n. 267), come pure per quanto riguarda i membri del C.d.A. della nostra Cassa di Previdenza ed i delegati della Cassa stessa (artt. 14 e 17 del decreto interministeriale del 14/07/2004).

Va quindi effettuata la verifica se tale principio possa essere ulteriormente esteso anche nell'ambito della quotidiana attività professionale. Vediamo quindi i vantaggi ad estendere tale

GIULIANO BELLIN
Ordine di Vicenza

ANDREA PAVANELLO
Ordine di Rovigo

al numero di mandati qui proposta, affiancata ad una adeguata determinazione del numero di mandati assumibili da un singolo professionista come peraltro già fatto per le società



istituto della limitazione al numero di mandati agli altri incarichi di revisore contabile e di collegio sindacale. I risultati ottenibili sarebbero certamente i seguenti:

1. una maggiore indipendenza e serenità di giudizio nello svolgimento dell'incarico, a vantaggio della rispettabilità esterna dell'intera categoria;
 2. un "mercato" degli incarichi più dinamico, favorendo al contempo nuove occasioni di incontro tra colleghi professionisti, con reciproco vantaggio in termini di crescita professionale, e dando così maggiori opportunità ai giovani;
 3. una crescita della cultura aziendale nelle società oggetto di controllo, mediante l'avvicinarsi di esperienze diverse da parte di più professionisti revisori.
- Ci sembra quindi evidente che la limitazione

quotate nella recente modifica al T.U.F. in materia di società quotate eseguite dalla Consob a seguito dello scandalo Parmalat (documento "Organi di controllo degli emittenti quotati e diffusi - limiti al cumulo degli incarichi assumibili presso altre società e determinazione dei termini e dei modi di informazione della Consob e del pubblico circa gli incarichi assunti (art. 148 bis del Testo Unico)", possa costituire un ottimo punto programmatico per una qualsiasi lista elettorale che si candidasse alle prossime elezioni per il Consiglio Nazionale che ritenga di recepire le istanze della maggioranza dei giovani iscritti.

In fondo essere "nuovi" non necessita particolari bizzarrie, è sufficiente - come dice Lev Tolstoj in *Guerra e Pace* - che "quando l'uomo si trov[i] in movimento, immagin[i] sempre uno scopo a quel movimento".

Internet, comodità e pericoli

GIORGIO MARIA CAMBIE'

Ordine di Verona

Un portato della modernità e dei sistemi cibernetici che hanno invaso la nostra vita, con delizie, tra l'altro, degli studi di settore peggiorati Visco, sono altri guai. I nostri antenati Romani, che di mondo se ne intendevano, avevano un detto lapidario: *Ubi commoda, ibi incommoda*. Dove ci sono comodità uno deve attendersi anche le rogne. Vale anche oggi, specie per la maggiore comodità del nostro tempo: la trasmissione elettronica delle informazioni con la quale possiamo inviare messaggi, immagini, disposizioni a banche, informazioni, comperare biglietti o merci, ecc. ecc. senza muoverci dalla tastiera del nostro computer. Non ci sono solo i vantaggi, ci sono anche le *incommoda*. Esse si riducono al tentativo criminale di introdursi di nascosto nel nostro flusso di informazioni, di conoscere dati come l'IP (sorta di nome informatico) del nostro computer, il nostro "nome" usato in Internet e la necessaria "parola d'ordine" (password), oltre che altri dati importanti per carpire informazioni (nel migliore dei casi) o denaro (nel peggiore). E' in corso da dicembre scorso un'indagine congiunta della società e delle autorità federali americane sull'effrazione effettuata da ignoti di almeno 45,7 milioni di carte di pagamento della grande catena al dettaglio TJ Maxx, e di altre 450.000 transazioni commerciali. Il sistema informatico era stato violato a Watford in Inghilterra e nel Massachusetts fin dal luglio 2005. La Google ha fatto effettuare un controllo di 4.500.000 pagine passate attraverso il suo sistema ed ha scoperto che in 450.000 di esse vi erano programmi pericolosi capaci di inserirsi nel sistema di altri computers. Google ha messo in atto un sistema di protezione clienti che avvisa se stanno per collegarsi con un sito pericoloso con il messaggio "*this site may harm your computer*" (questo sito può danneggiare il vostro computer), avviso che appare talvolta anche nelle nostre e-mail e che fa immediatamente cancellare il messaggio.

E nel nostro Paese? Abbiamo chiesto lo stato dell'arte ad un esperto della lotta ai reati informatici, il Maggiore dei Carabinieri Antonio Sergi, comandante della Compagnia dei Carabinieri di Peschiera del Garda.

D. Sono molto diffusi i reati informatici in Italia? E di quale tipo?

R. "Fino a qualche anno fa molte fattispecie di "attacchi informatici" non venivano considerati nella legislazione italiana come reati. La progressiva evoluzione e diffusione della tecnologia informatica ha introdotto nell'ambito del diritto nuovi elementi degni di tutela quali: il software, le banche dati e i dati in esse contenuti, le opere multimediali e i nomi di dominio. Con il termine "computer crime" si intende un qualsiasi reato che per la sua attuazione necessita dell'ausilio di un computer. La collettività tende a considerare questa condotta più fra gli atteggiamenti immorali che tra quelli antinormativi e, diversamente dai reati tradizionali, l'agente, il cosiddetto "computer criminal", non riceve una reazione sociale marginalizzante o etichettante e quindi non è costretto a rimettere in discussione la propria immagine e il proprio comportamento. Le indagini criminologiche hanno delineato la figura del criminale informatico che risulta essere un soggetto giovane, nella maggior parte dei casi di sesso maschile, con una elevata specializzazione tecnica. Le principali tipologie di attacco del "computer criminal" sono le seguenti:

- intrusioni informatiche con varie finalità;
- truffe a compagnie telefoniche;
- utilizzo della Rete per il traffico di pedofilia;
- duplicazione e traffico illecito di software;
- attentato alla Rete o a singoli sistemi tramite virus;
- installazione di strumenti per intercettare, registrare, impedire, modificare comunicazioni informatiche e telematiche;
- utilizzo di strumenti per intercettare, registrare, impedire, modificare comunicazioni informatiche e telematiche

I crimini informatici sono caratterizzati dalla dematerializzazione, dal superamento dell'idea di territorio nazionale e dall'elevato livello di tecnologia. La disciplina di questi reati è contenuta nella legge 547 del 1993 che ha modificato il codice penale, punendo penalmente le più diffuse condotte criminose nel settore informatico come l'accesso abusivo, il danneggiamento, la frode informatica, il falso informatico, lo spionaggio, l'attentato ad impianti di pubblica utilità, la detenzione e la diffusione abusiva di codici d'accesso e la violenza sui beni informatici. Il reato più diffuso e che desta maggiore preoccupazione tra la gente "normale" è il furto dei dati digitali della propria carta di credito e/o bancomat per "usufruirne" per acquisti on-line. Tale tecnica è conosciuta come *phishing*; vi è poi lo *skinning* inserito fraudolentemente all'interno dei P.O.S. oppure celato all'interno di un bancomat.

Le società interessate (istituti di credito, poste, ecc.), visto l'espandersi del fenomeno, hanno preso contromisure. Sin dall'agosto del 2006 gli istituti di credito offrono un servizio digitale, gratuito, al numero verde 800822056. Con l'invio di un SMS al cliente in tempo reale nel momento stesso della transazione, il cliente stesso è in condizione di rendersi conto di eventuali anomalie e, quindi, "bloccare" il documento di credito per poi avviare la procedura per il recupero del denaro sottratto illecitamente, burocraticamente fastidiosa, per la quale le banche assicurano in un periodo di 6 mesi circa di restituire il maltolto al cliente. Tali istituti hanno anche messo in atto software che segnala spese "impossibili" (in qualche ora fatte a Madrid e a Los Angeles): in tali casi, anche all'insaputa del cliente, la carta di credito viene "bloccata". Si consiglia, se si va all'estero, di essere muniti dei numeri verdi internazionali per contattare la società fornitrice della propria carta di

credito."

D. Possono verificarsi da noi fatti come quello della TJ Maxx?

R. "Quanto è accaduto alla TJ Maxx poteva e potrebbe verificarsi anche in Europa in quanto la problematica si sposta sui sistemi di sicurezza per la protezione di dati sensibili: la legge determina chi sono i referenti, chi sono i responsabili e le modalità della custodia e il mantenimento di tutti i dati sensibili. Il cittadino/consumatore comunque è tutelato: infatti può «chiedere l'annullamento di un pagamento in caso di utilizzazione fraudolenta della sua carta di pagamento nell'ambito di contratti a distanza cui si applica la direttiva»."

D. Cosa può fare l'utente medio di Internet, per proteggersi da tentativi illegali?

R. "Dopo più due lustri di Internet in Italia ed una trentina di conferenze sulla legalità e l'informatica svolte in scuole della Regione Veneto, Alto Adige ed Emilia-Romagna, posso affermare che l'età media dell'utente di Internet in Italia è ancora troppo bassa. La diffidenza spinge molti adulti ad avere un rapporto poco sereno con il mondo dell'informatica tanto che la maggior parte dei genitori degli alunni non sanno o vogliono usare il computer e, purtroppo, delegano totalmente al figlio tale attività piena di risorse ma anche di insidie. L'acquisizione di conoscenza tecnologica (know how) non sempre va di pari passo con il comportamento consapevole in materia di sicurezza. Nonostante siano stati elaborati dispositivi tecnici che tendono a proteggere l'utente da attacchi esterni ed interni, la sicurezza assoluta non può essere garantita. La sicurezza dipende anche e soprattutto dal comportamento del singolo. L'utilizzo del computer per la posta elettronica, l'e-commerce e il trading on-line o la semplice ricerca di informazioni è attività quotidiana. La maggior parte delle persone che si collegano ad Internet non immaginano che ciò possa mettere in pericolo la sicurezza del loro PC. Il prendere coscienza dei rischi è il primo passo verso l'autoprotezione, realizzabile ricorrendo a software, anche gratuiti.

Una prima categoria di rischi è costituita dalle tracce elettroniche lasciate sul computer dalle attività, che permettono di ricostruire le azioni dell'utente. E' possibile scoprire, tra l'altro, dati personali che possono addirittura portare a stabilire un profilo della personalità. L'attacco a tali dati non necessita di accesso fisico al computer, in quanto le tracce possono essere raccolte via Internet. La seconda è costituita dalle minacce alla sicurezza. Lo scopo è il furto, l'inserimento, la mutazione o la distruzione di dati, o la paralisi del computer. Caso tipico è un virus o una pagina Internet che aprono a cascata decine di finestre pubblicitarie. Fra queste c'è anche l'e-mail spazzatura (spam), che sovraccarica una casella di posta elettronica rendendola inutilizzabile.

E' possibile dotarsi di programmi di protezione, spesso gratuiti:

• **antivirus:** Un buon antivirus, aggiornato regolarmente, costituisce la protezione indispensabile contro l'elevata possibilità di venire contaminati da virus, in particolare nello scaricamento di software;

• **trace eraser:** talune tracce elettroniche persistono dopo l'utilizzo del computer. Cancellarle è spesso molto complicato e l'utilizzo di software *ad hoc* con una guida esperta è consigliato;

• **cookie manager:** i cookies sono tracce utili, ma possono servire da chiave per sottrarre dati. Un buon cookie manager permette una gestione effettiva da parte dell'utente;

• **antispyware:** spyware è un software che può raccogliere dati personali all'insaputa della persona interessata.

• **file wiper:** invece di venire cancellati, i dati personali possono essere utilmente distrutti con un sistema fisico di cancellazione (file wiper);

• **personal firewall:** limita l'attacco che, durante una connessione a Internet, elementi attivi incontrollabili di una pagina Internet (java, javascript, ActiveX ecc.) vengano eseguiti a vostra insaputa;

• **antispam:** filtri che proteggono dagli invii massivi di e-mails indesiderati, (spam), che intasano la casella di posta elettronica.

• **antidialer:** previene la sostituzione del numero del fornitore abituale con un numero di servizio più costoso.

• **antibanner:** limita l'azione di pagine Internet che aprono a cascata decine di finestre di pubblicità indesiderata

Oggi quasi tutti i domini con l'ADSL offrono il servizio aggiunto di filtraggio di tutta la posta elettronica che viene depurato da banner, spam, activex.

La consapevolezza dei rischi è il primo step, la conoscenza dell'impalcatura dell'informatica in genere sarebbe il secondo step ed aggiungendo un pizzico di buon senso potremmo garantirci la "quasi" totale difesa del nostro PC. Consiglio come autodifesa: un sistema operativo con poche falle, un browser efficiente, un firewall per hardware e software, un anti-virus aggiornato, un anti-spyware aggiornato, un programma di pulizia dei cookies e delle altre chiavi del registro e, insisto, buon senso e un normale aggiornamento sull'evoluzione del mondo WEB a cadenza mensile attraverso riviste informatiche.

Concludo con dei links da consultare costantemente in quanto molto utili:

<http://www.carabinieri.it/Internet/Cittadino/Consigli/Tematici/Internet/>

<http://www.poliziadistato.it/pds/informatica/>

<http://www.poste.it/online/phishing.shtml>

<http://www.sicurezzainformatica.it/>

<http://www.notrace.it/> - <http://www.simply4you.it/sicurezza/>

«Reverse charge» in edilizia

Difficoltà applicative e possibile evoluzione

Il meccanismo dell'inversione contabile (cd. *reverse charge*) trova applicazione, a far data dal 1° gennaio 2007 e in forza del comma 6

dell'art. 17, D.P.R. 633/1972, alle prestazioni di servizi, compresa la prestazione di manodopera, rese nel settore dell'edilizia da subappaltatori nei confronti di imprese che svolgono attività di costruzione o ristrutturazioni di immobili ovvero nei confronti dell'appaltatore principale o di un altro subappaltatore. Ai sensi del citato comma 6, il meccanismo trova pertanto applicazione:

* agli interventi edilizi in cui partecipano tre o più soggetti (committente, appaltatore e uno o più subappaltatori);

* limitatamente ai rapporti tra subappaltatore ed appaltatore (ovvero ai rapporti tra subappaltatori). Il *reverse charge* non si applica invece al rapporto

tra appaltatore e committente originario, la cui posizione non ha alcuna rilevanza (si può trattare di un privato, di un professionista ovvero di un'impresa che non opera nel settore dell'edilizia);

* in relazione ai contratti d'appalto o d'opera. Non sono soggetti alla disciplina dell'inversione contabile i contratti di fornitura e i contratti di fornitura con posa in opera;

* a patto che l'appaltatore e il/i subappaltatore/i operino in uno dei settori edili indicati nella Sezione F della Tabella Atecofin 2004 (codici attività dal 45.11.0 al 45.50.0).

La prima difficoltà applicativa della disciplina sull'inversione contabile riguarda la sottile linea di demarcazione che spesso corre tra il contratto di appalto (a cui il *reverse charge* trova applicazione) e il contratto di fornitura con posa in opera (in relazione al quale si applica il normale regime IVA). Secondo la Corte di Giustizia Ue (Sentenza 29 marzo 2007, n. C-115/05), si ha fornitura con posa in opera allorché il prezzo del bene fornito costituisca una parte preponderante del costo totale della prestazione e i servizi del fornitore non vadano al di là della semplice posa in opera del bene, senza alterazione della sua natura e senza adattamenti alle specifiche esigenze del cliente tali da giungere ad un risultato diverso e nuovo rispetto al complesso di beni utilizzati per l'esecuzione dell'opera. In concreto, dunque, la qua-

MARCO VINDUSKA
Ordine di Trento



Per quanto numerosi, gli interventi interpretativi dell'Agenzia delle Entrate in merito all'ambito applicativo dell'inversione contabile nel comparto edile non sono riusciti a risolvere tutti i possibili problemi applicativi della disciplina

lificazione formale del contratto non dovrebbe avere alcuna rilevanza se i suoi effetti non sono quelli tipici del negozio giuridico stipulato. Ulteriori problemi sorgono nell'ipotesi in cui ci si trovi di fronte ad un contratto misto (fornitura più appalto): in tale evenienza, è necessario fare riferimento alla volontà contrattuale delle parti al fine di stabilire se prevalga la cessione di beni ovvero la prestazione di servizi. Proprio queste difficoltà di classificazione dei contratti, ai fini dell'applicazione o meno del *reverse charge*, ha spinto Assonime a consigliare, nella circolare 30 luglio 2007, n. 45, la redazione di contratti scritti in grado di sostenere documentalmente, anche a posteriori, le modalità di fatturazione adottate. Un'altra difficoltà applicativa è diretta conse-

guenza della complessità per l'esatta individuazione dell'ambito applicativo (in termini di individuazione degli interventi qualificabili

come edilizi) delle regole di *reverse charge*. Un'errata interpretazione da parte del contribuente di tale ambito lo espone al rischio di dover corrispondere una seconda volta l'imposta già pagata in via di rivalsa al fornitore che ha emesso la fattura ordinaria, con addebito del tributo, in luogo di una fattura senza IVA ai sensi dell'art. 17, co. 6, D.P.R. 633/1972. In ragione di tale complessità, l'Agenzia delle Entrate è stata chiamata a rispondere ad una ridda di istanze di interpello (si veda la tabella sotto), cui ha talvolta risposto in modo contraddittorio, come nel caso dell'applicabilità o meno della disciplina di inversione contabile nei rapporti interni tra società legate da vincolo consortile (C.M. 29 dicembre 2006, n. 37/E; C.M. 4 aprile 2007, n. 19/E).

Questa difficoltà potrebbe essere superata qualora si passasse in modo generalizzato da un sistema basato sull'emissione di fatture imponibili al *reverse charge*: e in tal senso si sta muovendo la Commissione europea che, allo scopo di porre un freno ai diffusi fenomeni delle «frodi carousel» o del «venditore scomparso», vuole estendere il campo applicativo dell'inversione contabile (si parla di applicare tale meccanismo a tutte le fatture emesse nei confronti di altri soggetti d'imposta di importo singolarmente superiore a Euro 5.000 oppure a Euro 40.000 nel mese). Ne è riprova la consultazione pubblica lanciata dalla Commissione europea e destinata agli operatori economici, che consentirà alla stessa di formulare una proposta di modifica normativa entro il 2007.

Alla luce di tali considerazioni, nei prossimi mesi non ci si potrà attendere altro che una sequenza di risoluzioni ministeriali che amplieranno i casi «sicuri» di applicazione (o di non applicazione) del *reverse charge*; per quanto vasta, tale sequenza non sarà però mai esaustiva e lascerà comunque aperta la porta ad interpretazioni soggettive passibili di censura da parte dei verificatori, in sede di accesso in azienda, ovvero del giudice tributario.

Interpretazioni ministeriali sul <i>reverse charge</i> in edilizia		
CIRCOLARI		
ARGOMENTO	N.	CONTENUTO
QUALIFICAZIONE del CONTRATTO	C.M. 37/E/2006	L'applicazione del <i>reverse charge</i> è limitata ai settori edili indicati nella Sezione F della Tabella Atecofin 2004 e alle prestazioni di servizi rese da un subappaltatore nei confronti di un altro soggetto IVA operante nel settore edile quale appaltatore o subappaltatore . Il meccanismo si applica in relazione ai servizi forniti ai soggetti appaltatori o ad altri subappaltatori a prescindere dalla tipologia di contratto (d'appalto o d'opera). Sono escluse dal meccanismo dell'inversione contabile la fornitura con posa in opera (nella quale la posa in opera assume una funzione accessoria rispetto alla cessione del bene) e le prestazioni dei professionisti (ad esempio, prestazioni di ingegneri, architetti, geometri, ecc.). Sono altresì escluse le prestazioni rese direttamente , in forza di contratto d'appalto, nei confronti di imprese di costruzione o di ristrutturazione.
IMPRESE CONSORZIATE	C.M. 39/E/2006	Sono escluse dall'inversione contabile le società legate da vincoli consortili, in relazione ai rapporti interni (circolare poi smentita dalla C.M. 19/E/2007 - vedi sotto).
IRRILEVANZA del COMMITTENTE	C.M. 11/E/2007	Non assume alcun rilievo , ai fini dell'applicazione del <i>reverse charge</i> , la qualità del committente principale o il settore economico in cui opera. Il <i>reverse charge</i> non trova pertanto applicazione nei confronti del committente principale (che può essere un privato, un'impresa non operante nel comparto edile ovvero un professionista).
ERRATA FATTURAZIONE	C.M. 11/E/2007	L' errato addebito dell'IVA al proprio committente (appaltatore principale o altro subappaltatore) da parte del subappaltatore edile è sanabile, entro un anno dall'emissione della fattura, attraverso l'emissione di una nota di credito ex art. 26, co. 3, D.P.R. 633/1972.
RIMBORSO a NON RESIDENTI	C.M. 11/E/2007	È ammesso il rimborso dell'IVA ai sensi dell'art. 38 ter, co. 3, D.P.R. 633/1972, a favore dei soggetti passivi non residenti che abbiano posto in essere in Italia acquisti di beni o di servizi gravati da imposta e abbiano effettuato esclusivamente operazioni attive in relazione alle quali il destinatario delle stesse sia stato designato come debitore dell'imposta in virtù del meccanismo del <i>reverse charge</i> .
COSTRUZIONE ed INSTALLAZIONE di INFISSI	C.M. 11/E/2007	Il meccanismo dell'inversione contabile non si applica all'attività di costruzione ed installazione di infissi (codice attività 20.30.2), in quanto tale attività non rientra in quelle di cui alla Sezione F della Tabella Atecofin 2004.
IMPRESE CONSORZIATE	C.M. 19/E/2007	Ricorrendo, nei rapporti interni , i presupposti di cui all'art. 17, co. 6, D.P.R. 633/1972, il meccanismo dell'inversione contabile trova applicazione anche alle prestazioni di servizi rese in forza di contratti di subappalto tra società consorziate. Le prestazioni rese dalle imprese consorziate al consorzio senza l'applicazione del meccanismo del <i>reverse charge</i> , in ottemperanza alle indicazioni fornite dalla C.M. 39/E/2006 (vedi sopra), devono essere considerate regolarmente fatturate .

Segue / Interpretazioni ministeriali sul *reverse charge* in edilizia

RISOLUZIONI		
FORNITURA di ARMATURE in ACCIAIO con POSA in OPERA	R.M. 148/E/2007	Il <i>reverse charge</i> non si applica: <ul style="list-style-type: none"> - al rapporto tra l'impresa appaltatrice e una subappaltatrice che fornisce armature in acciaio pre-sagomate per cemento armato, in quanto la posa in opera costituisce una prestazione accessoria rispetto a quella principale di fornitura; - al rapporto tra l'impresa fornitrice delle armature e le imprese alle quali affida la posa in opera, in virtù del fatto che il contratto a monte tra l'impresa appaltatrice e l'impresa che fornisce le armature si configura come un contratto di fornitura, e non di appalto.
MANUTENZIONE e RIPARAZIONE di IMPIANTI IDRAULICI	R.M. 154/E/2007	In relazione a tali attività, il regime del <i>reverse charge</i> opera , ricorrendo il presupposto di un subappalto, se si tratta: <ul style="list-style-type: none"> - di attività di mera manutenzione di impianti già esistenti; - di installazione dell'impianto idraulico di un immobile in costruzione, per cui l'appaltatore aveva ottenuto l'appalto direttamente dal proprietario dell'immobile (privato, professionista o impresa, anche edile); - di rifacimento dell'impianto idraulico per conto di un appaltatore che aveva ottenuto la commessa direttamente dal privato, proprietario dell'immobile.
«GENERAL CONTRACTOR» - APPALTI ANAS	R.M. 155/E/2007	Il meccanismo dell'inversione contabile trova applicazione nell'ipotesi in cui venga stipulato un contratto di affidamento dei lavori ad un <i>general contractor</i> ex artt. 173 e 176, D.Lgs. 12 aprile 2006, n. 163, in relazione alle prestazioni di servizi rese da terzi subappaltatori a cui il contraente generale affida l'esecuzione di tutta o di parte dell'opera affidatagli dal committente (nel caso specifico, l'Anas).
IMPIANTI di ALLARME	R.M. 164/E/2007	Il <i>reverse charge</i> si applica alle attività di installazione di impianti di allarme (in quanto attività riconducibile al codice attività 45.31.0, rientrante nella Sezione F della Tabella Atecofin 2004), a condizione che sussista un contratto di subappalto e in relazione alle prestazioni di servizi da esso derivanti.
CODICE ATTIVITÀ ERRATO	R.M. 172/E/2007	Ai fini dell'applicazione del meccanismo del <i>reverse charge</i> è necessario fare riferimento alla concreta attività svolta : se essa rientra nel comparto delle costruzioni, il meccanismo trova applicazione, ricorrendone gli altri presupposti, a prescindere dal codice attività comunicato all'Agenzia delle Entrate.
QUALIFICAZIONE del CONTRATTO	R.M. 172/E/2007	Per stabilire se trovi o meno applicazione il meccanismo dell'inversione contabile è necessario attribuire rilevanza agli effetti prodotti dal contratto in base alla comune intenzione delle stesse, e non alla denominazione attribuita dalle parti al contratto.
ASSOCIAZIONE TEMPORANEA d'IMPRESA	R.M. 172/E/2007	Le associazioni temporanee d'impresa debbono ritenersi oggetti trasparenti ai fini IVA , pertanto, le imprese consorziate possono fatturare direttamente all'appaltatore o al subappaltatore applicando il meccanismo del <i>reverse charge</i> .
NOLI A CALDO	R.M. 205/E/2007	Nei contratti di noleggio con operatore o compreso di montaggio o smontaggio, il meccanismo del <i>reverse charge</i> non si applica se il prestatore è chiamato ad eseguire il servizio quale « mero esecutore » materiale delle direttive del committente, e dunque senza autonomia organizzativa. Se oggetto del contratto fosse, non tanto il mero noleggio (anche con operatore), ma la realizzazione di lavori di sbancamento, demolizione di edifici, sistemazione di terreni, ecc., in funzione di un contratto di subappalto caratterizzato da un' obbligazione di risultato , dall' assenza di vincolo di subordinazione , dall' organizzazione in proprio con assunzione dei relativi rischi, il meccanismo dell'inversione contabile va applicato .
NOLI A FREDDO	R.M. 205/E/2007	Sono esclusi dalla disciplina sul <i>reverse charge</i> i contratti di noleggio senza operatore o senza montaggio/smontaggio.
CONTROSOFFITTI e PARETI	R.M. 220/E/2007	Se resa in forza di un contratto di subappalto , e al ricorrere delle altre condizioni previste dalla normativa, l'esecuzione di controsoffitti o di pareti in cartongesso dà luogo all'applicazione del meccanismo del <i>reverse charge</i> .
QUALIFICAZIONE del CONTRATTO	R.M. 220/E/2007	Nell'ipotesi di contratti misti (appalto e fornitura), ai fini dell'applicazione del meccanismo del <i>reverse charge</i> occorre fare riferimento alla volontà contrattuale espressa dalle parti per stabilire se sia prevalente l'obbligazione di fare o quella di dare. Quando il contratto ha come scopo principale la cessione di un bene e l'esecuzione dell'opera sia esclusivamente diretta ad adattare il bene alle esigenze del cliente, o a consentirne la fruizione, senza modificarne la natura , il contratto è qualificabile come di fornitura con posa in opera , e pertanto il meccanismo di inversione contabile non trova applicazione; diversamente, se la volontà è quella di giungere ad un risultato diverso e nuovo rispetto al complesso dei beni utilizzati per l'esecuzione dell'opera, allora prevale la prestazione di servizi e va applicato il meccanismo del <i>reverse charge</i> .

PRINCIPI CONTABILI

L'utilizzo in azienda di carte di credito pre-pagate e relative registrazioni contabili

GIUSEPPE GRAVINA
Ordine di Treviso

Tra i nuovi strumenti di pagamento a disposizione delle aziende, oltre che dei soggetti privati, ma anche delle pubbliche amministrazioni o delle organizzazioni aventi una minima struttura, ed in particolare di tutti quei soggetti che hanno dipendenti soggetti a trasferimenti, trasferte, o autorizzati alla effettuazione di piccole spese, ma non ad un livello tale da godere della carta di credito aziendale, vi sono le carte di credito "prepagate", particolare tipologia della più generale famiglia delle "carte di credito". Come è ormai noto, le carte di credito sono uno strumento messo a disposizione dalle banche, e dalle stesse prevalentemente gestito, reso possibile dalla notevole evoluzione degli strumenti informatici e dalla sicurezza ed affidabilità raggiunta dagli stessi. Esse, nella forma classica, consentono di acquistare beni o servizi presso una serie di esercizi commerciali convenzionati, senza l'utilizzo del contante. Si tratta di uno strumento di pagamento capace - dal lato dell'offerta - di supportare il business di una certa azienda, nonché - dal lato della domanda - di agevolare le procedure di pagamento alternative al contante o ad altri strumenti di pagamento tradizionali (come ad esempio gli assegni bancari). Le stesse risultano altresì indispensabili per gli acquisti a mezzo internet, ovvero per gli acquisti on-line. Le carte di credito funzionano generalmente con rendicontazione a consuntivo ed addebito delle spese sostenute nel c/c di corrispondenza usualmente intrattenuto presso la banca di riferimento dall'azienda, addebito che di solito avviene alla fine di un determinato periodo convenuto o, in taluni casi, con ulteriori giorni di valuta differita, tale da configurare, di fatto, una ulteriore linea di credito dell'azienda stessa. Le carte di credito possono inoltre essere a "revolving", ovvero prevedere il loro rimborso a rate, con ricostruzione della disponibilità di spesa pari all'importo saldato.

Recentemente la pratica economica ha visto lo svilupparsi delle "carte prepagate"; si tratta di carte acquistabili a priori, con un credito a scalare, che non necessitano di un collegamento ad un conto corrente. Il sistema di funzionamento delle carte di credito prepagate le accomuna alle più note carte telefoniche (per chi le ha utilizzate prima dell'avvento del telefono cellulare), di cui di fatto sono una derivazione.

Le carte prepagate sono di due tipi: quelle "ricaricabili", che permettono di ripristinare anche via web il credito, una volta che lo stesso sia stato esaurito; e quelle "usa e getta", utilizzabili solamente fino all'esaurimento della somma disponibile.

I costi connessi a questa tipologia di carte sono prefissati dalla società che le emette; le stesse permettono di mantenere l'anonimato dell'acquisto, di non possedere un conto corrente (ipotesi piuttosto infrequente nelle società con sistemi di rilevazione contabile) e di controllare l'entità delle spese, attraverso la ricarica della carta effettuata solo nei limiti dell'importo desiderato. L'anonimato delle carte prepagate, che consegue direttamente dall'assenza dell'obbligo di fornire il numero di una propria carta di credito, può peraltro causare qualche problema, soprattutto nel caso in cui un'azienda decida di utilizzare più carte di credito prepagate, in sede di rendicontazione dei costi sostenuti con ciascuna di esse (per esempio nel caso di più autisti o nel caso di più squadre di tecnici manutentori, con impieghi specifici, particolarmente all'estero). In tali casi appare particolarmente opportuno, se non l'adozione di uno specifico regolamento di tali carte di credito prepagate (regolamento indispensabile nel caso in cui la società abbia dato luogo alle attività previste dalla normativa di cui al D.Lgs. 231/2001), almeno l'istituzione di un apposito verbale di consegna/restituzione da far sottoscrivere all'utilizzatore aziendale della carta di credito prepagata, insieme alla predisposizione di una lista di massima delle spese ammissibili e sostenibili con tale strumento, nonché una individuazione della tempistica entro la quale l'utilizzatore deve far pervenire all'ufficio amministrativo il dettaglio ed i giustificativi relativi alle spese sostenute.

Sulla base delle considerazioni di cui sopra, e propendendo per la tesi che tali carte di credito rappresentino non già un credito verso la banca emittente od il suo circuito di appartenenza, bensì una forma non monetaria di denaro contante, o allo stesso assimilato, le registrazioni contabili connesse a tale strumento di pagamento saranno pertanto le seguenti, distinguendone i vari momenti:

1) all'atto dell'acquisto delle carte di credito prepagate, supponiamo con addebito comunque in conto corrente aziendale e sostenimento di spese forfetariamente determinate, in quanto abbiamo precisato che tali carte sostituiscono il denaro contante:

	d.d.		
Cassa (carte di credito prepagate)	98,00		
Oneri bancari	2,00	Banca c/c	100,00

2) all'atto del sostenimento delle spese e in pari data ai giustificativi delle stesse (escluse le fatture soggette a IVA, le quali saranno usualmente registrate):

	d.d.		
Spese viaggio/vitto fuori sede	10,00		
Spese di trasporto	10,00	Cassa (carte di credito prepagate)	20,00

3) in caso di smarrimento/furto delle stesse si dovrà dar luogo, a cura del legale rappresentante della società a denuncia, e successivamente si potrà portare a costo la somma residua ancora disponibile; pertanto la registrazione risulterà la seguente:

	d.d.		
Insussistenze e sopravvenienze passive	Cassa (carte di credito prepagate)	5,00	

4) in caso di scadenza e successivo rimborso delle stesse per la parte non utilizzata (qualora contrattualmente previsto con la banca di riferimento):

	d.d.		
Banca c/c	Cassa (carte di credito prepagate)	5,00	

NOTIZIE DAGLI ORDINI

Treviso Giovani, nuovo direttivo

L'Assemblea generale degli iscritti dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Treviso ha rinnovato il proprio Direttivo, così distribuendo le cariche: **David Moro** Presidente, **Mirko Rugolo** Vicepresidente, **Arletta Giomo** segretario, **Marco Vincenzi** tesoriere, **Pierantonio Biasotto** Responsabile della Commissione di Studio, **Marco Filippi** e **Andrea Beccegato** Responsabili della Comunicazione, **Valentina Barbieri** rappresentante dei Praticanti.

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) - MICHELE IORI (TN) - MATTEO MONTESANO (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCAJA, ANDREA SPOLLERO (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: GIULIANO BELLIN (VI) - GIORGIO MARIA CAMBIE' (VR) - MICHELA CIGNOLINI (UD) - LUISA CONTRO (VI) - MICHELE DEL FABBRO (UD) - MATTEO DE POLI (VE) - GIUSEPPE GRAVINA (TV) - MARIAPAOLA LA CARIA (UD) - MASSIMO MIANI (VE) - PASQUALE FRANCO MAZZA (TN) - ANDREA MARIA NESLER (BZ) - ANDREA PAVANELLO (RO) - MARCO PEZZETTA (UD) - VITTORIO RACCAMARI (TV) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ATHOS SANTOLIN (VI) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - DAMIANO TOMMASINI (VE) - ENNIO VIAL (TV) - MARCO VINDUSKA (TN) - ENRICO ZANETTI (VE)

Inserito a cura di: Francesco Petrucco Toffolo (G.D. Tribunale di Pordenone)

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 30 settembre 2007 - Tiratura 7650 copie

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato
all'Unione Stampa Periodica Italiana