

L'identità

Non siamo nessuno! Questo emerge dalla lettura dell'intervista rilasciata al nostro giornale dell'ex direttore de *Il Gazzettino* Luigi Bacialli. E la conferma ci arriva anche dalle lettere inviate dai candidati premier alle categorie economiche e sociali alla vigilia di queste importanti elezioni politiche: i destinatari sono artigiani e commercianti, giovani e insegnanti, casalinghe, anche medici e avvocati, ma dei dottori commercialisti ed esperti contabili nemmeno l'ombra. Come dire: pensavamo di aver grattato il barile e ci accorgiamo che c'è ancora spazio sotto! Eppure noi siamo quelli che con gli occhi sbarrati alle 3 della notte, in particolare in questo periodo, pensano al lavoro del giorno dopo e a come risolvere i problemi dei clienti, confidando che l'informatica ci sia sempre amica e ci consenta di portare a termine quegli onerosi adempimenti che lo Stato ci ha scaricato addosso a costo zero e senza alcun riconoscimento, nemmeno morale. Il problema è proprio qua! In questa asimmetria tra l'effettivo valore, anche sociale, delle nostre prestazioni professionali e la percezione che di noi hanno i cit-

M.D.R.

SEGUE A PAGINA 2



Il tema della visibilità presso l'opinione pubblica di una categoria come la nostra ha una sua forte e stringente attualità e merita un approfondimento con il contributo di tutti. Apriamo il dibattito con il primo sasso gettato sul tema da Luigi Bacialli, ex direttore de *Il Gazzettino* nell'intervista di Luca Corrà che pubblichiamo a pagina 3

INTERVISTA A CLAUDIO SICILIOTTI
PRESIDENTE DEL CONSIGLIO NAZIONALE

“Ecco come torneremo protagonisti”

di Massimo Da Re

Presidente, intanto le congratulazioni da parte di tutta la redazione del CV e mie personali per l'importante carica assunta certi che già numerosi colleghi “Triveneti” e non solo, Te le abbiano già estese. Come sono stati questi tre mesi scarsi di mandato?

Grazie a tutti per le congratulazioni, amici del “Triveneto”! Obiettivo iniziale sono i primi “100 giorni” di mandato. Mi sono concentrato su tre punti che ritengo fondamentali. Primo la presenza “politica”, secondo l'assistenza agli Ordini in questa fase difficile di avvio e come terzo la messa a punto della “macchina organizzativa”

SEGUE A PAGINA 2

In questo numero

- 4 FARE BENE E FARLO SAPERE
- 5 IMPRESE INDIVIDUALI E SOCIETÀ DI PERSONE: TASSAZIONE SEPARATA PROPORZIONALE (OPZIONE IRES)
- 7/8 IVA E INDENNITÀ PER CESSATA LOCAZIONE
- 9 IVA COMUNITARIA. COMPORTAMENTO ABUSIVO DI DIRITTO=ELUSIONE FISCALE?
- 10 RIMBORSI SPESE EROGATI SOTTO FORMA DI INDENNITÀ CHILOMETRICA
- 11/12 CONTRATTI TELEMATICI: IL PERFEZIONAMENTO
- 13/14 UN SISTEMA PREVIDENZIALE DA SISTEMARE
- 15/16 RISOLUZIONE DEL CONTRATTO DI LEASING E RISARCIMENTO DEL DANNO: NUOVI CRITERI?
- 17/19 SCELTA DI LEGGE REGOLATRICE DI TRUST INTERNO
- 20/21 REGIME FISCALE DEI FONDI D'INVESTIMENTO
- 22/23 FONDI IMMOBILIARI: TIPOLOGIE, FUNZIONI, STRUTTURA
- 24 LA LUNGA VIA PER GLI ADEMPIMENTI CONNESSI AGLI ATTI DI CESSIONE DI QUOTE E AZIENDE
- 25 IAS 11 E PRINCIPIO CONTABILE 23 A CONFRONTO
- 26 INTERESSI PASSIVI: NUOVA DISCIPLINA DI DEDUZIONE
- 27 REGIME DEI MINIMI

**L'INSERTO/LE NOVITÀ DEL PROVVEDIMENTO
CORRETTIVO ALLA LEGGE FALLIMENTARE
VISTE DAI GIUDICI**

CLAUDIO SICILIOTTI

“Torneremo protagonisti”

SEGUE DALLA PRIMA

del Consiglio Nazionale. Riguardo al primo punto siamo stati presenti su diversi temi, abbiamo parlato di tassazione in generale, del regime dei minimi, di Liechtenstein, di Irap ma anche della crisi Alitalia, dei precari e della flessibilità del lavoro. Gli interventi dei dottori commercialisti debbono avere anche una valenza generale in quanto esercitiamo un ruolo sociale e come tali dobbiamo essere considerati dal mondo politico.

Il secondo punto ci ha visto impegnati nella realizzazione di *vademecum*, linee guida per l'attività degli Ordini (formazione, procedimenti disciplinari ecc.) ma ci ha visto anche presenti su altre tematiche come tariffe professionali, albo dei consulenti finanziari o sull'indipendenza dei sindaci a fronte del famoso parere della Consob. Per quanto riguarda l'integrazione tra le due strutture, e quindi il terzo punto che ti evidenziavo, la strada da fare è ancora molta e quindi bisogna darsi un traguardo ragionevole e raggiungibile per fine anno 2008.

Ciò che mi conforta maggiormente è che l'integrazione in seno al Consiglio Nazionale tra Dottori Commercialisti e Ragionieri è avvenuta istantaneamente e in un clima di concordia, tanto che tutte le decisioni sono state assunte all'unanimità e in un contesto di fiducia reciproca.

Entriamo nel vivo dei temi: riforma delle professioni. Incardinata sul principio della liberalizzazione e poco incentrata sulla qualità. Le nostre proposte.

Una fiera opposizione al sistema duale che è inconcepibile: non esiste un paese al mondo che consente un doppio sistema per esercitare la medesima professione. Linea dura contro qualsiasi decreto di riconoscimento di associazioni: siamo pronti ad impugnarlo. Noi vogliamo la riforma ma incardinata su due elementi fondamentali: società professionali e liberalizzazione della pubblicità il tutto in un'ottica di facilitare l'ingresso dei giovani alla professione.

Il fisco. Come dovrà essere e quale il nostro ruolo anche sotto l'aspetto sociale, parlo chiaramente di un intervento reale del fisco a livello delle famiglie.

Prima richiesta: stabilità! E' necessario lavorare sulle aliquote e non sugli imponibili. Basta micromanovre a ciclo continuo! La semplificazione degli adempimenti dovrà rivelarsi effettiva e non uno specchio per le allodole. Sarà necessario elevare lo Statuto del Contribuente a

rango costituzionale sancendo una volta per tutte la irretroattività effettiva delle norme fiscali. Proposte di sostegno reale alle famiglie anche prevedendo configurazioni di imponibile non più basate solo sul reddito individuale. Il fisco dovrà diventare volano di sviluppo con politiche di sostegno e incentivi per l'impresa e perché no, per gli studi professionali e i professionisti in generale. A quest'ultimo riguardo penso ad incentivi per la crescita dimensionale degli studi e per l'aggregazione di professionisti. L'evasione è un fenomeno da perseguire con decisione ma collegando una riflessione sulla moralità della spesa pubblica e sul perché così in tanti mettono in atto sistemi sofisticati di elusione/evasione: male tutto italiano o regole soffocanti e pressione fiscale effettivamente troppo elevata?

E sul controllo contabile la nostra posizione?

Il ruolo del Collegio Sindacale è stato rafforzato dalla recente riforma ma nei Paesi europei rappresenta una particolarità italiana: una particolarità da salvaguardare. Principi contabili e sistemi di controllo dovranno essere adeguati al taglio dimensionale delle imprese. Un conto è l'interesse dell'investitore, altro è quello del creditore. E' necessario far sì che ci siano principi di revisione validi come riferimento per tutti ma che in fase di applicazione si tenga conto delle dimensioni delle imprese con disposizioni meno rigide e strutturate, ma ugualmente efficaci, per le piccole e medie imprese.

L'ex direttore del "Il Gazzettino" nell'intervista che uscirà nello stesso numero di questa Tua afferma che godiamo di una "visibilità inesistente". Ritieni possibile che la nostra categoria diventi più protagonista di quanto siamo stati sino ad ora e se sì con quali strategie di comunicazione?

Certo che dobbiamo diventare più protagonisti anche della vita sociale e politica del nostro Paese. Del resto lo siamo già nella nostra attività. "Protagonisti del cambiamento" recita appunto lo slogan del nostro prossimo congresso nazionale di Torino di marzo 2009. La soluzione però non può limitarsi ad una campagna pubblicitaria! Dobbiamo intervenire prima su tematiche sociali, che la gente sente e che hanno ricaduta sulla quotidianità. La percezione dovrà essere quella che gli interventi siano appunto a tutela di interessi sociali. La campagna pubblicitaria potrà esserci solo in un secondo tempo a supporto e valorizzazione di questo nuovo approccio. Usciamo dal solito "cliché" cercando di dire qualcosa di intelligente anche su tematiche nuove per il

tradizionale ambito della categoria.

Rapporto e confronto con il sistema politico: le dieci domande ai leader del mondo politico. Prime considerazioni sull'accoglimento anche di questo nuovo modo di fare.

Riguardo a questo argomento ho voluto spostare il rapporto. Fino a ieri il politico veniva da noi e raccontava la "sua" piuttosto che ascoltare la "nostra". Il nostro è un movimento ormai importante anche per i numeri che esprimiamo! Siamo oltre 105.000 professionisti con un esercito di tirocinanti stimati in circa 65.000 con un indotto tra dipendenti, collaboratori e clienti di tutto rispetto. Una certa influenza ci può essere. Quindi saremo noi a proporre ai politici le nostre posizioni per verificare poi loro disponibilità a supportarle, come abbiamo fatto con le dieci domande e come ci accingiamo a fare con l'iniziativa del 2 aprile!

Rapporti con le altre professioni. E' possibile ipotizzare la costruzione per il futuro di un nuovo "polo sociale": quello dei professionisti e del mondo che ci gira attorno?

Francamente non sono mai stato un entusiasta del CUP (Comitato Unitario delle Professioni) che resta comunque un'aggregazione importante e significativa. E' necessario tuttavia rivisitare le ragioni e i contenuti di questa organizzazione tenendo conto che rappresenta interessi anche eterogenei. Non è possibile assimilare tale struttura a quella simile degli imprenditori. Bisogna fare ancora passi importanti su questa strada avviando un confronto senza distruggere ciò che si è fatto sino ad ora ridefinendo le ragioni e le regole, tenendo conto delle obiettive differenze che allo stato impediscono una voce comune (esempio la differente sensibilità sulla problematica delle associazioni).

Presidente, qualche consiglio ai giovani colleghi e tirocinanti, il futuro della nostra professione.

Un primo consiglio è quello di non copiare i professionisti più anziani riguardo competenze e organizzazione di studio! Le competenze dovranno essere distintive e quindi puntare alla specializzazione cercando anche di sfruttare le capacità relazionali individuando precise strategie di marketing e comunicazione. Secondo consiglio è quello di partecipare attivamente alla vita associativa della categoria, ritagliandosi ruoli di interlocuzione sociale, impegno che alla fine si ripercuote positivamente anche sulla stessa attività professionale.

L'identità

SEGUE DALLA PRIMA

tadini e i nostri governanti.

E allora cosa dobbiamo fare? Come possiamo recuperare il tempo perso? La strada, come è giusto che sia, ce la indica il nostro Presidente Nazionale Claudio Siciliotti nell'intervista su riportata: **qualificazione e comunicazione.**

L'esempio più significativo del nuovo corso del Consiglio Nazionale è stato sicuramente il dibattito con i politici dello scorso 2 aprile. Un'iniziativa figlia del nostro territorio, non solo perché

gestita a Roma anche da *colleghi nostrani*, ma anche perché proprio nel nostro Triveneto è iniziato questo nuovo metodo di lavoro. Basterà? Certamente no! La qualificazione tecnica della nostra Professione può dirsi oggi ben avviata (non c'è minuto della settimana, esclusa forse la domenica, in cui non ci sia nel Paese un evento formativo a noi dedicato e da noi promosso o patrocinato). Se poi pensiamo a quanto la formazione a distanza potrà agevolare tali processi formativi c'è sicuramente da esser ottimisti. Per quanto riguarda quella che definisco la *contaminazione comunicativa* molto c'è invece da fare. I contesti su cui agire sono molteplici (media di ogni specie, rapporti e coordinamento con la politica e con le categorie economiche ecc.) e

tutti vanno adeguatamente presidiati e valorizzati. E non possiamo limitarci a lasciare il lavoro solo a Roma. La contaminazione comunicativa, se tale dev'essere, deve passare anche per gli Ordini e i singoli Studi. Quindi coordiniamoci, condividiamo le metodologie e poi partecipiamo e promuoviamo incontri pubblici sui temi di nostra competenza. Se riusciremo a diventare degli interlocutori seri e propositivi si accrescerà sicuramente il livello della nostra credibilità. Sogni o utopia? No, solo un grande lavoro da svolgere con passione e serietà: un lavoro che la nostra categoria è certamente in grado di fare per il Paese, per i nostri figli e, perché no, anche per noi stessi. Un po' di soddisfazione ce la meritiamo.

L'INTERVISTA

LUIGI BACIALLI

“Il commercialista? E' invisibile...”

LUCA CORRÒ
Ordine di Venezia

Dottor Bacialli, come giornalista autorevole ed uomo di comunicazione, profondo conoscitore del territorio, che idea si è fatto della professione del dottore commercialista? A suo giudizio, chi siamo e qual è la nostra professione per il mondo dei media?

Credo che l'idea di una categoria sia inevitabilmente collegata ai rapporti intrattenuti o a quelli in corso con un singolo professionista. Come con medici e avvocati, valutando la persona e l'operato del proprio commercialista ci sono luci e ombre e comunque il giudizio è condizionato dal saldo costi-benefici. In sostanza è difficile dare un giudizio collettivo, ma in ogni caso mi sono fatto l'idea di tecnici qualificati, il più delle volte disponibili e gentili pur avendo loro a che fare con una giungla di norme, cavilli e pastoie burocratiche esasperanti e una clientela decisamente difficile, la quale, tanto per fare un esempio, considera sempre troppo salate le parcelle, specie quando, come avviene nel nostro paese più che in qualsiasi altro paese europeo, si è già stati abbondantemente salassati dal fisco.

Da testimone dei tempi, ci dia un giudizio sulla capacità della nostra categoria di comunicare la propria missione e le proprie potenzialità. Qual è il suo giudizio sulla nostra visibilità?

Il mio giudizio è molto negativo, perché mi pare che la vostra visibilità sia inesistente. Non basta qualche rubricetta tenuta da un commercialista sui giornali o un'apparizione una tantum in televisione, peraltro con commercialisti non sempre adeguatamente "televisivi". Servirebbe secondo me un grosso investimento per una campagna pubblicitaria martellante che spieghi chi è il commercialista e lo renda più umano e simpatico agli occhi dell'opinione pubblica. Come per i notai, si tratta di divulgare un ruolo ancora troppo distante dalla gente e a mio parere poco comprensibile e trasparente.

Nel suo recente libro "Casta Stampata" edito da Mursia, Lei interviene con chiarezza sulla natura, il ruolo passato, presente e futuro dei giornalisti, sulle difficoltà di una categoria che deve cambiare per sopravvivere; Le assicuro che la nostra categoria vive oggi la stessa esigenza di svolta, forse di nuova fondazione. Qualche riflessione comune?

I giornalisti si sono chiusi nella loro torre d'avorio e come è scritto nella quarta di copertina del mio libro "paradossalmente hanno perso il senso della misura e della realtà". Può darsi che questo atteggiamento riguardi anche altre categorie privilegiate come quella di cui io faccio parte. Da noi l'accesso è ancora troppo limitato e clientelare e c'è uno scarsissimo ricambio generazionale perché le assunzioni sono bloccate da anni. Può darsi che in qualche modo anche i commercialisti soffrano dell'immobilismo tipicamente italiano e sono convinto che, come tutti di questi tempi, abbiano bisogno di voltare pagina, di respirare aria nuova, di sentirsi più liberi e indipendenti.

Massimo Fini nell'introduzione al suo libro dice, parlando dei giornalisti e con la sua solita forza, che "abbiamo fatto la fine che tocca, meritatamente, ai tutti i servi. Non contiamo più nulla." So che lei la pensa diversamente ma c'è qualcuno che la pensa come Fini anche tra noi commercialisti per quel che ci riguarda.

Destini comuni? Qual è la sua valutazione?

Il mondo della libera professione oggi asseconda troppo la politica, le lobbies e i cosiddetti poteri forti. Questo succede negli ospedali, nei tribunali, persino nelle aziende private perché la politica e le sue camarille hanno infilato i tentacoli dappertutto e detta legge perché ha trovato via libera. E' arrivato il momento di resituire dignità e autonomia a categorie di persone perbene che sono spesso in balia di minoranze di cialtroni, di ignoranti e di cafoni ampiamente rappresentati, grazie alla protervia del potere che si è scelto il suo Porcellum, anche in Parlamento.

Dottor Bacialli, nel libro lei ha raccontato con molto humor "i cinque minuti" passati con Caltagirone e figlia. Collegandomi a questo aneddoto, in verità, mi pare impetuosa, anche se molto garbata, la sua critica agli imprenditori veneti, forse più al cosiddetto ghotà dell'imprenditoria. La vicenda de "Il Gazzettino", per non parlare - lo dico io - della vicenda AntonVeneta, danno una traccia. Si è persa un'occasione. I nostri comuni interlocutori, gli imprenditori, hanno evidenziato i loro limiti?

Io stimo molto gli imprenditori, non solo quelli del Nordest, e ne ho conosciuti tanti perché ho sempre diretto giornali controllati da loro. Però al Gazzettino mi ha deluso e amareggiato il comportamento di azionisti che litigavano tra di loro e pensavano solo a vendere una testata storica di 120 anni al migliore offerente. Sono persone eccezionali che hanno spesso creato

un impero dal nulla, dopo una vita di rischi e di sacrifici. Ma in effetti è meglio che continuino a fare magliette, scarpe e quant'altro rinunciando a giornali e televisioni perché di editoria capiscono molto poco e, ovviamente, non vogliono fare cultura ma affari.

Il Triveneto, a Suo giudizio, sarà in grado di generare una classe politico-economica di governo del Paese? La rappresentanza politica locale perché non riesce ad imporsi sui "paracadutati" da Roma?

Il salto troppo veloce dalla miseria degli anni Cinquanta alla ricchezza è stato traumatico soprattutto per il Veneto. C'è ancora molta arretratezza e l'incapacità non solo di fare squadra ma di gestire i rapporti con la politica. Forse la generazione dei trentenni ci riserverà qualche sorpresa e qualche passo avanti, ma temo che ancora per qualche anno il Nordest avrà un peso politico del tutto insufficiente. Ne aveva molto ai tempi della Balena Bianca, quando imperavano big della DC del calibro di Rumor, Piccoli, Bisaglia, Ferrari Agradi, ma quella è un'altra storia che qui sarebbe troppo lunga da raccontare.

Sempre nel suo recente libro, Lei parla molto dei giovani; Lei è chiaro nell'avvisare che nulla è garantito, che la gavetta deve necessariamente essere dura, che "bisogna imparare a fare meglio degli altri per avere vere opportunità di crescita".

Da ragazzino ho vissuto diversi anni negli Stati Uniti e ricordo benissimo che lì si inizia a coltivare l'entusiasmo e l'impegno dei giovani fin dalle elementari. Noi non cresciamo dei ragazzi ma dei depressi cronici perché, complice la stampa catastrofista, continuiamo a ripetere loro che non ci sono speranze, che non troveranno lavoro e che non avranno nemmeno la pensione, come se tra il primo e l'ultimo impiego non ci siano proprio loro con la loro forza, intelligenza, capacità, energie, passione. Oggi i giovani escono di casa pensando che il lavoro sia un diritto e se non trovano il posto fisso meditano il suicidio o si disperano. Dobbiamo insegnare loro fin dall'inizio che nessuno ti regala nulla, e che per ottenere qualcosa bisogna sempre applicarsi, soffrire, non mollare mai. E infine che non ci si può più illudere di poter trovare un lavoro ben retribuito a due passi da casa, ma che nove volte su dieci bisogna andarselo a trovare altrove.

L'occasione del dibattito politico per le prossime elezioni potrebbe essere uno scenario di evidenza della nostra categoria? come ne gestirebbe la comunicazione?

I politici parlano spesso, a vanvera e senza pezzi d'appoggio, di tasse, di debito pubblico, di salari e di altro ancora. I commercialisti potrebbero secondo me intervenire su questi temi e in televisione mettersi a disposizione dei cittadini, pronti a criticare le scelte politiche, dell'una e dell'altra parte, che ritengano dannose o controproducenti. Ma soprattutto, come accennavo prima, occorre una massiccia campagna di advertising televisivo che mandi un messaggio chiaro ed esauriente sul ruolo e la missione del commercialista, che secondo me dovrebbe sembrare più un amico che un avversario, più un uomo che un automa, con tutti i suoi pregi e i suoi difetti, più un professionista serio e responsabile che un esperto in espedienti e scorciatoie quale a volte, nell'immaginario collettivo, può sembrare.

Chi è Luigi Bacialli

Nato a Milano nel 1954, Luigi Bacialli è giornalista professionista dal 1976. Ha iniziato al quotidiano *La Notte di Milano* ed è stato caporedattore centrale de *Il Giornale* diretto da Indro Montanelli e de *La Voce* di cui è stato tra i fondatori. Ha poi diretto *L'Indipendente*, *La Libertà di Piacenza* e *Il Giornale di Vicenza*. Dal 2001 al 2005 ha diretto *Il Gazzettino*, principale quotidiano del Nord Est.

Attualmente è direttore editoriale di *Canale Italia* ed editorialista del *Quotidiano Nazionale*. Ha recentemente pubblicato il libro "Casta Stampata", Editore Mursia.



COMUNICAZIONE PROFESSIONALE

Fare bene e farlo sapere

SE NESSUNO SA CHE ESISTO, forse la mia esistenza è inutile. Soprattutto se fornisco servizi. Magari sono il migliore, il più preparato e competente professionista in un determinato ambito di conoscenze ma se non lo faccio sapere nessun cliente potrà usufruire della mia professionalità, nessun collega potrà riconoscere la mia preparazione, nessuno potrà distinguere le mie abilità professionali. **Essere bravi non basta per ottenere successo nel proprio ambito lavorativo.** Il saper fare diventa quindi un presupposto, richiesto ed atteso, tutto da comunicare. Serve però farlo sapere, trasmetterlo all'esterno e iniziare a comunicare la propria identità, la propria professionalità. Alla luce della facilità con cui un messaggio può risultare distorto e alla complessità di controllare i flussi di comunicazione e la loro corretta interpretazione, si rende necessario sviluppare una certa competenza ed abilità nell'emettere i messaggi desiderati, in modo da conferirgli il minor grado di interpretazione possibile.

Abilità comunicative accanto ad abilità professionali quindi, per poter superare il limite delle comunicazioni spontaneamente emesse ed iniziare a gestire il trasferimento dei propri messaggi con consapevolezza ed efficacia.

Trasferire messaggi però non significa comunicare, si tratta di un processo ad una via, unidirezionale e asimmetrico, che presuppone il semplice passaggio di informazioni. Comunicare significa invece andare oltre e condividere un messaggio, in un processo simmetrico di creazione e condivisione delle informazioni, allo scopo di raggiungere un buon livello di comprensione. L'ambiguità sarà sempre presente, ma un'azione comunicativa perpetuata con trasparenza e chiarezza sarà sicuramente favorita nel conquistarsi un certo grado di credibilità e fiducia, ed irrimediabilmente ciò contagerà anche la fonte stessa del messaggio.

La comunicazione è un fattore critico di successo e in quanto tale deve essere gestito con professionalità. Essa infatti è in grado di creare valore per un'organizzazione andando ad accrescerne il patrimonio intangibile e rendendo

tale patrimonio visibile e percepibile nell'ambiente economico e sociale di riferimento.

La consapevolezza del ruolo della comunicazione nell'equilibrio tra un'organizzazione e il suo ambiente permette di utilizzare questa risorsa a proprio vantaggio, attribuendole quel ruolo immateriale, ma determinante, per influenzare il proprio sviluppo e la propria crescita, per gestire i cambiamenti a cui un'organizzazione è continuamente soggetta, trasformando la non normalità in elemento di integrazione e coesione.

La creazione e l'incremento del valore, fine ultimo di ogni iniziativa di comunicazione, sempre più coincidono con un equivalente aumento e miglioramento della reputazione, concetto che supera largamente quello di immagine. E **la reputazione risulta strettamente collegata alla redditività, al valore di mercato** e alla capacità delle organizzazioni di superare i momenti di crisi. Essa inoltre diventa un incentivo nell'attrarre talenti ed investimenti, consolida le relazioni con le autorità, con i media e con tutti quegli interlocutori che a loro volta influenzano le percezioni diffuse nei diversi pubblici. Reputazione, fiducia e comunicazione insieme consentono quindi di conquistare vantaggi concreti almeno a tre livelli: quello delle richieste di servizi, quello delle decisioni di investimento e quello della fedeltà dei collaboratori interni. Si crea quindi valore ottenendo risultati misurabili attraverso ele-

menti intangibili. È molto difficile quantificare l'impatto di una buona immagine sul fatturato di fine anno. È molto facile dimostrare quanto sia complesso riconquistare i favori del pubblico quando l'immagine dei prodotti/servizi è stata danneggiata da una cattiva reputazione dell'organizzazione.

Entro i prossimi anni **la capacità di comunicare potrebbe essere quindi il fattore discriminante tra chi ha successo e chi non lo ha**, tra chi si pone come un professionista competitivo sul mercato, ricettivo ai cambiamenti ed aperto alle evoluzioni, e chi invece si rassegna a vivere "come ha sempre fatto" ed assolutamente slegato dagli altri. A quel punto chi si sarà posto in relazione sarà vincente e chi avrà comunicato sarà ancora in gioco.

Elena Fornasier

Elena Fornasier si è laureata col massimo dei voti nel Corso di Laurea Specialistica in Relazioni Pubbliche d'Impresa presso l'Università degli Studi di Udine con la tesi sperimentale: "Comunicare le professioni: una nuova sfida per le relazioni pubbliche".



IPSOA

NORME E TRIBUTI

Imprese individuali e società di persone: tassazione separata proporzionale (opzione IRES)

L'art. 1, commi 40-42, L. 24.12.2007, n. 244 (Finanziaria 2008) ha introdotto nel nostro ordinamento, a decorrere dal periodo d'imposta 2008, una nuova e diversa forma di tassazione del reddito d'impresa e di partecipazione in società di persone. In particolare, viene riconosciuta la facoltà (non l'obbligo) per le persone fisiche, titolari di redditi d'impresa e di partecipazione in S.n.c. e in S.a.s. residenti, di optare per la tassazione autonoma di tale redditi (escludendoli, quindi, dalla formazione del reddito complessivo) applicando un'aliquota unica del 27,5% (pari alla nuova aliquota Ires fissata dall'art. 1, co. 33, lett. e), L. 244/2007). Opzione esercitabile solo a condizione che i redditi prodotti o imputati per trasparenza ai soci non siano prelevati o distribuiti. La finalità perseguita dal Legislatore è stata quella di assicurare omogeneità di trattamento ai redditi d'impresa (prescindendo dalla forma giuridica di esercizio dell'attività), sottraendo, al di là di eventuali calcoli di convenienza, le aziende che decidono di reinvestire gli utili prodotti ad un prelievo progressivo (IRPEF) troppo pesante. In tal modo l'imposizione IRPEF viene adeguata alla riduzione dell'aliquota IRES.

Ambito soggettivo

Ai sensi dell'art. 1, co. 40, L. 244/2007 possono optare per la tassazione separata proporzionale:

* le persone fisiche titolari di reddito d'impresa conseguito in regime di contabilità ordinaria (anche per opzione);

* le persone fisiche titolari di reddito di partecipazione in S.n.c. e in S.a.s. in regime di contabilità ordinaria (anche per opzione).

Dal tenore letterale della norma risulta evidente che l'opzione debba essere esercitata dalla persona fisica (imprenditore individuale o soci). Pertanto, in caso di reddito di partecipazione, l'opzione non va esercitata dalla società di persone partecipata ma da ogni singolo socio, potendosi presentare l'ipotesi di una società il cui reddito venga tassato in parte con regole ordinarie (relativamente a quei soci che non hanno optato) e in parte con imposta proporzionale (relativamente a quei soci che invece hanno esercitato l'opzione). Sempre dal tenore letterale della norma risulterebbero escluse dalla sua applicazione le S.r.l. che hanno aderito alla cd. "piccola trasparenza" (art. 116, D.P.R. 22.12.1986, n. 917), pur essendo fiscalmente assimilabili alle società di persone.

Tassazione separata proporzionale

Come accennato in premessa, l'intento del Legislatore è stato quello di introdurre una modalità di tassazione simile a quella delle società di capitali. In caso di esercizio dell'opzione, i redditi d'impresa e di partecipazione in società di persone sono assoggettati a tassazione separata con aliquota del 27,5% a condizione, però, che gli stessi non siano prelevati o distribuiti. In caso di successivo prelievo o distribuzione, i redditi già sottoposti a tassazione proporzionale concorreranno alla formazione del reddito complessivo imponibile dell'imprenditore o dei soci, che

ROBERTA COSER

Ordine di Trento

La tassazione separata con aliquota del 27,5% dei redditi d'impresa e di partecipazione in società di persone premia la capitalizzazione delle imprese

sarà assoggettato a tassazione progressiva (art. 11, D.P.R. 917/1986), con scomputo dell'imposta già versata da quella corrispondente ai redditi prelevati o distribuiti, al fine di evitare una doppia tassazione. Si ritiene che tale diritto allo scomputo sia da considerarsi come un credito d'imposta e, pertanto, che trovi applicazione la norma dell'art. 22, D.P.R. 917/1986 relativa allo scomputo degli acconti.

La convenienza all'accesso alla tassazione separata varia da impresa ad impresa e va attentamente valutata. Una prima semplice valutazione consiste nell'individuare a che livello di reddito procapite si colloca l'aliquota del 27,5% e, pertanto, sopra quale soglia imponibile è conveniente l'esercizio dell'opzione: applicando le attuali aliquote IRPEF, il prelievo del 27,5% corrisponde ad un reddito di circa Euro 35.000. Ne consegue che, al di sotto di tale soglia o anche con un reddito superiore in presenza di prelievi di utili o di perdite compensabili, non c'è alcuna convenienza nell'opzione. Più in particolare, i calcoli di convenienza devono individuare preventivamente: l'aliquota media IRPEF dei soggetti interessati (vale a dire imprenditore individuale o soci), la presenza di altri redditi e perdite compensabili, l'ammontare di prelievo di utili che l'imprenditore o i soci vorranno effettuare nel periodo d'imposta.

A tutt'oggi il regime di tassazione separata proporzionale non è ancora operativo in quanto, come previsto dall'art. 1, co. 42, L. 244/2007, sono mandati ad un apposito decreto attuativo la fissazione dei termini e delle modalità dell'opzione, del regime di imputazione delle perdite, del trattamento delle riserve di utili, del versamento dell'imposta e il coordinamento con le altre disposizioni del D.P.R. 917/1986 e con quelle in tema di accertamento. In particolare, il decreto dovrà stabilire come potranno computarsi le perdite d'impresa (quelle precedenti l'anno di applicazione delle tassazione separata e quelle conseguite quando questa è in corso) e come dovrà essere tassato (tassazione progressiva o proporzionale) il maggior reddito eventualmente accertato.

Obblighi contabili

Al fine di evitare frodi o salti d'imposta e garantire il controllo sugli utili conseguiti nel periodo d'imposta interessato dalla tassazione separata proporzionale e non ancora prelevati o distribuiti, l'art. 1, co. 41, L. 244/2007 prevede alcuni obblighi contabili.

In particolare, l'imprenditore individuale che ha optato e le società di persone i cui soci hanno esercitato l'opzione sono tenuti ad indicare, in un apposito prospetto della dichiarazione dei redditi (a decorrere dal Mod. Unico 2009), il patrimonio netto formato con gli utili non prelevati o distribuiti dei periodi d'imposta in cui si applica l'imposta proporzionale e le altre componenti del patrimonio netto. Proprio perché è necessario redigere tale prospetto delle riserve del patrimonio netto, condizione necessaria per poter optare è la presenza del regime di contabilità ordinaria dell'impresa individuale e delle società partecipate. Pertanto, si ritiene che l'abbandono di tale regime (per passare ad esempio al regime di contabilità semplificata) causi la decadenza della tassazione separata con la conseguenza che il reddito soggetto ad imposta proporzionale negli anni precedenti concorre alla formazione del reddito complessivo dell'imprenditore o dei soci da assoggettare a tassazione ordinaria previo scomputo dell'imposta già versata.

Prelevamento e distribuzione di utili Presunzioni

Sempre l'art. 1, co. 41, L. 244/2007 contiene tre regole, o meglio, tre presunzioni per individuare l'esercizio cui imputare gli utili prelevati o distribuiti. In particolare, le somme trasferite dal patrimonio dell'impresa a quello personale (dell'imprenditore o dei soci), al netto delle somme versate dall'imprenditore o dai soci nello stesso periodo d'imposta, costituiscono prelievi degli utili dell'esercizio in corso in cui è avvenuto il prelievo o la distribuzione (prima presunzione) e per l'eccedenza (vale a dire prelievi che eccedono l'utile di esercizio) costituiscono prelievi degli utili di esercizi precedenti (seconda presunzione); le somme che superano il patrimonio netto si considerano prelievi degli utili dei periodi d'imposta successivi da assoggettare a tassazione ordinaria in tali periodi (terza presunzione).

Tali presunzioni penalizzano certamente quelle imprese che possiedono riserve formate con utili già tassati in via ordinaria in esercizi precedenti.

Revoca dell'opzione

Un'ultima presunzione assoluta è prevista in caso di revoca dell'opzione: se l'imprenditore o i soci revocano l'opzione si considerano prelevati o distribuiti (e, quindi, da assoggettare a tassazione progressiva) gli utili ancora esistenti al termine dell'ultimo periodo d'imposta di applicazione della tassazione proporzionale.

Anche tale presunzione è piuttosto penalizzante in quanto, nell'ipotesi in cui durante la vigenza dell'opzione (per la quale, tra l'altro, il Legislatore non ha previsto una durata minima) l'imprenditore non abbia effettuato alcun prelievo e la società partecipata non abbia fatto alcuna distribuzione di utili ai soci, in caso di revoca l'intero utile, realizzato durante la vigenza dell'opzione e tassato con aliquota del 27,5%, sarà soggetto a tassazione progressiva con scomputo dell'imposta già versata.

NORME E TRIBUTI

IVA e indennità per cessata locazione

KETI CANDOTTI
Ordine di Venezia

L'art. 34 della L. 392/78, sui contratti di locazione, stabilisce che in caso di cessazione del rapporto di locazione relativo agli immobili adibiti ad attività industriali, artigianali, commerciali o di interesse turistico, il **conduttore ha diritto ad un'indennità pari a 18 mensilità dell'ultimo canone corrisposto** (per le attività alberghiere l'indennità è pari a 21 mensilità) a condizione che la risoluzione non sia dovuta ad inadempimento o disdetta o recesso del conduttore o ad una delle procedure concorsuali previste dalla Legge sui Fallimenti.

In presenza del presupposto **sogettivo** (oltre che territoriale) di imposizione IVA si pone il problema di verificare se sussiste anche il presupposto **oggettivo** e se quindi tale indennità sia da assoggettare ad IVA.

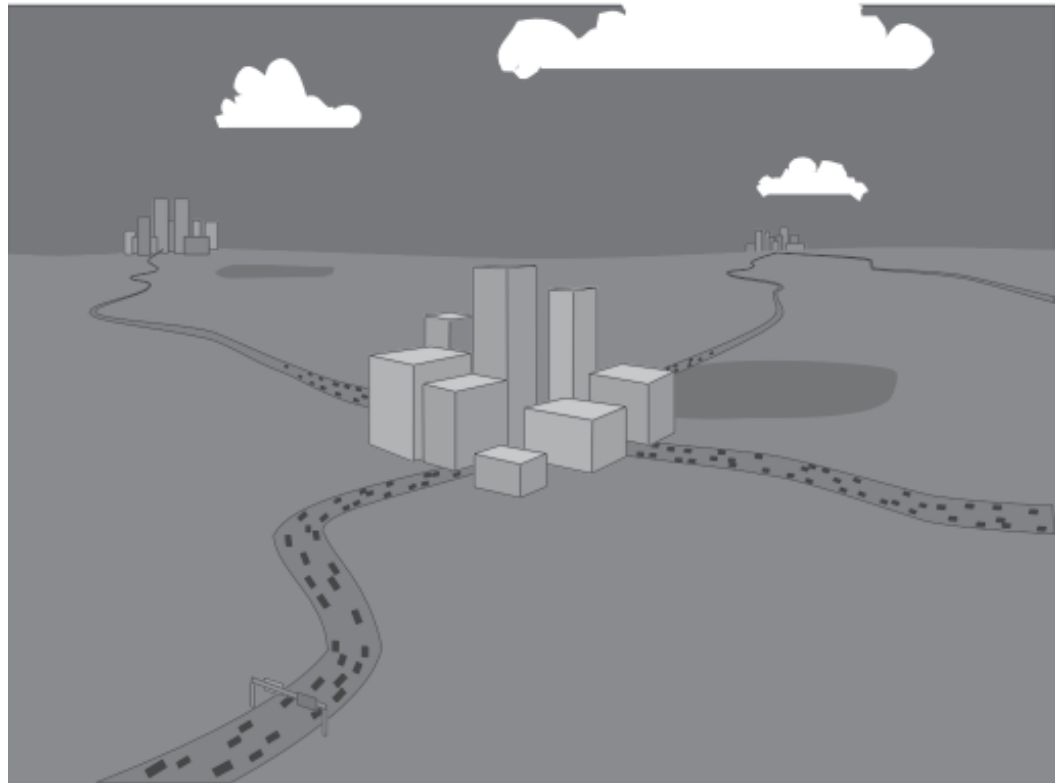
La questione in esame è piuttosto controversa, in quanto non è stata oggetto di esplicita regolamentazione normativa, né di significative decisioni da parte della giurisprudenza (fatta eccezione per la sentenza della **Cassazione del 7.06.2006, n. 13345**, che commenteremo in seguito) mentre solo l'Agenzia delle Entrate si è espressa chiaramente *per l'assoggettamento ad IVA della indennità di avviamento*, influenzando non poco il comportamento del contribuente in materia (**Risoluzione del 3.06.2005 n. 73/E**).

I termini del problema

Per affrontare la questione "dell'assoggettamento ad IVA", *in primis* occorre sottolineare che l'art. 34, presume l'esistenza, **per il conduttore, di un danno sorto in conseguenza della cessazione della locazione**, poichè il rilascio dell'immobile, sede dell'attività di impresa esercitata in contatto con la clientela, determina la perdita dell'avviamento costituito dall'insieme dei clienti stessi.

La L. 392/1978 non richiede alcuna prova dell'effettività del danno per il conduttore, ritenendo sufficiente che il rapporto di locazione si risolva per volontà del locatore che non intende stipulare un nuovo contratto.

L'indennità per la perdita dell'avviamento commerciale ha quindi natura di obbligazione legale perché è la legge che espressamente la prevede e ne determina la misura, ritenendo che la sede in cui viene esercitata l'attività è un elemento essenziale dell'azienda e la necessità di spostare la sede comporta, per il conduttore, un disagio e un costo notevoli che devono essere compensati. Anche la **giurisprudenza**, in proposito, ha affermato che il diritto all'indennità di avviamento commerciale è automaticamente collegato alla cessazione del rapporto per causa non imputabile al conduttore, presumendosi la **sussistenza di un danno per il solo fatto di dovere trasferire altrove l'attività imprenditoriale**.



Appare chiaro allora che si deve attribuire all'indennità suddetta non solo una funzione di **risarcimento** per l'eventuale perdita di avviamento, ma anche una **funzione riparatoria**.

La Cassazione ha precisato che, in considerazione della previsione dell'art. 34, *il diritto all'indennità per la perdita dell'avviamento commerciale consegue automaticamente e in misura prestabilita alla cessazione del contratto di locazione di immobile adibito a uso diverso da quello di abitazione, senza che sia necessaria la sussistenza in concreto dell'avviamento e della sua perdita e senza che rilevi la circostanza che il conduttore, successivamente alla disdetta del contratto, abbia cessato di svolgere ogni attività nell'immobile locato prima della cessazione del rapporto* (Cass., sent. n. 12279, 16 settembre 2000).

Sempre la Cassazione ha affermato che il locatore non può chiedere di subordinare il pagamento dell'indennità alla dimostrazione che vi sia stato un concreto avviamento (Cass., sent. n. 2616, 14 aprile 1986), né può liberarsi della sua obbligazione dimostrando che in realtà non sussiste alcun effettivo avviamento da compensare, o che l'avviamento sussiste ma in misura inferiore a quella risultante dall'applicazione dei criteri di calcolo previsti dalla legge. Neppure il conduttore, infine, ha il diritto di dimostrare che nella realtà l'avviamento è di entità maggiore rispetto a quella risultante dall'applicazione dei criteri di calcolo previsti dalla legge (Cass. sent. n. 2734, 26 aprile 1985).

Si consideri, ancora, che l'indennità non è prevista se la risoluzione avviene a causa del conduttore, quindi in senso punitivo non si riconosce

indennizzo al conduttore sebbene innegabilmente l'avviamento abbia probabilità di esistere, sia nel caso di risoluzione su iniziativa del locatore che nel caso di risoluzione su iniziativa del conduttore. Il fatto che non venga pagato l'indennizzo evidenzia il suo carattere **risarcitorio** e **non di corrispettivo legato ad un rapporto sinallagmatico**.

La Risoluzione 3 giugno 2005 n. 73/E

Secondo l'Agenzia delle Entrate (Risoluzione 3 giugno 2005 n. 73/E) l'indennità sopra descritta deve essere assoggettata all'IVA in quanto, *“sebbene l'obbligazione di cui all'art. 34 L. 392/78 abbia radici in una disposizione di legge e non in un contratto, questo non significa che la stessa non possa essere ricondotta nell'ambito di applicazione dell'art. 1 D.P.R. 633/72.”*

Per l'Agenzia delle Entrate, la situazione che si verifica tra locatore e conduttore, è riconducibile ad un vero e proprio **rapporto sinallagmatico** in cui l'oggetto dello scambio è **l'incremento di valore dell'immobile che il conduttore, riconsegnando il bene, rimette nella disponibilità del proprietario**: in sostanza, l'avviamento viene considerato come un **bene (!)** che diventa di proprietà del locatore a seguito del pagamento dell'indennità. Secondo l'Agenzia, quindi, dopo la naturale cessazione del rapporto di locazione, esiste un elemento patrimoniale di cui il conduttore viene privato e che la legge si preoccupa di quantificare, prevedendo a carico del locatore -

IVA e indennità per cessata locazione

SEGUE DA PAGINA 7

l'obbligo di versare una somma di valore corrispondente.

In base a tale ragionamento, l'Agenzia considera l'indennità ex art. 34 L. 392/78 come il corrispettivo della *prestazione di servizi* ex art. 3 D.P.R. 633/72, non tenendo in alcun conto la natura che la legge e la giurisprudenza attribuiscono all'indennità di avviamento, che è quella di compensare il conduttore del danno dovuto alla perdita della clientela e più in generale della posizione sul mercato.

Il D.P.R. n. 633/72

Avverso l'interpretazione della Agenzia e ritenendo necessario affrontare il problema in termini di legge è opportuno ribadire i concetti cardine del Testo Unico sull'IVA.

Il D.P.R. 633/72, dopo aver stabilito con l'art.1 che «l'imposta sul valore aggiunto si applica sulle cessioni di beni e sulle prestazioni di servizi effettuate nel territorio dello Stato nell'esercizio di imprese o nell'esercizio di arti e professioni e sulle importazioni da chiunque effettuate» ai successivi articoli 2 e 3 individua, rispettivamente, le operazioni costituenti cessioni di beni e prestazioni di servizi soggette ad IVA.

Tenendo conto della definizione di cessione di beni fornita dall'art. 2 D.P.R. 633/72, si può concludere che l'indennità di avviamento, così come delineata in precedenza, indubbiamente non può considerarsi *cessione di un bene materiale*. **Non avviene alcun trasferimento della proprietà o di altro diritto reale di godimento su "beni", in quanto il "bene intangibile avviamento" è in realtà una connotazione propria dell'azienda del conduttore, che viene persa da quest'ultimo, ma non si trasferisce *tout court* al locatore (non è detto che i clienti continueranno a servirsi da lui qualora intendesse continuare l'attività economica intrapresa prima negli stessi locali dal conduttore).**

Il danneggiato è fondamentalmente il conduttore, che per questo ha diritto ad una sorta di risarcimento, mentre nulla guadagna il locatore se non la libera disponibilità dei locali.

Qualora poi si volesse assimilare l'indennità di avviamento alle prestazioni di servizi definite dall'art. 3 come «*le prestazioni verso corrispettivo dipendenti da contratti vari e in genere da obbligazioni di fare, di non fare e di permettere quale ne sia la fonte*», appare chiaro che la conclusione deve essere la stessa.

La definizione dell'art.3 presuppone infatti lo svolgimento di una certa attività da parte del soggetto IVA che effettua il servizio. Nella fattispecie in argomento **nessun servizio viene reso dal conduttore a favore del locatore a fronte della percezione dell'indennità per la perdita dell'avviamento, il conduttore non adempie nessuna obbligazione, intesa come attività riconducibile ad un fare, a un non fare o a un permettere ex art. 3 D.P.R. 633/72, ma si limita, in osservanza della legge, a restituire l'immobile al locatore, patendo la perdita della posizione affermata sul mercato e subendo indubbiamente un danno economico.** Il locatore, legittimamente, si rifiuta di stipulare un nuovo contratto e, siccome tale circostanza comporta un danno al conduttore, deve versargli un'indennità forfettaria.

In definitiva, non può certo considerarsi attività

Cenni a margine sul rapporto tra fonti del diritto e Circolari Ministeriali

L'ORDINAMENTO GIURIDICO RISULTA dall'operare congiunto di *norme di produzione* e di *norme sulla produzione del diritto*, aventi queste ultime la funzione di identificare le fonti dell'ordinamento. Il rapporto di gerarchia tra le fonti si sostanzia nella **legalità** e nella **costituzionalità**.

La **Costituzione** è la fonte fondamentale dello Stato.

La **legge**, così come prevista dagli artt. 70 e seguenti della Costituzione, rappresenta l'atto normale o ordinario in cui si esprime il processo di produzione giuridica. La funzione legislativa, inoltre, pur spettando al Parlamento, può anche essere esercitata dal Governo (decreti legislativi e decreti legge).

Ulteriore fonte avente forza e valore di legge, pur con i rilevanti limiti derivanti dal testo costituzionale e dalla giurisprudenza della Corte costituzionale, è il *referendum* abrogativo previsto dall'art. 75 della Costituzione.

Con la sentenza **della Corte di Cassazione** a Sezioni unite che è stata depositata lo scorso 2 novembre 2007 (**n.23031/2007**) si conferma che **non costituiscono atti aventi forza di legge i documenti di prassi (Circolari, Risoluzioni, Delibere)**

La Cassazione (Sezione tributaria) aveva già avuto modo di esprimersi nella sentenza 14619/00, affermando la parità tra amministrazione e contribuente di fronte alle norme tributarie, sottolineando che, «*la cosiddetta interpretazione ministeriale (proveniente di solito da uffici centrali), sia essa contenuta in circolari o risoluzioni, non vincola né i contribuenti né i giudici, né costituisce fonte di diritto*».

Adesso, la Corte afferma la relatività delle circolari non solo verso il contribuente, ma anche nei confronti degli «uffici gerarchicamente subordinati ai quali non è vietato disattenderle». Insomma, sono solo «l'opinione di una parte del rapporto tributario, che può essere discussa e disattesa dal giudice» e non deve essere vincolata neppure la stessa autorità che ha emanato la circolare, la quale resta sempre libera di modificare, correggere e anche completamente disattendere l'interpretazione adottata.

Quindi sebbene quotidianamente siamo in trepidante attesa delle circolari dell'Amministrazione Finanziaria, che, pur dirette formalmente agli Uffici finanziari, finiscono per orientare praticamente i nostri comportamenti, possiamo concludere che «*la circolare interpretativa esprime, come è stato efficacemente detto, una "dottrina dell'Amministrazione"*», vale a dire l'**opinione** di una parte del rapporto tributario, che, peraltro, può essere discussa e disattesa dal giudice tributario. **Per assurdo** anche il singolo contribuente potrebbe scriverci la sua "Circolare" e questa avrebbe davanti al giudice valenza analoga (con i dovuti distinguo!) della Circolare della Agenzia delle Entrate! Infatti anche qualora il giudizio del giudice corrispondesse al parere espresso dall'Amministrazione, sarebbe sempre e solo l'interpretazione del giudice che avrebbe esclusivo valore ed efficacia.

In definitiva è il contribuente che dichiara, si autotassa e interpreta le norme; l'Amministrazione è un interlocutore "di parte", e circolari e risoluzioni delle Entrate sono pura "dottrina", incapaci di vincolare i cittadini, i giudici tributari e persino gli uffici.

La Consulta ha precisato che «la risposta all'interpello, resa dall'Amministrazione ai sensi dell'articolo 11 della legge 212 del 2000, deve considerarsi un mero **parere**, che non integra alcun esercizio di potestà impositiva nei confronti del richiedente», il quale resta libero di disattenderlo.

configurante una cessione di beni o prestazione di servizi il puro e semplice rilascio dell'immobile da parte del conduttore, e venendo a mancare il presupposto oggettivo si può concludere che l'indennità di avviamento non sia assoggettabile ad IVA.

La recente Cassazione

La **Corte di Cassazione** con la **sentenza del 7.06.2006, n. 13345**, si è definitivamente pronunciata sul punto affermando che: «*Per il disposto dell'art. 15 D.P.R. 26 ottobre 1972 n. 633 non concorrono a formare la base imponibile dell'IVA -che consegue alla cessione dei beni e alla prestazione dei servizi- le somme dovute a titolo di risarcimento del danno nonché a titolo di interessi moratori, penali per ritardi o altre irregolarità nell'adempimento degli obblighi contrattuali, tra le quali rientra*

l'indennità dovuta ex art. 34 legge n. 392 del 1978, che costituisce un indennizzo per la cessazione del rapporto di locazione».

Tale pronuncia si ricollega a una **precedente pronuncia della medesima Corte** (23.05.2000, n. 6693), di carattere più generale e non specifica sul punto, che aveva affermato il principio secondo cui «*Per il disposto dell'art. 15 D.P.R. 26 ottobre 1972 n. 633 non concorrono a formare la base imponibile dell'IVA -che consegue alla cessione dei beni e alla prestazione dei servizi- le somme dovute a titolo di risarcimento del danno*».

A conferma di quanto argomentato nel presente articolo, con la decisione specifica della Suprema Corte, sembra quindi si possa **porre fine ai dubbi interpretativi** e consentire **una applicazione univoca del principio** giurisprudenzialmente statuito secondo cui **l'indennità di avviamento non può e non deve essere assoggetta ad IVA.**

NORME E TRIBUTI

IVA COMUNITARIA

Comportamento abusivo di diritto
= elusione fiscale?

IL 13 DICEMBRE 2007 l'Amministrazione Finanziaria ha emanato una circolare, la 67/E, che ha fatto conoscere ai più, che forse non ne avevano ancora dato il giusto peso, le due sentenze della Corte di Giustizia UE del 21/02/06, una delle quali ribattezzata più comunemente sentenza "HALIFAX".

Le stesse introducono un concetto molto importante ai fini IVA e cioè quello di *abuso di diritto*. L'articolo in oggetto vuole spiegare la portata di tale nuovo concetto, la sua corretta applicazione nell'ordinamento italiano ed evidenziare l'enorme ritardo con il quale è stata emessa la circolare chiarificatrice.

LA SENTENZA "HALIFAX" coinvolge una banca inglese che, avendo per lo più operazioni esenti da IVA, ha fatto svolgere, tramite l'uso di una interposizione fittizia, l'operazione di costruzione di immobili a società controllate operanti in regime di imponibilità, senza alcun problema di pro rata di indetraibilità IVA, in modo da poter scaricare, seppure indirettamente, con l'interposizione di un soggetto, tutta l'IVA, altrimenti detraibile solo in minima parte.

L'operazione sarebbe riconducibile, secondo i giudici comunitari, alla banca controllante in quanto la stessa avrebbe anche fornito alla controllata dei prestiti per poter svolgere l'operazione.

Il Fisco inglese ha negato il rimborso IVA richiesto dalla controllata e ha ripreso a tassazione l'IVA detratta dalla stessa, valorizzando la sostanza dell'operazione, imputando l'operato direttamente alla banca.

La sentenza introduce un principio a tutela della corretta interpretazione della **VI Direttiva comunitaria** che impone di prevenire abusi del diritto, dando valenza non al comportamento messo in piedi per ottenere vantaggi fiscali (applicazione solo formale delle condizioni previste dalle norme), ma a quello reale che si sarebbe avuto senza tale artifici contabili (applicazione sostanziale).

La Corte intende ripristinare la **neutralità dell'IVA** che si sarebbe avuta se l'operazione fosse stata attuata da HALIFAX, cosa che invece non è successa.

La Corte inoltre sostiene che le operazioni di cessioni di beni o prestazioni di servizi, così come il concetto di soggetto passivo IVA, non devono essere forzati e strumentalizzati per ottenere vantaggi fiscali, ma che devono essere applicati secondo i criteri oggettivi sui quali le predette definizioni sono fondate.

La Corte lascia piena libertà all'imprenditore nel condurre gli affari nel modo che per lui sia più vantaggioso e redditizio, senza che questo, però, lo spinga ad abusare della sesta Direttiva, trami-

ANDREA DENTI
Ordine di Rovigo

te un "aggiramento" della norma.

Si può dire che tale sentenza introduce anche a livello IVA un concetto ben noto in Italia per le imposte dirette e cioè l'elusione fiscale da art. 37 bis D.P.R. 600/73?

Si ricorda che l'elusione comporta l'ottenimento di un risparmio d'imposta conseguito non con l'applicazione della norma *contra legem* (evasione), ma con un uso improprio della stessa mediante costruzioni disapprovate dal sistema (abuso e quindi elusione). L'art. 37 bis indica in modo tassativo alcune operazioni per le quali può presentarsi l'elusione, esistono poi altre norme di elusione specifica. La norma, come si sa, contiene l'esimente nella presenza di "valide ragioni economiche" (diverse dal solo risparmio d'imposta) che ne giustifichino la bontà dell'operazione, per permettere al contribuente di difendersi dall'attacco dell'Amministrazione.

Tra le valide ragioni economiche si elencano per esempio le operazioni attuate per placare il dissidio, altrimenti insanabile, tra i soci e la sistemazione del ricambio generazionale.

ESISTE UN CONCETTO DI VALIDE ragioni economiche anche nella norma antiabuso prevista per l'IVA?

La circolare fa un cenno solo marginale a ciò. Come bisogna comportarsi e come applicare la sentenza nell'ordinamento? L'interpretazione data dalla sentenza alla sesta direttiva ne diventa completamente e parte della stessa e pertanto, con effetto immediato, **direttamente applicabile negli ordinamenti nazionali**.

Non serve alcuna norma positiva italiana che recepisca la clausola generale antiabuso. Ciò è confermato anche da recente giurisprudenza (CASSAZIONE N. 10352 DEL 05/05/06). Certo in Italia "spadroneggia" l'art. 37 bis che dovrebbe, anche nel nostro paese, indirizzare gli organi accertatori nelle verifiche. Può il contribuente difendersi sostenendo, anche per l'IVA, il concetto di "valide ragioni economiche"? Esiste una lista tassativa di operazioni "sospette" oppure ci si deve attenere agli esempi di abuso riportati dalla circolare? (fatturazione strumentalmente anticipata, variazioni in diminuzione infragruppo).

A mio sommesso avviso le valide ragioni economiche possono sempre essere sostenute dal contribuente, il quale ha piena libertà di adottare i comportamenti più redditizi per la sua impresa senza che il controllore possa surrogarsi arbitrariamente alle scelte dell'imprenditore, per motivi di maggior gettito.

La sentenza HALIFAX è assimilabile a normati-



va generale che detta principi generali e che va "riempita" da varie casistiche e lista di operazioni abusive che mano a mano potranno presentarsi negli anni in giurisprudenza.

ULTIMO DUBBIO rimastomi: perché la circolare esplicativa è uscita solo dopo un anno e mezzo la sentenza?

Perché lasciare passare un così ampio lasso di tempo per un chiarimento su norma comunitaria così importante e di così ampia portata? I maligni come me potrebbero sostenere che portando a conoscenza dei più la sentenza HALIFAX si avrebbe comportato, da parte dei contribuenti, una migliore applicazione del pro-rata di detraibilità IVA, con una conseguente maggiore indetraibilità IVA, la quale sarebbe diventata un maggiore costo per le imprese e quindi con il conseguente calcolo di minori imponibili e minori imposte da riscuotere. Certo minori imposte, in questo caso significano maggiore IVA da versare, ma nel nostro sistema è di certo meglio risparmiare il 37,25% di tasse che non versare il 20% di IVA.

Tutto ciò, pertanto, solo per fini di maggior gettito?

Ai posteri l'ardua sentenza.

NORME E TRIBUTI

Rimborsi spese erogati sotto forma di indennità chilometrica

Quale il corretto trattamento fiscale?

MARCO BALESTRA
Ordine di Udine

MARCO BALLOCH
Praticante Ordine di Udine

La D.R.E. Friuli Venezia Giulia
contesta la deducibilità integrale
delle tariffe ACI

L'uso dell'auto privata nello svolgimento dell'incarico da parte dei dipendenti, è una prassi assai ricorrente in occasione di trasferte temporanee al di fuori dell'ordinaria sede di lavoro e coincide solitamente con la corresponsione di un'indennità chilometrica avente la funzione di reintegrazione delle spese sostenute. Il quesito si vuol fare il punto sul regime fiscale riservato a tali indennità nell'ottica del reddito d'impresa, alla luce della recente interpretazione fornita dalla Direzione Regionale delle Entrate del Friuli Venezia Giulia con Nota n. 2006/31579/12 a supporto dell'attività di accertamento svolta dagli Uffici periferici. Con il termine "trasferta" è possibile indicare la permanenza temporanea di un soggetto (dipendente o collaboratore) in un luogo diverso "da quello di adempimento della prestazione lavorativa, disposto unilateralmente dall'imprenditore nell'esercizio dei suoi poteri direttivi ed organizzativi dell'impresa" (Cass. 19 ottobre 1983, n. 6144)¹. La temporaneità costituisce requisito indefettibile della trasferta tenuto conto che, venute meno le esigenze che avevano determinato l'invio in trasferta del lavoratore, questi rientrerà al precedente luogo di lavoro (Cass. 21 agosto 2003, n. 12301). L'art. 95, comma 3, del D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917 stabilisce, in particolare, che "se il dipendente o il titolare di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa sia stato autorizzato ad utilizzare un autoveicolo di sua proprietà ovvero noleggiato al fine di essere utilizzato per una specifica trasferta, la spesa deducibile è limitata, rispettivamente, al costo di percorrenza o alle tariffe di noleggio relative ad autoveicoli di potenza non superiore a 17 cavalli fiscali, ovvero 20 se con motore diesel". Secondo quanto stabilito dall'articolo 95, sono deducibili dal reddito d'impresa, per trasferte dei dipendenti, i costi di percorrenza relativi ad autoveicoli di potenza non superiore a 17 cavalli fiscali, ovvero 20 se con motore diesel².

Diversamente, qualora vengano utilizzati autoveicoli con una potenza superiore alle suddette cilindrate, i relativi rimborsi chilometrici (determinati con riferimento alle tabelle ACI) risulteranno deducibili solo fino a concorrenza del limite previsto per gli autoveicoli di potenza inferiore, come sopra identificati, mentre non concorreranno in ogni caso a formare il reddito del percettore³. L'indennità chilometrica viene generalmente determinata facendo uso delle tabelle predisposte (e periodicamente aggiornate) dall'Automobile Club d'Italia (disponibili all'indirizzo internet www.aci.it) ed è diretta a rifondere il dipendente di ogni e qualsiasi spesa per l'uso in servizio del proprio automezzo, in quanto corrisponde al costo chilometrico complessivo, comprendente sia i costi non proporzionali che quelli proporzionali alla percorrenza. Il costo chilometrico di esercizio, il cui ammontare è inversamente proporzionale alla percorrenza annua, è espresso in "euro per km" in riferimento ad alcuni valori standard e si compone di varie voci, di seguito elencate: quota ammortamento capitale, quota interessi sul capitale investito, assicurazione RCA, tassa di possesso, carburante, pneumatici, riparazioni e manutenzioni. Per ognuna di queste voci è applicata una metodologia standard di elaborazione che, per gli elementi tecnici, tiene conto dei dati di omologazione e di quelli forniti dal costruttore.

La posizione della D.R.E. del Friuli Venezia Giulia
Con nota n. 2006/31579/12 avente ad oggetto "Inter-

pretazione della norma contenuta nell'art. 95, comma 3, del D.P.R. 917/1986", la Direzione Regionale dell'Agenzia delle Entrate per il Friuli Venezia Giulia è intervenuta in merito ai criteri di deducibilità dell'indennità chilometrica, adottando una tesi che si discosta sensibilmente dalla prassi, giurisprudenza e dottrina prevalenti.

Ad avviso della Direzione "non si può ammettere che nella determinazione del valore deducibile rientrino anche i costi fissi dell'autovettura; in tale ipotesi, infatti, gli stessi dovrebbero essere considerati differenzialmente a seconda del chilometraggio annuale effettuato, proprio perché costi fissi (la parte inferiore della Tabella ACI riporta infatti questa proporzione). Non si riuscirebbe quindi a capire quale importo di chilometraggio bisognerebbe prendere a riferimento, in considerazione che la parte inferiore della Tabella ACI spalma tutti i costi fissi su quel chilometraggio, in considerazione che il dipendente ha ovviamente la possibilità di utilizzare l'autovettura soprattutto per fini privati".

Il "costo di percorrenza" di cui all'articolo 95, comma 3, del T.U.I.R. viene quindi inteso esclusivamente come il **costo proporzionale alla percorrenza** dell'autoveicolo, escludendo così il rimborso di quote di spesa non legate al chilometraggio quali, ad esempio, i costi fissi di esercizio (assicurazione, tassa automobilistica, ecc.). Per gli Uffici regionali, da ultimo, le modalità di determinazione dell'indennità chilometrica riportate sul sito dell'ACI **non hanno alcuna rilevanza ai fini fiscali**, essendo dettate in via generale e subordinata, in ogni caso, alle condizioni stabilite contrattualmente tra le parti; in questo senso andrebbe interpretata l'avvertenza riportata sul sito internet dell'ACI, che recita: "trattandosi di materia avente rilevanza fiscale, estranea ai compiti del nostro Ente, suggeriamo di prendere contatto, per ogni esigenza di chiarimento, con gli Uffici della locale Amministrazione Finanziaria".

Alcune riflessioni

L'art. 51, comma 4, lett. a) del T.U.I.R., dispone che il costo chilometrico di esercizio delle autovetture debba essere desunto dalle tabelle nazionali elaborate entro il 30 novembre di ciascun anno dall'Automobile Club d'Italia e, da questi, comunicate al Ministero competente per la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale entro il 31 dicembre, a valere per il periodo d'imposta successivo. La norma, pur dettata specificamente per la determinazione dei "fringe benefits" dei veicoli aziendali concessi in uso promiscuo espone altresì un principio generale: *la forfetizzazione del costo*

chilometrico d'esercizio sulla base delle tabelle ACI. Due sono in particolare i concetti sui quali è necessario soffermarsi: la modalità di calcolo "convenzionale" ed il concetto di "costo di esercizio".

Anzitutto, la forfetizzazione riguarda tanto la parte proporzionale quanto quella non proporzionale del costo chilometrico: le tabelle ACI sono desunte dalla media degli oneri relativi a veicoli assimilabili per potenza fiscale e, in quanto tali, sono espressive di un range di valori potenzialmente indefinito. Sia i costi fissi che quelli variabili, a parità di veicolo, possono subire variazioni sensibili in funzione della sola residenza anagrafica del dipendente (il solo costo dell'assicurazione RCA, ad esempio, è ben diverso per un soggetto residente a Roma, piuttosto che a Udine). La determinazione convenzionale dell'importo di riferimento vale quindi ad assicurare un parametro di riferimento univoco a livello nazionale e, di conseguenza, a semplificare sia gli adempimenti richiesti ai contribuenti, sia l'azione accertatrice perpetrata dall'Amministrazione Finanziaria.

Relativamente, poi, all'espressione "costo di esercizio", questa appare difficilmente interpretabile nel senso inteso dalla citata Direzione, ossia quale mero costo proporzionale alla percorrenza del veicolo. Lo stesso termine "esercizio" sottintende un impiego dell'autoveicolo - aziendale o "privato" che sia - nello svolgimento dell'attività lavorativa: impiego che, come tale, comporta il sostenimento di costi che prescindono dal chilometraggio, rilevando esclusivamente l'inerenza del mezzo alla produzione del reddito.

Certamente il tenore letterale della disposizione contenuta all'art. 95, comma 3 del T.U.I.R., allorché si riferisce al "costo di percorrenza", può alimentare delle perplessità in merito alla possibilità di considerare quale costo deducibile dal reddito d'impresa la parte "fissa" dei costi chilometrici. Perplessità che, tuttavia, possono essere accolte solo nel momento in cui l'analisi è limitata al significato letterale della norma tributaria. Più correttamente, la disposizione deve essere interpretata secondo criteri logico-sistematici riguardo all'intero sistema tributario, soprattutto in virtù della stretta connessione esistente tra elementi che costituiscono reddito in capo al dipendente e componenti deducibili dal reddito del datore di lavoro.

Se è vero, pertanto, che la determinazione dei compensi in natura (*fringe benefit*) connessi all'utilizzo da parte di un dipendente di un veicolo aziendale, avvienne sulla base del costo chilometrico "pieno" (sia i costi fissi che quelli proporzionali), pur limitato alla percorrenza convenzionale di 15 mila chilometri, non si comprende la ragione per cui, in riferimento alla determinazione dei componenti negativi del reddito d'impresa relativamente all'erogazione dell'indennità chilometrica, dovrebbe essere considerata solamente la parte variabile del suddetto costo *in assenza, a maggior ragione, di una chiara disposizione normativa o di prassi in tal senso*.

Considerato, infine, che tale interpretazione sta assumendo riflessi di non poco conto nell'ambito dell'attività accertativa promossa dagli uffici (creando una sorta di disparità di trattamento tra soggetti ubicati in regioni diverse), riteniamo opportuno che la filosofia adottata vada discussa anche a livello centrale (presso la Direzione Centrale Normativa e Contenziosa).

¹ Peraltro, ai fini dell'esclusione dal reddito di lavoro dipendente delle indennità percepite, rileva in genere il comune ove ha la sede il datore di lavoro, che viene solitamente indicato nella lettera o nel contratto di assunzione.

² Secondo la formula di determinazione della "potenza fiscale" indicato dal D.L. 8 ottobre 1976, n. 691, convertito con modifiche nella Legge 30 novembre 1976, n. 786 (0,14186 moltiplicato per cilindrata elevata a potenza 0,6541), i 17 cavalli fiscali corrispondono a cilindrate comprese tra 1506 e 1643 cc, mentre i 20 cavalli fiscali corrispondono a cilindrate comprese tra 1931 e 2080 cc.

³ Va peraltro precisato che, nel caso di trasferte effettuate nell'ambito del territorio del comune ove si trova la sede di lavoro, per il committente è possibile dedurre dal reddito imponibile, indipendentemente dal numero di cavalli fiscali dell'autovettura, l'intero importo del rimborso chilometrico erogato dal momento che la somma concorre a formare il reddito imponibile dello stesso dipendente o collaboratore.

CODICE DEL CONSUMO

Contratti telematici: il perfezionamento

ALESSANDRO GONZATO
Praticante Ordine di Vicenza

Premessa

Il commercio elettronico si fonda sulle reti telematiche; i soggetti che siedono dietro a ciascun computer possono così stabilire contatti con altri soggetti e, attraverso l'accordo, creare obbligazioni giuridicamente rilevanti. La vendita online di prodotti e servizi dimostra ampi margini di crescita, anche in funzione di un'offerta globalizzata e di una velocità d'acquisto finora sconosciute. Se queste sono le maggiori cause di successo del commercio elettronico, esse rappresentano al contempo dei limiti sotto il profilo giuridico, così come tradizionalmente concepito. Difatti sia le norme di diritto privato così come quelle di diritto commerciale affondano le loro radici nella forma scritta e nelle nozioni di spazio e tempo espresse dal commercio tradizionale. Questa nuova forma di vendita scombina tutto ciò. Risulta perciò importante inquadrare le nuove linee del contratto nelle reti telematiche.

Il contratto stipulato con strumenti informatici o per via telematica mediante l'uso della firma digitale ha ottenuto, con l'introduzione del Testo unico sulla documentazione amministrativa - D.P.R. 445/2000 - la stessa validità giuridica dei contratti cartacei. La conclusione del contratto a mezzo telematico è stata riconosciuta pari ad altre modalità, sulla base del principio della libertà negoziale. In questo articolo esamineremo le problematiche relative al perfezionamento del contratto; in un prossimo articolo esamineremo le problematiche del recesso.

La contrattazione telematica

La contrattazione a distanza, cui i contratti telematici riferiscono, è una tematica che occupa una specifica Sezione del Codice del Consumo, D. Lgs. 6 settembre 2005 n. 206. I contratti a distanza sono quei contratti aventi per oggetto beni o servizi stipulati tra un fornitore e un consumatore nell'ambito di un sistema di vendita o di prestazione di servizi a distanza organizzato dal fornitore che, per tali tipi di contratto, impiega esclusivamente una o più tecniche di comunicazione a distanza fino alla conclusione del contratto, compresa la conclusione del contratto stesso. Una delle tecniche di comunicazioni a distanza ivi prese in considerazione è la posta elettronica. L'intervento normativo pone ulteriori cardini che sono: l'obbligo di fornire al consumatore tutta una serie di informazioni (ad esempio: identità del fornitore e, in caso di contratti che prevedono il pagamento anticipato, l'indirizzo del fornitore; caratteristiche essenziali del bene e del servizio; e così via); il diritto del consumatore a ricevere conferma per iscritto o, a sua scelta, su altro supporto duraturo a sua disposizione e a lui accessibile, tutte le informazioni dinanzi richiamate, prima o al momento dell'esecuzione del contratto; il divieto di fornire beni e servizi al consumatore in mancanza di previa ordinazione; l'esistenza del diritto di recesso o di esclusione

TABELLA 1 – Gli obblighi informativi

<p>Quadro 1 INFORMAZIONI DIRETTE ALLA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO (ex art. 12 D.Lgs. n. 70/2003) Il prestatore deve fornire, salvo diverso accordo tra le parti che non siano consumatori, in modo chiaro, comprensibile ed inequivocabile, prima dell'inoltro dell'ordine da parte del destinatario del servizio, le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) le varie fasi tecniche per la conclusione del contratto; b) il modo con cui il contratto sarà archiviato e le relative modalità di accesso; c) i mezzi tecnici per individuare e correggere gli errori di inserimento dei dati; d) gli eventuali codici di condotta e le modalità di accesso in via telematica; e) le lingue a disposizione per concludere il contratto oltre all'italiano; f) l'indicazione degli strumenti di composizione delle controversie. 	<p>SOGGETTI COINVOLTI: DEFINIZIONI (ex art. 2 D.Lgs. n. 70/2003)</p> <p>"Prestatore": la persona fisica o giuridica che presta un servizio della società dell'informazione.</p> <p>"Destinatario del servizio": il soggetto che, a scopi professionali e non, utilizza un servizio della società dell'informazione, in particolare per ricerca o rendere accessibili informazioni.</p> <p>"Consumatore": qualsiasi persona fisica che agisca con finalità non riferibili all'attività commerciale, imprenditoriale o professionale eventualmente svolta.</p>
<p>Quadro 2 INFORMAZIONI PER IL CONSUMATORE (ex art. 52 Codice del Consumo, D.Lgs. 206/2005) In tempo utile, prima della conclusione di qualsiasi contratto a distanza, il consumatore deve ricevere le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. identità del professionista e, in caso di contratti che prevedono il pagamento anticipato, l'indirizzo del professionista; b. caratteristiche essenziali del bene o del servizio, comprese tasse e imposte; c. spese di consegna; d. modalità di pagamento; e. esistenza del diritto di recesso; f. costo dell'utilizzo della tecnica di comunicazione a distanza, quando è calcolato su una base diversa dalla tariffa di base; g. durata della validità dell'offerta e del prezzo; h. durata minima del contratto, in caso di contratti per la fornitura di prodotti o servizi continuati o periodici. 	<p>SOGGETTI COINVOLTI: DEFINIZIONI (ex art. 3 Codice del Consumo, D.Lgs. 206/2005)</p> <p>"Consumatore e utente": la persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta.</p> <p>"Professionista": la persona fisica o giuridica che agisce nell'esercizio della propria attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale, ovvero un suo intermediario.</p>
<p>Quadro 3 DUE PRINCIPALI CATEGORIE DEL COMMERCIO ELETTRONICO Si usa distinguere tra due diverse tipologie di commercio elettronico:</p> <p>"Business to Business" (B2B): identifica l'attività intrapresa tra operatori commerciali, imprese o imprenditori; è il caso dell'impresa che usa la rete per inviare ordini ai propri fornitori, ricevere fatture, effettuare pagamenti.</p> <p>"Business to Consumer" (B2C): identifica l'attività svolta tra operatori commerciali e consumatori (consumatore è colui che agisce per fini che non rientrano nel quadro della propria attività commerciale o professionale); è il caso di colui che usa la rete per effettuare acquisti.</p>	

dello stesso, modalità e tempi di restituzione o di ritiro del bene; l'inderogabilità della competenza territoriale del giudice del luogo di residenza o domicilio del consumatore, se ubicati nel territorio dello Stato, per le controversie civili (*Tabella 1 – Quadro 1*). Tali diritti sono irrinunciabili. In caso di commercio elettronico, gli obblighi informativi dovuti dal professionista (con il termine professionista la legge intende la persona fisica o giuridica che agisce nell'esercizio della propria attività imprenditoriale, commerciale, ar-

tigianale o professionale, ovvero un suo intermediario) vanno integrati con le informazioni previste dall'articolo 12 del decreto legislativo 9 aprile 2003 n. 70, di recepimento della direttiva 2000/31/CE. La lettura di tale provvedimento prova una volta di più come l'avvento delle tecnologie digitali porti con sé la produzione di nuove rego-

Contratti telematici: perfezionamento

SEGUE DA PAGINA 11

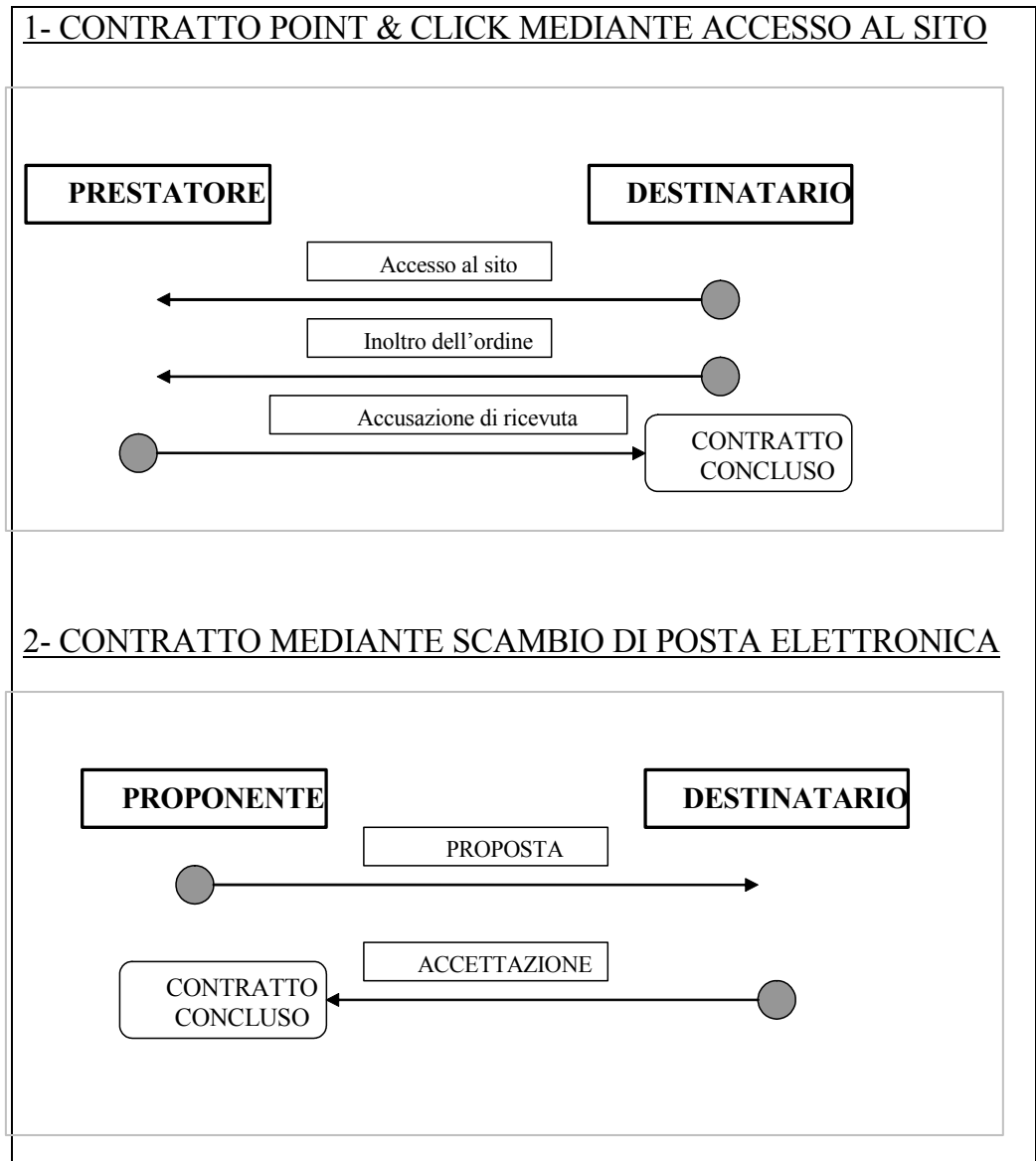
le giuridiche; essa impone che, salvo diverso accordo tra le parti diverse dai consumatori, il prestatore fornisca, prima dell'inoltro dell'ordine da parte del destinatario del servizio, ulteriori informazioni su: le varie fasi tecniche di conclusione del contratto, le modalità di archiviazione e di accesso del contratto concluso; i mezzi tecnici per individuare e correggere gli errori di inserimento dei dati prima di inoltrare l'ordine; le lingue a disposizione per concludere il contratto (Tabella 1 - Quadro 2).

La conclusione del contratto

Regole specifiche sono dettate in ordine al regime giuridico della conclusione del contratto. Nel caso in cui il destinatario di un servizio inoltri il proprio ordine mediante strumenti tecnologici, si applicano i seguenti principi: il primo prevede che il prestatore (venditore) deve accusare ricevuta dell'ordine del destinatario del servizio senza ingiustificato ritardo e per via elettronica (salvo diverso accordo tra parti diverse dai consumatori). L'accusa di ricevuta, secondo la dottrina, rappresenterebbe un ulteriore elemento atto a completare l'iter conclusivo del contratto con accesso al sito. La ricevuta dovrà a sua volta contenere un riepilogo delle condizioni generali e particolari applicabili al contratto, le informazioni relative alle caratteristiche essenziali, le informazioni relative alle caratteristiche essenziali del bene o del servizio e l'indicazione dettagliata del prezzo, dei mezzi di pagamento, del recesso, dei costi di consegna e dei tributi applicabili. Seguendo tale impostazione, l'inoltro dell'ordine sarebbe da qualificare, non più come accettazione, bensì quale proposta contrattuale rivolta al prestatore. Il secondo principio dichiara che l'ordine e la ricevuta si considerano pervenuti quando le parti alle quali sono indirizzati hanno la possibilità di accedervi. Entrambi i casi non sono applicabili ai contratti conclusi esclusivamente mediante scambio di messaggi di posta elettronica o comunicazioni personali equivalenti. Quanto detto riferisce quindi ai contratti telematici conclusi con il sistema di accesso al sito "point and click".

Per quanto riguarda i contratti stipulati a mezzo scambio di messaggi di posta elettronica, essi sono intesi alla stregua di un contratto tradizionale, in quanto la trasmissione telematica è solo una delle forme possibili di conclusione del contratto, non incidendo sulla modalità di formazione del contratto, che si basa su proposta e accettazione. A questa ultima tipologia contrattuale si applicano le norme generali rintracciabili nel Codice Civile all'art. 1326 e seguenti. I due diversi trattamenti riservati dal legislatore a queste due categorie di contratti telematici si basano sulle differenze, già esposte, che li caratterizzano in merito della formazione e conclusione dell'accordo. Come rilevabile dalla Tabella 2, nel caso di contratti con accesso al sito, la conclusione del contratto avviene presso il destinatario del servizio al momento della presa di conoscenza della ricevuta del prestatore. Nell'altra fattispecie considerata, quella dei contratti telematici instaurati a mezzo di comunicazioni individuali equivalenti, ad esempio i messaggi di posta elettronica, la conclusione del contratto si realizza invece presso il proponente, al momento del ricevimento dell'accettazione della proposta contrattuale.

TABELLA 2 – La conclusione del contratto telematico



Questa contrapposizione di posizioni in merito alla conclusione del contratto deriva da differenti equilibri tra le due casistiche: nella prima famiglia l'equilibrio contrattuale, inteso come risultante degli opposti vettori di "forza contrattuale" dei soggetti, è sbilanciato verso il prestatore il quale, stabilendo tutte le regole del contratto, lascia al destinatario margini ridotti di autonomia e di contrattazione. Nell'altro caso, comunicazioni paritarie e processi dialettici di formazione dell'accordo, pongono i soggetti contraenti su un piano egualitario; conseguentemente l'equilibrio contrattuale, trovandosi all'incrocio di proposta e accettazione, risulta bilanciato ed equidistante tra i due soggetti.

Ancora sui contratti conclusi per via elettronica, il legislatore stabilisce che venga precluso l'impiego di tali contratti per istituire o trasferire diritti relativi a beni immobili, tranne quelli di locazione; ugualmente per quei contratti che richiedono, per legge, l'intervento di organi giurisdizionali, pubblici poteri o professioni che esercitano pubblici poteri. Allo stesso modo vengono esclusi i contratti di fideiussione o di garanzia prestate da persone per fini che esulano dalle loro attività commerciali, imprenditoriali e professionali, così come i contratti disciplinati dal diritto di famiglia o di successione. Essi infatti, per l'importanza che rivestono all'interno del sistema giuridico e sociale, vengono esclusi dalla contrattazione telematica. Malgrado negli ultimi anni sia stata costruita una solida legislazione al riguardo, e nonostante l'apporto di importanti innovazioni tecnologiche abbia permesso l'innalzamento dei livelli di sicurezza, molto si può

ancora fare per migliorare la fiducia dei consumatori e delle imprese negli scambi in rete. Un passo importante compiuto in tale direzione (oltre agli obblighi informativi e alle modalità di conclusione del contratto) è avvenuto con l'introduzione del diritto di recesso, ritrovabile nelle disposizioni precedentemente analizzate. Il diritto di recesso, in deroga a quanto previsto per via ordinaria dall'art. 1373 del codice civile, può essere esercitato anche se il contratto ha avuto un principio di esecuzione; si allungano così i confini del contratto al di là dei termini classici e si attribuiscono maggiori garanzie al consumatore. Il recesso diviene quindi elemento che si inserisce nella fattispecie complessa del contratto con accesso al sito, così da poterne costituire elemento di chiusura. In tal senso è fondamentale considerare che la valenza del diritto di recesso si può considerare non solo con esclusivo riferimento alla tutela del consumatore, ma anche come "tecnica di regolazione del mercato". Più propriamente il recesso potrebbe figurare come elemento stabilizzatore del mercato della rete, per assicurare lo sviluppo del commercio elettronico.

La conoscenza dei contratti telematici, ora analizzati nel momento chiave del perfezionamento e della conclusione, risulta infine utile strumento a tutti coloro che operano in internet per fini economici: aziende e consumatori. Entrambi infatti, attraverso la conoscenza dei propri ambiti, dei loro confini, dei diritti e degli obblighi cui sono tenuti, dei meccanismi di formazione delle obbligazioni, possono rischiare di più nel grande mercato delle reti.

Un sistema previdenziale da sistemare

RITENGO OPPORTUNO RITORNARE sul nuovo sistema previdenziale della nostra Cassa, in quanto sia da quanto si legge in merito sia per quanto esposto dal Presidente, in altre faccende affaccendato (fusione delle casse), non mi pare ci siano in corso studi per cambiamenti e si esprimono convinzioni errate soprattutto sulle categorie dei beneficiati e danneggiati da questa situazione. Inoltre non rilevo alcuna manifestazione di interesse per una urgente modificazione per far cessare questo stato di cose troppo iniqua per tutti gli assicurati, che continua ad aumentare le ingiustizie dovute alle nuove regole ed ai relativi cambiamenti.

Siamo passati da un sistema pensionistico reddituale ad un sistema contributivo. Si riteneva troppo generoso il sistema precedente, ma la sua generosità non dipendeva dal sistema di calcolo, come si riteneva ma dalle riduzioni della aliquote contributive e dall'aumento di quelle pensionistiche effettuate dopo l'entrata in vigore della legge n. 21/86. Senza tali rettifiche del 12,5% del rendimento e del 40% della contribuzione il sistema avrebbe retto.

Si voleva stabilire un sistema più equo e si doveva provvedere a ridurre un presunto "debito latente", che aveva raggiunto valori troppo elevati. Si è invece approvato un sistema più iniquo e predatorio con una rapida eliminazione del deficit.

IL DEBITO LATENTE

Il debito delle prestazioni maturate con i contributi versati è sempre stato latente, in quanto solamente nel 2001 l'amministrazione della Cassa si è espressa in valori numerari per le riserve maturate, ma le definite "riserve cristallizzate" che sono state calcolate con i coefficienti della tabella allegata alla legge 45/90 delle ricongiunzioni erano molto superiori ai valori attuariali. Detti valori erano tali che con quelle riserve si avrebbe potuto corrispondere pensioni perpetue, ultracentenarie e sempre comunque superiori alla durata della vita media, oltre ad avere valori inferiori per le femmine, al contrario dei valori statistici. Secondo i miei calcoli detti valori erano quasi il doppio di quelli effettivi.

Nessun riferimento è stato mai effettuato alla riduzione del debito per effetto delle disposizioni transitorie relative al cambiamento del sistema pensionistico: per l'aumento dell'età di pensionamento da 65 a 68 anni di età; per l'aumento del periodo per il calcolo del reddito medio da 15 a 25 anni, comprendendo diversi anni ante 1987 con reddito convenzionale di £.22.375.360, per il calcolo della parte della pensione reddituale, nonché un contributo di solidarietà sulle pensioni reddituali. Queste riduzioni dovrebbero aver già ridotto il debito relativo. Ai nuovi iscritti dal 1987 in poi non è stata effettuata alcuna riduzione ed hanno maturato la pensione intera con i contributi al 50%

AURELIO SNIDERO

Ordine di Udine

nei primi 3 anni.

Successivamente il debito è stato rivelato solo in percentuali di copertura con il patrimonio della Cassa. Il presidente dott. Bertolazzi nel 2004 alla Commissione di Controllo del Senato ha dichiarato che il debito era coperto per una percentuale tra il 68% ed il 71%. In dicembre 2006 ai delegati è stato comunicato che dal 1.1.04 al 31.12.05 la copertura era passata dal 58% al 71%.

Quindi risultano i seguenti valori:

Data	% di copertura	Patrimonio	Debito conseguente	Scoperto	Riduzione
01.01.04	68%	1.579.886.702	2.383.368.787	803.482.085	
	78%	2.025.495.772	455.609.070		
	58%	2.723.942.590	1.144.055.888		
31.12.05	71%	2.067.783.989	2.912.371.815	844.587.826	299.468.062

Se in due anni, di cui uno con il contributo integrativo ancora al 2% il debito si è ridotto di circa un quarto e quindi in meno di altri sei anni il debito sarà coperto. In ogni caso il debito non è costituito dalle pensioni liquidate agli anziani ma da una parte di quello prodotto dai nuovi iscritti con la riduzione al 50% del contributo nei primi 3 anni, per i quali non è stata effettuata nessuna riduzione nel calcolo della loro nuova pensione maturata.

Si devono anche aggiornare i valori di bilancio per evitare, o quanto meno ridurre i trasferimenti di plusvalenze e/o minusvalenze tacite tra una

generazione e l'altra, oltre al calcolo delle riserve ai valori di mercato; come non è giusto trasferire debiti o crediti. Solo nei valori degli immobili ci sono almeno 160 milioni di plusvalenze, come li stima il collega Prina di Milano.

L'EQUILIBRIO INTERGENERAZIONALE

Il debito latente è stato ridotto dalle disposizioni transitorie del cambiamento del sistema previdenziale con criteri poco razionali e poco corrispondenti ai benefici delle generazioni ricevuti dal sistema precedente. Il principio prevalente, se non esclusivo, è quello che gli iscritti negli anni ante 1987 sono i beneficiari del siste-

ma precedente e che i giovani devono pagare la loro pensione. Ciò è dovuto al confronto del solo contributo soggettivo pagato per gli anni ante 1987. Si ignora che allora gli iscritti erano meno di un quinto degli iscritti attuali e che il contributo soggettivo corrispondeva ad appena il 5% delle entrate, un altro 4% erano gli altri contributi, il patrimonio rendeva il 42% delle entrate ed il 49% era dovuto al riparto delle marche comuni. Quindi ci doveva essere un adeguato patrimonio che rendeva il 42% e soprattutto quasi la metà delle entrate era dovuto alle marche comuni. La copertura della maggiore pensione maturata era finanziata prevalentemente da entrate extra contributive.

Mentre sono invece gli oltre 4/5 degli iscritti dal 1987 hanno determinato il rilevante debito latente con l'aliquota ridotta a metà nei primi 3 anni dopo aver assorbito parte delle riserve precedenti. Se consideriamo che nei primi 3 anni hanno pagato il contributo soggettivo al 50%: il 5% e non il 10%, fino al 1991, poi dal 1992 il 3,5% e dal 1996 il 3% ed hanno avuto riconosciuto per intero la corrispondente pensione elevata dall'1,75% al 2% annuo. Con il calcolo continuo delle riserve maturate si sarebbero evitati tutti gli squilibri intergenerazionali o, quanto meno, si costatava effettivamente l'equilibrio o meno dei conti.



Un sistema previdenziale da sistemare

SEGUE DA PAGINA 13

IL SISTEMA CONTRIBUTIVO

Il sistema pensionistico attuale è in definitiva meno razionale del precedente sistema reddituale, oltre al fatto che non è remunerativo. La pensione precedente era calcolata solamente sui redditi degli ultimi anni, ma era calcolata su valori reali aggiornati alle variazioni del costo della vita. Attualmente la pensione viene calcolata solamente sul contributo soggettivo e quindi è sempre esclusa una parte dei contributi versati. Questa parziale contribuzione viene capitalizzata ad un tasso pari alla media quinquennale del PIL nei primi 5 anni e poi al tasso medio del reddito patrimoniale, tra un minimo dello 0,15% ed un massimo della media predetta. Nessun cenno sulla eventuale rivalutazione. Perciò oltre allo scarso rendimento nominale non sarebbe coperto dalla svalutazione ed è sempre calcolata sulla percentuale del reddito stesso e quindi più reddituale di prima.

Anche il contributo integrativo è sempre un onere che viene pagato sulla prestazione, per cui è un contributo guadagnato dal singolo professionista, per cui si tratta di una contribuzione prodotta dall'assicurato, dovuto al modo di svolgere la propria attività ed aumenta con l'aumento dei collaboratori dipendenti e con adeguata attrezzatura. Per evitare l'evasione di chi esercita tale attività con società collegate, sarebbe opportuno considerare anche il contributo integrativo nella massa dei versamenti che determineranno la pensione a favore di chi li ha versati.

Anche nel programma dei delegati del Triveneto era previsto "di armonizzare il calcolo della pensione a tutti i contributi versati, compreso il contributo integrativo. Ciò anche con l'obiettivo di disincentivare l'elusione e/o l'evasione del contributo stesso" ma su questo punto sono stato recentemente contraddetto dal nostro consigliere di amministrazione.

Il calcolo della pensione sul solo contributo soggettivo determina pensioni retributive, non contributive e non permettono di recuperare la svalutazione. Il contributo integrativo è calcolato mediamente su circa il 175% del reddito e perciò il contributo integrativo costituisce un ulteriore 7% del reddito ed il contributo versato diventa il 17% del reddito e la pensione è calcolata solo sul 10% e quindi oltre il 41% della contribuzione viene esclusa dal calcolo della pensione, che viene acquisita dalla Cassa senza corrispondere niente.

visioni dei bilanci annuali. Tali previsioni, se prudenziali risultano insufficienti e se non sono prudenziali comportano previsioni poco favorevoli.

Con un bilancio completo e reale come quello delle compagnie private di assicurazioni vita, completo delle riserve maturate e le variazioni annuali delle stesse, si ha una visione reale e immediata dell'andamento della gestione, sempre aggiornato. Poi ogni 5 o 10 anni si aggiornano i dati attuariali se si riscontrassero scostamenti sensibili dai dati applicati.

Nello stesso tempo il conto economico presenta il reddito effettivamente conseguito e si può escludere dalla tassazione il reddito conseguito dal patrimonio che è destinato alle pensioni ed evitare la doppia tassazione. Si potrebbe legittimamente chiedere al fisco di non essere trattati peggio di una compagnia privata, alla quale viene giustamente ritenuto un costo l'accantonamento delle riserve tecniche. Si eviterebbe così l'iniqua doppia tassazione, prima come reddito del patrimonio, che serve per maturare le pensioni, e dopo come pensione.

CONCLUSIONI

Il fatto più preoccupante è il silenzio assoluto sulle intenzioni dei cambiamenti, salvo un timido cenno sulla volontà di attribuire una parte del contributo integrativo alla generazione degli iscritti negli ultimi anni che, salvo quelli iscritti dal 2004 in poi, risultano essere i maggiori beneficiari del sistema precedente. Di questo fatto devono preoccuparsi i giovani lontani dall'età di pensionamento, per poter maturare una pensione corrispondente alla contribuzione.

La pensione viene calcolata su un importo inferiore al 60% della contribuzione versata. Questo importo viene poi capitalizzato, al massimo, alla media quinquennale del PIL e, dal 2009, con un minimo del 0,15% (inferiore a tutti i recenti coefficienti ISTAT del costo della vita) viene poi il tutto trasformato in pensione per durate medie superiori alla durata media della vita. In queste condizioni si realizza una pensione che vale meno della metà di quanto si paga.

Da più parti si lamenta che i giovani devono pagare le laute pensioni maturate dagli anziani, con il timore di "godere" poi pensioni modeste. Bisogna invece considerare che gli iscritti dal 1987 al 2003 con la maturazione della pensione corrispondente al reddito minimo, con una contribuzione al 50%, hanno prodotto il debito latente dopo aver assorbito una parte delle riserve maturate

Reddito	Volume d'affari Corrispondente	Contributo sogg.	Contributo int.	Percentuale pensionabile	Percentuale non pens.
100.000	175.000	10.000	7.000	58,82%	41,18%

LERILEVAZIONI CONTABILI

Attualmente la gestione è rilevata con una situazione patrimoniale ed un conto economico, nei quali non ci sono le riserve tecniche attuariali, che costituiscono il cespite più importante di una gestione previdenziale. Sono bilanci che bilanciano poco, specialmente in periodi di rilevanti cambiamenti nel numero degli assicurati. L'equilibrio nel lungo periodo viene verificato con pre-

ante 1987. Gli iscritti nei primi anni dopo il 1987 possono anche aver maturato la pensione con redditi oltre il limite aumentando il reddito medio con contributo soggettivo ridotto.

Se si stabiliscono regole che corrispondano alla effettiva contribuzione e del suo rendimento si arriva a maturare pensioni dignitose e proporzionate alla contribuzione versata ed anche elevate se si mantengono le età e le anzianità attuali.

Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

DIRETTORE RESPONSABILE

Massimo Da Re

San Marco 4670 - 30124 VENEZIA

Tel e fax 041 5225988

email mdare@studiodare.it

BASSANO DEL GRAPPA

Michele Sonda

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

Tel.0424 - 228106 FAX 232654

email michele.sonda@catena-sonda.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO

Tel. 0437-948262 FAX 948575

email asprosmat@tin.it

BOLZANO

Barbara Giordano

Via Galilei 2 A - 39100 BOLZANO

Tel. 0471-265975 FAX 265998

email b.giordano@dnet.it

GORIZIA

Daide David

Via dell'Ingegno, 13 - 34073 GRADO (GO)

Tel. 0431-82006 FAX 85776

email daviddavid@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 Corro

Via Fapanni, 60 - 30174 MESTRE (VE)

Tel 041-971942 FAX 980015

email luca.corro@corrolepscky.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 DI REDAZIONE

Maria Ludovica Pagliari

Via Paruta 33A 35126 PADOVA

Tel. e fax 049 757931

Risoluzione del contratto di leasing e risarcimento del danno: nuovi criteri?

GUIDO BONOMO
Avvocato in Bolzano

1. IN TEMA DI LEASING C.D. TRASLATIVO (il contratto di locazione finanziaria al termine del quale l'utilizzatore ha il diritto di acquisire la proprietà del bene, dato che questo conserva un valore residuo), l'orientamento della Corte di Cassazione è noto: in ipotesi di risoluzione contrattuale per inadempimento dell'utilizzatore ovvero in ipotesi di fallimento dell'utilizzatore (il fallimento viene infatti ritenuto una specifica ipotesi di inadempimento contrattuale) soltanto nel caso in cui si tratti di leasing di godimento la risoluzione non si estende alle prestazioni eseguite, così come prevede l'art. 1458 c.c. per i contratti ad esecuzione continuata o periodica. Diversamente, in caso di leasing traslativo, trova applicazione, in via analogica, l'art. 1526 c.c. previsto in tema di vendita con riserva della proprietà: il concedente avrà diritto alla restituzione del bene ed il conduttore avrà diritto alla restituzione di quanto pagato, salvo il diritto del concedente ad un equo compenso per l'uso della cosa (l'art. 1526 c.c. - rubricato *Risoluzione del contratto* - nella vendita con riserva della proprietà così recita: "Se la risoluzione del contratto ha luogo per l'inadempimento del compratore, il venditore deve restituire le rate riscosse, salvo il diritto ad un equo compenso per l'uso della cosa, oltre al risarcimento del danno." "Qualora si sia convenuto che le rate pagate restino acquisite al venditore a titolo di indennità, il giudice, secondo le circostanze, può ridurre l'indennità convenuta.

"La stessa disposizione si applica nel caso in cui il contratto sia configurato come locazione, e sia convenuto che, al termine di esso, la proprietà della cosa sia acquisita al conduttore per effetto del pagamento dei canoni pattuiti."

I Giudici pervengono a tale conclusione, considerando che le rate che l'utilizzatore del bene corrisponde al concedente contengono in sé, per una parte, un corrispettivo per il godimento del bene e, per un'altra parte, in aggiunta alla precedente, un ulteriore valore relativo al prezzo del bene che l'utilizzatore avrebbe avuto diritto (esercitando appunto il diritto di opzione) di acquistare al termine del contratto.

Il consolidato orientamento (avviato da alcune corti di merito e sancito definitivamente da alcune sentenze della Suprema Corte del 1989: Cass. 13.12.1989 nn. 5569, 5570, 5571, 5572 e 5573, pubblicate su diverse riviste giuridiche dell'anno successivo) si ritiene giustificato dal fatto che l'art. 1526 sia espressione del più generale principio del divieto di arricchimento senza causa o, in termini ancora più generali, del potere del Giudice di riportare il sinallagma contrattuale (cioè il concreto scambio di prestazioni economiche) nei limiti della logica economica, allorquando determinate clausole contrattuali pongano una parte in posizione di ingiustificato vantaggio sull'altra.

Ad avviso di chi scrive, poi, tale ansia "moralizzatrice" della Suprema Corte

appariva giustificata soprattutto in presenza di clausole contrattuali che prevedevano penali pesantissime a carico del concedente inadempiente: il concedente moroso nel pagamento di alcuni canoni aveva l'obbligo, in caso di risoluzione del contratto determinata dal concedente a causa dell'inadempimento dell'utilizzatore ovvero in caso di fallimento di questi, non soltanto di restituire il bene, ma altresì di pagare tutti i canoni contrattuali fino alla naturale scadenza del contratto magari a titolo di penale per l'inadempimento. Era evidente quindi, in tali ipotesi, che il concedente finiva per ottenere un vantaggio economico addirittura superiore a quello che avrebbe conseguito con l'adempimento del contratto.

Anche la giurisprudenza più recente è oramai attestata sulla posizione che si è ora illustrata (cfr. da ultimo Cass. 02.03.2007 n. 4969; Cass. 14.11.2006 n. 24214; Cass. 13.01.2005 n. 574).

2. ORBENE, DETTA IMPOSTAZIONE dovrebbe ritenersi almeno in parte superata a seguito dell'introduzione dell'art. 72 quater della L.Fall. ad opera degli artt. 57 e 59 del D.Lgs. 5/2006. Tale materia è stata trattata compiutamente nel corso di un convegno, a cui hanno partecipato illustri esponenti della Magistratura (Prof. Umberto Apice, Sostituto Procuratore Generale presso la Corte di Cassazione; Dott. Giuseppe Limitone, Giudice Delegato presso il Tribunale di Vicenza), un rappresentante del precedente Governo (On. Avv. Michele Vietti, Sottosegretario al Ministero dell'Economia) e vari esponenti della classe forense (cfr. circolare Assilea n. 10/2006).

L'art. 72 quater, co. 2, L.Fall. prevede che "In caso di scioglimento del contratto, il concedente ha diritto

alla restituzione del bene ed è tenuto a versare alla curatela l'eventuale differenza fra la maggiore somma ricavata dalla vendita o da altra collocazione del bene stesso rispetto al credito residuo in linea capitale; per le somme già riscosse si applica l'articolo 67, terzo comma, lettera a)".

L'introduzione di una norma di diritto positivo che prevede una determinata disciplina delle sorti del contratto di locazione finanziaria in caso di fallimento delle parti - applicabile anche in caso di risoluzione data l'analogia tra tale istituto e la nozione di "scioglimento del contratto" - impedisce che la qualificazione del contratto di leasing venga fatta sulla base di presunte analogie con una determinata fattispecie tipica (ad es. vendita con riserva di proprietà), ma dovrà scaturire dalla disciplina positiva esistente e dovrà essere coerente a questa (cfr. circolare cit.).

In caso di scioglimento del contratto, sulla base del 2° comma dell'art. 72 quater la società concedente ha diritto alla restituzione del bene e deve versare alla curatela la eventuale differenza tra quanto ricavato dalla vendita o ricollocazione del bene stesso ed il suo "credito residuo in linea capitale". Tale credito, riconosciuto alla società di leasing, "è pari ai



Risoluzione del contratto di leasing e risarcimento del danno: nuovi criteri?

SEGUE DA PAGINA 15



canoni scaduti e non pagati fino alla data di dichiarazione di fallimento maggiorati dei canoni a scadere attualizzati più l'opzione di acquisto; da questo importo, poi, deve essere dedotto quanto ricavato dalla riallocazione del bene" (cfr. circolare cit.).

Da quanto precede, emerge che "il legislatore, invertendo il percorso lo-

gico che in passato ha portato alle diverse tesi sulla qualificazione giuridica della locazione finanziaria, ha di fatto sancito per legge una ricostruzione della locazione finanziaria in termini di contratto di durata con causa di finanziamento, per il quale è divenuto inconciliabile un meccanismo analogo a quello contenuto nell'art. 1526 c.c., dettato per la risoluzione della vendita con riserva della proprietà, per cui tale disposizione non potrà e non dovrà più trovare applicazione non solo in sede fallimentare a seguito dello scioglimento della locazione finanziaria, per l'espressa disciplina recata dall'art. 72 quater, ma nemmeno in caso di semplice risoluzione del contratto per inadempimento dell'utilizzatore" (cfr. circolare Assilea cit.).

3. MA, IN ATTESA DI CONOSCERE le prime applicazioni della norma ovvero i suoi riflessi sulla concreta disciplina della risoluzione del contratto da parte dei giudici, l'applicazione dell'art. 1526 c.c. alla risoluzione del contratto di leasing può essere sottoposta a critica per diverse ragioni. Nella determinazione dell'equo compenso cui il concedente ha diritto, infatti, spesso si considera una società di locazione finanziaria al pari di un venditore di autovetture, mentre è evidente che il "bene" perso dalla società locatrice in seguito alla risoluzione del contratto per inadempimento del conduttore non era il deprezzamento dell'auto tra la consegna e la restituzione, bensì la differenza tra quanto avrebbe incassato in ipotesi di conclusione normale del contratto e quanto invece ha conseguito in seguito alla risoluzione. In tal senso già si era espresso IGINO "Risoluzione del contratto di leasing e clausola di destinazione del ricavato della vendita del bene a vantaggio dell'utilizzatore" nel volume collettaneo a cura di DE NOVA, *Recesso e risoluzione dei contratti*, Giuffrè, 1994, pagg. 829 e segg.) secondo il quale, nella determinazione dell'equo compenso, occorrerebbe "che si tenesse conto non soltanto dell'uso della cosa, ma anche del valore del capitale impiegato dalla società di leasing per realizzare l'operazione, in modo tale da consentire a quest'ultima di recuperare l'intero finanziamento erogato a favore dell'utilizzatore, oltre all'utile previsto dal contratto. / E' ben noto, invece, come l'applicazione dell'art. 1526 al contratto di leasing dia spesso luogo a decisioni contrastanti e imprevedibili da parte della giurisprudenza, la quale non nasconde un certo sfavore nei confronti di tale forma negoziale, con il risultato che, per scongiurare un arricchimento non giustificato del concedente, finisce in molti casi per snaturare l'essenza del rapporto provocando un ingiustificato impoverimento del concedente stesso".

Alcune massime della Cassazione rivelano l'evidente artificiosità del meccanismo con il quale dovrebbe essere e viene determinato l'equo compenso ai sensi dell'art. 1526 c.c., magari anche nel caso in cui si possa pervenire ad una liquidazione sostanzialmente rispettosa degli interessi economici della società concedente: "L'ammontare dell'equo compenso potrà legittimamente superare, nella sua concreta determinazione, il solo corrispettivo del temporaneo godimento del bene predetto, mentre, recuperato, da parte del concedente, il capitale monetario impegnato nell'operazione, in vista del corrispondente guadagno mediante il detto compenso ed il residuo valore del bene, il risarcimento del danno non si presta ad essere commisurato all'intera differenza necessaria per rag-

I paralipòmeni di Visco

Visco ci lascia: pochi rimpianti, molto da fare.

Le cose tributarie (*paralipòmeni*, testi che continuano a variare, integrando e completando le norme) hanno una necessità: una vera semplificazione, accompagnata da una tregua normativa.

La semplificazione non dovrà essere anche sparagnina (ti semplifico la vita, ma pagherai un po' di più, come è stato fatto per i nuovi contribuenti minimi), e le norme, anche sbagliate, meglio comunque lasciarle così, almeno per un po'. Un anno di tregua sarà gradita da tutti. Non c'è fretta, né per interventi minuziosi e a pioggia, tipo stagioni normative 2006 e 2007, né per una vera riforma, sui concetti base e non sulle minuzie.

Giuseppe Rebecca
(Ordine di Vicenza)

giungere il guadagno atteso, poiché, con anticipato recupero del bene e del suo valore, il concedente di norma è in grado di procurarsi, attraverso il reimpiego di quel valore, un proporzionale utile, che deve conseguentemente essere calcolato in detrazione rispetto alla somma che l'utilizzatore stesso avrebbe dovuto corrispondere se il rapporto fosse proseguito (Cass. Civ. 02.03.2007 n. 4969 cit.); "Nel contratto di leasing traslativo, per la determinazione dell'equo compenso per il godimento del bene, occorre stabilire approssimativamente la quota del canone mensile corrispondente alla rata di acquisto del bene, sottraendo dal valore residuo del bene a fine contratto, il prezzo di opzione e dividendo il risultato per il numero delle rate; tale importo va quindi detratto dal canone mensile, così pervenendo alla determinazione dell'indennità mensile di godimento e finanziamento, comunque dovuta ai fini della liquidazione del detto equo compenso" così Tribunale di Torino, sezione III, 11.12.2002; e quindi, in termini ancora meno condivisibili – almeno ad avviso di chi scrive – "Nel leasing traslativo, al quale si applica la disciplina della vendita con riserva di proprietà, in caso di risoluzione per inadempimento dell'utilizzatore, quest'ultimo, restituita la cosa, ha diritto alla restituzione delle rate rimosse, fatto salvo il diritto del concedente di trattenere un equo compenso per l'uso della cosa, oltre al risarcimento del danno. Mentre l'equo compenso comprende la remunerazione del godimento del bene ed il deprezzamento conseguente alla sua non commerciabilità come nuovo ed al logoramento per l'uso, ma non il mancato guadagno da parte del concedente; il risarcimento del danno può derivare da un deterioramento anormale della cosa dovuto all'utilizzatore" (Cass. Civ. sezione III 24.06.2002 n. 9161).

Ma, sorge spontaneo chiedersi, invece di affrontare difficoltosissime operazioni finanziarie volte a determinare l'equo compenso (che poi magari equo non è per nulla, considerando il danno subito dalla società concedente), non si sarebbe potuto più facilmente operare dando applicazione alle norme generali in tema di determinazione del danno derivante da risoluzione del contratto, eventualmente riducendo – come pure la legge consente – la penale contrattualmente pattuita che apparisse spropositata rispetto al risolto sinallagma contrattuale? L'art. 1223 c.c. prevede un criterio di liquidazione del danno a favore del creditore in caso di inadempimento del debitore chiarissimo: il risarcimento deve comprendere così la perdita subita dal creditore come il mancato guadagno.

Insomma, come appunto previsto dall'art. 72 quater della legge fallimentare in caso di fallimento dell'utilizzatore, il danno per il concedente in tutte le ipotesi di risoluzione del contratto per inadempimento è dato dalla differenza tra quanto il concedente avrebbe dovuto percepire in ipotesi di adempimento del contratto, dedotto quanto abbia ricavato dalla vendita o rilocazione.

Ed invero, oggi non si comprende per quale ragione tali ordinari criteri di liquidazione del danno possano valere per coloro che vendano o noleggiino auto e non per le società di leasing che acquistano un bene scelto dal conduttore per poi concederglielo in uso.

CONVENZIONE DELL'AJA

La scelta della legge regolatrice di un trust interno

LAURA BENETTI

Ordine di Verona

PREMESSA INTRODUTTIVA

L'istituto giuridico del trust, benché presente nell'ordinamento italiano dal 1992, data di entrata in vigore della legge di ratifica della Convenzione dell'Aja, è stato oggetto negli ultimi anni di un crescente interesse volto ad approfondirne i termini e le modalità di applicazione. Sorto nell'ambito della giurisdizione di equity anglosassone, da cui è profondamente caratterizzato, ha registrato una grande diffusione nel mondo e sta dimostrando anche in un Paese di impostazione civilistica come il nostro, le sue enormi potenzialità di applicazione. Negli ultimi anni si è, infatti, registrata in Italia una cospicua diffusione dell'utilizzo del trust sia nell'ambito aziendale sia nella gestione di patrimoni privati. L'attenzione verso questo strumento di pianificazione patrimoniale si è recentemente concentrata sugli aspetti fiscali con l'art. 1, comma da 74 a 76, della legge 27 dicembre 2006 n. 296 (legge finanziaria 2007), che ne ha dato disciplina ai fini delle imposte sui redditi.

Il presente articolo si propone di analizzare questo istituto da un punto di vista operativo, approfondendo uno specifico aspetto della sua istituzione: le problematiche relative alla scelta della legge regolatrice.

Con la ratifica della Convenzione dell'Aja, il trust è stato introdotto senza dar vita ad un'autonoma disciplina normativa, ma prevedendo il necessario riferimento ad un ordinamento straniero che regoli il rapporto sul territorio italiano, producendo una sinergia tra la normativa prescelta e le norme inderogabili del nostro Paese. Questo fenomeno, che si può riassumere nella formula di "shopping del diritto" dimostra come il trust interno rappresenti una "manifestazione tra le più significative del fatto che viviamo in un'epoca nella quale si stanno superando alcuni blocchi, i blocchi della statualità, i blocchi della nazionalità" e che viviamo "in una società sempre più globalizzata"².

La Convenzione assegna la massima libertà nella scelta della legge di regolamentazione al disponente, che si ritrova a dover preferire un ordinamento straniero rispetto ad un altro in una rosa molto ampia di possibilità. Affinché il trust possa esplicare concretamente ed effettivamente i propri effetti sul territorio è necessario che la scelta venga compiuta in modo consapevole e ponderato tra gli innumerevoli e diversificati ordinamenti a disposizione. Si deve porre attenzione al fatto che la legge sia allineata ai requisiti richiesti dalla Convenzione dell'Aja, provenga da Paesi con esperienza in materia di trust, tuteli la riservatezza, garantisca la concreta segregazione patrimoniale e, soprattutto, sia conforme alle esigenze del disponente, permettendo la realizzazione dei suoi obiettivi e delle sue specifiche necessità.

Nel presente articolo, dopo aver delineato le problematiche connesse alla scelta della legge regolatrice, si sono analizzate tre normative europee, tra le molte possibili, di particolare interesse per l'istituzione di trust in Italia.

Sono stati approfonditi due ordinamenti di common law: quello inglese, culla del trust, e quello dell'Isola di Jersey, interessante per la flessibilità che offre. È stato poi analizzata la normativa della Repubblica di San Marino, che ha introdotto una disciplina molto particolareggiata dell'istituto in un ordinamento civilistico.

Non è possibile identificare una legislazione in assoluto migliore delle altre, ma è molto importante avere gli strumenti per individuare le opportunità offerte da una normativa rispetto ad un'altra, per ponderare al meglio la scelta in base allo scopo che il settlor si propone.

UN TRUST INTERNO

Il trust è una figura giuridica tipica del diritto anglosassone di *common law* che permette, con atto tra vivi o *mortis causae*, di segregare parti specifiche di un patrimonio destinandole ad uno scopo preciso. La sua struttura

tipica nasce da un rapporto fiduciario (da cui il nome trust) in virtù del quale il *trustee*, soggetto al quale sono attribuiti diritti e doveri del proprietario, gestisce un patrimonio che gli è stato conferito da un altro soggetto, denominato *settlor*, per uno scopo prestabilito. Il trustee può disporre del conferimento come proprietario, ma sempre nel rispetto dei limiti del vincolo di destinazione, che può consistere nel soddisfare gli interessi di uno o più beneficiari o per un fine specifico, purché lecito e non contrario all'ordine pubblico. Oltre a questa struttura generale, è errato cercare di dare una definizione di trust secondo uno schema astratto, tipicamente civilistico, a cui siamo abituati. Per coglierne il significato è necessario partire dal presupposto

che non esiste "il" trust, ma si deve necessariamente parlare al plurale³. Si deve abbandonare l'idea che ad un nome corrisponde una fattispecie; per il trust è esattamente il contrario: un nome, molte fattispecie. Questo versatile strumento di pianificazione patrimoniale trova, infatti, il proprio significato nella particolarità e nella specificità dei casi.

Grazie a questa flessibilità ha riscosso molto successo a livello mondiale, trovando riconoscimento giuridico in paesi di *common* come di *civil law*, e anche in Italia con la legge 364/1989, entrata in vigore il 1° gennaio 1992, che ha ratificato la Convenzione dell'Aja del 1° luglio 1985. Si distingue comunemente tra trust interni, in cui tutti gli elementi costitutivi (settlor, trustee, beneficiari e beni) sono italiani, tranne la legge regolatrice, e trust esteri, costituiti oltre confine anche se con beni italiani.

Inizialmente il trust è stato oggetto di numerose discussioni in merito alla sua legittimità, anche alla luce della contrarietà a principi generali come l'art. 2470 c.c.⁴. Dopo l'entrata in vigore della Convenzione, la maggioranza delle pronunce giurisprudenziali ha permesso e legittimato, anche se con qualche eccezione⁵, la circolazione in Italia dei trust interni⁶. L'introduzione nel codice civile, con il D.L. 273/2005, dell'art. 2645 ter, che consente di imprimere un vincolo di destinazione a determinati beni per destinarli a



SEGUE A PAGINA 18

² Dall'intervento del prof. F. Galgano al Convegno sul Trust interno di Bologna del 30 marzo 2001.

³ M. Lupoi, *Osservazioni sui primi interpellanti riguardanti trust*, Il Fisco n. 28/2003, fasc. 1, pag. 11678.

⁴ Secondo cui ciascun soggetto risponde alle proprie obbligazioni "con tutti i propri beni presenti e futuri".

⁵ Trib. Belluno, 25 settembre 2002.

⁶ Trib. Milano, 27 dicembre 1996; Trib. Genova, 24 marzo 1997; Trib. Lucca, 23 settembre 1997; Trib. Roma, 13 aprile 1999; Trib. Bologna, 18 aprile 2000; Trib. Chieti, 10 marzo 2000; Trib. Perugia, 26 giugno 2001; Trib. Pisa, 22 dicembre 2001; Trib. Firenze, 23 ottobre 2002; Trib. Verona, 08 gennaio 2003.

La scelta della legge regolatrice di un trust interno

SEGUE DA PAGINA 17

“*interessi meritevoli di tutela*”, pur non riferendosi direttamente ed esclusivamente al trust, ha sancito la legittimazione in Italia dei trust interni, quali istituti oggettivamente capaci di soddisfare esigenze meritevoli di tutela. Inoltre, la legge finanziaria 2007, all’art. 1 comma da 74 a 76, ha disciplinato il trust ai fini delle imposte sui redditi, riconoscendolo quale soggetto passivo d’imposta.

L’introduzione di questo istituto nell’ordinamento italiano ha avuto tra i suoi effetti quello di legittimare l’applicazione di una legge straniera a rapporti giuridici sul territorio. L’istituto del trust è stato infatti riconosciuto ed introdotto in Italia non attraverso un’innovazione legislativa volta a regolarne il funzionamento, ma prevedendo il ricorso alla legge straniera. Il capitolo II della Convenzione dell’Aja contiene le norme relative alla scelta della legge applicabile: il settlor può stabilirla liberamente, a prescindere da elementi oggettivi di collegamento o dalla circostanza che questa si riferisca a stati che hanno sottoscritto la Convenzione, con l’unico limite che tale legge conosca la categoria dei trust in questione⁷. Non avendo l’Italia una norma di diritto positivo che disciplina l’istituto, ne consegue che la legislazione applicabile non può mai essere quella italiana.

La scelta da parte del settlor della legge regolatrice produce una sinergia tra la normativa dello stato estero richiamata, volta a regolamentare la validità, l’interpretazione, gli effetti e l’amministrazione del trust, e le norme inderogabili e i principi di ordine pubblico dello stato italiano, dove il trust viene riconosciuto. La scelta della legge straniera si rivela molto delicata, data la molteplicità delle legislazioni applicabili e i diversi effetti che ne conseguono. L’elemento più importante è che tale legge sia conforme alle esigenze del settlor, essendo l’obiettivo finale del trust l’attuazione della volontà del disponente.

Regno Unito

Il primo ordinamento in analisi è quello inglese, luogo di nascita del trust. La legge principale, che riunisce una dottrina e giurisprudenza quasi millenarie, è il *Trustee Act* del 1925, che è stato aggiornato da successivi atti⁸. È necessario ricordare la natura non esaustiva dei documenti sopra citati, essendo un Paese di common law che si regola su di un modello che affianca law ed equity⁹.

Affinché un trust sia valido è necessario siano chiaramente identificabili tre elementi: l’intenzione, i beni e i beneficiari¹⁰. Il trust può essere istituito attraverso una dichiarazione espressa di volontà del settlor, in modo esplicito con un documento scritto (express trust), o in modo implicito, se il settlor non esterna una volontà manifesta, ma l’intento può essere desunto interpretando la sua volontà in base a documenti o comportamenti (implied trust)¹¹. Si parla di *discretionary trust* quando al trustee è lasciata la libertà di amministrare la trust *property* per un certo numero di beneficiari che egli stesso ha la facoltà di scegliere nell’ambito di una categoria di soggetti indicati¹². Un trust può anche essere costituito automaticamente *ex lege* quale rimedio ad un illecito arricchimento, si parla in questo caso di *constructive trust*.

Nel diritto inglese si possono individuare molte categorie di trust. Queste classificazioni sono però il risultato dell’analisi della giurisprudenza, essendoci una volontà evidente sia del legislatore sia dei giudici di non definire delle categorie tipiche e precise, in modo da non impedire le possi-

bilità di differenziazione e crescita dell’istituto e non ostacolare la sua intrinseca capacità di adattamento al mutamento dell’ambiente socio-economico. Quando il settlor decide volontariamente ed espressamente di costituire un trust, questo è posto in essere da una *trust deed* (dichiarazione di affidamento) che può essere firmata dal disponente o può consistere nel trustee che prende atto della volontà del settlor senza doverlo citare apertamente. Il settlor può lasciare delle indicazioni in una *letter of wishes* (lettera dei desideri), che però non incide sulla discrezionalità finale del trustee, pieno proprietario dei beni. Egli deve agire in buona fede e seguendo gli scopi prefissati, gestendo i beni con prudenza ed in maniera corretta. Il trust può essere revocabile, facendo rientrare il settlor in possesso dei suoi beni, tuttavia rischia di contravvenire allo spirito stesso del trust facendolo diventare nullo. Nella tradizione inglese i trust di scopo non sono accettati, non essendo chiaramente definiti i beneficiari, ma esistono delle eccezioni: i *charitable trust*¹³ e i trust anomali¹⁴.

Altro elemento importante è la limitazione della durata, che si basa su tre regole: la *rule against perpetuities*, che prevede un termine entro cui è necessario che un interesse abbia un titolare preciso (massimo ottanta anni¹⁵); la *rule against inalienability*, che rende nulle le disposizioni che vincolano i beni in trust oltre il periodo determinato; la *rule against accumulations* che riguarda il periodo di attesa affinché un beneficiario possa ricevere dei redditi prodotti dal trust (il settlor può scegliere tra: 21 anni dalla data della trust deed, per tutta la vita del settlor o fino a quando il minore indicato come beneficiario non raggiunga la maggiore età). Alla cessazione del trust i beni diventano di proprietà dei beneficiari che sollevano il trustee da ogni obbligo e responsabilità. La disciplina inglese sui trust ha molteplici pregi, primo tra tutti quello di basarsi su di una profonda tradizione ed esperienza. Scegliere la legge del Regno Unito quale legge regolatrice significa riferirsi ad una normativa completa, approfondita, solida e al contempo flessibile. Sono tuttavia presenti alcune limitazioni vincolanti, prima tra tutte quella di non riconoscere i trust di scopo, ed inoltre, in particolari casi, sono previste regole formali specifiche¹⁶. Inoltre, si deve riconoscere che l’applicazione della legge ad atti italiani non risulta immediata, in quanto l’ordinamento si basa su una normativa e giurisprudenza vastissime e, per sua intrinseca natura, è senza una codificazione.

Jersey

L’isola di Jersey è inglese dal XIII secolo ma non fa parte del Regno Unito, dipendendo con un governo interno autonomo direttamente dalla Corona. La legge sul trust è la *Trust Jersey Law* che risale al 1984; sono state introdotte nel corso degli anni varie modifiche¹⁷, a testimonianza del vivo interesse del governo locale in materia. Essendo un ordinamento di common law, la citata legge e le successive modifiche non sono una codificazione e non hanno alcun obiettivo di completezza ed esaustività in sé stesse, come sottolineato all’art. 1, ultimo comma.

Elemento di forza è la modernità della legislazione, che ha subito varie modifiche e aggiornamenti, e al contempo la sua solida base storica, potendo contare su di una lunga esperienza. Inoltre, regolandosi su di un modello di equity, garantisce una notevole flessibilità ai casi concreti.

È riconosciuto sia il trust con beneficiari, che possono essere identificati esplicitamente o individuabili per riferimento, sia il trust di scopo, che può

SEGUE A PAGINA 19

⁷ Si parla di *shopping del diritto*, nel senso di scegliere il modello normativo più adatto per regolare il rapporto che si vuole porre in essere.

⁸ I più importanti sono il *Variation of Trust Act* del 1958, il *Recognition of Trust Act* del 1987, il *Trust of Land and Appointment of Trustees Act* del 1996, il *Trust Delegation Act* del 1999 e il *Trustee Act* del 2000.

⁹ L’Equity è l’insieme di principi di diritto che intervengono in via suppletiva ogniqualvolta l’applicazione dello stretto diritto (law) risulti in concreto iniqua operando come criterio di giustizia che tiene conto delle particolarità del caso.

¹⁰ *Knight vs Knight*, 1840.

¹¹ Si ricorda che la Convenzione dell’Aja si applica solamente ai trust provati per iscritto (art. 3).

¹² *McPhail vs Doulton*, 1971.

¹³ Finalizzati alla realizzazione di una missione che va a beneficio di un gruppo ampio di persone o di una parte di essi.

¹⁴ Si prendono carico di un animale, della costruzione e gestione delle tombe di famiglia o della celebrazione di messe di suffragio.

¹⁵ *Perpetuities and Accumulation Act* (1964).

¹⁶ Ad esempio per i trust testamentari è dovuta la forma scritta, firmata dal disponente e autenticata da due testimoni (s. 9 Wills Act 1837).

¹⁷ L’ultima è la *Trust (Amendment no. 4) Law* del 2006.

La scelta della legge regolatrice di un trust interno

SEGUE DA PAGINA 18

essere anche un non-charitable trust. Nel regolare la fonte del trust, la legge di Jersey lascia molta libertà: un trust può essere istituito mediante dichiarazione orale, atto scritto o testamento, con unica eccezione per lo *unit trust*¹⁸ che deve nascere per iscritto. In entrambi i casi non è richiesta alcuna forma particolare per l'atto scritto¹⁹. Questa grande libertà è ribadita anche, per quanto riguarda il trust fund, dall'art. 8, che stabilisce che può essere conferito o detenuto qualsiasi bene, e, per la durata, dall'art. 15, che sancisce la possibilità di essere illimitata. Inoltre, il settlor ha la facoltà di tenere per sé alcuni poteri tra cui quello di revocare, variare e modificare il trust e il trustee, impartire direttive vincolanti e modificare la legge regolatrice²⁰. La legge di Jersey prevede la possibilità di revocare l'istituto, totalmente o anche solo parzialmente, senza pregiudicare ciò che è stato legittimamente compiuto dal trustee prima che questi abbia ricevuto comunicazione di revoca²¹. Al trustee viene espressamente garantita la massima autonomia decisionale in merito al trust stesso, nei limiti disposti dell'atto istitutivo e "con la dovuta diligenza, come farebbe una persona prudente al meglio delle sue capacità e competenze, osservando la massima buona fede", ma in ogni caso "non deve direttamente o indirettamente ricavare utile personale dal suo ufficio di trustee..."²². È comunque previsto nell'art. 24, comma 3, che nelle disposizioni dell'atto istitutivo possa essere richiesto che il trustee debba ottenere il consenso di qualche altro soggetto prima di esercitare un potere o una facoltà discrezionale. È garantita la riservatezza: salvo quanto previsto dalle disposizioni del trust stesso e a meno che non vi sia un'ordinanza della Corte di Jersey, al trustee non può essere richiesta l'esibizione a terzi di alcuna documentazione²³.

Questa legislazione possiede il vantaggio di consentire un'estrema flessibilità dell'istituto ai diversi casi concreti e alle specifiche necessità. Vengono, infatti, dettagliatamente disciplinati i contorni, i limiti, all'interno dei quali è possibile costituire un trust ad hoc, lasciando ampissimo potere alle disposizioni del settlor (e alle sue esigenze). Come già evidenziato, nella scelta della legge regolatrice l'elemento più importante è che questa sia conforme alle finalità del disponente e la legge di Jersey ha sicuramente una grande capacità di adattamento. È tuttavia necessario sottolineare che questa grande libertà d'azione deve essere necessariamente accompagnata, per una buona ed efficiente applicazione del trust interno nel nostro Paese, da un approfondito e dettagliato atto istitutivo, che regoli nelle singole fattispecie il caso concreto.

San Marino

San Marino oltre ad essere l'unica fonte di diritto sul tema in lingua italiana e la geograficamente più vicina, è anche una delle più recenti. È da rilevare che San Marino è un ordinamento di civil law, che ha fatto proprio e legiferato in merito ad un istituto di origine tipicamente anglosassone; ne deriva necessariamente, rispetto alle legislazioni di common law, una maggiore rigidità nella regolamentazione e gestione dell'istituto.

Le legge di riferimento è quella del 17 marzo 2005 n. 37 intitolata, appunto, all'istituto del trust.

La normativa in questione dopo aver definito il trust²⁴, prevedendolo sia con beneficiari sia di scopo, identifica con precisione gli elementi che devono risultare dall'atto istitutivo, i soggetti partecipanti, la durata, l'invalidità, i poteri e le responsabilità dei diversi soggetti partecipanti e infine i poteri del tribunale e le disposizioni penali.

Il trust, salva diversa previsione dell'atto istitutivo, è irrevocabile²⁵ e non può durare oltre cento anni, se vi sono beneficiari²⁶. Per i trust di scopo non è previsto alcun limite. L'atto istitutivo deve essere redatto in forma scritta, come atto pubblico o scrittura privata autenticata²⁷, ed entro 15

giorni deve esserne redatto un estratto da depositare presso il Registro dei Trust della Repubblica di San Marino²⁸. È possibile conferire al trust fund qualsiasi bene²⁹, così come definito nell'art. 1 lettera c) "qualsiasi diritto, potere, facoltà o aspettativa suscettibile di valutazione economica".

La revoca totale o parziale del trust è disciplinata in modo analitico dall'art. 15, che prevede in caso di irrevocabilità il trasferimento al trustee della titolarità dei beni in modo definitivo senza possibilità di retrocessione. Per quanto riguarda gli eventi modificativi del trust, nel rispetto della autonomia del settlor, egli ha la facoltà di stabilire se l'atto istitutivo sia o meno suscettibile di modifica, inoltre può prevedere anche la possibilità di modificare la legge regolatrice³⁰.

L'esercizio dell'ufficio di trustee deve essere autorizzato dalla preposta Autorità di Vigilanza, ossia la Banca Centrale della Repubblica di San Marino³¹, e può essere esercitato solamente da società bancarie, finanziarie e fiduciarie con sede in San Marino (trustee autorizzato). Solamente nel caso in cui nessun elemento costitutivo sia sammarinese, il trustee può essere una banca, una società fiduciaria o un'altra impresa di investimento con sede estera (trustee qualificato)³². L'ufficio di trustee può essere ricoperto anche da una persona fisica, ma solo quale co-trustee insieme ad uno autorizzato o qualificato. Questa regolamentazione della figura del trustee è piuttosto rigida e limitativa. Basti pensare, ad esempio, all'impossibilità di una persona fisica di essere unico trustee, inibendo l'opportunità sia di affidare il proprio patrimonio ad un privato di fiducia, sia di dar vita ad un trust autodichiarato, se non appoggiandosi ad una società specializzata. Elemento di pregio è la chiara disciplina della separazione patrimoniale dei beni in trust, che non possono essere oggetto di azioni da parte dei creditori personali del trustee. Inoltre, sempre nei confronti del trustee sono previste norme precise a tutela del vincolo di destinazione, di eventuali conflitti di interesse che possono esistere, dell'obbligo di imparzialità e di riservatezza³³. Sono inoltre stabiliti specifici obblighi contabili, di comunicazione e di pubblicità durante la vita del trust³⁴ e sono minuziosamente indicati i poteri del trustee, che "dispone dei beni in trust senza limitazioni di sorta, e senza mai dovere giustificare i propri poteri".

In linea generale, la legislazione individua in modo particolareggiato e preciso le caratteristiche e gli obblighi necessari per la corretta istituzione e la vita del trust. Sono presenti elementi molto positivi, come l'ampia nozione di bene conferibile in trust e la possibilità che il settlor possa anche essere trustee e/o beneficiario. Tuttavia, questa attenta e particolareggiata regolamentazione e i numerosi adempimenti previsti rappresentano un limite, poiché provocano un inevitabile appesantimento e irrigidimento dell'istituto, soprattutto burocratico, e una restrizione dell'elemento che incarna la forza stessa del trust, ossia la sua grande flessibilità.

Conclusioni

A conclusione da quest'analisi su alcune normative europee in tema di trust, si deve innanzitutto confermare la complessità e delicatezza della scelta. Non esiste una legislazione in assoluto migliore di un'altra, ma certamente alcune che meglio si adattano alle specifiche esigenze del caso concreto. È quindi fondamentale, al momento della costituzione di un trust interno, ponderare necessità e opportunità offerte e fare la scelta che meglio si adatta al fine che il settlor vuole raggiungere.

Certamente gli ordinamenti di common law, come il Regno Unito e Jersey, offrono una solida e lunga tradizione ed esperienza nel campo ed una grande flessibilità e capacità di adattamento; tuttavia, alcuni ordinamenti di civil law che hanno recepito l'istituto, come San Marino, sono stati capaci di codificare la normativa in modo preciso e dettagliato, peccando però di una certa rigidità nelle possibilità e modalità di utilizzo dell'istituto.

¹⁸ Fondo comune di investimento di tipo aperto (art. 1, comma 20).

²¹ Art. 40.

²⁴ Art. 2.

²⁷ Art. 6.

³⁰ Art. 14.

³² Art. 19.

¹⁹ Art. 7.

²² Art. 21.

²⁵ Art. 6, comma 4

²⁸ Art. 9.

³¹ Si veda la Circolare della Banca Centrale della Repubblica di San Marino n. 44/2005.

³³ Art. 22 e ss.

²⁰ Art. 9A.

²³ Art. 29.

²⁶ Art. 10.

²⁹ Art. 12.

³⁴ Art. 27 e ss.

Il regime fiscale dei fondi comuni d'investimento immobiliari

con particolare riguardo agli "apporti" di beni immobili

Prof. Avv. DARIO STEVANATO*
Professore Ordinario di Diritto Tributario
Università di Trieste

I FONDI COMUNI D'INVESTIMENTO IMMOBILIARI chiusi sono uno strumento ancora poco conosciuto nell'economia del nostro Paese, sebbene siano da molti anni diffusi negli altri Paesi anche Europei. In particolare tali fondi rappresentano, al pari degli altri fondi comuni (mobiliari), una forma collettiva di gestione del risparmio; trattasi pertanto di un'attività riservata alle Sgr oltre che alle Sicav. I fondi immobiliari si caratterizzano per l'oggetto dell'investimento, che deve essere prevalentemente costituito da beni immobili o da partecipazioni in società immobiliari. Conseguentemente, il fondo è un operatore del mercato immobiliare che acquista immobili per valorizzarli, per gestirli ovvero per collocarli presso investitori istituzionali (fondi pensione, assicurazioni, ecc.), per cui la fiscalità indiretta è uno dei fattori critici a causa dell'elevato livello di tassazione che grava sul trasferimento degli immobili. Pertanto, per favorire lo sviluppo dei fondi immobiliari, dotandoli del patrimonio immobiliare già esistente nel mercato, il legislatore ha previsto per i soli "apporti" delle agevolazioni ai fini delle imposte indirette. Recentemente, ha esteso l'agevolazione degli apporti anche ai fini delle imposte dirette dando la possibilità all'apportante di corrispondere un'imposta sostitutiva in luogo della (più elevata) tassazione ordinaria.

Infine, va evidenziato che il legislatore non si è dimenticato dei risparmiatori, cioè di coloro che sottoscrivendo le quote del fondo apportano la liquidità necessaria per lo sviluppo e la realizzazione dello scopo del fondo. In particolare, ai fondi immobiliari non si applicano né le imposte dirette né altre imposte di natura patrimoniale. Infatti, l'estensione del regime fiscale degli altri fondi e la tassazione in base al maturato mal si adattava ai fondi immobiliari, proprio perché gli stessi investono in beni che hanno una crescita tendenzialmente costante nel tempo, dove la liquidazione avviene nel medio lungo termine. Pertanto, una tassazione sui profitti non realizzati avrebbe comportato delle ricadute negative sulla redditività del fondo e quindi sulla quotazione dei titoli.

1. Disciplina del fondo immobiliare ai fini delle imposte dirette

In base all'attuale normativa il fondo immobiliare di investimento non è soggetto alle imposte sui redditi e all'imposta regionale sulle attività produttive⁽¹⁾. La tassazione degli utili realizzati dal fondo avviene presso i quotisti nel momento della percezione in base al principio di cassa. Pertanto, l'interposizione del fondo nell'investimento immobiliare non comporta una possibile doppia imposizione degli utili, come potrebbe accadere ad esempio quando l'investimento è effettuato da un altro soggetto giuridico (ad esempio una società immobiliare). Si tratta, dunque, di una tassazione calcolata sul reddito distribuito che temporalmente è posticipata, rispetto alla sua maturazione, in quanto il prelievo fiscale avviene nel momento della effettiva corresponsione degli utili ai quotisti⁽²⁾.

2. Tassazione degli utili distribuiti e dei proventi derivanti dalla cessione delle quote

Il D.L. 269/2003, modificando il regime dell'art. 7 del D.L. 351/2001, ha introdotto un prelievo sui proventi derivanti dalla partecipazione al fondo, da parte di soggetti residenti in Italia, mediante l'applicazione di una ritenuta del 12,5%. La ritenuta viene applicata sui proventi distribuiti e sulla differenza fra il valore di riscatto o di liquidazione delle quote e il costo di sottoscrizione o acquisto.

Spetta alla Società che gestisce il fondo (SGR) operare tale ritenuta indistintamente per tutti i soggetti, siano essi in regime d'impresa o meno.

La distinzione fra le due categorie di soggetti è comunque importante, poiché essa rileva per l'esatta identificazione del regime di tassazione degli utili applicabile.

La ritenuta, infatti, è a titolo di acconto nei confronti di imprenditori individuali, società di persone, società ed enti che esercitano attività commerciali residenti nel territorio o stabili organizzazioni nel territorio di società ed enti fiscalmente non residenti.

La ritenuta è invece a titolo di imposta nei confronti degli altri soggetti.

Per i redditi che derivano dalla negoziazione di quote di fondi di investimento immobiliare, peraltro, non sono previste disposizioni specifiche, cosicché si applicano le norme generali (in tal senso si è espressa l'Amministrazione con la circ. 38/E del 2004).

Va segnalato, infine, che la tassazione assume un regime peculiare se i proventi che derivano dalla partecipazione a fondi comuni immobiliari sono conseguiti da soggetti non residenti. Tali proventi, a seguito delle modifiche apportate dal D.L. 269/2003 all'art. 7 del D.L. 351/2001, non sono imponibili se i soggetti autocertificano di essere fiscalmente residenti in Paesi che consentono un adeguato scambio di informazioni⁽³⁾⁽⁴⁾.

La negoziazione delle quote di fondi italiani potrebbe rilevare, comunque, fiscalmente, secondo quanto previsto dalla normativa nazionale e da quella convenzionale⁽⁵⁾.

3. Disciplina degli apporti di immobili al fondo comune immobiliare: la fiscalità sui redditi

Il patrimonio dei fondi comuni immobiliari può essere costituito o successivamente alimentato mediante apporto di immobili.

L'apporto non presenta una disciplina impositiva specifica, cosicché a tale tipologia di operazione risultano applicabili, come chiarito dalla circ. n. 38/E del 5 agosto 2004 e dalla circolare n. 47/E del 2003, le disposizioni vigenti per i conferimenti, "considerata la comunanza dei profili strutturali tra conferimento e apporto".

Il corrispettivo dell'apporto, pertanto, va valutato sulla base del disposto dell'art. 9 del TUIR (D.P.R. 917/1986), considerando quale corrispettivo conseguito il valore normale dei beni e dei crediti se questi sono conferiti o apportati in società o altri enti, oppure il maggiore fra il valore normale dei beni conferiti e quello delle azioni o titoli ricevuti (quest'ultimo è la media aritmetica dei prezzi dell'ultimo mese) se le azioni o i titoli sono negoziati in mercati regolamentati italiani o esteri e l'apporto è proporzionale.

In tale quadro di riferimento la L. 296/2006, comma 137, ha introdotto un'importante disposizione agevolativa volta a dare maggior impulso all'utilizzo dello strumento dei fondi comuni immobiliari di investimento e a rendere più liquido il mercato immobiliare.

Ai sensi del citato comma n. 137, infatti, le plusvalenze realizzate a seguito dell'apporto di beni immobili ai fondi, sono assoggettabili, su opzione, ad un'imposta sostitutiva delle imposte sui redditi e dell'imposta regionale sulle attività produttive con aliquota del 20 per cento, da versare in un massimo di cinque rate annuali di pari importo. La norma citata subordina la possibilità di applicare tale imposta sostitutiva al mantenimento, da parte della società conferitaria, della proprietà degli immobili (o di altro diritto reale su immobili conferito) per almeno tre anni. Sul punto si è, però, recentemente espressa l'Agenzia delle Entrate con la Circ. n. 8/E del 31/01/2008, spiegando che tale ultima disposizione è applicabile unicamente per le SIIQ, non assumendo, invece, alcuna specifica rilevanza con riferimento agli apporti ai fondi immobiliari, in quanto questi ultimi, non essendo dei soggetti passivi d'imposta, non sconterebbero comunque alcuna tassazione in caso di cessione del bene.

Qualche incertezza sussisteva anche sull'applicabilità di tale agevolazione a soggetti che detenevano gli immobili non in regime d'impresa. Sul punto si è espressa con la medesima circolare n. 8/E del 2008 l'Agenzia delle Entrate, ritenendo che l'imposizione sostitutiva in esame trovi applicazione a prescindere dalla natura del soggetto conferente.

4. Disciplina degli apporti ai fini delle imposte indirette

Nel campo della fiscalità indiretta, la disciplina dei fondi comuni di investimento immobiliare presenta alcune peculiarità rispetto al regime ordinario, non molto significative in un'ottica sistematica, ma sicuramente rilevanti in relazione ai risparmi di imposta realizzabili rispetto ad altre analoghe operazioni immobiliari.

Le cessioni o gli apporti di immobili a beneficio di un fondo comune di investimento immobiliare godono in particolare delle seguenti disposizioni agevolative:

1) nel caso di apporto di una pluralità di immobili prevalentemente locati, si rende applicabile la norma introdotta dall'art. 3 quater del D.L. 220/2004, che permette l'equiparazione di tale operazione con il conferimento di azienda;

2) l'applicazione di percentuali ridotte relativamente alle imposte ipotecarie e catastali, in alcune specifiche fattispecie;

SEGUE A PAGINA 21

* Hanno collaborato **Valentino Geretto e Mattia Varesano** (Ordine di Treviso)

¹ L'originaria formulazione dell'art. 6 del D.L. n. 351/2001 prevedeva l'applicazione di un'imposta sostitutiva dell'1% sul valore netto contabile del fondo. Tale prelievo era di tipo "definitivo" ed esauriva ogni altro genere di prelievo. Il D.L. n. 269 del 30 settembre 2003 (convertito dalla legge n. 326 del 24 novembre 2003) è, però, intervenuto in materia, abrogando l'imposta sostitutiva di tipo patrimoniale applicata sul fondo.

² Per alcune considerazioni di sistema sull'attuale regime di tassazione dei flussi reddituali prodotti dal fondo si veda D.Stevanato, G.Gargiulo, *La fiscalità diretta dei fondi chiusi immobiliari e la nuova agevolazione sui conferimenti di immobili*, in *Dialoghi di diritto tributario*, 2007, 867 ss.

³ Nel caso lo Stato di residenza non consenta, al contrario, un adeguato scambio di informazioni i proventi risultano soggetti a ritenuta d'imposta del 12,5% applicata dalla SGR.

⁴ La legge Finanziaria per il 2008 (L. 244 del 24/12/2007) ha innovato tale disposto prevedendo la non imponibilità di tali proventi solo se percepiti da soggetti residenti in Stati o territori inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale emanato ai sensi dell'art. 168 bis del TUIR. Tale norma, però, si applicherà dal periodo di imposta che inizia successivamente alla data di pubblicazione in G.U. di tale decreto.

⁵ Come chiarito dalla Circolare n. 38/E del 2004 "per i redditi diversi di natura finanziaria realizzati da soggetti non residenti si applicano a seconda dei casi, le disposizioni contenute nelle convenzioni contro le doppie imposizioni, l'art. 23 del TUIR, nonché l'art. 5, comma 5, del D. Lgs. 21 novembre 1997, n. 461".

Il regime fiscale dei fondi comuni d'investimento immobiliari

SEGUE DA PAGINA 20

3) l'applicazione dell'imposta di registro in misura fissa per ogni tipologia di apporto, stante il dettato dell'art. 9 legge 351/2001 come interpretato dalla Circolare n. 47/3 del 2003.

Si deve innanzitutto premettere che il fondo comune di investimento immobiliare, per il tramite della società di gestione che lo istituisce, si comporta di fatto come un soggetto passivo ai fini IVA, ai sensi del primo comma dell'art. 8 legge 351/2001⁶. Ogni operazione di apporto o di cessione di un immobile a beneficio di un fondo comune di investimento immobiliare risulta essere, perciò, una operazione in cui il soggetto conferitario o cessionario rientra nell'ambito di applicazione dell'IVA: tale precisazione diviene importante in quanto, in siffatte operazioni, l'imponibilità o l'esenzione ai fini IVA dipende, tra l'altro, dalla soggettività IVA del beneficiario.

1) *Apporti aventi ad oggetto una pluralità di immobili prevalentemente locati.*

L'art. 3 quater del D.L. 220/2004, sostituendo il comma 1 bis dell'art. 8 D.L. 351/2001, ha introdotto una norma agevolativa per gli apporti ai fondi immobiliari, in particolare per gli apporti aventi ad oggetto una pluralità di immobili prevalentemente locati.

La norma citata di fatto detassa dalle imposte sui trasferimenti tali tipologie di apporti, in quanto dispone l'applicazione delle imposte di registro, ipotecarie e catastali nella misura fissa in luogo della tassazione ordinaria proporzionale, e le esclude dal campo di applicazione dell'IVA, mediante una equiparazione di tali apporti ai conferimenti di aziende.

Le problematiche interpretative riguardano innanzitutto l'ambito di applicazione della norma sotto il profilo soggettivo: allo stato attuale risulta non chiaro se la norma agevolativa sia applicabile nei riguardi dei soli soggetti IVA oppure per tutti i soggetti, compresi perciò anche i privati.

La posizione dell'Agenzia delle Entrate⁷ è quella più restrittiva, che limita l'applicabilità della norma solo nei confronti dei soggetti IVA. Infatti, se si dà rilevanza interpretativa alla sistemazione topografica dell'intervento normativo (il comma 1-bis introdotto dall'art. 3 quater D.L. 220/2004 si inserisce nell'art. 8 della Legge 351/2001 rubricato "Regime tributario del fondo ai fini IVA") e alla sua *ratio* ispiratrice (e cioè quella di evitare il crearsi di esposizioni creditorie nei confronti dell'Erario per l'IVA sugli acquisti che, per la attività propria dei fondi, potrebbero prolungarsi per molto tempo) si potrebbe condividere la posizione dell'Amministrazione Finanziaria. Tale soluzione risulta tuttavia non appagante, in relazione, *in primis*, alla incomprensibile discriminazione fiscale tra i contribuenti che essa genera, se si considera che nella categoria dei soggetti non IVA sono ricompresi gli enti non commerciali, quali le Casse di previdenza o le Fondazioni, che, vista l'entità dei loro patrimoni immobiliari, sono i soggetti che hanno un maggior interesse di investire nei fondi⁸.

Inoltre l'interpretazione avallata dall'Agenzia delle Entrate può ben essere contestata sia in relazione alla interpretazione letterale della norma stessa, che non prevede un'esplicita limitazione dell'ambito soggettivo, sia in relazione al confronto con l'identica norma agevolativa prevista per l'apporto di una pluralità di immobili prevalentemente locati a favore delle SIIQ, come disposto dall'art. 1 comma 138 della legge finanziaria 2007, che prevede esplicitamente l'applicabilità della norma agevolativa, qualunque sia il soggetto apportante (IVA o non IVA).

Sostenendo l'applicabilità della norma di cui all'art. 8 comma 1 bis D.L. 351/2001 ai soli soggetti IVA, non si capirebbe la *ratio* della differente disciplina prevista a favore delle SIIQ (per le quali invece la medesima agevolazione è prevista a favore di qualsiasi soggetto apportante) rispetto ai fondi di investimento immobiliare, vista la stretta affinità esistente tra queste due forme giuridiche, soprattutto dal punto di vista fiscale.

Secondo l'Amministrazione Finanziaria e secondo parte della dottrina⁹, invece, il fatto che l'art. 1 comma 138 della legge finanziaria 2007 disponga esplicitamente l'applicabilità della norma agevolativa agli apporti "da chiunque effettuati", diversamente dal comma 1 bis dell'art. 8 del D.L. 351/2001, che invece non prevede tale specificazione, deve essere interpretato proprio come espressa volontà del Legislatore di differenziare i due casi, ampliando la portata agevolativa della norma esclusivamente per gli apporti a beneficio delle SIIQ.

La circolare n. 8/2008, come si è già avuto modo di sottolineare, fa leva sul fatto che il comma 140 dell'art. 1 della finanziaria 2007 estende ai fondi di investimento immobiliare solo il comma 137 e non anche il comma 138, traendo da ciò un'implicita conferma che l'apporto di una pluralità d'immobili prevalentemente locati a beneficio di un fondo immobiliare gode della detassazione (o meglio tassazione in misura fissa) anche in relazione alle imposte ipotecaria e catastale solo nel caso in cui il soggetto apportante sia un soggetto IVA.

Le argomentazioni addotte dai sostenitori dell'interpretazione restrittiva del comma 1 bis dell'art. 8 citato, in relazione all'analogia agevolazione a favore delle SIIQ,

risultano, a ben guardare, controvertibili.

Infatti, di scarso valore è il riferimento alla mancata previsione nel comma 140 art. 1 Legge 296/2006 dell'estensione ai fondi immobiliari della disciplina cui al comma 138: la mancata previsione di detta estensione, infatti, si giustifica col fatto che tale norma agevolativa era già prevista in via autonoma per i fondi immobiliari e non vi era quindi nessuna necessità di ribadirla mediante l'estensione ai fondi della norma prevista per le SIIQ (cosa che avrebbe portato ad una duplicazione di norme disciplinanti la medesima fattispecie).

Anche la valorizzazione della differenza tra l'art. 8 comma 1 bis e il citato comma 138 art. 1 della finanziaria 2007¹⁰, quale elemento indicativo della volontà del legislatore di differenziare l'ambito applicativo nel caso di SIIQ rispetto ai fondi immobiliari, sembra, a parere di chi scrive, un'argomentazione alquanto forzata. La mancanza dell'inciso "da chiunque effettuati" nella norma sui fondi immobiliari - e presente invece nella norma sulle SIIQ - si giustifica, piuttosto, come la chiarificazione in sede normativa di un dubbio interpretativo sull'applicazione di norme analoghe meno recenti (appunto quella relativa ai fondi immobiliari¹¹), chiarimento che poi non è stato reso esplicito, mediante un'apposita modificazione dell'art. 8 D.L. 351/2001, più verosimilmente per un difetto di coordinamento delle norme, che non per un intento di differenziare l'ambito soggettivo di applicazione delle due disposizioni.

2) *Applicazione di aliquote ridotte per le imposte ipotecarie e catastali relativamente ai trasferimenti aventi ad oggetto immobili strumentali posti in essere da soggetti IVA.* Com'è noto, l'art. 35 comma 10 bis del D.L. 223/2006 ha aumentato l'aliquota delle imposte ipotecarie e catastali in relazione ai trasferimenti aventi ad oggetto beni immobili strumentali, posti in essere da soggetti IVA.

Per detti trasferimenti, che sconterebbero in via ordinaria un'imposta proporzionale del 4% (3% di imposta catastale e 1% di ipotecaria), è tuttavia prevista la riduzione delle aliquote alla metà se una parte contrattuale del trasferimento (sia esso un apporto od anche una cessione) è un fondo immobiliare.

3) *L'applicazione dell'imposta di registro in misura fissa per gli apporti a beneficio di un fondo comune di investimento immobiliare.*

L'art. 9 della legge 351/2001 dispone l'applicabilità dell'art. 7 della tabella allegata al testo unico dell'imposta di registro anche ai fondi immobiliari.

La norma richiamata individua determinati atti per i quali non vi è l'obbligo di richiedere la registrazione, per cui gli atti relativi all'istituzione dei fondi immobiliari, alla sottoscrizione e al rimborso delle relative quote, non sono assoggettati obbligatoriamente ad imposta di registro, ma sconteranno detta imposta in misura fissa solo nei casi di registrazione volontaria, o quando detti atti vengano stipulati per atto pubblico o scrittura privata autenticata.

A tal proposito la Circolare 47/E del 08 agosto 2003 ha chiarito che "circa la portata della disposizione di cui all'art. 7 della tabella, considerata l'ampia formulazione della norma, si ritiene che nella nozione di atti relativi alla istituzione o alla sottoscrizione di fondi immobiliari rientrino anche quelli relativi alle sottoscrizioni effettuate mediante apporto di beni".

Il conferimento di beni immobili a beneficio di un fondo immobiliare, in virtù del disposto dell'art. 9 della Legge 351/2001, sconta perciò un'imposizione indiretta significativamente ridotta rispetto ad operazioni analoghe a favore di enti diversi dai fondi immobiliari (si pensi al conferimento di un immobile in una società), dato che l'imposta di registro verrà corrisposta in misura fissa e non in misura proporzionale, come avverrebbe in assenza della norma agevolativa.

Ancorché non esplicitamente richiamato dalla circolare sopra citata, si deve ritenere che l'imposta di registro in misura fissa sia applicabile anche all'atto inverso, ovvero all'atto di rimborso delle quote mediante "restituzione" dell'immobile originariamente apportato. L'art. 7 della tabella allegata al D.P.R. 131/86, infatti, fa indistintamente riferimento sia agli atti di sottoscrizione che a quelli di rimborso delle quote, e quindi non si può differenziare la disciplina tra le due diverse tipologie di atti.

L'interpretazione estensiva data dall'Amministrazione Finanziaria, che a ben vedere non è la sola ragionevolmente sostenibile, dimostra tuttavia la predilezione data a tali strumenti di gestione dei patrimoni immobiliari, sia in sede legislativa che in sede amministrativa. Alleggerendo l'onere impositivo sui trasferimenti a titolo di apporto o rimborso tra fondo immobiliare e quotisti, si incentiva la costituzione e l'utilizzo di detti strumenti, favorendo così la concentrazione dell'attività di gestione dell'investimento immobiliare per il tramite di tali entità.

Si noti, inoltre, che l'agevolazione in esame si riferisce solamente agli apporti (o rimborsi) di immobili nei fondi e non già a qualsiasi atto di trasferimento in cui una delle parti del negozio sia un fondo immobiliare. Si assiste perciò ad una certa deviazione rispetto al regime ordinario proprio dell'imposizione indiretta, dove invece gli apporti e le cessioni sono fattispecie del tutto analoghe (si tratta in entrambi i casi di trasferimenti di proprietà o altro diritto reale sul bene oggetto del negozio) e che scontano un carico fiscale tendenzialmente uguale.

Per quanto attiene alle altre imposte sui trasferimenti, è bene sottolineare come la norma agevolativa in esame riguardi esclusivamente l'imposta di registro (che come detto sarà applicata in misura fissa), e quindi le imposte ipotecaria e catastale sugli apporti di beni immobili a favore del fondo (o viceversa i rimborsi ai quotisti) verranno applicate in misura proporzionale.

⁶ Dispone l'art. 8 comma 1 della Legge 351/2001: "La società di gestione è soggetto passivo ai fini dell'imposta sul valore aggiunto per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi relative alle operazioni dei fondi immobiliari da essa istituiti. L'imposta sul valore aggiunto è determinata e liquidata separatamente dall'imposta dovuta per l'attività della società secondo le disposizioni previste dal decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, e successive modificazioni, ed è applicata distintamente per ciascun fondo. Al versamento dell'imposta si procede cumulativamente per le somme complessive dovute dalla società e dai fondi. Gli acquisti di immobili effettuati dalla società di gestione e imputati ai singoli fondi, nonché le manutenzione degli stessi, danno diritto alla detrazione dell'imposta ai sensi dell'articolo 19 del citato decreto. (...)".

⁷ Cfr. circolare n. 47/2003. Interpretazione confermata anche dalla circolare n. 8/2008, cap. 7, nella quale si legge: "Da ultimo, si osserva che il primo periodo del comma 140 in commento estende ai fondi comuni di investimento immobiliari solo la disciplina dei conferimenti di cui al comma 137 e non anche quella di cui al comma 138. Ne consegue che il conferimento a favore di un fondo di una pluralità di immobili non potrà beneficiare del particolare regime previsto dal comma 138 per gli apporti effettuati da "privati", ma solo di quello di cui all'articolo 8, comma 1-bis, del decreto legge n. 351 del 2001, che prevede l'esclusione da IVA e l'applicazione delle imposte di registro, ipotecaria e catastale in misura fissa per gli apporti effettuati da imprese".

⁸ Per un più approfondito commento critico sul punto si rinvia a E.Bressan, D. Stevanato, *Fondi chiusi immobiliari e imposte sui trasferimenti*, in *Dialoghi di Diritto Tributario*, n. 3/2005 pag. 457 e ss.

⁹ Si veda la circolare n. 8/2008 già citata. Sulle stesse posizioni dell'Agenzia delle Entrate si attestano tra gli altri M. Dimonte e F. Assegnati in *Fondi comuni di investimento immobiliari ad apporto privato*, *Contabilità finanza e controllo*, 2007, pagg. 274 e ss.

¹⁰ Nell'art. 1 comma 138 della Legge 296/2006 viene esplicitamente previsto l'inciso "da chiunque effettuato", mentre nell'art. 8 comma 1 bis del D.L. 351/2001 non vi è tale precisazione.

¹¹ Si ricordi che il comma 1 bis dell'art. 8 D.L. 351/2001 è stato introdotto dal D.L. 3 agosto 2004 n. 220 e quindi ben precedentemente all'emanazione della legge finanziaria 2007.

I fondi immobiliari: tipologie, funzioni e struttura organizzativa

ANDREA BECCEGATO

Ordine di Treviso

Normativa di riferimento

Prima di iniziare questa breve disamina sui fondi immobiliari pare utile fornire un breve inquadramento normativo che possa orientare in una materia che per qualche lettore potrebbe non essere di quotidiana frequentazione. I fondi immobiliari sono stati introdotti nel nostro Paese con la Legge n.86/1994; la disciplina originaria è stata successivamente modificata e, quindi, quasi completamente abrogata con l'approvazione del D.Lgs n. 58/98 (TUF) ed i relativi provvedimenti emanati dalla Banca d'Italia, dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dalla Consob.

Ad oggi la normativa di riferimento consta di quanto rimane della già citata legge istitutiva n. 86/1994, del D.M. n. 228/1999 (per i criteri a cui devono ispirarsi i fondi di investimento, l'introduzione dei fondi semi-aperti, e la sottoscrizione delle quote per conferimento), del provvedimento della Banca d'Italia del 14 aprile 2005 (in materia di SGR, limiti agli investimenti, criteri di valutazione del patrimonio e prospetti contabili dei fondi) e dei regolamenti CONSOB n. 11522/1998 e 11971/1999 e successive modifiche (prospetto di sollecitazione e/o quotazione).

Principali tipologie di fondi immobiliari

Il panorama italiano, in ritardo rispetto ad altri Paesi, negli ultimi anni ha mostrato un notevole tasso di crescita, che ha portato ad un'offerta piuttosto ampia per gli investitori, sia in termini di tipologia che per numero di fondi. In particolare, ad oggi, sono presenti nel nostro Paese sia fondi retail (destinati indistintamente a investitori privati ed istituzionali) sia fondi riservati (esclusivamente rivolti ad investitori qualificati). Ognuna di queste due tipologie comprende sia fondi ordinari (la cui sottoscrizione avviene con versamento di denaro) che ad apporto (la sottoscrizione avviene tramite conferimento di immobili, diritti reali immobiliari o partecipazioni in società immobiliari).

Dal 2005 inoltre è stata introdotta anche in Italia la possibilità di costituire dei fondi speculativi, ovvero sia fondi riservati a investitori qualificati, che possono superare il limite del 60% di indebitamento, previsto, invece, per i fondi immobiliari tradizionali.

Relativamente alla dimensione del mercato italiano, al 30 giugno 2007, in Italia, risultano operativi 91 fondi immobiliari con un patrimonio complessivo pari a oltre 17 miliardi di Euro.¹ È quindi confermata la recente tendenza che ha visto una crescita, che si potrebbe definire tumultuosa, di questi strumenti finanziari; tale dinamica è stata sicuramente favorita dalle citate modifiche normative e da ragioni fiscali, ma non vanno comunque sottovalutati gli aspetti finanziari; questi fondi, infatti grazie al favorevole periodo di tutto il settore immobiliare hanno garantito ai sottoscrittori dei buoni ritorni di profitto con un profilo di rischio inferiore a quello di altri prodotti del risparmio gestito.

Bastano pochi numeri per illustrarne il successo; in particolare, analizzando la dinamica patrimoniale, il patrimonio complessivo dei fondi italiani si è incrementato del 32% rispetto allo stesso periodo del 2006, ed è addirittura più che triplicato rispetto ai valori del 2004.

Alla data del 30 giugno 2007 il mercato italiano si presentava così suddiviso in termini di tipologia di fondi immobiliari:

- * 21 fondi retail ordinari
- * 6 fondi retail costituiti mediante apporto
- * 58 fondi riservati costituiti mediante apporto
- * 6 fondi riservati costituiti in modo ordinario

Questi numeri evidenziano chiaramente l'elevato numero di fondi riservati ad apporto, che corrisponde ad una quota di mercato del 64,5% in termini di patrimonio e del 73% in termini di attività. Ciò che i numeri non mostrano è invece il rapidissimo trend di crescita, che ha portato al raddoppio della loro quota di mercato in soli 12 mesi, probabilmente spiegabile, in buona parte, con l'introduzione di un più favorevole regime fiscale che ha escluso da IVA gli apporti di immobili prevalentemente locati.²

Perché si ricorre ad un fondo chiuso immobiliare?

I fondi immobiliari sono una tipologia di investimento a cui possono essere interessati due categorie di investitori sostanzialmente diversi: la prima, e più numerosa categoria è approssimativamente rappresentata da investitori (sia privati che istituzionali) privi di una particolare esperienza del settore immobiliare, alla ricerca di una migliore diversificazione del proprio portafoglio, la seconda categoria è invece rappresentata da investitori già attivi nel settore immobiliare interessati a "cartolarizzare" gli immobili di proprietà, trasformandoli in titoli mobiliari. Investitori di questo tipo ricorrono tipicamente ad operazioni di conferimento, apportando immobili o partecipazioni in società immobiliari, ottenendo in cambio quote del fondo conferitario.

La crescente frequenza di queste operazioni spiega la crescita dei fondi chiusi ad apporto negli ultimi anni. Ma quali sono i motivi per cui si ricorre ad un'operazione di conferimento ad un fondo chiuso? I vantaggi più evidenti sono di natura fiscale; chi compie un conferimento ad un fondo infatti, sui proventi delle quote del fondo immobiliare subisce una tassazione con un'aliquota sostitutiva del 12,5%, se agisce al di fuori del regime di impresa, mentre in caso contrario l'imposta è a titolo d'acconto.

Tuttavia una completa analisi di convenienza non può fermarsi ai soli vantaggi fiscali, senza considerare anche i costi legati a questo strumento. Infatti il rispetto delle norme di legge e quelle regolamentari, cui sono sottoposti i fondi comuni e chi li gestisce, comporta dei costi di gestione particolarmente elevati, se paragonati, per esempio, a quelli di una S.r.l. Se infatti i costi amministrativi annui per una S.r.l. immobiliare sono normalmente inferiori ai 10.000 Euro,

i costi di un fondo immobiliare sono decisamente superiori, nell'ordine almeno di 2-300.000 Euro.

In questo importo rientrano infatti:

- le fees di gestione della SGR (che possono essere calcolate sul valore delle attività del fondo, sul valore delle quote o sull'ammontare sottoscritto);
- il compenso degli esperti indipendenti che è parametrato sul valore di ciascun immobile oggetto di valutazione;
- il compenso ai revisori per la revisione contabile prevista obbligatoriamente;
- il compenso al Property ed al Facility manager che è normalmente parametrato sul fair value degli immobili e/o sui canoni di locazione.

Vanno inoltre considerati i costi per le consulenze di natura legale per l'assistenza con la Banca d'Italia e con la Banca depositaria.

Una stima precisa dei costi di gestione, è particolarmente ardua, in quanto normalmente la componente più rilevante è quella relativa alle fees della Società di Gestione, che sono parametrize su una o più variabili dimensionali e di performance, quali il valore degli assets, del NAV (net asset value) la redditività di uno o più periodi. Inoltre i compensi della Società di Gestione dipendono anche dal tipo di gestione che la SGR sarà richiesta di svolgere: se infatti dovrà gestire in modo dinamico il patrimonio del fondo, con l'obiettivo di aumentarne il valore tramite operazioni di trading, richiederà delle fee più elevate. Alternativamente se svolgerà una gestione di tipo "a reddito" e quindi sarà chiamata a gestire degli immobili già per lo più locati senza ulteriori operazioni compravendite, allora i compensi saranno anche considerevolmente inferiori.

Orientativamente si può stimare che per dei fondi a reddito le fees annue possano essere pari allo 0,5% del valore del NAV mentre per dei fondi di trading il costo può salire anche considerevolmente, fino al 2 - 2,5%.

Una simile struttura di costo, paragonata a quella di una S.r.l., restringe la convenienza dello strumento fondo immobiliare solo a patrimoni immobiliari particolarmente importanti, per i quali i flussi reddituali attesi (canoni di locazione e plusvalenze) siano di importo tale da generare un risparmio fiscale tale da compensare i maggiori oneri di gestione del fondo.

Dal momento che l'esperienza di questi ultimi anni ha mostrato come spesso gli immobili comprendano elevate plusvalenze latenti che si manifesta

SEGUE A PAGINA 23

¹ Fonte: *Fondi Immobiliari - Relazione Semestrale*, Assogestioni, Giugno 2007

² Si veda la Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 22 del 19 giugno 2006.



I fondi immobiliari

SEGUE DA PAGINA 22

no al momento della loro cessione, e che quindi la componente più rilevante dei flussi reddituali da immobili non sono i canoni di locazione, ma le plusvalenze, si può affermare che un fondo immobiliare è particolarmente conveniente in quelle situazioni in cui si prevede di alienare un importante portafoglio immobiliare con una notevole plusvalenza, oppure nelle operazioni di sviluppo immobiliare, in cui viene conferito al fondo un terreno edificabile su cui poi il fondo realizzerà gli immobili e ne curerà successivamente la locazione o la vendita.

Governance e organizzazione dei fondi immobiliari

Chi sta valutando di investire in immobili (e si trova quindi di fronte alla scelta tra acquistare direttamente uno o più immobili, acquisire partecipazioni in società immobiliari, oppure sottoscrivere quote di fondi) spesso sottovaluta un aspetto di non poco conto: i fondi comuni sono sottoposti al controllo della Banca d'Italia e della Consob. L'attività di vigilanza e di regolamentazione compiuta da questi due organismi ed il rispetto delle norme che sono state citate innanzi, impongono ai fondi comuni delle specifiche, e per certi aspetti complesse, scelte di assetto organizzativo e di governance di cui si cerca di fornire uno schematico riassunto.

Innanzitutto, anche se forse pleonastico, è doveroso premettere che la gestione di fondi comuni è riservata alle sole Società di Gestione del Risparmio, la cui attività consiste principalmente nel:

- promuovere e definire l'organizzazione di fondi comuni di investimento;
- gestire i rapporti con i partecipanti;
- gestire il patrimonio dei fondi.

Il primo passo che una SGR deve compiere per la costituzione di un fondo è deliberarne il Regolamento; è tramite questo documento che vengono definiti la governance, l'organizzazione e le caratteristiche del fondo. Il Regolamento, dopo essere stato deliberato dalla SGR, deve essere sottoposto all'esame della Banca d'Italia per l'autorizzazione, che può essere anche tacita se, entro 3 mesi dalla presentazione, la Banca d'Italia stessa non abbia adottato un provvedimento di diniego.

In particolare il Regolamento definisce dettagliatamente la struttura organizzativa e le funzioni dei diversi soggetti coinvolti nella gestione del fondo:

- Consiglio di Amministrazione della SGR – è l'organo a cui è affidata la gestione dei fondi con particolare riguardo alle scelte di investimento/disinvestimento del patrimonio;

- Comitato tecnico consultivo – quest'organo fornisce al Consiglio di Amministrazione pareri in merito alle operazioni di investimento/

disinvestimento; la sua presenza non è obbligatoria ma può essere prevista da Regolamento;

- Assemblea dei Sottoscrittori - l'art. 37, comma 2 bis, del TUF attribuisce all'Assemblea le seguenti inderogabili funzioni: decisione in merito alla sostituzione della società di gestione, richiesta di ammissione alla quotazione, ove non prevista, e modifiche alle politiche di gestione. Ulteriori competenze possono essere previste dal Regolamento.

- Banca depositaria – ad essa la legge attribuisce i seguenti compiti:
 - * vigilanza sulle operazioni di emissione e rimborso delle quote del fondo e sulla destinazione dei proventi;
 - * verifica della corretta valorizzazione delle quote del fondo;
 - * verifica della congruità delle condizioni applicate dai fornitori del fondo;

- * svolgimento di operazioni secondo le indicazioni impartite dalla società di gestione, se non sono contrarie alla legge, al regolamento o alle norme di vigilanza.

- Esperti indipendenti – soggetti in possesso di particolari requisiti di professionalità, che sono incaricati dal Consiglio di Amministrazione della SGR di presentare una relazione di stima del valore dei beni immobili, dei diritti reali immobiliari e delle partecipazioni in società immobiliari, detenute dal fondo stesso, che convalidi le valutazioni espresse nella Relazione Semestrale e nel Rendiconto Annuale. La SGR deve richiedere il parere degli esperti indipendenti anche nei casi alienazione di un bene immobile, di conferimento in natura al fondo, da chiunque effettuati, e di compravendite fra soggetti in conflitto di interesse.

- Property managers – ad essi sono affidate varie attività connesse alla gestione corrente degli immobili, quali, a titolo d'esempio, l'archiviazione della documentazione degli immobili, la gestione dei rapporti con i diversi conduttori degli immobili, la fatturazione e gestione degli incassi e dei pagamenti, ecc..

- Facility managers – si occupano in particolare di interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria, dei servizi di vigilanza, e di portierato, ecc..

Inoltre il regolamento definisce anche le modalità ed i termini secondo i quali le quote del fondo partecipano alla distribuzione dei proventi, prevedendo per esempio che una parte dei proventi debba essere reinvestita oppure prevedendo la presenza di più categorie di quote, differenti tra loro quanto a soggetti che le sottoscrivono ed a diritti che comportano. Come si può facilmente intendere la definizione del Regolamento è estremamente importante ed è in grado di influire sulla efficacia della gestione e quindi sulla capacità del fondo di rispettare gli obiettivi di rischio – rendimento che gli investitori si aspettano.

In tutti i casi in cui il regolamento del fondo sia già stato approvato sarà quindi necessario studiarne con molta attenzione le disposizioni, magari confrontando più regolamenti almeno in relazione agli aspetti più rilevanti, solo così si potrà considerare in modo completo la convenienza di un fondo chiuso, sia rispetto ad altri fondi sia rispetto ad altri strumenti di investimento nel settore immobiliare.

Iniziative di formazione dell'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie

Nel corso dei mesi di gennaio e febbraio, a Treviso e Padova, l'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie ha organizzato un seminario dal titolo *“La responsabilità della società avanti al Giudice Penale (D.Lgs. 8 giugno 2001, n. 231 e successive modifiche e integrazioni)”*. L'iniziativa, che è stata condivisa con tutti gli Ordini professionali del Triveneto, rientra in un progetto ambizioso che l'Associazione intende realizzare: fornire a tutti i dottori commercialisti ed esperti contabili del Triveneto una formazione *“alternativa”* nel senso che da un lato non intende essere in competizione con gli altri enti formatori e dall'altro lato ricerca un livello di approfondimento, sia tecnico sia scientifico, che non si limiti alla mera divulgazione delle novità del periodo.

Ecco il motivo della scelta di un tema che, oltre ad essere di strettissima attualità, dal momento che il D.Lgs. n. 231/2001 ha introdotto nel nostro ordinamento la responsabilità in sede penale delle Società, responsabilità che si aggiunge a quella della persona fisica cui viene materialmente contestato l'illecito, è sicuramente stato trascurato da molti di noi.

Al seminario sono stati invitati tre avvocati di Milano e una collega di Vicenza, che da anni si occupano della materia, un componente dell'Organismo di Vigilanza di un noto gruppo internazionale ed un Giudice per le indagini preliminari, presso il Tribunale di Milano, che si occupa di criminalità economica. La scelta dei relatori ha voluto privilegiare gli aspetti tecnici e pratici senza, peraltro, tralasciare l'approfondimento scientifico della materia.

Per concludere, l'iniziativa ha riscosso un successo direi inaspettato e questo naturalmente è di grande stimolo per l'organizzazione di futuri eventi che l'Associazione sta programmando, il tutto naturalmente con il desiderio e la volontà di fornire ai colleghi un percorso formativo apprezzato quanto ai contenuti e adeguato quanto alle esigenze della professione.

Sebastiano Barusco
(Ordine di Padova)

La lunga via per la semplificazione degli adempimenti connessi agli atti di cessione di quote e aziende

ENRICO ZANETTI*
Ordine di Venezia

Il dibattito organizzato dal nostro Consiglio Nazionale lo scorso 2 aprile a Roma, con 75 Ordini locali collegati per la diretta video (dagli altri 65 Ordini si attendono ancora segnali di vita: coraggio ragazzi, siamo in ansia per voi), è stato il paradigma del new deal che caratterizza il modo di porsi della nostra professione nei confronti della società civile e, in particolare, della politica. Sotto l'occhio attento delle telecamere, Renato Brunetta (PdL) e Stefano Fassina (PD), esponenti politici di riferimento nei rispettivi partiti per le questioni attinenti al mondo economico, hanno assunto impegni precisi, con espressioni non altrimenti interpretabili, su tutte le principali questioni sollevate dalla nostra categoria nel suo "manifesto elettorale".

No al sistema duale Ordini - Associazioni, perché è un obbrobrio giuridico, oltre che una emerita sciocchezza cerchio-bottista (amen). Ripensamento del ruolo degli studi di settore e degli obblighi di tracciabilità dei compensi per i lavoratori autonomi, nonché riduzione della ritenuta alla fonte che viene su di essi applicata a titolo di acconto. Eliminazione dell'obbligo della forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata ai fini dell'iscrivibilità nel Registro delle Imprese degli atti comportanti il trasferimento di quote di srl e di aziende.

Con riferimento a questa ultima istanza, il professor Brunetta ha addirittura affermato, nel corso della diretta televisiva, che uno dei suoi primi atti sarà la presentazione di un disegno di legge finalizzato ad apportare le necessarie modifiche normative. Naturalmente al professor Brunetta spiegheremo poi con calma che vogliamo emendamenti a leggi in via di approvazione e che i disegni di legge invece può tenerseli, perché i cassetti del Parlamento ne sono pieni.

Ciò non di meno, il significato politico dell'affermazione è stato di assoluta rilevanza, a maggior ragione perché subito condiviso anche dal professor Fassina. In quanto presente a Roma presso la sede di registrazione, ho avuto modo di sentire che, di lì a tre giorni (per la precisione, la mattina di sabato 5 aprile), il professor Brunetta sarebbe stato ospite di analogo incontro, organizzato a Mestre dal Comitato Triveneto dei Notai. Essendo il sottoscritto persona sempre desiderosa di documentarsi in merito agli argomenti di cui deve occuparsi (oppure, lascio scegliere a voi, essendo persona noiosa fino allo spasimo e priva di uno straccio di vita vera al di fuori del lavoro), il sabato mattina del 5 aprile sono andato all'incontro dei notai triveneti con il professor Brunetta.

L'idea era quella di ascoltare punti di vista legittimamente diversi dai nostri sulla questione, nonché alzarmi in solitaria per applaudire il professor Brunetta quando, alla faticosa domanda sugli atti di cessione quote e aziende, avrebbe detto ai notai la stessa cosa rifilata a noi.

Preciso per altro che, in accordo con il Presidente Siciliotti, stiamo cercando in questi mesi di far diventare una prassi costante la partecipazione, tra l'uditorio, di componenti degli Staff di Presidenza del Consiglio Nazionale (o di altri colleghi disponibili sul territorio) agli incontri che vengono organizzati con i politici da associazioni o altri Ordini su temi in potenziale conflitto con i nostri (ovviamente nei limiti del fatto che, come nel caso di specie, l'incontro sia in luogo pubblico e accessibile a chiunque si approssimi alla sala).

Tornando al nostro incontro di sabato 5 aprile in quel di Mestre, posso dirvi che ho avuto una piacevole conferma ed una piccola delusione.

La conferma è venuta dal professor Brunetta, la delusione dagli amici notai. Il professor Brunetta, infatti, pur non ripetendo per filo e per segno la storia della immediata presentazione, post elezioni, di un apposito disegno di legge (ma, come detto, dovranno essere emendamenti), ha comunque detto che sulla questione sarà necessario attivare un tavolo parlamentare, con la partecipazione di notai e commercialisti, al fine di esaminare le possibili modifiche da apportare al vigente quadro normativo.

Utilizzando come chiave di decrittazione il fatto che in quel momento Brunetta parlava a una platea di notai, per di più in piena campagna elettorale (ossia in un momento in cui si cerca ad ogni costo il consenso di chi ti ascolta), la traduzione è che questa volta è assai concreta la volontà di mettere mano alle norme, al fine di semplificare gli adempimenti in materia di cessione di quote e di aziende.

Quanto precede è stato ovviamente colto anche da parte dei notai presenti, i quali si apprestano a una difesa che temo sarà senza esclusione di colpi (bassi compresi). Tuttavia, a sentire in quella sede il Presidente del Comitato Triveneto dei notai, quelli che non badano ai colpi che danno saremmo noi. In particolare,

è stato lamentato il fatto che noi commercialisti sviliremmo la loro funzione e professionalità al punto da ritenerli sostituibili *sic et simpliciter* con una smart card. Un po' come se i notai dicessero che per fare un bilancio è sufficiente un file excel. Peccato che in realtà non serve che i notai si mettano a dire una cosa del genere, per il semplice fatto che, in un certo senso, è già così.

Per fare un bilancio, infatti, nessuno è obbligato a rivolgersi ad un dottore commercialista o ad un esperto contabile e, se vuole, può farselo con il suo benedetto file excel. Il motivo per cui ci si rivolge ad un dottore commercialista o ad un esperto contabile, per farsi aiutare nella stesura di un bilancio, non è lo stato di obbligatorietà determinato dalla legge, bensì lo stato di necessità determinato dal bisogno di aiuto di professionisti evidentemente ritenuti qualificati per il corretto espletamento dell'adempimento in questione.

Noi, a nostra volta, ben ci guardiamo dal dire che la funzione svolta da un notaio sia equiparabile a quella svolta da una smart card.

Non è il notaio che equipariamo alla smart card, bensì l'attività di autentica della firma su scritture private che la legge ritiene di per sé efficaci, obbligando poi all'intervento autenticatore per meri fini di registrazione in un pubblico registro. Il fatto che al posto dell'autentica possa trovare spazio la registrazione per il tramite di smart card non significa che nessuno potrà più rivolgersi al notaio per la sua qualificata competenza giuridica, bensì che nessuno dovrà farlo obbligatoriamente. Proprio perché sono io stesso il primo estimatore della qualità professionale degli amici notai, sono assolutamente convinto che, anche qualora non vi fosse più l'obbligo di farsi autenticare la firma dal notaio, moltissimi cittadini e imprese sceglierebbero comunque di avvalersi degli stessi.

Se i notai non lo pensano a loro volta (e quindi temono di perdere "tutto" insieme alla perdita dell'autentica), vuol dire che, sbagliando, sottovalutano l'elevata qualità della loro prestazione.

Tuttavia, credo che non si possa scaricare sulla collettività un eventuale problema di autostima categoriale che, personalmente, spero di contribuire a risolvere ribadendo che il notaio è professionista altamente qualificato, esattamente come lo sono i dottori commercialisti e gli esperti contabili.

Ecco perché rimango francamente deluso di fronte a posizioni che "inventano" di sana pianta attacchi al prestigio del notariato che, da parte nostra, assolutamente non ci sono. Promuovere una offensiva al notariato sarebbe chiedere l'estromissione del notaio per gli atti che la legge vuole in forma solenne ai fini della validità dei medesimi (con un ardito paragone, potremmo dire che gli atti previsti obbligatoriamente in forma solenne stanno all'obbligo di revisione contabile, esattamente come gli atti per i quali l'autentica non è obbligatoria ai fini della validità dovrebbero stare all'attività di predisposizione dei bilanci).

Noi, invece, ci limitiamo a proporre, per il deposito presso il Registro Imprese, soluzioni alternative all'autentica di firma, per atti societari che la legge ritiene di per sé validi anche se redatti nella forma di scrittura privata non autenticata.

Ancora di più rimango però amareggiato di fronte ad atteggiamenti che, quelli sì, rischiano di cadere nella denigrazione inter-professionale.

Perché, se io dottore commercialista considero il notaio un professionista mio pari, il 5 aprile ho ben capito che lui non è disposto affatto a tanta indulgenza nei miei confronti.

Poco prima di andarmene, quel sabato mattina, ho infatti avuto il piacere di assistere alla scenetta che ora vi racconto.

Capita la mal parata, un notaio in platea afferma che è alquanto inopportuno dare competenze strettamente giuridiche a chi ha la formazione di un economista.

Dal palco, Brunetta (ritenendo evidentemente di aver già fatto molto e, date le circostanze, non me la sento nemmeno di dargli torto) alza le mani al cielo e scongiura di non dare il patentino di economista ai commercialisti.

Sempre dal palco, interloquisce un altro notaio per sottolineare che però non è possibile nemmeno considerare un commercialista alla stregua di un giurista di impresa.

Seguono, sul palco e in sala, risatine, sorrisi, andate di gomito e occhiate sapute. Per carità, *boutade* da convegno e non è il caso di drammatizzare.

Eppure, mentre me ne esco, nelle mie orecchie di piccolo commercialista che ormai da anni ha imparato a nuotare nel grande mare senza aiuti, quelle risatine si confondono con le ultime note dell'orchestra del Titanic che affonda.

Perché, se non capisce quando è il momento di cambiare leggermente rotta, il Titanic affonda sempre, prima o poi.

* Coordinatore Ufficio Studi Presidenza CNDCEC

Lavori in corso su ordinazione

IAS 11 e Principio Contabile n. 23 a confronto

BARBARA AMORE

Ordine di Bassano del Grappa

Lavori in corso su ordinazione sono disciplinati sul piano contabile dal principio contabile nazionale n. 23 e, a livello internazionale, dallo IAS 11.

Il principio contabile n. 23 definisce i lavori in corso su ordinazione quali commesse svolte in esecuzione di contratti di appalto (o altri rapporti giuridici, avente analogo contenuto economico) per la realizzazione di un'opera o di un complesso di opere, nonché per la fornitura di servizi, non in serie, direttamente connessi alla costruzione di un'opera, che insieme formino un unico progetto, eseguiti su ordinazione del committente, secondo le specifiche tecniche da questi richieste. Il carattere fondamentale dei lavori in corso su ordinazione sta nell'essere, appunto, in corso di svolgimento alla fine dell'esercizio.

Recentemente i Consigli Nazionali dei Dottori e dei Ragionieri Commercialisti hanno emanato una "Guida all'applicazione dello IAS 11 - lavori in corso su ordinazione". Tale documento si ripropone di analizzare il trattamento contabile riservato ai lavori in corso su ordinazione dal principio contabile internazionale e di metterlo a confronto con il nostro principio contabile n. 23.

Il presente scritto vuole analizzare, a grandi linee, quanto trattato nel documento appena citato.

Per quanto riguarda i **metodi di valutazione** dei lavori in corso su ordinazione, il nostro codice civile, a differenza del legislatore fiscale, non effettua alcuna distinzione tra le commesse di durata inferiore ai dodici mesi e quelle ultrannuali. Neppure lo IAS 11 contiene tale distinzione: assume rilevanza unicamente la circostanza secondo cui la data di inizio dei lavori prevista dal contratto e quella di completamento della commessa appartengano a periodi contabili differenti. Lo IAS 11 fa dipendere, pertanto, il criterio di valutazione dall'attendibilità o meno della stima del risultato di commessa, ovvero dalla stima dei ricavi e dei costi della commessa stessa. In particolare, dunque, se il risultato di una commessa può essere stimato con un certo grado di attendibilità, l'impresa è tenuta ad applicare quale metodo di valutazione, quello della *percentuale di completamento*, associando così i ricavi ai costi di commessa sostenuti per giungere allo stato di avanzamento. In tal modo, si imputano al conto economico i ricavi, i costi e i profitti che possono essere attribuiti alla porzione di lavoro completata. Qualora, invece, il risultato della commessa non possa essere stimato con attendibilità, lo IAS 11, come illustrato analiticamente nella guida emanata dalla Commissione per i principi contabili, stabilisce che l'impresa dovrà applicare il metodo della *commessa completata* (*zero-profit method*), ovvero "i ricavi di commessa devono essere rilevati solo nei limiti dei costi di commessa sostenuti che è probabile saranno recuperati, mentre i costi di commessa devono essere rilevati come costi di esercizio nel quale essi sono stati sostenuti".

Il principio contabile n. 23, invece, pur riconoscendo che il criterio della percentuale di completamento è l'unico che consenta di rispettare il principio della competenza economica, permette di valutare i lavori in corso su ordinazione applicando alternativamente il metodo della percentuale di completamento o quello della com-

messa completata, consentendo in tal modo di riconoscere gli utili interamente all'ultimazione e consegna delle opere.

Qualora, poi, si manifesti la probabilità che i costi totali di commessa eccedano i ricavi pattuiti per la realizzazione della stessa, IAS 11 e principio contabile n. 23 sono allineati nel ritenere che la perdita attesa debba essere immediatamente rilevata come costo a conto economico.

Secondo lo IAS 11 un'impresa è normalmente in grado di stimare attendibilmente i costi di commessa dopo aver stipulato un contratto in cui sono stabiliti:

1. I diritti che ciascun contraente può vantare sul bene in corso di realizzazione;
2. Il corrispettivo dell'opera;
3. Le modalità e le tempistiche di pagamento.

Il principio contabile nazionale, invece, precisa tutta una serie di condizioni necessarie che si devono verificare per poter valutare le opere con il criterio della percentuale di completamento, tra cui:

1. Il contratto stipulato deve essere vincolante per le parti;
2. Le opere devono essere specifiche per ciascun contratto;
3. Con l'avanzamento dei lavori le opere devono essere sempre più aderenti alle specifiche tecniche richieste dal cliente;
4. L'impresa deve essere in grado di stimare in maniera attendibile i costi, i ricavi e l'avanzamento dei lavori;
5. Non si devono presentare condizioni di aleatorietà che rendono le stime dubbie o inattendibili.

Lo stato di avanzamento di una commessa può essere determinato in diversi modi. In particolare, lo IAS 11 ed il principio contabile n. 23 focalizzano l'attenzione sui seguenti metodi:

A. metodo del costo sostenuto (*cost-to-cost method*): la percentuale di avanzamento viene quantificata come proporzione esistente fra i costi sostenuti alla data di riferimento del bilancio e i costi totali di commessa stimati;

B. metodo delle ore lavorate: l'avanzamento di un'opera viene stimato in misura corrispondente al rapporto tra le ore lavorate e le ore totali previste;

C. metodo delle unità di lavoro effettuate: la percentuale di completamento è data dal rapporto esistente tra le unità di prodotto evase alla data di riferimento del bilancio e il totale delle unità da produrre previste contrattualmente.

A differenza dello IAS 11, che non esprime una preferenza in merito all'adozione di un metodo di contabilizzazione preciso, il principio contabile n. 23 dichiara preferibile l'utilizzo del metodo del costo sostenuto.

Per quanto, poi, concerne i costi diretti ed indiretti imputabili alla commessa ovvero da escludersi, il principio contabile italiano e quello internazionale sono generalmente in linea. Fanno eccezione, risultando imputabili alla commessa, secondo lo IAS 11, i costi generali amministrativi e i costi di ricerca e sviluppo per i quali sia previsto

il rimborso da parte del committente. Uno scostamento tra principi nazionali ed internazionali riguarda i costi di acquisizione della commessa, nei confronti dei quali lo IAS 11 opera una maggiore apertura rispetto alla posizione assunta dal principio contabile n. 23, che dispone l'imputazione di detti costi direttamente al conto economico dell'esercizio nel quale sono stati sostenuti.

Per quanto concerne la combinazione di commesse, IAS 11 a principio contabile n. 23 adotta interpretazioni parzialmente differenti. Mentre lo IAS non lascia discrezione all'impresa, e dispone che l'aggregazione o la segmentazione delle commesse derivino dalle caratteristiche dei contratti, il principio contabile nazionale non adotta un'impostazione cogente, nulla dicendo relativamente alla possibilità di combinazione di un gruppo di commesse e limitandosi ad evidenziare una mera facoltà di segmentazione nel caso di pattuizione di corrispettivi frazionati per le singole fasi del contratto.

Infine, per quanto riguarda le informazioni da inserire nella nota integrativa al bilancio, il principio contabile n. 23 ricalca sostanzialmente quanto previsto dallo IAS 11. In linea generale le informazioni da fornire sono le seguenti:

1. L'ammontare dei ricavi di commessa contabilizzati come ricavo dell'esercizio;
2. I criteri utilizzati per calcolare i ricavi d'esercizio per ogni commessa;
3. I criteri utilizzati per quantificare lo stato avanzamento delle commesse in corso.

Il principio contabile nazionale impone, inoltre, che, qualora i lavori in corso siano valutati con il metodo della commessa completata, la nota integrativa fornisca informazioni circa gli effetti che si produrrebbero sul risultato d'esercizio e sul patrimonio utilizzando il metodo della percentuale di completamento.

Da questa semplice e veloce comparazione tra il principio contabile n. 23 e lo IAS 11 emerge come i regimi di rilevazione, valutazione e rappresentazione in bilancio dei lavori su ordinazione, pur nella loro sostanziale comparabilità, presentino alcune rilevanti differenze.

Sotto il profilo tributario, il TUIR disciplina separatamente all'art. 93 i lavori in corso per opere o servizi ultrannuali e all'art. 92 i lavori in corso di durata infrannuale. Ai fini della determinazione della durata si dovrà fare riferimento al tempo intercorrente tra la data di inizio di esecuzione e la data di consegna dei lavori o dell'ultimazione dei servizi e delle forniture.

Relativamente ai lavori in corso ultrannuali, l'articolo 93, comma 2 del TUIR dispone che la "valutazione è fatta sulla base dei corrispettivi pattuiti" limitatamente alla parte non ancora liquidata in via definitiva. Trattasi del principio, come sopra esaminato, secondo cui i ricavi sono imputati in relazione alla percentuale di completamento, che, sotto il riflesso dell'imputazione temporale dei componenti di reddito, è derogatorio al principio generale enunciato all'art. 109, comma 2, lettera b) del TUIR, secondo cui i corrispettivi delle prestazioni di servizi, tra le quali rientrano i contratti di appalto, si considerano conseguiti e le spese di acquisizione sostenute alla data in cui le prestazioni sono ultimate.

NORME E TRIBUTI

Interessi passivi: nuova disciplina di deduzione

MARCO VINDUSKA

Ordine di Trento

La Finanziaria 2008 ha rivoluzionato il regime di deducibilità degli interessi passivi, abrogando il pro rata patrimoniale e la thin capitalization.

Le nuove norme hanno l'evidente scopo di disincentivare la sottocapitalizzazione dei soggetti Ires

CON LA L. 244/2007 IL LEGISLATORE ha completamente modificato le regole relative agli interessi passivi. Abrogati i meccanismi del pro rata patrimoniale e della thin capitalization, molto complessi e poco redditizi per il Fisco, a partire dall'esercizio successivo a quello in corso al 31 dicembre 2007 opera il nuovo limite di deducibilità del 30% del risultato operativo lordo della gestione caratteristica (Rol) in relazione agli interessi passivi eccedenti quelli attivi. La nuova disciplina, di cui al novellato art. 96, D.P.R. 917/1986, riguarda esclusivamente i soggetti IRES, escluse però le banche e gli altri soggetti finanziari di cui all'art. 1, D.Lgs. 87/1992, le imprese di assicurazione, talune società costituite ai sensi di norme relative al settore dei lavori pubblici, le società per la realizzazione e l'esercizio di interporti e quelle partecipate da enti pubblici che costruiscono impianti per la fornitura di acqua, energia, ecc. Sono integralmente esonerate dai nuovi limiti di deducibilità le società di persone e le ditte individuali, alle quali, in materia di interessi passivi, trova applicazione esclusivamente l'art. 61, D.P.R. 917/1986, che condiziona la deducibilità di tali costi alla presenza o meno di proventi esenti; poiché, nella maggior parte dei casi, non vi sono, per i soggetti IRPEF, proventi esenti, la deducibilità è quasi sempre totale.

Ai fini dell'individuazione del campo di applicazione del nuovo meccanismo, pertanto, il Legislatore ha utilizzato un criterio di «discriminazione» di tipo soggettivo, anziché di tipo dimensionale. Questo comporta però delle distorsioni: ad esempio, una società di persone di rilevanti dimensioni, esonerata dalla nuova disciplina, potrebbe risultare avvantaggiata rispetto ad una società di capitali di ridotte dimensioni, esclusivamente grazie alla sua natura giuridica. E in taluni casi si potrebbe rendere conveniente una trasformazione regressiva.

In secondo luogo, l'abrogazione delle vecchie regole di determinazione degli interessi deducibili ha determinato il passaggio ad un regime di deduzione limitato quantitativamente anziché qualitativamente. È quantitativo infatti il primo parametro da prendere in considerazione, il Rol. Esso è pari alla differenza tra l'aggregato A del conto economico e l'aggregato B, quest'ultimo però depurato degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali ed immateriali, nonché dei canoni di leasing di cui alla voce B8. Applicando a tale aggregato la percentuale del 30%, si individua il limite di deducibilità degli interessi passivi - eccedenti quelli attivi (vedi tabella) - nell'imponibile fiscale (*plafond*). Il limite così determinato va aumentato di Euro 10.000 per il 2008 e di Euro 5.000 per il 2009. Gli interessi che eccedono il limite sono riportabili (senza limite temporale) a nuovo e sono deducibili nei periodi d'imposta successivi, nel limite di capienza del *plafond* in detti periodi dopo aver considerato gli interessi passivi di ogni periodo; ad esempio, se per un anno risultano interessi in deducibili in base all'art. 96 per complessivi Euro 5.000 e nel successivo esercizio residua, del *plafond* del 30% del Rol, un importo pari ad Euro 5.000, sarà possibile recuperare tutti gli interessi non dedotti nell'anno precedente.

Nuovo regime di deducibilità degli interessi passivi		
DIFFERENZA INTERESSI PASSIVI - INTERESSI ATTIVI	≤ ZERO	TOTALE DEDUCIBILITÀ degli INTERESSI PASSIVI
DIFFERENZA INTERESSI PASSIVI - INTERESSI ATTIVI	> ZERO	TOTALE DEDUCIBILITÀ degli INTERESSI PASSIVI nel LIMITE degli INTERESSI ATTIVI - ECCEDEZZA DEDUCIBILE nel LIMITE del 30% del ROL - ECCEDEZZA INDEDUCIBILE RIPORTABILE A NUOVO

Esempio

Una S.r.l. presenta al 31 dicembre 2008 i seguenti dati:

1) Rol Euro 400.000 2) Ammortamenti immobilizzazioni Euro 45.000
3) Interessi attivi Euro 12.000 4) Interessi passivi Euro 170.000

Gli interessi passivi deducibili saranno pari a:

Interessi passivi totalmente deducibili + interessi passivi deducibili nel limite del *plafond*

Dato che:

- i) gli interessi passivi sono totalmente deducibili per una quota pari agli interessi attivi;
- ii) gli interessi passivi deducibili nel limite del *plafond* sono dati dalla differenza tra interessi passivi ed interessi attivi, se questa risulta maggiore di zero;
- iii) il *plafond* è dato da: (Rol + ammortamenti) x 30%.

Nel caso prospettato si hanno:

Interessi passivi interamente deducibili = interessi attivi = **Euro 12.000**

Interessi passivi deducibili nel limite del *plafond* = 170.000 - 12.000 = **Euro 158.000**

Plafond = (Euro 400.000 + 45.000) x 30% = **Euro 133.500**

Totale interessi passivi deducibili = Euro 12.000 + 133.500 = Euro 145.500

Ecceденza in deducibile riportabile a nuovo = Euro 24.500

Specularmente, in caso di scarsità di interessi passivi rispetto al *plafond*, la parte di 30% del Rol non utilizzata in un periodo d'imposta può essere portata (a partire dal 2010) illimitatamente in avanti per aumentare la misura deducibile negli anni successivi. Non è ancora chiaro se l'ecceденza debba essere sommata al Rol dell'esercizio successivo prima del calcolo del 30% o dopo tale calcolo: la norma cita testualmente che «la quota del risultato operativo (...) non utilizzata (...) può essere portata ad incremento del risultato operativo lordo dei successivi periodi d'imposta», ma la soluzione più razionale sembra essere quella di un incremento del tetto di deducibilità e non del Rol. Al riguardo sarebbe auspicabile un chiarimento da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Ad una prima analisi balza agli occhi come le nuove disposizioni penalizzino pesantemente (fatta eccezione - parzialmente - per i primi due anni, in ragione delle «franchige» di Euro 10.000 ed Euro 5.000) le società con Rol ridottissimi, per le quali anche le norme di riportabilità a nuovo delle ecceденze in deducibili e del *plafond* non utilizzato hanno scarso senso in presenza di una struttura del conto economico costante nel tempo.

Particolare importanza assume l'individuazione degli interessi passivi ed attivi rilevanti ai fini dell'applicazione della disciplina in analisi. L'art. 96 cita tutti i tipi di interessi, oneri e proventi accessori, derivanti da qualsiasi rapporto avente causa finanziaria. Quanto agli interessi passivi:

- vanno inclusi gli interessi impliciti relativi ai contratti di leasing;
- sono esclusi altresì:

- * gli interessi capitalizzati ai sensi dell'art. 110, lett. b), D.P.R. 917/1986. In relazione agli immobili, ad esempio, l'esclusione riguarda gli interessi passivi capitalizzati relativi non solo alla costruzione di immobili strumentali e di immobili merce, ma anche di immobili destinati alla locazione (immobili patrimonio). Si rammenta che, a norma dell'art. 2426, nn. 1) e 9), c.c., la capitalizzazione degli interessi è possibile, sia per le immobilizzazioni che per i beni merce, fino alla loro ultimazione. Come chiarito dal Dipartimento delle politiche fiscali con la R.M. 3/D.P.F./2008, sono esclusi anche gli interessi imputati, secondo corretti principi contabili (Oic 13 e Ias 23), ad incremento del costo delle rimanenze di beni e servizi oggetto dell'attività dell'impresa diversi dagli immobili;

- * gli interessi impliciti derivanti da debiti di natura commerciale, siano essi inclusi nel prezzo o addebitati separatamente;

- * gli interessi passivi in deducibili (quali, ad esempio, gli interessi da funzionamento relativi agli immobili patrimonio; la Finanziaria 2008, con norma di interpretazione autentica, ha invece classificato gli interessi passivi da finanziamento dell'acquisto di immobili patrimonio tra quelli deducibili ex art. 96, D.P.R. 917/1986, smentendo quanto affermato dall'Agenzia delle Entrate nella C.M. n. 6/E/2006, almeno fino alla revisione della tassazione delle immobiliari).

Un po' problematica risulta invece l'individuazione degli oneri accessori. Dovrebbero rientrarvi le commissioni passive su finanziamenti di istituti di credito (ad esempio, la commissione di massimo scoperto, mentre permane un dubbio sulle commissioni relative alle fidejussioni), le spese bancarie ed accessorie a finanziamenti, le differenze negative di indicizzazione su prestiti, le quote di competenza dell'esercizio di disagi su emissione di prestiti ottenuti e di obbligazioni, le minusvalenze da alienazione di titoli a reddito fisso e partecipazioni iscritte nell'attivo circolante gli sconti passivi su finanziamenti, nonché gli oneri relativi ad operazioni pronti contro termine, compresa la differenza tra prezzo a pronti e prezzo a termine. Non dovrebbero essere compresi gli sconti «pronta cassa».

Per quanto riguarda gli interessi attivi, la loro corretta individuazione è importante in quanto fino a concorrenza di essi gli interessi passivi sono deducibili integralmente (vedi tabella). Sono compresi, tra gli interessi attivi rilevanti, quelli impliciti relativi a crediti di natura commerciale, nonché l'interesse attivo teorico sulle dilazioni di pagamento alla Pubblica Amministrazione (calcolato in base al tasso Bce + 1%).

NORME E TRIBUTI

REGIME DEI MINIMI

Una possibilità per pochi un vantaggio per pochissimi

MICHELA ZAMPICCOLI
Ordine di Trento

Alla luce delle molteplici istruzioni delle Entrate, da ultima la C.M. 13/E/2008, il regime dei minimi pare sempre più difficilmente applicabile e il suo "appeal" risulta ulteriormente ridimensionato

Un'imposta sostitutiva del 20%, la neutralità dall'IVA e la non applicazione dell'IRAP, l'esclusione dagli studi di settore, dall'elenco clienti fornitori e dalla trasmissione telematica dei corrispettivi, nessuna coerenza in termini di adempimenti contabili.

Al suo via, il regime dei minimi marginali introdotto dalla Finanziaria 2008 (art. 1, commi da 96 a 117, L. 244/2007), poteva sembrare vantaggioso o, perlomeno, un'ipotesi da tenere in seria considerazione per ottenere un risparmio di imposta ed una netta semplificazione degli adempimenti. Ma ad oggi, dopo i ripetuti supplementi di istruzioni forniti dall'Agenzia delle Entrate e dallo stesso Legislatore, la situazione non pare, nella generalità dei casi, né accessibile né tantomeno conveniente.

Ciò nel senso che il regime, così come disegnato dal suo decreto attuativo (D.M. 2 gennaio 2008) e dalle circolari ministeriali che lo attengono (C.M. 73/E/2007, C.M. 7/E/2008, C.M. 12/E/2008, C.M. 13/E/2008), si presenta con importanti - e talvolta ingiustificate sul piano logico - barriere all'entrata e con forti limiti in termini di convenienza, soprattutto se raffrontato ad altri regimi ad esso comparabili.

Se ciò non bastasse il quadro di regole che governano l'applicazione del regime ad oggetto si è fatto confuso, anche solo per il fatto che per individuare ad esempio i soggetti che possono o non possono accedervi è necessario fare un'operazione di *maquillage* piuttosto laboriosa.

Ad ogni modo, di seguito riassumiamo brevemente le condizioni di accesso al regime e le cause di esclusione, in particolare alla luce delle pronunce più recenti delle Entrate, per poi effettuare le dovute considerazioni in termini di convenienza.

Come è noto, il novello regime è riservato alle persone fisiche esercenti attività di impresa, arti o professioni che:

a) abbiano realizzato nell'anno precedente ricavi ovvero compensi ragguagliati all'anno non superiori a Euro 30.000. Non rilevano i ricavi e i compensi derivanti dall'eventuale adeguamento agli studi di settore e si assume, nel caso di esercizio contemporaneo di attività di impresa e di arti e professioni, la somma dei ricavi e compensi relativi alle singole attività. Non rilevano neppure eventuali compensi percepiti per lavoro autonomo occasionale, qualificabili quali redditi diversi;

b) non abbiano effettuato cessioni all'esportazione, in particolare operazioni di cui all'art. 8, comma 1;

c) non abbiano sostenuto spese per lavoro dipendente o per contratti di collaborazione o lavoro a progetto e simili (rilevano in tal senso le eventuali spese per prestazioni di lavoro dei familiari dell'imprenditore di cui all'art. 60 del TUIR, ad esclusione dei compensi corrisposti ai collaboratori familiari). Tra le spese per lavoratori dipendenti rientrano sia quelle sostenute per gli emolumenti correnti che quelle sostenute per il trattamento di fine rapporto;

d) non abbiano effettuato acquisti di beni strumentali per valori superiori a Euro 15.000.

Sin dall'esordio, si sono sollevati molteplici dubbi su quest'ultima previsione, tantoché numerosi - e per certi versi non condivisibili - sono stati gli interventi chiarificatori dell'Agenzia delle Entrate. In sostanza è stato stabilito quanto segue:

- occorre considerare anche i corrispettivi relativi ad operazioni effettuate presso soggetti che non agiscono nell'esercizio di impresa, arte o professione (in altri termini, non titolari di partita IVA);

- vanno inclusi anche i canoni di locazione sostenuti per l'affitto dei locali strumentali all'attività; difatti si parlava sin dal principio di non "aver acquistato, anche mediante contratti di appalto e locazione" beni strumentali oltre i limiti di cui sopra. Si sperava

però in un difetto linguistico della previsione, considerato che ciò significa che il solo fatto di pagare un canone di locazione dei locali utilizzati per l'attività o l'esercizio della professione pari a Euro 500 al mese preclude l'ingresso al regime;

- i beni strumentali a deducibilità limitata vanno considerati per il 50% dei corrispettivi, a prescindere dalle percentuali fissate dal TUIR. L'Agenzia ha inoltre chiarito che l'uso promiscuo sia presunto per i veicoli a motore a deducibilità limitata ex art. 164 del TUIR nonché per i telefoni cellulari;

- per i beni in leasing non assume alcuna rilevanza il costo sostenuto per il concedente e va considerato l'importo dei canoni di leasing corrisposti nel triennio solare precedente;

- le vendite di beni strumentali avvenute nel triennio non possono essere conteggiate a diminuzione dell'ammontare degli investimenti;

- si considerano beni strumentali sia i beni mobili che immobili e non tiene conto invece dei costi riferiti alle attività immateriali, come ad esempio l'avviamento;

- deve essere preso in considerazione il corrispettivo complessivo del bene strumentale acquisito, a prescindere dalle modalità di finanziamento e indipendentemente pertanto da eventuali contributi pubblici di cui si è beneficiato;

- nell'ammontare degli acquisti si assumono i corrispettivi relativi alle operazioni che rilevano secondo le ordinarie regole dell'IVA laddove si sia nel circuito di tale imposta, ossia quelli ex art. 6 del D.P.R. 633/1972. In sostanza il rispetto del limite degli acquisti di beni strumentali deve essere verificato riferendosi al costo sostenuto al netto dell'imposta sul valore aggiunto, anche se non è stato esercitato il diritto di detrazione;

Da ultimo non vanno dimenticati i casi di esclusione diretta dal regime ad oggetto, tra cui i soggetti che rientrano in regimi IVA speciali. Le ultime pronunce dell'Agenzia hanno peraltro chiarito che l'esercizio di un'attività agricola non preclude l'accesso al regime dei minimi per le altre attività eventualmente esercitate dal contribuente e che l'attività di agriturismo può essere esercitata con il regime dei minimi qualora si opti per l'applicazione ordinaria dell'IVA. Sono oltremodo esclusi i soggetti non residenti, coloro che effettuano quale attività prevalente cessioni di immobili e di mezzi di trasporto nuovi e coloro che partecipano a società di persone e associazioni di cui all'art. 5 del TUIR ovvero a S.r.l. trasparenti ex art. 116 del TUIR. Per quanto riguarda le modalità di ingresso, si ricorda brevemente che è stato chiarito dall'Agenzia nella sua ultima pronuncia che i contribuenti che per errore hanno emesso una fattura con IVA, possono tranquillamente emettere una nota di variazione ex art. 26, D.P.R. 633/1972. Pertanto, contrariamente a quanto si pensasse inizialmente, il comportamento concludente non è irrevocabilmente inteso come espressione di volontà di non avvalersi del regime dei minimi, a meno che il soggetto non abbia proceduto alla detrazione nonché

alla liquidazione periodica dell'imposta.

Calando nella realtà quanto esposto sinora, ci si accorge facilmente di quanto siano pochi i soggetti che possono accedere al regime dei minimi e di come si debba escludere situazioni in cui parrebbe logico e giustificato l'ingresso (si pensi tra gli altri al caso di un professionista che rispetta tutti gli altri requisiti ma che paga un affitto dell'immobile strumentale pari o superiore ai 500 euro al mese o che è socio magari accomandatario con l'1% di una S.a.s.).

Poco male. Sì perché il regime non è poi così conveniente - o meglio, lo è in pochissimi casi - e, superato il primo acchito, con i dovuti conti alla mano ci si accorge di come in realtà esso si sposi solo con specifiche situazioni. In altri termini, la valutazione di convenienza per l'adozione del nuovo regime deve tenere conto di molteplici variabili e fattori tra loro anche in contrasto. Si rifletta in particolare sui seguenti punti:

- l'applicazione dell'imposta sostitutiva ha come naturale conseguenza l'impossibilità di effettuare detrazioni nel quadro P del modello Unico. Va però presa in considerazione l'eventuale presenza di altri redditi, che può dar luogo all'ammissibilità di suddette detrazioni e vanno tenute presente le nuove regole per la determinazione dell'IRPEF al via anch'esse dal 2008 (eliminazione no tax area, introduzione del sistema di detrazioni, ecc.). In sostanza si può asserire che l'applicazione di un'imposta sostitutiva è conveniente di norma quando:

- vi sono redditi di altra natura;

- non si hanno familiari a carico né oneri potenzialmente detraibili/deducibili;

- si ha un reddito professionale sufficientemente elevato da comportare un risparmio in termini di aliquota.

Si ricorda che ai fini del riconoscimento delle detrazioni per carichi di famiglia ai sensi dell'art. 12, comma 2 del TUIR, rileva altresì il reddito determinato secondo le regole del *forfait* e su cui si applica l'imposta sostitutiva ma che lo stesso non vale invece per quanto attiene alle altre detrazioni di cui all'art. 13 del TUIR;

- l'esclusione dagli studi di settore è da considerarsi un vantaggio solo se il contribuente non è normalmente congruo;

- nel regime si applicano le ritenute di acconto, le quali possono essere portate in diminuzione dell'imposta sostitutiva dovuta. L'eventuale eccedenza sono utilizzabili in compensazione ai sensi dell'art. 17 del D.Lgs. 241/1997. Seppure sotto il profilo sostanziale non sia un vero termine di paragone, può comunque essere oggetto di valutazione in termini finanziari o comunque operativi, in particolare tenendo conto del fatto che nella generalità dei casi ci si troverà di fronte a situazioni creditorie persistenti;

* l'esclusione dall'IRAP va valutata tenendo conto di eventuali riduzioni di imposta che in taluni casi spettano e delle varie deduzioni previste dalla normativa. Qualora la misura dell'imposta sia ridotta, ciò potrebbe ridurre l'*appeal* del nuovo regime (e analogo discorso vale per la misura delle addizionali regionali e comunali). Si consideri oltremodo che la stessa Finanziaria per il 2008 prevede una sensibile riduzione dell'aliquota IRAP;

* sul fronte IVA, la rilevanza di questa sorta di neutralità è un vantaggio solo per chi opera con i consumatori finali ma è uno svantaggio per chi opera con le imprese. Si potrebbe dire che la convenienza dell'esclusione dall'applicazione dall'IVA va vagliata in termini di possibilità di recuperare l'IVA non addebitata perché incorporata nel prezzo e al netto dell'imposta indetraibile sugli acquisti;

* l'uscita "accidentale" dal regime si preannuncia complessa e soprattutto dispendiosa - in particolare

LA BOCHA DEL LEON



Impegno telematico: perché subire sempre?

Desideriamo portare alla vostra attenzione il malumore, il disagio e il senso di impotenza nostri e dei nostri colleghi dovuti all'introduzione della presentazione telematica della Comunicazione unica per la nascita dell'impresa ai sensi dell'art. 9 della D.L. 7/2007, convertito nella L. 40/2007, che diventerà obbligatoria dal prossimo 18 agosto 2008. A regime la nuova comunicazione riguarderà tutti gli adempimenti delle imprese, dall'iscrizione al Registro Imprese, agli obblighi fiscali, previdenziali e assistenziali. In pratica tutti i dati saranno trasmessi automaticamente agli archivi del Fisco e degli enti in tempo reale se...i flussi telematici funzioneranno a dovere!

Tale modalità, oggi in fase sperimentale, comporterà indubbiamente uno snellimento procedurale e una semplificazione di adempimenti per le imprese ma si aggiungerà ai tanti adempimenti già imposti alla nostra categoria, con i relativi oneri aggiuntivi mal tollerati e poco qualificanti. Ci troviamo ancora una volta di fronte al solito "scaricabarile" sulle nostre spalle, che richiederà nuovi investimenti per l'adeguamento dei programmi, l'eventuale acquisto di ulteriore software e hardware a causa dell'appesantimento dei sistemi informatici nonché in investimenti in personale da dedicare a queste attività a contenuto

professionale "zero". E' giusto adeguarsi all'innovazione tecnologica e collaborare con le Amministrazioni pubbliche e con gli Enti di riferimento, ma collaborare non significa subire continuamente imposizioni esterne in cambio di nulla! Va sottolineato inoltre che l'art. 1 della L. 12/79 comprende anche i Caf e le associazioni di categoria delle piccole imprese: è naturale che con questa legge si voglia allargare la platea degli intermediari a soggetti privi di professionalità. Esiste comunque un problema a monte: queste problematiche avrebbero dovuto essere gestite prima dell'approvazione della Legge, protestare quando è troppo tardi rende tutto più difficile. Infatti le leggi, soprattutto se sbagliate, non vengono mai corrette. Bene fa il Consiglio a insistere per ampliare le nostre competenze professionali, anche in condivisione con altre categorie, ma non facciamo l'errore di sottovalutare il fatto che molti studi oggi sopravvivono anche grazie a prestazioni di livello modesto e che non rispondono certo alle aspettative di chi sceglie questa professione e rischiano di essere soffocati da questi continui nuovi obblighi burocratici. Invitiamo pertanto il Consiglio nazionale a respingere al mittente questi nuovi obblighi poco qualificanti che ci degradano a manovalanza gratuita a favore di enti come CCIAA, Inps, Inail, Agenzia delle Entrate. Lo Stato, in cambio dei risparmi di spesa dei vari enti, ci deve dare un contributo significativo che permetta ai nostri studi di adeguarsi correttamente. Chiediamo inoltre che

la scadenza del 18 agosto venga spostata almeno al termine della presentazione del modello Unico; il periodo feriale viene rispettato dai Tribunali, dalle scadenze del contenzioso e non si capisce perché non debba essere rispettato anche per noi professionisti.

Athos Santolin
(Presidente Ordine di Vicenza)

Parole sante, ma per ora solo parole

L'augurio del nuovo direttore de Il Commercialista Veneto, oltre che gradito, risuona e riprende generosamente le raccomandazioni del passato; augurio ed auspicio graditi e da recepire con buona volontà poiché è necessario "osare, uscire un po' dai soliti schemi, esplorare nuovi orizzonti con spirito critico e innovativo, con curiosità e inventiva, con consapevolezza dei nostri limiti e del nostro ruolo...per assumere quel ruolo sociale che da sempre evochiamo ma che poco abbiamo fatto per farci riconoscere". Parole sante che continuano a scorrere attraverso gli anni, attraverso tutti i Consigli nazionali, i congressi e le Giornate di Studio ma, pur sempre sante, son rimaste parole. Uscire dai soliti schemi, avere la consapevolezza dei nostri limiti è segno di orgoglio e di serietà che si identificano tuttavia - e solo - sostanzialmente nella Tariffa professionale "per Dottori commercialisti" e negli incarichi giudiziari; circostanze uniche che dimensionano, legittimano il Dottore commercialista

di fronte a tutti, mentre ogni altra incombenza, incarico di stretta pertinenza e competenza del Dottore Commercialista può essere, come in effetti è, attribuibile e/o proponibile a intere altre categorie professionali e non, associazioni imprenditoriali, C.A.A.F., Sindacati, ex dipendenti - funzionari della Finanza, società di consulenza, ecc. ecc. con le quali il Dottore commercialista è costretto a convivere cercando...appunto, "nuovi orizzonti con spirito critico e innovativo" che tuttavia non basta perché la proliferazione dei consulenti d'azienda e d'impresa, revisori contabili, consiglieri e consulenti a titolo professionale e saltuario è presente con densità rilevante e continua e, quasi, legittimata (liberalizzazione delle professioni).

Al pari di altre categorie professionali legittimate alla professione in via specifica, anche i Dottori commercialisti devono avere specificità di attribuzioni professionali legittimate, altrimenti saranno sempre ridotti o protesi alla ricerca di "uscire un po' dai soliti schemi..." alla esplorazione "di nuovi orizzonti", immersi e impegnati nel convulso angoscioso mare del "compulsivo legiferare", a pagare le giornate di studio e ogni altra iniziativa di aggiornamento, anche obbligatorie (crediti) che tali non sono per tutti gli altri "professionisti commercialisti". Le domande del Consiglio (vedi Italia Oggi dell'11 marzo 2008) sono solo dei timidi e rispettosi tentativi di avviare la professione al riconoscimento di certe esclusive: ma sono domande che potrebbero non ottenere risposta.

Ugo Pandolfi
(Ordine di Treviso)

Il regime dei Minimi

SEGUE DA PAGINA 27

nel caso in cui si superi il limite per oltre il 50% - ed in tal senso il regime non è indicato per coloro che presentano un'elevata variabilità dei ricavi. Già partendo da questi semplici spunti si può addivenire alla conclusione che sono pochi non solo coloro che possono accedere al regime, bensì anche coloro che trovano un concreto vantaggio nel farlo e ciò risulta ancora più palese nel momento in cui si passa dalle riflessioni ai conti matematici. Di seguito un esempio numerico. Prendiamo a base il caso di un professionista che rispetta i requisiti di accesso al regime dei minimi ma che può anche decidere di rimanere nel regime ordi-

nario. Tale professionista prevede di avere ricavi nel 2008 pari a Euro 25.000 e spese per Euro 5.000, non ha nessun altro reddito e pagherà alla cassa previdenziale un importo di Euro 1.000. Sotto il profilo dell'IRAP ha deduzioni per Euro 8.000 e sconta la nuova aliquota al via in questo esercizio del 3,9%. Sotto il prologo delle deduzioni/detraazioni il professionista ha oneri detraibili per Euro 2.000 e deduzioni per carichi di famiglia per Euro 1.000. Tralasciando il discorso legato all'Iva, facciamo una breve analisi e osserviamo come in tal caso sia più conveniente il permanere nel regime ordinario.

	Regime minimi/marginali	Regime ordinario
Compensi	25.000	25.000
Spese	5.000	5.000
Reddito da lavoro autonomo	20.000	20.000
Altri redditi	0	0
Reddito complessivo	20.000	20.000
Oneri deducibili	1.000	1.000
Reddito imponibile	19.000	19.000
Imposta sostitutiva	3.800	0
Irpef lorda (27%)		4.530
Detrazioni per carichi di famiglia	0	1.000
Detrazione per oneri	0	380
Nuova detrazione ex art. 13		769,72
Addizionali Irpef	0	171
Irpef netta		2.551,28
Irapp (3,9% al netto della deduzione di 8.000)	0	429
Carico fiscale	3.800	2.980,28

CV IL COMMERCIALISTA VENETO
PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: MASSIMO DA RE (Venezia)

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: BARBARA AMORE (BASSANO) - MARCO BALESTRA (UD) - MARCO BALLOCH (UD) - SEBASTIANO BARUSCO (VE) - ANDREA BECCEGATO (TV) - LAURA BENETTI (VR) - GUIDO BONOMO (BZ) - KETI CANDOTTI (VE) - ROBERTA COSER (TN) - ANDREA DENTI (RO) - ELENA FORNASIER (UD) - VALENTINO GERETTO (TV) - ALESSANDRO GONZATO (VI) - UGO PANDOLFI (TV) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ATHOS SANTOLIN (VI) - AURELIO SNIDERO (UD) - DARIO STEVANATO (TV) - MATTIA VARESANO (TV) - MARCO VINDUSKA (TN) - MICHELA ZAMPICCOLI (TN) - ENRICO ZANETTI (VE)

Inserto a cura di: FRANCESCO PEOJA, Presidente Sezione Fallimentare Tribunale di Treviso
Introduzione EZIO BUSATO (PD)

Segretaria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova
Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965
Editore: ASSOCIAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE
Fondatore: Dino Sesani (Venezia)
Ideazione, composizione, impaginazione: Dedalus (Creazzo-VI)
Stampa: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di WOLTERS KLUWER Italia S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI)
Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.
Numero chiuso il 20 aprile 2008 - Tiratura 11.650 copie

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com
Password per il Forum: forumcv
Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

