

A QUANDO L'ITALIAN DREAM?

di MASSIMO DA RE

Dall'uscita dello scorso numero sembra passato un secolo ma sono solo una manciata di mesi! Nel frattempo si sono succedute l'esplosione della crisi finanziaria anche in Europa e la crisi delle borse mondiali, le minacce, non tanto velate, di una recessione economica globale e l'elezione del nuovo Presidente degli Stati Uniti d'America Barack Obama. Mi soffermerò brevemente sui primi due eventi che sicuramente ci sono più congeniali, notando solo che l'elezione di Barack Obama, per come avvenuta e per il consenso ottenuto, prova che il sogno americano è ancora ben vivo. Riflettendo senza entrare nel merito politico ma in quello civico mi chiedo: "A quando un grande sogno italiano?". "Quando vedremo una partecipazione ad una campagna elettorale di tal portata e file davanti ai seggi di giovani e meno giovani per ore convinti di poter fare la differenza, di contare con entusiasmo e visione positiva per il futuro?" - Mi auguro veramente presto! E veniamo a noi. La crisi finanziaria, e di conseguenza i suoi riflessi sull'economia reale, rende urgente una riflessione su un modo di produrre, di fare mercato, di



pensare l'economia totalmente diverso da quello finora adottato. Prima di parlare di fine del capitalismo, o di cercare disperatamente Keynes, bisogna pensare seriamente a come uscire dalla crisi. Quanto accaduto non deve essere interpretato come il fallimento del libero

mercato, ma riflette il fallimento di un mercato le cui regole sono state dettate dall'assenza di un rapporto equilibrato tra politica e affari. In senso più ampio sicuramente i vari Governi e le Istituzioni Finanziarie opereranno per ridurre i tassi (si parla di un

2,5 a regime ad aprile 2009) e sviluppare stimoli fiscali e monetari per contenere il rallentamento economico globale. E noi? Professionisti sul campo come ci porremo in questo contesto? Una prima risposta me l'aspetto dal nostro Presidente in occasione della prima Conferenza Annuale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili dell'11 novembre 2008 in cui auspico possano essere delineate proposte operative per uscire dalla crisi che comprendano, oltre alle misure fiscali incentivanti a sostegno di imprese e famiglie e misure per, l'auspicata da tempo, semplificazione e razionalizzazione del sistema tributario, anche spunti di riflessione per superare i limiti del sistema economico e finanziario soprattutto in termini di *governance* dell'impresa e nelle modalità di esercizio dell'attività di controllo. Anche così perseguiremo quell'obiettivo di "accreditamento sociale" che tutti ci auguriamo e che consentirà anche a noi professionisti dell'economia di proporre e partecipare allo sviluppo del nostro Paese al pari delle altre forze economiche.

La foto: un'efficace locandina del film indipendente di Sandro Baldoni (2007), *Italian Dream*.

Il sapere societario, un collante

Non è la prima volta che questa Rivista offre la Sua collaborazione per la diffusione capillare degli Orientamenti Societari del Notariato Triveneto, così confermando di essere un efficace e valido strumento di tempestiva divulgazione giuridica, indipendente e autorevole, sempre attento e pronto a dar conto delle diverse voci del panorama culturale in ambito societario. A questa importante vocazione sento di dover rendere merito, soprattutto in questo particolare momento storico, perché contribuisce a consolidare l'opinione di quanti, io tra questi, ritengono che il sapere societario sia un collante che unisce le diverse professionalità dei Commercialisti e dei Notai, auspicabilmente ognuna nel suo specifico campo di intervento, per dare corpo alla preziosa interazione reciproca a vantaggio dei cittadini e delle imprese. Rivolgo quindi un sincero ringraziamento al Comitato di Redazione e al suo Direttore per la disponibilità dimostrata, e rimando i lettori alle altre pagine di questa Rivista per l'illustrazione delle maggiori novità dei nostri Orientamenti Societari, tutti sempre improntati a favorire la semplificazione nel rigoroso rispetto della certezza giuridica.

Ernesto Marciano

Presidente del Comitato Interregionale dei Consigli Notarili delle Tre Venezie

Il costante e attento interesse che *Il Commercialista Veneto* ha riservato negli ultimi anni agli orientamenti espressi dal Notariato del Triveneto in materia societaria è la misura sia del valore scientifico degli approfondimenti sviluppati dai Notai che della considerazione che la nostra Professione rivolge loro. Il mio auspicio è che iniziative come questa siano una base da cui partire per sviluppare nuove e proficue occasioni di confronto e scambio professionale, come peraltro mi pare implicito nelle parole del Presidente Marciano (pubblicate su questo stesso numero del giornale) che, peraltro, ringrazio per l'attenzione che ha voluto esprimere nei nostri confronti.

Marco Pezzetta

Presidente della Conferenza Permanente fra gli Ordini dei DCEC delle Tre Venezie

Supplemento speciale allegato a questo numero

**ORIENTAMENTO DEL COMITATO
TRIVENETO DEI NOTAI
IN MATERIA DI ATTI SOCIETARI**

In questo numero

- 2 GLI ORIENTAMENTI DEI NOTAI DEL TRIVENETO
- 3/4 INTERVISTA A ROBERTO SIAGRI
- 5/7 NUOVI LIMITI PER LA DEDUZIONE DEGLI INTERESSI PASSIVI DELLE SOCIETÀ DI CAPITALE
- 8 CESSIONE QUOTE S.R.L.
- 9/11 L'ELUSIONE FISCALE NELLE OPERAZIONI STRAORDINARIE
- 12 IRAP E AUTONOMA ORGANIZZAZIONE
- 13/14 ATTI NOTARILI IN TRIVENETO E IN ITALIA
- 15/16 PERDITA SU CREDITI IN PRESENZA DI PROCEDURA FALLIMENTARE
- 17/18 TRASFERIMENTO DI SOCIETÀ STRANIERA IN ITALIA
- 19/20 A QUANDO IN VIGORE LA NUOVA TARIFFA PROFESSIONALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI?
- 21/22 LE GIORNATE SULLA NEVE
- 24 IL BILANCIO DELLA SERENISSIMA

L'INSERTO / IFRS PER LE PMI

Gli orientamenti dei notai del Triveneto in materia di deroghe legali e convenzionali ai procedimenti di fusione e scissione

PAOLO TALICE
Notaio in Treviso

In questo numero della rivista "Il Commercialista Veneto" è allegata l'edizione "settembre 2008" degli "Orientamenti del Comitato Triveneto dei Notai in Materia di Atti Societari". Numerosi sono i nuovi orientamenti che si aggiungono a quelli già pubblicati nelle edizioni precedenti. Di particolare interesse sono quelli relativi alle trasformazioni eterogenee; alle fusioni negative, asimmetriche e non proporzionali; a particolari fattispecie di operazioni sul capitale e ripianamento perdite; nonché quelli che affrontano le problematiche inerenti le deroghe legali e convenzionali ai procedimenti di fusione e scissione. Detto ultimo gruppo di orientamenti sarà l'oggetto del presente approfondimento.

Le questioni affrontate sono di grande attualità in quanto le fusioni e le scissioni che vengono attuate in deroga allo schema tipico proposto dal codice civile sono in costante aumento, costituendo ormai la quasi totalità delle operazioni poste in essere. L'esigenza di derogare ai procedimenti tipici di fusione e scissione deriva dalla circostanza che il legislatore nazionale aveva ritenuto di dare attuazione alle direttive comunitarie dettate per la fusione (n. 78/855/CEE - III Direttiva) e la scissione (n. 82/891/CEE - VI Direttiva) di società azionarie, applicando i principi in esse contenuti anche alle società non azionarie, comprese quelle di persone.

Risultò subito evidente agli operatori che i complessi procedimenti introdotti nel codice civile per perfezionare dette operazioni mal si conciliavano con le esigenze concrete della maggior parte delle imprese collettive italiane.

Notevoli differenze sussistono infatti tra gli interessi che devono essere tutelati in una fusione o in una scissione in cui partecipano società di rilevanti dimensioni e con azioni diffuse tra il pubblico, rispetto a quelli sottostanti ad una fusione o scissione di società di dimensioni medio-piccole e a ristretta base familiare. Anche i costi imposti dalla procedura tipica di fusione e scissione risultano di frequente superiori al limite oltre il quale una società medio-piccola perde l'interesse a compiere una di tali operazioni.

Nella pratica si è quindi cercato di semplificare i complessi procedimenti codicistici, al fine di rendere gli stessi compatibili con le esigenze delle medie e piccole imprese, e dunque con quelle della stragrande maggioranza delle società nazionali. Il legislatore della riforma, consapevole di tale situazione, ha imposto nella legge delega (art. 7 L. 366/2001) di semplificare il procedimento. Il legislatore delegato ha attuato tale parte della delega in maniera frammentaria e apparentemente non coordinata. In materia di fusione è stato infatti introdotto nel codice civile l'art. 2505 quater, che prevede espressamente una serie di semplificazioni nel relativo procedimento ove non partecipino società azionarie. Tale articolo non è stato espressamente richiamato per la scissione, ove è invece stata introdotta, per tutti i tipi di società (quindi anche per quelle azionarie), la diversa possibilità, a sua volta non richiamata per la fusione, di derogare a parte del procedimento con il consenso unanime di tutti i soci e dei possessori di altri strumenti finanziari che diano il diritto di voto (art. 2506 ter, comma 4, c.c.). L'intervento del legislatore delegato ha quindi creato notevoli problemi interpretativi e sistematici, risultando in concreto incerto se le deroghe espressamente previste per la fusione delle società non azionarie siano applicabili anche alle scissioni di detti tipi di società, e, di converso, se le rinunce unanimi a parti del procedimento riconosciute in materia di scissione per tutti i tipi di società siano riferibili anche alle scissioni. In altre parole non risulta chiaro se nella disciplina positiva delle fusioni e delle scissioni sia ravvisabile la volontà del legislatore di non ammettere le deroghe procedurali soggettive (società non azionarie) ed oggettive (consenso di tutti i soci) non espressamente richiamate, ovvero se gli omessi richiami integrino una semplice carenza di disciplina che può e deve essere colmata con l'interpretazione analogica prevista dall'art. 12 delle preleggi. Notevole è l'importanza pratica dell'intera questione, basti pensare che tra le semplificazioni applicabili alle fusioni di società azionarie solo se si ammette il ricorso all'analogia, rientra anche quella relativa alla possibilità di rinunciare alla relazione degli esperti sulla congruità del rapporto di cambio ex art. 2501sexies c.c., rinuncia che risulta essere richiesta nella quasi totalità delle fusioni di questo tipo di società.

La soluzione agli esposti dubbi interpretativi è stata proposta dalla Commissione Società dei Notai del Triveneto nell'orientamento "L.D.3", della raccolta in commento, il quale afferma che: "il legislatore ha inteso disciplinare in maniera diversa il procedimento di fusione delle società azionarie rispetto a quello degli altri tipi societari. Per motivi di semplificazione redazionale non

ha tuttavia dettato due corpi di norme autonomi, uno riferibile alle società azionarie ed uno agli altri tipi, ma ha previsto nelle singole disposizioni (contenute negli articoli dal 2501 al 2506 quater c.c.) la sola disciplina propria delle società azionarie (di ispirazione comunitaria - III Direttiva), comprimendo poi in un unico articolo (il 2505 quater c.c.) tutte le modifiche a tale disciplina riferibili alle società non azionarie. Tale scelta del legislatore ha notevole importanza ermeneutica in quanto non potrà mai ritenersi che ciò che è espressamente previsto in positivo dall'art. 2505 quater c.c. per le sole società non azionarie sia implicitamente vietato per quelle azionarie. Al contrario sarà possibile far ricorso all'analogia tra le due discipline proposte nel caso di carenza di normativa specifica. A ciò consegue che, in mancanza di un divieto espresso, deve ritenersi possibile estendere per analogia alle società azionarie la facoltà concessa dall'art. 2505 quater c.c. ai soci delle società non azionarie di derogare alle disposizioni dell'art. 2501sexies c.c. Non è infatti possibile rintracciare nell'ordinamento un principio di diritto, valido per le sole società azionarie, contrario a quello sottostante alla facoltà di rinuncia alla relazione previsto dall'art. 2505 quater c.c. (quello cioè che la relazione degli esperti sulla congruità del rapporto di cambio è volta a tutelare esclusivamente un interesse dei soci, ed è per ciò da essi rinunziabile). Ciò è anche confermato dall'art. 2505 bis, comma 1, c.c., il quale prevede per la fusione "semplificata" di società azionarie detenute al 90% la disapplicazione dell'art. 2501sexies c.c. nel caso in cui sia consentito agli altri soci dell'incorporata il diritto di fare acquistare le loro azioni per un corrispettivo determinato alla stregua dei criteri previsti per il recesso, quindi ad un prezzo che i soci possono accettare "senza certificazione" ai sensi dell'art. 2437ter, comma 6, c.c. E' infine da rilevare che la disciplina delle fusioni transfrontaliere di società azionarie consente espressamente (D.Lgs. 108/08, art. 9, comma 4) la rinuncia unanime dei soci alla relazione degli esperti sulla congruità del rapporto di cambio".

Una volta affermata la possibilità di ricorrere all'analogia tra la disciplina delle società azionarie e quella delle società non azionarie per colmare le carenze legislative in materia di deroga al procedimento di fusione, la Commissione Società dei Notai del Triveneto ha anche affermato che è possibile ricorrere all'analogia tra le norme della scissione e quelle della fusione per colmare le ulteriori carenze legislative che sussistono nelle reciproche discipline in ordine alle deroghe procedurali.

La fusione e la scissione non sono infatti due istituti tra loro estranei, ispirati a principi diversi e con cause incompatibili. Al contrario esistono fattispecie che evidenziano le assolute affinità, se non addirittura le commistioni, che sussistono tra la fusione e la scissione. Si pensi all'ipotesi della scissione a favore di beneficiaria preesistente. La stessa in realtà è anche una fusione parziale, concretizzando l'incorporazione di parte della scissa nella beneficiaria (nell'ordinamento francese tale fattispecie è definita dal legislatore "fusione-scissione", anziché solo "scissione"). Si pensi ancora alla fusione inversa attuata mediante incorporazione di una società a sua volta controllata da un'altra società. Tale ipotesi, comportando il trasferimento alla società controllante l'incorporata della parte del patrimonio di quest'ultima costituito dalle partecipazioni nell'incorporante, potrebbe essere attuata anche con una scissione.

Se infatti la società "A" detiene l'intero capitale della società "B", che a sua volta detiene l'intero capitale della società "C", le assegnazioni patrimoniali che si verificano al termine di un'operazione di fusione inversa in cui "B" venga incorporata in "C" (con conseguente assegnazione delle partecipazioni in quest'ultima detenute ai soci di "B", e quindi alla società "A"), sono gli stessi che conseguirebbero ad una scissione totale di "B" attuata mediante trasferimento della parte del suo patrimonio costituito dalla partecipazione in "C" ad "A" e della residua parte a "C". Utilizzando dunque l'analogia tra la disciplina della fusione e quella della scissione, i notai del Triveneto hanno proposto due orientamenti (l'"L.D.4" e l'"L.D.5") che riassumono tutte le possibili deroghe legali e convenzionali ai rispettivi procedimenti.

L'orientamento "L.D.4" è riferito alla fusione e alla scissione di società con capitale non rappresentato da azioni e sostiene che:

"In virtù dell'applicazione diretta ed analogica delle disposizioni di cui agli artt. 2505 quater e 2506 ter c.c., nonché dei principi generali dell'ordinamento in ordine alla disponibilità dei diritti soggettivi (vedi orientamento L.D.3),

L'INTERVISTA

ROBERTO SIAGRI

«Dalla fine del XX secolo stiamo assistendo alla rivoluzione condotta dalle nuove tecnologie digitali dell'informazione e della comunicazione: è una rivoluzione destinata a mutare nel profondo gli ambiti sociali e dell'individuo»

ANDREA SPOLLERO
Ordine di Udine

Dott. Siagri, parliamo del fenomeno Eurotech. Nasce nel 1992 da una sua idea assieme ad altri cinque compagni di lavoro, in piena crisi dell'industria informatica di fine anni ottanta, ed in pochi anni diventa una società quotata in Borsa, con sedi in diversi paesi del mondo ed un fatturato consolidato di quasi ottanta milioni di euro nel 2007; tutto così semplice?

No! Si legge sempre quello che è stato in chiave trionfalistica e ci si dimentica delle situazioni più difficili; le fasi critiche della nostra storia sono state molte, soprattutto nei primi anni di attività nel corso dei quali abbiamo rischiato più volte di chiudere. Oggi ci dimentichiamo dei momenti più dolorosi proprio come una donna si dimentica fatalmente il dolore lancinante del parto e pensa a mettere al mondo altri figli. I primi anni, pur consapevoli di aver avuto l'intuizione giusta, abbiamo incocciato contro il muro del mercato e della credibilità; non è stato semplice trovare clientela disposta ad apprezzare il nostro prodotto ed a credere nella nostra azienda. Gli umani tendono istintivamente a sopravvalutare a breve le proprie performance e, al contrario, a sottostimarle nel medio lungo termine, con il risultato che ad una fase iniziale di entusiasmo, caratterizzata però da scarsi risultati, subentra una fisiologica disillusione. Al contrario le dinamiche di sviluppo imprenditoriale sono statisticamente caratterizzate da una fase iniziale piatta o di scarsa dinamicità e da una successiva fase di crescita esponenziale, con l'effetto che molto spesso i giovani imprenditori, pur consapevoli delle proprie intuizioni, chiudono per mancanza di risultati proprio nel momento paradossalmente più propizio per raggiungerli. Poteva succedere anche a noi ma abbiamo avuto la forza e forse la testardaggine di non smettere mai di credere e "combattere"; proprio in quel periodo di travaglio imprenditoriale la coesione del team dei fondatori e una chiara leadership sono stati determinanti.

Il vostro core business è la progettazione di sistemi nei settori embedded computing e dei supercalcolatori. Ci spiega di che cosa si tratta e per quale motivo avete fatto questa scelta?

Dalla fine del XX secolo stiamo assistendo alla rivoluzione condotta dalle nuove tecnologie digitali dell'informazione e della comunicazione, una rivoluzione destinata a mutare nel profondo gli ambiti sociali e dell'individuo. Un semplice dato può dare un'idea del fenomeno: alcune stime indicano che entro il 2010 il numero di dispositivi connessi alla rete crescerà fino a circa 15 miliardi, ma solo il 5% di essi saranno PC e Server, perché i cellulari di terza generazione (3G) balzeranno al comando. Interconnessione da un lato, quindi, e integrazione nell'ambiente e nella vita quotidiana dall'altro. Questo è il paradigma dominante, chiamato *pervasive computing* che rappresenta un'evoluzione dell'*embedded computing*; si passerà infatti da un sistema informatico *incorporato* ma comunque distinto, ad un sistema perfettamente *integrato* nella vita quotidiana, al punto tale da "scompare". La nostra intuizione iniziale è stata proprio questa: considerare il calcolo e la sensorialità non più centralizzati in macchine di grandi proporzioni, ingombranti e difficili da interfacciare con l'esterno, ma grattugiate, atomizzate in una vera e propria polvere di Cpu. Abbiamo voluto creare dei computer miniaturizzati integrati alla realtà circostante al punto tale da risultare praticamente invisibili o trasparenti. Mutuando Mark Waiser (padre del *pervasive computing*) si potrebbe usare la metafora degli occhiali da vista: "... i suoi utenti li utilizzano guardandoci letteralmente dentro". L'altra area di *business* è rappresentata dallo sviluppo di computer superpotenti a basso consumo. Nel 2007 abbiamo costruito *Janus*, il computer più potente al mondo nel suo settore oltre che il più piccolo e a minor consumo; *Janus* è infatti il primo supercomputer capace di raggiungere l'impressionante numero di otto milioni di miliardi di operazioni al secondo - consumando solo

10kWh e occupando appena due metri cubi.

Diversi sistemi da voi progettati sono rivolti alle persone disabili o che versano in situazioni di difficoltà come gli anziani o in generale le persone malate; mi piace leggere questa scelta imprenditoriale come un messaggio rivolto a chi oggi sempre più spesso tende a demonizzare la figura dell'imprenditore invece di considerarlo il vero motore dello sviluppo e della crescita sociale di un paese.

Concordo assolutamente. Pensi che il nostro *payoff* aziendale recita: "tecnologie digitali per un mondo migliore", proprio nell'ottica di trasmettere all'esterno il vero modello di impresa integrata nella società e non avulsa da essa. Utilizzando una similitudine tennistica: "- guardare l'impresa in termini di profitto è come giocare una partita di tennis guardando il tabellone"; il risultato dell'attività d'impresa non è altro che la traduzione in valori economici di un'idea, di un progetto e se vogliamo di un'abilità o di un sogno imprenditoriale. L'aver anteposto il risultato economico al sogno imprenditoriale ha contribuito a creare all'interno dell'opinione pubblica un'opinione negativa dell'imprenditore. Ogni imprenditore costruisce all'interno della sua azienda la sua casa dei sogni e vorrebbe che tutte le maestranze aziendali condividessero con lui la visione, proprio come un padre quando fissa le regole di comportamento per i figli e detta i programmi futuri della famiglia. Lei pensi che nel nostro attuale contesto aziendale una delle priorità è proprio quella di far "sposare" a tutti i *manager* del gruppo la *vision* aziendale. Le sembrerà pura filosofia ma non c'è nulla di più concreto per la crescita e sviluppo armonico di un'impresa internazionale come la nostra, composta da *manager* di nazionalità ed estrazione culturale diversa.

Il più importante quotidiano nazionale titolava qualche mese fa: "Individui Veloci in un sistema lento". Si riferiva ai trenta imprenditori più innovativi ed emergenti under cinquanta, tra i quali vi era anche Lei. E' vero che il "Sistema Italia" è un sistema lento e che è così difficile fare impresa innovativa oggi in

SEGUE A PAGINA 4

Chi è il dott. Roberto Siagri

Roberto Siagri è il Presidente ed Amministratore Delegato di Eurotech Spa

Pordenonese di 48 anni, ha conseguito la laurea in Fisica presso l'Università degli Studi di Trieste nel 1986. Ha fondato Eurotech nel 1992 come "fabbrica delle Idee" che lavora sulle tecnologie di frontiera, cresciuta fino a diventare oggi un gruppo quotato in Borsa con una presenza internazionale, leader nelle tecnologie digitali.

Vincitore di vari premi, quali Imprenditore dell'anno 2006, ricevuto da Ernst & Young Italia, e Imprenditore dell'anno 2006 per il Friuli Venezia Giulia ricevuto dalla rivista "Capital" pubblicata da Class Editori.



L'INTERVISTA / ROBERTO SIAGRI

SEGUE DA PAGINA 3

Italia rispetto a paesi vicini come la Germania, senza scomodare Stati Uniti o Giappone?

Sì! Ci si accorge che manca un "Sistema Italia" a sostegno delle imprese quando si passa dalla fase iniziale di incubazione a quella di sviluppo e crescita dimensionale; nel passaggio da piccola a media, proprio in quell' "area di nessuno" decisiva per le sorti di un'azienda che voglia crescere, l'imprenditore percepisce chiaramente la mancanza di strumenti che lo supportino e sostengano nel cambiamento. Personalmente ritengo che questa assenza sia una delle cause della netta sproporzione tra il numero di imprese piccole e quelle medio-grandi, rispetto agli altri paesi europei.

Mi spieghi meglio come si percepisce l'assenza del "sistema paese".

La mancanza di un "sistema paese" non si concretizza nell'assenza o limitatezza delle componenti fondamentali che lo compongono. In altri termini, se prendiamo singolarmente l'Italia notiamo con soddisfazione che il sistema universitario esiste e funziona, gli imprenditori seri ci sono, i professionisti anche, i cervelli anche, ecc; tutte le tessere del puzzle ci sono, ma quello che manca è la fotografia di ciò che potrebbe creare la loro integrazione. Manca dunque una sorta di coordinamento, una politica che integri tutte queste componenti nell'interesse della collettività in modo da consentire all'imprenditore di nascere, crescere e creare sviluppo. Il nostro paese è deficitario in termini di nuovi investimenti, politiche di attrazione di investimenti esteri, politiche di supporto alla piccola impresa a tutto vantaggio della grande impresa, senza dimenticarci che lo Stato italiano paga i suoi fornitori in tempi inenarrabili contribuendo ad aggravare la fisiologica sottocapitalizzazione delle imprese ed alimentando la richiesta di circolante.

Ma allora in che modo lo Stato dovrebbe agire sul sistema?

Lo Stato è il primo motore dell'economia negli Stati Uniti e in Germania, perché lo diventi anche qui è necessario che investa nelle imprese con modalità totalmente diverse da quelle utilizzate sino ad ora. Lo Stato in Italia investe nelle grandi imprese a scapito delle piccole e medie, questa situazione determina una sorta di scollamento tra piccole, medie e grandi che impoverisce il tessuto imprenditoriale. Investire nella piccola impresa vuol dire creare ricchezza e sviluppo nel breve termine, aumentando volumi e posti di lavoro a breve; parallelamente lo Stato dovrebbe creare delle politiche tese a costruire un legame virtuoso tra piccole, medie e grandi in modo tale che la media inizi ad aver bisogno della piccola innescando così collaborazioni e/o acquisizioni con l'effetto di incubare e valorizzare le idee imprenditoriali dei piccoli nelle strutture di marketing e sales delle imprese medio/grandi che presidiano i mercati. Per realizzare tutto ciò è però necessario superare lo stereotipo dell'imprenditore "paron", introducendo una nuova figura di imprenditore c.d. *seriale*, cioè colui che ha un progetto e lo porta a compimento facendolo finanziare da qualcuno, come avviene per l'ingegnere che costruisce un ponte o l'architetto una casa. Parallelamente si deve creare un canale di finanziamenti alle piccole imprese assolutamente slegato dal sistema bancario e molto vicino a strumenti finanziari già attivi da diversi anni negli Stati Uniti. Il sistema bancario classico non può finanziare progetti imprenditoriali, è necessario valorizzare strumenti come i *Business Angels*, *Venture Capital* e *Private Equity*, che sostengano l'imprenditore e che, a loro volta, siano sostenuti dallo Stato attraverso politiche di defiscalizzazione degli investimenti in piccole imprese.

In generale come vede lo sviluppo del settore tecnologico nell'ambito del Triveneto, ed in inoltre che idea si è fatto dei distretti tecnologici e delle fiere dell'innovazione?

La posizione geo-politica del nord-est credo sarà una delle componenti più importanti per la crescita economica e scientifica del territorio nei prossimi anni, unitamente ad un ulteriore salto culturale. I paesi della c.d. "nuova Europa" stanno facendo passi da gigante anche nello sviluppo tecnologico e ciò avrà inevitabili ricadute sulla nostra imprenditoria. Per quanto riguarda i distretti, personalmente non sono mai stato un grande fanatico; li ho sempre considerati delle strutturazioni imprenditoriali imposte al territorio, ove molto spesso il territorio non ha la propensione per riceverle. Il discorso cambia se consideriamo il distretto come un vero e proprio ecosistema che combini innovazione con capitali e con la conoscenza, all'interno del quale vi sia una condivisione in rete di risorse. Ogni progetto distrettuale che si rispetti deve avere al centro, quale cuore pulsante, le università collegate alle imprese ed ai soggetti che hanno i soldi. Modelli di sviluppo interessanti tra università ed impresa sono stati sviluppati in ambito triveneto sia dall'Università di Trento che dall'Area di Ricerca di Trieste con discreti risultati che andrebbero presi, capiti e migliorati. Infine non sono molto d'accordo sull'organizzazione di fiere dell'innovazione che diventino dei contenitori "per tutte le stagioni", ove convivono banche, società di software, consulenti, ecc. Mi sembrerebbe più logico seguire un processo di "specializzazione dell'innovazione" ove la manifestazione triennale o quinquennale, sviluppi un settore alla volta, concentrando ogni edizione su di un tema

specifico come, ad esempio: design e innovazione; innovazione nei servizi al cittadino; innovazione nella meccanica e così via.

Veniamo al rapporto impresa - professionisti. Mi è sembrato di comprendere che la storia di Eurotech sia caratterizzata da alcuni "passaggi" importanti: la valorizzazione del ruolo commerciale all'interno di una "fabbrica di idee"; l'avvicinamento di un partner finanziario slegato dal mondo bancario; la condivisione di un progetto imprenditoriale ambizioso con un fondo di private equity che vi ha condotto alla quotazione. Le chiedo che ruolo ha avuto il commercialista in tali contesti, ed in particolare se ha ricoperto un ruolo attivo o di semplice osservatore.

L'analisi è corretta; il commercialista è stato un attore importante soprattutto nelle fasi critiche di cambiamento, indirizzandoci sin da subito ad acquisire la giusta consapevolezza del ruolo imprenditoriale. All'inizio continuavamo a capitalizzare i costi di sviluppo dei software senza renderci conto che prima o poi avremmo dovuto venderli a qualcuno, pena la chiusura. Mi ricordo parecchie discussioni soprattutto in fase di chiusura del bilancio, ove, pur avvalorando la corretta capitalizzazione dei costi di sviluppo, il commercialista ci invitava ad aprire gli occhi su quello che voleva dire fare impresa; non eravamo un istituto di ricerca ma un'impresa e come tale soggetta al rischio di fallire. Anche grazie a questi *input*, ci siamo poi convinti a destinare uno dei soci (il sottoscritto) a svolgere un ruolo commerciale attivo, studiando i rudimenti del marketing ed investendo in pubblicità. L'idea di chiedere il sostegno finanziario ad un'entità diversa dalla banca è nata dalla necessità di fare il salto di qualità nei volumi degli investimenti, subito dopo aver superato la fase critica dei primi anni. Anche in quel periodo la scelta è stata condivisa insieme al nostro commercialista, che ci ha poi indirizzato. Devo dire che in tutti questi anni il commercialista ha svolto un ruolo non di semplice spettatore privilegiato ma di promotore ed anche, alle volte, di stimolatore critico. Il commercialista deve essere consapevole che ha in mano la radiografia dell'azienda, come il medico, e dunque ha tutte le informazioni per capirne lo stato di salute; a quel punto dipende solo da lui, o si fa parte attiva e dunque propone la cura, oppure, attende passivamente che il paziente si curi da solo, con il rischio che muoia o se ne vada da un altro medico.

Negli anni settanta-ottanta e fino ai primi anni novanta, la nostra categoria professionale aveva un ruolo centrale nello sviluppo delle dinamiche economiche e sociali assumendo molto spesso la veste di interlocutore privilegiato tra impresa e società; ora, a distanza di poco più di vent'anni sembra che questo ruolo ci sia sfuggito ed anzi, sempre più spesso siamo accusati di tutelare degli interessi di pochi a scapito di molti. Ci interesserebbe sapere come interpreta Lei questa mutazione di atteggiamento da parte dell'opinione pubblica ed in particolare se la ritiene frutto di un inevitabile cambiamento culturale o, diversamente, di errori commessi.

Personalmente non ritengo che le professioni regolamentate siano un freno allo sviluppo; penso invece che, come per l'imprenditoria, la gestione distorta del "potere" possa rappresentare un problema. Il fatto stesso che la vostra professione sia regolamentata dallo Stato vi mette a disposizione degli strumenti molto potenti per incidere fortemente sul "sistema Italia", più di qualsiasi altro attore. E' ovvio che se tale potenzialità non viene sfruttata ed anzi l'attività della categoria è caratterizzata da un certo immobilismo e/o chiusura nei confronti del mondo esterno, il danno indiretto provocato al "sistema" è maggiore rispetto a qualsiasi altro attore impegnato nel contesto sociale.

Ai giovani commercialisti che iniziano l'attività molto spesso si trasmette il messaggio che il "mercato" della consulenza è oramai saturo e dunque è meglio cambiar mestiere. Cosa ne pensa?

Mi sembra un assoluto controsenso parlare di mercato saturo della consulenza, in un contesto imprenditoriale dove sempre di più si tende a "dematerializzare" l'impresa trasformandola in un centro servizi. Il ruolo del consulente è determinante in quanto con le sue competenze specifiche può inserirsi all'interno dell'impresa sostituendo maestranze e supportando l'imprenditore in specifiche aree. In un'azienda moderna è necessaria la presenza di diversi consulenti che apportino dinamicità organizzativa e valore aggiunto in termini di competenze distintive. Esiste innovazione anche in ambito professionale ed è finalizzata a svincolarsi dai classici paradigmi, spostandosi all'interno di competenze nuove e di livello elevato al fine di integrarsi in una struttura imprenditoriale evoluta.

Lo sforzo dei giovani commercialisti non dovrebbe essere rivolto a cercare nuovi clienti ai quali proporre gli stessi servizi (classici), ma quello di coltivare nuovi progetti consulenziali da condividere con gli imprenditori. Il segreto del successo, come disse in un illuminante discorso alla Stanford University, Steve Job - CEO of Apple Computer and of Pixar Animation Studios - ("You've got to find what you love,") è quello di essere un po' "pazzi", slegati cioè dalle logiche conformiste, sensibili alle proprie intuizioni, e "affamati" di conoscenza e più in generale della vita.

NORME E TRIBUTI

Nuovi limiti per la deduzione degli interessi passivi delle società di capitale

DAVIDE DAVID
Ordine di Gorizia

Le società di capitali che intendono determinare l'acconto IRES di novembre con il metodo previsionale devono tenere conto delle diverse novità introdotte, con effetto dal 2008, dalla legge n. 244/2007 (Finanziaria 2008).

Tra le novità principali va senz'altro ricordata la nuova disciplina sulla deducibilità degli interessi passivi.

La legge n. 244/2007 ha infatti completamente riscritto le regole per la determinazione della quota di interessi passivi deducibile dal reddito di impresa, introducendo, per i soggetti IRES, un unico meccanismo generalizzato di deducibilità forfetariamente limitata. Per contro sono stati abrogati gli istituti del pro-rata patrimoniale e della *thin capitalization* nonché, per i soggetti IRES, la regola del pro-rata reddituale.

Va da subito evidenziato che mentre il pro-rata patrimoniale e la *thin cap* riguardavano, in via di principio, tutti i titolari di reddito d'impresa (indipendentemente dalla loro forma giuridica), il nuovo meccanismo trova applicazione per i soli soggetti IRES. Rimangono quindi esclusi da detto meccanismo gli imprenditori individuali e le società di persone, per i quali continua comunque a valere la regola del pro-rata reddituale.

Occorre inoltre evidenziare che mentre la *thin capitalization* trovava applicazione per i soli soggetti con ricavi superiori alle soglie degli studi di settore, il nuovo regime non prevede alcuna "soglia di ingresso" e trova quindi applicazione anche per le società con ridotti volumi d'affari.

Entrata in vigore

Le nuove disposizioni sulla deducibilità degli interessi passivi si applicano a decorrere dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2007. Di conseguenza, i soggetti con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare applicheranno per la prima volta le nuove regole nel determinare il reddito per il 2008 (nonché gli acconti dovuti per tale anno, se determinati con il metodo previsionale).

I soggetti con periodo d'imposta che non ha avuto termine il 31 dicembre 2007 applicheranno invece le nuove regole a decorrere dal periodo d'imposta immediatamente successivo a quello in corso a tale data (nonché gli acconti dovuti per tale periodo, se determinati con il metodo previsionale).

Norme abrogate

Come detto, la Finanziaria 2008 ha eliminato i meccanismi del pro-rata patrimoniale e della *thin capitalization*, abrogando le relative disposizioni del TUIR. Nello specifico, sono stati abrogati:

* gli articoli 62 e 63 del TUIR, concernenti il

pro-rata patrimoniale (art. 62) e la *thin cap* (art. 63) per gli imprenditori individuali e le società di persone;

* gli articoli 97 e 98 del TUIR, concernenti il pro-rata patrimoniale (art. 97) e la *thin cap* (art. 98) per le società e gli enti soggetti ad IRES.

Ambito applicativo

Per altro verso, la Finanziaria 2008 ha completamente sostituito l'art. 96 del TUIR.

Nel testo sostituito l'art. 96 del TUIR conteneva la regola generale sulla deducibilità degli interessi passivi, posta in termini residuali rispetto alle disposizioni specifiche del pro-rata patrimoniale e della *thin capitalization*.

Il novellato art. 96 contiene invece una unica metodologia di determinazione del limite di deducibilità degli interessi passivi, che viene quindi a sostituirsi, oltre che alle regole specifiche del pro-rata patrimoniale e della *thin cap*, anche a quella generale di cui sopra.

Poiché l'art. 96 del TUIR è specificatamente riferito alla determinazione del reddito d'impresa da parte dei soggetti IRES, il nuovo meccanismo trova applicazione soltanto per le società e gli enti commerciali di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'art. 63 del TUIR, che sono:

- * le società di capitali (spa, sapa, srl);
- * le società cooperative;
- * le società di mutua assicurazione;
- * gli enti pubblici e privati diversi dalle società, nonché i trust, che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali.

A differenza di quanto statuito per la *thin capitalization*, il nuovo regime trova applicazione a prescindere dal volume d'affari conseguito ovvero dall'assoggettamento o meno agli studi di settore.

Peraltro, ai sensi del comma 5 del novellato art. 96 del TUIR, rimangono comunque esclusi dall'applicazione del nuovo meccanismo:

- * le banche e gli altri soggetti finanziari indicati nell'art. 1 del D.Lgs. n. 87/1992, fatta eccezione per le holding di partecipazione che operano in via esclusiva o prevalente fuori dall'ambito creditizio o finanziario (le cosiddette "holding industriali");
- * le imprese di assicurazione;
- * le società capogruppo di gruppi bancari e assicurativi;
- * le società consortili costituite per l'esecuzione unitaria, totale o parziale, dei lavori, ai sensi dell'art. 96 del D.P.R. n. 554/1999;
- * le società di progetto (*project financing*)

costituite ai sensi dell'art. 156 del D.Lgs. n. 163/2006;

* le società costituite per la realizzazione e l'esercizio di interporti di cui alla legge n. 240/1990;

* le società partecipate prevalentemente da enti pubblici, che costruiscono o gestiscono impianti per la fornitura di acqua, energia e teleriscaldamento, nonché impianti per lo smaltimento e la depurazione.

Meccanismo

Ai sensi del novellato art. 96 del TUIR gli interessi passivi e gli oneri assimilati, diversi da quelli imputati al costo dei beni strumentali, degli immobili-merce e delle rimanenze in genere, sono deducibili fino a concorrenza degli interessi attivi e proventi assimilati.

L'eventuale eccedenza è deducibile nel limite del 30% del risultato operativo lordo della gestione caratteristica (Rol), da determinarsi secondo quanto indicato al comma 2 dell'art. 96.

In via transitoria, la Finanziaria 2008 ha comunque previsto che il predetto limite è aumentato di un importo pari a:

- * 10.000 euro per il primo periodo di applicazione della nuova disciplina (il 2008, per i soggetti con periodo coincidente con l'anno solare);
- * 5.000 euro per il periodo successivo (il 2009, per i soggetti con periodo coincidente con l'anno solare).

La quota di interessi passivi e oneri assimilati che non è possibile dedurre in un determinato periodo d'imposta può comunque essere portata in deduzione nei periodi successivi, a condizione che vi sia capienza in termini di percentuale sul Rol.

Le fasi per la determinazione della quota in deduzione possono quindi essere così individuate:

1. individuazione degli interessi passivi e oneri assimilati soggetti alla limitazione;
2. confronto del relativo ammontare con quello degli interessi attivi e proventi assimilati;
3. individuazione dell'ammontare (Rol) sul quale applicare la percentuale del 30%;
4. confronto tra l'eccedenza di interessi passivi e oneri assimilati ed il 30% del Rol (aumentato di 10.000 euro per il primo periodo d'imposta e di 5.000 euro per il secondo);
5. ripresa in aumento della quota non deducibile e suo riporto ai periodi successivi;
6. scomputo nei periodi successivi delle quote riportate "a nuovo".

Interessi passivi e oneri assimilati

Ai sensi del comma 1 dell'art. 96 la limitazione della deducibilità riguarda "gli interessi passivi

La deduzione degli interessi passivi delle società di capitale

SEGUE DA PAGINA 5

e gli oneri assimilati, diversi da quelli compresi nel costo dei beni ai sensi del comma 1, lettera b), dell'articolo 110".

Pertanto, come anche confermato nella risoluzione ministeriale n. 3/D.P.F. del 14 febbraio 2008 (con una ampia apertura in via interpretativa), rimangono integralmente deducibili gli interessi passivi imputati, secondo corretti principi contabili, ad incremento:

* del costo di acquisizione dei beni materiali e immateriali strumentali per l'esercizio dell'impresa;

* del costo di costruzione o ristrutturazione degli immobili alla cui produzione è diretta l'attività dell'impresa (c.d. immobili-merce); il che favorisce, evidentemente, la posizione delle società immobiliari di costruzione e ristrutturazione;

* del costo delle rimanenze di beni o servizi oggetto dell'attività dell'impresa diversi dagli immobili (cfr. OIC n. 13 e IAS n. 23).

Sono altresì integralmente deducibili, per quanto indicato al comma 3 dell'art. 96, gli interessi impliciti derivanti da debiti di natura commerciale. In forza poi del comma 36 dell'art. 1 della Finanziaria 2008 non sono soggetti al limite di deducibilità gli interessi passivi relativi a finanziamenti garantiti da ipoteca su immobili destinati alla locazione.

Tale disposizione ha però natura transitoria e rimarrà applicabile solo fino a quando non verrà adottata la revisione della fiscalità del settore immobiliare in ottemperanza a quanto statuito dal medesimo comma 36 della Finanziaria.

Va altresì segnalato che, per quanto indicato dall' Agenzia delle Entrate nella circolare n. 47/E del 18 giugno 2008, l'art. 96 del TUIR non trova applicazione per gli interessi passivi su finanziamenti contratti relativamente a dei mezzi di trasporto; ciò in quanto tali interessi rimangono assoggettati esclusivamente alla disciplina a carattere speciale dettata dall'art. 164 del TUIR. Per quanto espressamente indicato al comma 3 dell'art. 96, assumono invece rilevanza, ai fini di cui trattasi, gli interessi passivi e gli oneri assimilati derivanti da:

* contratti di mutuo;

* contratti di locazione finanziaria (leasing);

* emissione di obbligazioni e titoli similari;

* ogni altro rapporto avente causa finanziaria.

Va poi tenuto conto che ai sensi del comma 6 dell'art. 96 resta comunque ferma l'applicazione prioritaria delle regole di indeducibilità assoluta previste:

* dall'art. 90, comma 2, del TUIR (concernente le spese relative agli immobili patrimoniali, i quali concorrono a formare il reddito d'impresa secondo le regole proprie del reddito fondiario);

* dall'art. 110, comma 7, del TUIR (concernente i componenti di reddito derivanti da operazioni con società controllanti o controllate non residenti nel territorio dello Stato);

* dall'art. 110, comma 10, del TUIR (concernente le spese derivanti da operazioni con imprese domiciliate nei "paradisi fiscali");

* dall'art. 115, comma 3, della legge n. 549/1995 (concernente gli interessi su titoli obbligazionari con tasso superiore ai limiti di cui

al terzo periodo del comma 1 dell'art. 26 del D.P.R. n. 600/1973);

* dall'art. 1, comma 465, della legge n. 311/2004 (concernente gli interessi sui prestiti soci delle società cooperative).

Pertanto, a riguardo degli immobili patrimoniali, occorre evidenziare che la Finanziaria 2008, con norma di interpretazione autentica, ha chiarito che tra le spese e gli altri componenti negativi indeducibili di cui all'art. 90, comma 2, del TUIR, non si comprendono gli interessi passivi relativi a finanziamenti contratti per l'acquisto dei predetti immobili (cfr. art. 1, comma 35, della legge Finanziaria).

Pertanto, tali interessi rimangono deducibili secondo le regole ordinarie, con la conseguenza, però, che vanno fatti concorrere a formare l'ammontare degli interessi passivi che può essere portato in deduzione fino al limite massimo del 30% del Rol; e ciò anche se a bilancio vengono imputati ad incremento del valore di iscrizione degli immobili-patrimonio (cfr. circolare dell' Agenzia delle Entrate n. 47/E del 18.06.2008).

Interessi attivi e proventi assimilati

La nuova regola introdotta dalla Finanziaria 2008 statuisce che gli interessi passivi e gli oneri assimilati sono deducibili fino a concorrenza degli interessi attivi e proventi assimilati (ivi compresi gli interessi impliciti derivanti da crediti di natura commerciale).

A detto fine, l'art. 96 del TUIR prevede altresì, per i soggetti operanti con la Pubblica Amministrazione, la possibilità di comprendere nell'ammontare degli interessi attivi anche quelli virtuali ricollegabili al ritardato pagamento dei corrispettivi. I predetti interessi virtuali vanno calcolati, ai fini di cui trattasi, al tasso ufficiale di riferimento aumentato di un punto.

La suddetta disposizione è finalizzata ad alleggerire l'onere derivante da eventuali ritardi nei pagamenti da parte di Pubbliche Amministrazioni; il che è ottenuto consentendo alle imprese creditrici che ricevono i pagamenti in ritardo (e che di conseguenza sono indotte ad incrementare il proprio indebitamento) di aumentare l'ammontare degli interessi passivi deducibili previo l'incremento del plafond degli interessi attivi della quota virtualmente attribuibile ai crediti vantati nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni.

Una volta individuato l'ammontare di interessi attivi e proventi assimilati da prendere a riferimento, questo va confrontato con l'ammontare degli interessi passivi e oneri assimilati.

Se l'entità "attiva" è superiore a quella "passiva", può essere portato in deduzione l'intero importo degli interessi passivi e oneri assimilati di competenza del periodo (indipendentemente dall'ammontare del Rol)

In caso contrario, l'eccedenza di interessi passivi e oneri assimilati deve essere posta al vaglio della copertura assicurata dal Rol del periodo.

Rol

Il comma 2 dell'art. 96 definisce l'entità da prendere a riferimento per la determinazione del limite massimo di deduzione degli interessi passivi.

Questa è data dal risultato operativo lordo quale individuato dalla differenza tra il valore e i costi della produzione di cui alle lettere A) e B) dell'art.

2425 del Codice civile, con esclusione:

* degli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali e materiali, di cui al n. 10, lettere a) e b) del conto economico;

* dei canoni di locazione finanziaria di beni strumentali.

Pertanto, il Rol da prendere a riferimento va determinato partendo dalla differenza tra il valore e i costi della produzione, come individuabile dallo schema di Conto economico qui sotto riportato.

A) Valore della produzione

- 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni
- 2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti
- 3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione
- 4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni
- 5) altri ricavi e proventi

B) Costi della produzione

- 6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci
- 7) per servizi
- 8) per godimento di beni di terzi
- 9) per il personale
- 10) ammortamenti e svalutazioni
- 11) variazioni delle rimanenze delle materie prime, sussidiarie, di consumo e merci
- 12) accantonamenti per rischi
- 13) altri accantonamenti
- 14) oneri diversi di gestione

Differenza tra il valore e i costi della produzione = A - B

Dalla differenza tra il valore e i costi della produzione quale sopra determinata, vanno quindi esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali e materiali (imputati alla voce n. 10) e i canoni di locazione finanziaria di beni strumentali (imputati alla voce n. 8 del conto economico). L'entità (Rol) da prendere a riferimento e sulla quale calcolare il limite di deducibilità del 30% è quindi data dalla seguente formula:

(A - B) + "Ammortamento beni strumentali" + "Leasing beni strumentali"

Da segnalare che ai sensi del comma 2 del novellato art. 96 del TUIR, i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali devono assumere le voci di conto economico corrispondenti a quelle di cui all'art. 2425 del Codice Civile rilevanti per la determinazione del limite di deducibilità.

SEGUE A PAGINA 7

La deduzione degli interessi passivi delle società di capitale

SEGUE DA PAGINA 6

Confronto tra l'eccedenza di interessi passivi e oneri assimilati ed il limite di deducibilità

Una volta individuato il Rol da prendere a riferimento è possibile determinare il limite di deducibilità degli interessi passivi, che è pari al 30% del Rol stesso aumentato di:

* 10.000 euro per il primo periodo di applicazione della nuova disciplina (il 2008, per i soggetti con periodo coincidente con l'anno solare);

* 5.000 euro per il periodo successivo (il 2009, per i soggetti con periodo coincidente con l'anno solare).

Il risultato così ottenuto va quindi sottratto all'ammontare netto degli interessi passivi e oneri assimilati quale determinato in precedenza e l'eventuale eccedenza costituisce la quota non deducibile (da riprendere in aumento in sede di dichiarazione dei redditi).

Esempio

- * Rol=1.500.000
- * limite di deducibilità per il primo periodo d'imposta=1.500.000 x 30%+10.000=460.000
- * interessi passivi=600.000
- * interessi attivi=50.000
- * quota non deducibile=(600.000-50.000)-460.000=90.000

Ripporto a nuovo delle eccedenze non dedotte

Il comma 4 del novellato art. 96 del TUIR statuisce che "gli interessi passivi e gli oneri finanziari assimilati indeducibili in un determinato periodo d'imposta sono dedotti dal reddito dei successivi periodi d'imposta, se e nei limiti in cui in tali periodi d'imposta l'importo degli interessi passivi e degli oneri assimilati di competenza eccedenti gli interessi attivi e i proventi assimilati sia inferiore al 30 per cento del risultato operativo lordo di competenza".

Da ciò consegue che la società deve mantenere memoria delle eccedenze non dedotte in un periodo per poterle portare in deduzione (tramite delle variazioni in diminuzione) dal reddito dei periodi nei quali il 30% del Rol risulterà più che capiente a coprire le eccedenze di interessi passivi e oneri assimilati.

Ripporto a nuovo della quota di Rol non utilizzata

Il comma 1 del novellato art. 96 del TUIR dispone che "la quota del risultato operativo lordo prodotto a partire dal terzo periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2007, non utilizzata per la deduzione degli interessi passivi e degli oneri finanziari di competenza, può essere portata a incremento del risultato operativo lordo dei successivi periodi d'imposta".

Di conseguenza, se in un anno il 30% del Rol risulterà superiore all'eccedenza di interessi passivi, la parte di Rol non sfruttata potrà essere riportata in avanti per essere utilizzata in un periodo in cui il 30% del Rol non sarà in grado di

coprire l'intero ammontare dell'eccedenza di interessi passivi del periodo.

Le società potranno avvalersi di tale possibilità solo a decorrere dal terzo periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31.12.2007 e quindi, per le società con esercizio coincidente con l'anno solare, solo ad iniziare dal 2010.

Consolidato fiscale

I commi 7 e 8 dell'art. 96 contengono delle disposizioni di favore per le società partecipanti al consolidato nazionale (e di particolare interesse soprattutto per le holding industriali).

In particolare, è prevista la possibilità di portare le eccedenze di interessi passivi risultate indeducibili per una (o più società) ad abbattimento del reddito consolidato, se e nei limiti in cui le altre società consolidate presentino, per lo stesso periodo d'imposta, un Rol capiente non integralmente sfruttato per la deduzione.

La società consolidata che presenta una eccedenza indeducibile può quindi avvalersi della seguente scelta:

1. mantenere per sé l'eccedenza, riportandola a nuovo per abbattere i redditi dei periodi nei quali il proprio Rol risulterà essere sufficientemente capiente;
2. trasferire l'eccedenza alla consolidante ad abbattimento del reddito consolidato, perdendo però così la possibilità di utilizzare in futuro l'eccedenza a riduzione dei propri redditi.

In questa seconda ipotesi la società che trasferisce al gruppo la propria eccedenza dovrebbe vedersi riconosciuta una contropartita per il vantaggio attribuito al gruppo in termini di minori imposte da versare; contropartita che non concorre alla formazione del reddito imponibile ai sensi dell'art. 118, comma 4, del TUIR.

Un dubbio permane in merito all'entità del Rol delle società "capienti" da utilizzare a copertura delle eccedenze di interessi passivi non dedotti dalle società "non capienti".

E' da ritenere che, ancorché la norma faccia un generico riferimento ad "un risultato operativo capiente", comunque l'entità da prendere in considerazione sia limitata al 30% di detto risultato e non al suo intero ammontare.

Esempio

* consolidato nazionale tra la società Alfa e la società Beta

* Alfa ha un Rol di 700.000 euro, interessi passivi per 300.000 euro e interessi attivi pari a zero

* Beta ha un Rol di 1.000.000 di euro, interessi passivi per 250.000 euro e interessi attivi pari a zero

* Alfa può portare in deduzione interessi passivi per euro 210.000 (= 700.000 x 30%), mentre rimane indeducibile l'eccedenza di euro 90.000

* Beta può portare in deduzione l'intero ammontare di 250.000 euro e gli residua una capienza di Rol per euro 50.000 (= 1.000.000 x 30% - 250.000)

* a livello di consolidato risulta deducibile un ammontare complessivo di interessi passivi pari a euro 510.000, dato dagli interessi integralmente deducibili in capo a Beta (250.000), dalla parte risultata deducibile in capo ad Alfa (210.000) e dalla parte di eccedenza di Alfa coperta con la capienza creata in Beta (50.000)

* in capo ad Alfa permane una eccedenza non dedotta da riportare ai periodi d'imposta successivi di euro 40.000 (= 90.000 - 50.000)

Oltretutto, le eccedenze riportate ai periodi successivi (nell'esempio, i 40.000 euro di Alfa) possono continuare ad avvalersi della specifica regola prevista per il consolidato, nel senso che possono continuare a beneficiare di eventuali quote di Rol non sfruttate dalle altre società.

Tale possibilità è però consentita per le sole eccedenze che si vengono a generare in capo alla società consolidata (nell'esempio, Alfa) nei periodi di consolidamento.

Rimangono invece escluse dal beneficio quelle generatesi anteriormente all'ingresso della società nel consolidato nazionale.

Il comma 8 dell'art. 96 prevede inoltre la possibilità di ricomprendere virtualmente, ai soli fini di cui trattasi, anche le società estere per le quali ricorrerebbero alcuni dei requisiti previsti dalle norme sul consolidato nazionale e sul consolidato mondiale.

Peraltro, come precisato dall'Agenzia delle Entrate con la circolare n. 12/E del 19 febbraio 2008, la suddetta possibilità riguarda le sole eccedenze di Rol e non anche quelle degli interessi passivi.

In altri termini, nel consolidato possono (in via facoltativa) essere incluse le eventuali eccedenze di Rol manifestatesi in capo alla società non residente successivamente alla compensazione con gli interessi passivi di sua competenza. Per contro, la società non residente non può trasferire al consolidato l'eventuale quota di interessi passivi eccedente il Rol, in quanto altrimenti si consentirebbe la deduzione (in Italia) di un componente negativo che ha concorso alla determinazione del reddito di un soggetto residente all'estero.

Da ultimo va segnalato che con la richiamata circolare n. 12/E del 2008 è stato anche precisato che le somme eventualmente versate dalla consolidante alle proprie consolidate a remunerazione del vantaggio ottenuto per il trasferimento delle eccedenze di Rol non hanno rilevanza fiscale, giusto quanto disposto dal comma 4 dell'art. 118 del TUIR. Ciò però soltanto per la parte di corrispettivo non eccedente l'IRES teorica commisurata sulla quota di Rol trasferita dalla singola consolidata alla consolidante (da calcolarsi sulla riduzione dell'imponibile complessivo di gruppo che l'utilizzo della quota di Rol consente di ottenere).

Fusioni societarie

Per evitare che vengano poste in essere delle operazioni straordinarie al precipuo scopo di beneficiare delle eccedenze di interessi passivi riportate agli anni successivi, la Finanziaria 2008 ha modificato l'art. 172 del TUIR (concernente la disciplina delle fusioni di società), aggiungendo al comma 7 il seguente periodo: "Le disposizioni del presente comma si applicano anche agli interessi indeducibili oggetto di riporto in avanti di cui al comma 4 dell'articolo 96".

Di conseguenza, in caso di fusione, le eccedenze di interessi passivi riportate in avanti dalle società che partecipano all'operazione possono essere utilizzate dalla società risultante dalla fusione negli stessi limiti e alle medesime condizioni già previste per l'utilizzo delle perdite fiscali.

LA NOTA

Sulla cessione di quote di s.r.l. serve una categoria responsabile

ENTRICO ZANETTI*

Ordine di Venezia

Come molti Colleghi sanno, ho seguito con passione fin dalla prima ora la vicenda della semplificazione degli adempimenti concernenti il deposito presso il Registro delle Imprese degli atti di trasferimento di partecipazioni di srl. Ho sempre creduto fermamente che il meccanismo della firma digitale possa consentire di rendere l'intervento notarile solo un'opzione (e non un obbligo ineludibile) con riferimento ad atti per i quali la legge prevede la forma della scrittura privata autenticata ai soli fini della loro iscrivibilità sui pubblici registri (e non ai fini della validità stessa dell'atto tra le parti).

Ho guardato con grande disappunto alla reazione talvolta sprezzante dei notai, di fronte alla prospettiva che potesse essere attribuita alla nostra Categoria il ruolo di intermediari per il deposito della firma digitale su questi atti, scrivendo proprio dalle pagine de *Il Commercialista Veneto* che certe irriguardose lamentazioni mi ricordavano le note dell'orchestrina del Titanic. Ora che, dopo vicissitudini degne di racconti attorno ad un caminetto in una serata di inverno, il risultato è giunto, avverto però l'esigenza di sottoporre all'attenzione di tutti i Colleghi un aspetto fondamentale.

Il presupposto, su cui si sono sempre fondati in questi mesi i convincimenti e i disappunti brevemente richiamati nelle righe che precedono, è uno ed uno soltanto: il Dottore Commercialista è un signor professionista che svolge la sua attività nella piena consapevolezza della dimensione anche pubblica del suo ruolo, soggetto ad obblighi e doveri che derivano dalla normativa antiriciclaggio, dalla diligenza nell'espletamento del mandato professionale richiesta, nel presente caso, in ragione della sua natura di soggetto cui la legge riconosce competenza specifica in materia societaria, nonché infine dalle prescrizioni di carattere deontologico.

Non ho aggiunto "e l'Esperto Contabile" solo perché, nel caso che qui interessa, il ruolo di intermediario per il deposito della firma digitale degli atti di cessione di quote non riguarda anche gli iscritti alla sezione B dell'Albo Unico (cioè in ragione di una serie di rimandi normativi tra la norma prevista nell'iter di conversione in legge del D.L. 112/2008, il co. 2 quater dell'art. 31 del D.Lgs. 340/2000 e il co. 1 dell'art. 78 del D.Lgs. 139/2005, come espressamente confermato anche dalla Circolare 18.9.2008 n. 5/IR del nostro Consiglio Nazionale a cura dell'Istituto di Ricerca).

Ecco quindi che, in questa fase di soddisfazione cui io per primo mi associo, ritengo importante ricordare che, come singoli iscritti, dovremo dare ampia prova di questa consapevolezza e, come Categoria, dovremo non avere alcun tipo di indulgenza per chi dovesse dimostrare di non aver capito che ai diritti ed ai riconoscimenti devono corrispondere i doveri ed il rigore.

Doveri e rigore che rappresentano anche il presupposto ineludibile per ottenere in futuro diritti e riconoscimenti ulteriori, nel nome di un circolo virtuoso che possa finalmente invertire quella tendenza che, negli ultimi anni, ha visto la nostra Professione perdere terreno, piuttosto che acquisirne.

Nel 1993, quando arrivò la Legge Mancino ad "espropriare" i Dottori Commercialisti e i Ragionieri di un'attività sino ad allora da essi curata senza intervento del notaio, il sottoscritto, come molti altri giovani colleghi, stava all'università. Tuttavia, ho sentito anch'io racconti poco edificanti.

Ebbene, deve essere assolutamente chiaro che se qualcuno si culla (e magari perversamente si bea) di quell'immaginario del "Commercialista - maneggeone" che, negli anni di vacche grasse, ha letteralmente distrutto l'immagine e le prerogative della nostra professione, per lui non ci sarà più posto tra di noi. Le parti vanno identificate. Gli atti devono essere oggetto di accurato esame, sia sotto il loro profilo di conformità alla legge, sia sotto il loro profilo di conformità allo statuto.

Chi osserva che il co. 1 bis dell'art. 36 del D.L. 112/2008 pone a carico dell'intermediario ivi individuato l'unico obbligo della tempestiva (entro 30 giorni) trasmissione telematica dell'atto al Registro delle Imprese (e che quindi l'intermediario è soltanto un "postino telematico") non ha capito nulla o più probabilmente finge di non capire. Nell'istante in cui la legge impone alle parti di transitare per l'intervento del commercialista-intermediario (non consentendo alle stesse di procedere direttamente, ove capaci, alla trasmissione telematica dell'atto sottoscritto digitalmente), è infatti evidente che essa mira a garantire un accesso alla pubblicità dichiarativa sul Registro delle Imprese che sia comunque filtrato da una specifica figura professionale, rispetto alla quale operano gli obblighi propri della normativa antiriciclaggio (art. 16 del D. Lgs. 231/2007) ed i doveri propri della diligenza professionale nell'adempimento del proprio incarico (art. 1176 del codice civile).

E laddove i presupposti in precedenza richiamati si rivelano lacunosi (come nel caso di trasferimenti per corrispettivi inferiori a 15.000 euro e/o di deprecabili depositi di atti che il commercialista-intermediario non ha concorso a redigere), ci pensa la nostra deontologia a tenere alto il livello dei controlli che dobbiamo comunque effettuare, pena le conseguenze disciplinari del caso. Non ho dubbi che come Categoria sapremo dimostrare, con la nostra professionalità e serietà, come il co. 1 bis dell'art. 36 del D.L. 112/2008 possa essere un punto di partenza per eventuali futuri interventi normativi sulla sua falsariga.

Ora la palla sta a noi (tutti noi) ed è davvero un sollievo, posto che era da anni che di palle giocabili non ne vedevamo una.

* Coordinatore Ufficio Studi Presidenza CNDCEC

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@sdrstudiodare.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 asprosm@tin.it

BOLZANO**Monica Ponticello**

Via Duca d'Aosta 101/A - 39100 BOLZANO

Tel. 0471-272292 FAX 400081

email m.ponticello@rolmail.net

GORIZIA**Davide David**

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

Tel. 0431-82006 FAX 85776

email daviddavide@iceonline.it

PADOVA**Ezio Busato**

Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA

Tel. 049-655140 FAX 655088

email info@studiobusato.it

PORDENONE**Eridania Mori**

Via G. Cantore, 21 - 33170 PORDENONE

Tel. e FAX 0434-541790

email eridmori@tin.it

ROVIGO**Filippo Carlin**

Via XXIV Maggio, 3/A - 45014 PORTO VIRO (RO)

Tel. e fax 0426-025010

email filippocarlin@studiocla.it

TRENTO**Michele Iori**

Galleria Legionari Trentini, 5 - 38100 TRENTO

Tel. 0461- 207333 FAX 239268

email micheleiori@yahoo.it

TREVISO**Germano Rossi**

Sottoportico Buranelli, 27 31100 TREVISO

Tel. 0422-583200 FAX 583033

email rossi@advisagroup.it

TRIESTE**Matteo Montesano**

Via San Nicolò, 10 - 34121 TRIESTE

Tel. 040 - 6728511 FAX 775503

email matteomontesano@finpronet.com

UDINE**Guido Maria Giaccaja**

Via Roma, 43/11D - 33100 UDINE

Tel. 0432 - 504201 FAX 506296

email giaccajag@arkimede.it

Andrea Spollero

Via Pietro Zorutti, 28 - 33044 MANZANO (UD)

Tel. 0432 - 754214 FAX 754783

email spollero@brcassociates.com

VENEZIA**Luca Corró**

Via Fapanni, 60 - 30174 MESTRE (VE)

Tel 041-971942 FAX 980015

email luca.corro@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@euraudit.it

SEGRETERIA DI REDAZIONE**Maria Ludovica Pagliari**

Via Paruta 33A 35126 PADOVA

Tel. e fax 049 757931

L'elusione fiscale nell'ambito delle operazioni straordinarie

GIOVANNI RUBINI

Padova

Nell'approccio all'argomento elusione tributaria è necessario operare una breve digressione di carattere definitorio per rendere maggiormente chiaro il concetto di elusione. Nel nostro ordinamento giuridico, infatti, manca una nozione positiva di elusione fiscale. Detta lacuna implica l'esigenza di definire e distinguere la fenomenologia elusiva da altre figure con cui presenta affinità, ovverosia: il legittimo risparmio d'imposta e l'evasione fiscale.

Secondo l'opinione comune, l'elusione fiscale (*tax avoidance*), occupa uno spazio intermedio tra i concetti di evasione (*tax insolvency*) e legittimo risparmio d'imposta (*tax saving*); è necessario, quindi, cercare di definire questi due concetti affinché emergano le peculiarità del concetto intermedio, argomento principale di questa trattazione.

L'evasione si sostanzia in un comportamento *contra legem* che, in palese violazione di norme, si realizza allorché il contribuente si renda inadempiente rispetto all'obbligazione tributaria pur in presenza del relativo presupposto.¹ Nell'evasione, il presupposto dell'imposta viene totalmente o parzialmente occultato attraverso una condotta omissiva, ad esempio: l'omessa presentazione della dichiarazione dei redditi, l'omessa fatturazione dei corrispettivi, etc; siamo quindi in presenza di un'evasione "di fatto". Oppure la fattispecie evasiva si può manifestare sul versante del "diritto", segnatamente, quando il contribuente pur rappresentando il fatto attraverso la dichiarazione, attribuisca ad esso una qualificazione difforme rispetto a quella prevista dalla legge. Siamo, quindi, in presenza di condotte di tipo commissivo come, ad esempio annotazioni di fatture per operazioni inesistenti, intestazione di redditi a soggetti fittiziamente interposti per attenuare la progressività delle aliquote IRPEF, etc

Per legittimo risparmio d'imposta, invece, si intendono tutti quei comportamenti non distortivi del regime impositivo previsto dal legislatore come, ad esempio, la scelta di localizzare la propria attività produttiva in zone con diversa pressione fiscale; organizzare la propria impresa in forma di società di capitali piuttosto che in società di persone; o ancora, incassare un compenso il primo Gennaio dell'anno piuttosto che il 31 Dicembre dell'anno precedente al fine di differire di un anno l'imposizione.

Tuttavia, gli intrecci tra regimi fiscali e le imperfezioni endemiche diffuse in ogni ordinamento, consentono al contribuente scappatoie formalmente lecite, ma i cui risultati tradiscono la *ratio* del sistema. Siamo quindi in presenza di fattispecie di tipo elusivo: artifici giuridici privi di falsità materiale o ideologica ma caratterizzati da scappatoie concettuali contrastanti con i principi del sistema. L'elusione è, quindi, insita nell'esistenza stessa delle norme tributarie e della loro imperfetta formulazione; da cui il contribuente trae un vantaggio "asistemico", ossia contrario alla *ratio* della norma.

Come precedentemente sottolineato, nel nostro ordinamento non esiste una "clausola generale" antielusiva, applicabile a tutti i settori del diritto tributario; tuttavia, relativamente alle operazioni straordinarie, l'art. 37 bis del D.P.R. 600 del 1973 svolge a tutti gli effetti questa funzione.

Il primo comma del succitato articolo individua i comportamenti ritenuti elusivi: "Sono inopponibili all'Amministrazione Finanziaria gli atti, i fatti e i negozi, anche collegati tra loro, privi di valide ragioni economiche, diretti ad aggirare obblighi o divieti previsti dall'ordinamento tributario e ad ottenere riduzioni di imposte o rimborsi, altrimenti indebiti".

Quindi, devono sussistere i seguenti presupposti affinché un'operazione possa qualificarsi come elusiva:

- Assenza di valide ragioni economiche.
- Ottenimento di riduzioni di imposte o rimborsi, altrimenti indebiti.
- Aggiramento di un obbligo o divieto.

Ora cercheremo di indicare nel concreto in cosa consistano questi requisiti; cercando, in ultimo, di indicare un percorso logico ideale che l'Amministrazione Finanziaria dovrebbe seguire al fine di individuare le fattispecie elusive; percorso che, come vedremo in seguito, non sempre trova applicazione nella realtà dei fatti.

In primis, va chiarito un concetto: in presenza di **valide ragioni economiche**, un'operazione, anche se "sospetta di elusione", deve considerarsi lecita; ma non è vero il contrario, ossia in mancanza di valide ragioni economiche, non è detto che sia elusiva; affinché lo sia è necessario che concorrano altre condizioni: l'aggiramento di obblighi e divieti e l'ottenimento di un vantaggio fiscale altrimenti indebito. Se l'operazione non è elusiva, quindi, la sussistenza o meno delle valide ragioni economiche è irrilevante.

Tornando all'analisi puntuale delle valide ragioni economiche, la validità delle stesse si sostanzia nella corrispondenza della condotta posta in essere con criteri di economicità. Per stabilire se una determinata operazione sia sorretta da ragioni economiche valide è necessario ricorrere ad una "pietra di paragone"², ossia andrebbe verificato se un imprenditore medio, a parità di condizioni, avrebbe posto in essere l'operazione in esame anche in assenza di vantaggi fiscali. Per quanto concerne le operazioni straordinarie, secondo quanto emerge dai pareri espressi dall'ormai soppresso Comitato Antielusione, sono state ritenute sorrette da valide ragioni economiche le operazioni caratterizzate da: presenza di economie di scala, risparmi di costi e aumento della produttività; processi di integrazione verticale della catena produttiva e commerciale, concentrazione di attività commerciali, svolte da soggetti diversi, ma appartenenti allo stesso gruppo, in un unico soggetto³. Viceversa, il Comitato non ha ritenuto economicamente valide le operazioni di gestione caratterizzate da: trasferimenti di beni strumentali idonei a incrementare la capacità produttiva dell'acquirente, diminuzione della capacità reddituale dei soggetti interessati, ristrutturazioni societarie non volte all'ottimizzazione dei fattori produttivi o al miglioramento dei rapporti societari⁴. Ancora, relativamente alla scissione, non sono state ritenute sorrette da valide ragioni economiche, quelle in cui, immediatamente dopo l'operazione, si sia proceduto alla cessione delle quote o, ancora, in cui le beneficiarie si siano rivelate meri "contenitori" costituiti per cedere beni sotto forma di quote⁵. A tale proposito, sottolineiamo come, dai pareri espressi dall'Amministrazione Finanziaria, emerga il principio secondo cui la scissione, che di per sé non si configura come operazione elusiva (essendo espressamente prevista dall'ordinamento), lo diventi quando risulti preordinata ad una successiva cessione delle quote societarie; nel timore, non sempre fondato⁶, che il contribuente possa costituire, e successivamente alienare, delle società contenitore, in maniera tale di usufruire del regime impositivo sui *capital gains* extra imprenditoriali in luogo di quello d'impresa.

Il secondo elemento necessario al fine dell'attivazione del procedimento antielusivo consiste nell'**aggiramento di obblighi o divieti**. Anche in questo caso, appare chiara l'esigenza di individuare una "pietra di paragone", tramite la quale contrapporre due percorsi che conducono al medesimo risultato: uno, il comportamento



SEGUE A PAGINA 10

¹ Cfr. NUZZOLO, *L'elusione fiscale*, Rivista della Guardia di Finanza, 2002, pag. 777.

² Cfr. LUPI, *Le operazioni societarie tra lecita pianificazione fiscale ed elusione: concetti generali e casi applicativi*, in LUPI- STEVANATO, *La fiscalità delle operazioni straordinarie*, pag. 745.

³ Fra i tanti, ricordiamo i pareri: 5 del 4/02/99, 21 del 28/07/00, 9 del 25/03/04, 1 del 19/01/05 e 11 del 5/04/07.

⁴ Ricordiamo i pareri: 4 del 23/03/99, 6 dell'8/06/99, 4 del 21/02/00, 14 dell'8/05/00, 2 del 19/01/05 e 4 del 31/10/06.

⁵ Fra i tanti, ricordiamo i pareri numero: 42 del 4/10/05, 34 del 14/10/05, 48 del 16/11/05 e le risoluzioni 166/E del 2000 e 5/E del 2006.

⁶ Sulla questione ci permettiamo di rimandare a: PROCOPIO- STEVANATO - LUPI, *Disorientamenti sull'elusività delle scissioni*, *Dialoghi di diritto tributario*, 12/2007, pag. 1565.

L'elusione fiscale nell'ambito delle operazioni straordinarie

SEGUE DA PAGINA 9

elusivo, avente caratteri di artificiosità e fiscalmente vantaggioso; un altro, il comportamento "virtuoso", che consente di perseguire i medesimi risultati in maniera più immediata e diretta, ma con un maggior carico fiscale. A questo punto, però, occorre rilevare un secondo assunto: quando il contribuente sceglie uno dei vari regimi che coesistono nell'ordinamento, non si verifica alcun aggiramento dei regimi che non vengono applicati. Un aggiramento si configura solo quando il comportamento del contribuente può qualificarsi come una scappatoia, legittima, ma giuridicamente capziosa⁷. A titolo esemplificativo, si pensi al caso in cui, in luogo della cessione di una "scatola vuota" (ossia una società "morta" sotto il profilo operativo), con perdite pregresse, si ceda la società controllante al fine di evitare i cambi di compagine sociale, in presenza dei quali sono previsti limiti al riporto delle perdite. La condotta "virtuosa", in questo caso sarebbe stata chiaramente un'altra, ecco, quindi, che si configura un aggiramento, un uso "asistematico" delle regole fiscali al solo fine di usufruire di un regime fiscale più vantaggioso.

Veniamo, ora, all'ultimo requisito, forse il più ricco di spunti: l'ottenimento di vantaggi "altrimenti indebiti". In primo luogo, va evidenziato come la qualifica di "indebito" del risparmio di imposta vada letta in correlazione con il requisito dell'aggiramento: è "indebito" il risparmio d'imposta che consegue all'aggiramento di obblighi e divieti.

Il confine tra vantaggio indebito o meno in alcuni casi è estremamente labile, andando a incidere profondamente sul fatto se una condotta debba ritenersi lecita pianificazione fiscale o meno. Va precisato, come poc'anzi rilevato, che il vantaggio derivante dalla scelta fra due regimi previsti dall'ordinamento è da considerarsi lecita pianificazione fiscale. E' chiaro che la scelta relativa al regime di cui usufruire dovrebbe essere alimentata da ragioni di ordine economico - gestionale, ma ci sembra egualmente corretta una scelta basata su fattori di convenienza tributaria. Pensiamo, ad esempio⁸, al caso in cui si voglia trasferire a terzi la titolarità di un'azienda posseduta da una società di capitali partecipata da soci persone fisiche. Anziché procedere alla vendita diretta dell'azienda, si pone in atto la seguente operazione a gradini:

- 1) Scissione parziale, proporzionale, della società con trasferimento dell'azienda interessata ad una *newco*.
- 2) Successiva cessione a terzi da parte dei soci della *newco* delle partecipazioni ricevute dalla scissione, con conseguente assoggettamento delle plusvalenze realizzate all'imposta sui *capital gain*.

In questo caso il vantaggio si configura nel fatto di usufruire del regime sui *capital gain*, in luogo del regime sulle plusvalenze, cui i soci sarebbero andati incontro con la cessione dell'azienda direttamente a terzi e la successiva distribuzione ai soci dell'utile realizzato.

L'operazione appare pienamente lecita, in quanto il vantaggio fiscale è stato ottenuto usufruendo di opzioni pienamente previste dall'ordinamento. Di tale avviso, però non è parso il Comitato Consultivo⁹ che ha ritenuto l'operazione elusiva in quanto priva di valide ragioni economiche. Tale orientamento (come spesso è accaduto), ha sollevato, però, numerose critiche tra gli interpreti¹⁰; in quanto il giudizio circa le valide ragioni economiche non andava neppure preso in considerazione, visto che il vantaggio fiscale è esplicitamente consentito dalla legge, essendo, infatti, consentito cedere le partecipazioni sociali in luogo della cessione diretta di un'azienda. Non vi è, quindi, alcuna concatenazione negoziale anomala rispetto ai risultati economici raggiunti.

Sempre in relazione al concetto di lecita pianificazione fiscale, è interessante analizzare gli orientamenti della dottrina nell'ipotesi in cui il vantaggio fiscale si sia conseguito non in maniera definitiva, ma temporanea. E' il caso, ad esempio, della svalutazione di una partecipazione; in tale fattispecie, infatti la deducibilità della diminuzione di valore della partecipazione in un determinato esercizio sarà annullata da una tassazione nell'esercizio del ripristino del valore o di alienazione della partecipazione. A riguardo, le pronunce dell'Amministrazione Finanziaria riportano orientamenti differenti: da un lato, la risoluzione 117/E¹¹ del 2001 dell'Agenzia delle Entrate negava la possibilità di usufruire di tale vantaggio; dall'altro, la stessa Amministrazione con la risoluzione 175/E¹², sempre del 2001 lasciava presumere che, qualora la deducibilità di un componente negativo non equivalga a una rinuncia definitiva all'imposizione, ma a un differimento della stessa al verificarsi di successivi atti dispositivi, il comportamento non debba essere considerato un vantaggio "indebito". Quindi, in linea di principio, il fenomeno del cosiddetto *tax deferral* è ammesso; salvo, il caso in cui esso sia conseguenza di operazioni simulate al fine di usufruire di un "salto d'imposta", il che potrebbe presumersi nel caso di operazioni tra "parti correlate", quali, ad esempio, operazioni straordinarie messe in atto tra società aventi la stessa compagine societaria.

Dopo aver cercato di chiarire il ruolo delle singole componenti necessarie affinché si realizzi una condotta di tipo elusivo, cercheremo di fornire un percorso logico che

l'Amministrazione Finanziaria dovrebbe seguire nell'opera di analisi delle fattispecie sospette di elusività. Da quanto emerge dall'analisi fin qui svolta, affinché una fattispecie rientri nell'art. 37 bis è necessario che sia priva di valide ragioni economiche, e che sia volta ad aggirare obblighi o divieti previsti dall'ordinamento, risultando un vantaggio fiscale.

Quindi l'operazione si potrà configurare come elusiva se:

- Il contribuente ha posto in essere una condotta volta ad ottenere un risultato economico - sostanziale equivalente a quello relativo a un atto diverso rispetto a quello messo in opera; senza che il legislatore abbia previsto un trattamento tributario differenziato per quella determinata fattispecie.

- Il contribuente ha posto in essere i requisiti formali per godere di una posizione fiscale di vantaggio, ma senza che a detti requisiti corrispondano gli effetti economico - sostanziali posti dal legislatore a presupposto di quel determinato regime fiscale¹³.

Una volta determinata l'esistenza di una delle situazioni sopra citate, si dovrà accertare se l'operazione posta in essere dal contribuente sia sorretta o meno da valide ragioni economiche. In caso affermativo, l'operazione sarà da considerarsi fiscalmente lecita; in caso contrario, l'operazione sarà da considerarsi elusiva.

In sostanza, il percorso da seguire dovrebbe essere così articolato:

- 1) Appurare la preordinazione di fatti atti o negozi volti al conseguimento di un risparmio fiscale.
- 2) Individuazione del risparmio d'imposta conseguito.
- 3) Individuazione delle fattispecie previste dall'ordinamento e coinvolte nell'operazione.
- 4) Individuazione della *ratio* alla base della fattispecie e verifica dell'eventuale aggiramento della stessa.

Di seguito, analizzeremo, tramite il percorso logico evidenziato poc'anzi, alcune operazioni potenzialmente elusive, cercando di evidenziare secondo quali criteri dovrebbe agire l'Amministrazione Finanziaria, sottolineiamo l'uso del condizionale: "dovrebbe", poiché, alla luce dei pareri forniti dal Comitato Consultivo negli ultimi anni, la realtà dei fatti dimostra come spesso ciò non accada.

Il problema del riporto delle perdite nelle operazioni di fusione

Prendiamo in considerazione l'ipotesi di trasferimento di partecipazioni di controllo e di conseguente fusione di una società avente perdite fiscali pregresse. L'analisi del trattamento delle perdite fiscali deve, necessariamente, essere effettuata prendendo in considerazione le disposizioni contenute negli articoli 84, comma 3 e 172 del Testo Unico, relative alle limitazioni qualitative e quantitative atte a contrastare il fenomeno del commercio delle "bare fiscali". L'art. 84 disciplina i criteri relativi al riporto delle perdite prevedendo la possibilità di utilizzazione delle stesse a compensazione degli imponibili relativi ai successivi periodi d'imposta, ma non oltre il quinto, ovvero senza alcun limite temporale solamente per le perdite relative ai primi tre periodi d'imposta. Al terzo comma, inoltre, troviamo una norma con *ratio* antielusiva volta a porre dei limiti al riporto delle perdite; infatti, vengono vietate le compensazioni intersoggettive di perdite con imponibili positivi a meno che non ricorrano delle particolari fattispecie che riguardano i trasferimenti delle società con perdite fiscali all'interno dello stesso gruppo ovvero, per i trasferimenti fuori dal gruppo, delle società non decotte (e quindi non considerate "bare"). La norma prevede, da un lato, che il mutamento della compagine sociale può essere anche temporaneo, dall'altro, che il mutamento dell'attività in fatto esercitata si considera rilevante se avvenuto nel periodo, definito "di osservazione", che intercorre tra i due periodi d'imposta anteriori o successivi rispetto a quello nel corso del quale è stato effettuato il trasferimento o l'acquisizione della maggioranza delle partecipazioni aventi diritto di voto nell'assemblea ordinaria della società. Non sono riportabili, quindi, le perdite realizzate fino al periodo precedente quello nel corso del quale è avvenuto il trasferimento della maggioranza, ovvero, se precedente, quello di mutazione dell'attività in fatto esercitata. Nell'ipotesi di modifica dell'attività esercitata in un esercizio successivo a quello del trasferimento (ma entro il periodo di osservazione), è legittimo l'utilizzo delle perdite fiscali rilevate fino all'esercizio precedente quello della modifica dell'attività. Sempre al terzo comma dell'art. 84, sono previste due circostanze esimenti, al verificarsi delle quali il riporto delle perdite non è limitato pur in presenza della mutazione della maggioranza della compagine sociale e dell'attività in fatto esercitata dalla società nel periodo di osservazione. In particolare, la limitazioni non si applicano:

- Nell'ipotesi di trasferimento di partecipazioni di controllo infragruppo;
- In caso di sussistenza nella società titolare delle perdite delle condizioni di vitalità, che abbiamo citato nei precedenti paragrafi.

Anche la disciplina fiscale sulle fusioni racchiude in sé una norma antielusiva con riferimento al commercio delle "bare fiscali"; essa è contenuta nel già citato comma

SEGUE A PAGINA 11

⁷ Cfr. LUPI, op. cit., pag. 765.

⁸ Cfr. VANZ, op. cit. pag. 1633.

⁹ Cfr. Parere n. 5 del 18 maggio 2001.

¹⁰ Su tutti, Stevanato.

¹¹ La risoluzione fa riferimento a una svalutazione di partecipazioni legata a motivi esclusivamente fiscali, ai sensi dell'art. 2426, comma 2 del Codice Civile. Da notare come la decisione dell'Amministrazione Finanziaria abbia sollevato numerose polemiche in quanto l'istanza di interpello andava, secondo gli interpreti, rigettata in quanto non verteva su aspetti disciplinati da norme antielusive.

¹² La risoluzione riguardava un'istanza di interpello relativa a un'operazione di ristrutturazione societaria realizzata attraverso conferimento di azioni.

¹³ Cfr. VANZ, *L'elusione fiscale tra forma giuridica e sostanza economica*, Rassegna Tributaria, 5/2002, pag. 1637.

L'elusione fiscale nell'ambito delle operazioni straordinarie

SEGUE DA PAGINA 10

7 dell'art. 172. La norma prevede una limitazione quantitativa al riporto delle perdite (al massimo per un ammontare pari al patrimonio netto della società titolare delle stesse senza tenere conto dei conferimenti e versamenti degli ultimi ventiquattro mesi); evidenziando, inoltre, la necessità del rispetto di una condizione di vitalità della società in capo alla quale si sono realizzate le perdite fiscali riportabili.

Si pone, quindi, il problema di stabilire il coordinamento tra le due norme, ovvero se tra le stesse operi un eventuale rapporto di dipendenza gerarchica o di autonomia. E' da chiedersi, in particolare, se l'applicazione della disciplina specificamente prevista per il riporto delle perdite in ipotesi di fusione possa essere tale da fare rivivere la riportabilità delle perdite anche nell'ipotesi in cui le stesse non siano utilizzabili per effetto della disciplina generale di cui all'art. 84. In riferimento alla questione, bisogna considerare le differenze sostanziali previste dalle due disposizioni:

- Le indicazioni contenute nell'art. 84 non prevedono, a differenza di quelle contenute nell'art. 172, il limite dell'ammontare del patrimonio netto;

- In relazione agli indici di vitalità, la norma dell'art. 84 prevede il limite del numero di lavoratori subordinati nel biennio, che non devono mai essere stati inferiori a dieci.

Ebbene, l'accoglimento dell'una o dell'altra soluzione implica evidenti differenze. Quindi, se a seguito di operazioni di fusione (o scissione), dovessero verificarsi i presupposti necessari all'applicazione di entrambe le norme, riteniamo che non sia possibile derogare alle specifiche previsioni contenute nell'art. 84 del Testo. Questo, in quanto l'art. 84 è da ritenersi una disposizione sovraordinata rispetto all'art. 172. Nel senso che la prima costituisce una sorta di prima condizione da superare per la società titolare delle perdite, in vista, poi, di procedere alla successiva verifica della possibilità di utilizzazione delle medesime perdite fiscali da parte della società risultante dalla fusione secondo le condizioni di cui all'art. 172.

Scissione non proporzionale finalizzata ad evitare la liquidazione della società

Ipotizziamo che una società, sia controllata da due soci aventi quote del 50% ognuno, i quali decidono di separarsi. Al fine di evitare la liquidazione della società, si opta per una scissione totale non proporzionale della società in due società beneficiarie di nuova costituzione. Al termine dell'operazione i due soci divengono titolari al 100% rispettivamente delle due società beneficiarie.

Tale operazione non può essere considerata elusiva, in quanto il contribuente ha fatto ricorso a una scissione, ossia un atto giuridico idoneo a raggiungere il risultato economico della prosecuzione dell'attività. Anche se la scissione risulta fiscalmente più conveniente della liquidazione (che avrebbe comportato l'assoggettamento a tassazione delle plusvalenze latenti), il vantaggio rientra pienamente nei limiti delle alternative previste dalla norma, quindi è da considerarsi come legittimo risparmio d'imposta.

Tuttavia, il comitato non è sembrato essere dello stesso parere, infatti, con il parere 18/2003 (citiamo un solo parere, ma di simili ve ne sono molti altri), ha provveduto a qualificare (incomprendibilmente), l'operazione come elusiva in quanto priva di valide ragioni economiche e finalizzata ad ottenere un vantaggio fiscale derivante dalla scelta di utilizzare la scissione in luogo della liquidazione, andando quindi a sindacare sulla libertà di scelta dei singoli contribuenti.

Scissione di rami immobiliari plusvalenti finalizzata alla loro dismissione

Ipotizziamo il caso di una scissione di un ramo immobiliare a favore di una beneficiaria; in seguito alla scissione, i soci della beneficiaria conferiscono le partecipazioni in una società residente in uno Stato membro dell'Unione Europea, usufruendo della neutralità fiscale prevista dall'art. 179 del Testo Unico. La società conferitaria estera, quindi, cede le partecipazioni che possiede nella società immobiliare residente a terzi, realizzando plusvalenze, le quali danno origine a utili, distribuiti a soci residenti in Italia. Detti utili sono sottoposti a imposizione del 5%.

Procediamo attraverso il percorso logico precedentemente descritto:

- In primo luogo evidenziamo subito come, nell'operazione sopra descritta, siano presenti una serie di atti coordinati volti al conseguimento di un risparmio economico. Volendo trovare una "pietra di paragone", un imprenditore "medio", nelle medesime condizioni avrebbe ceduto gli immobili direttamente a terzi.

- Il vantaggio d'imposta consiste nella trasformazione di una plusvalenza totalmente imponibile, in un dividendo, imponibile al 5%.

- Le fattispecie previste dall'ordinamento e coinvolte nell'operazione sono: la neutralità fiscale della scissione e del conferimento transfrontaliero e il regime di imposizione dei dividendi.

- Le *ratio* alla base di detti regimi possono individuarsi: nel caso della scissione, nell'inidoneità a far emergere plusvalenze latenti; nel caso dei conferimenti transfrontalieri, nella non emersione di plusvalenze sulle partecipazioni conferite; nel caso dell'imposizione dei dividendi, nel regime di esenzione volto a scongiurare eventuali doppie imposizioni. Ciò detto, è ben evidente il fatto che la trasformazione di una plusvalenza in un dividendo, tradisca la *ratio* delle leggi sopra citate, facendo emergere un regime differente: l'esclusione dall'imposizione delle plusvalenze. Per questi motivi l'operazione è da ritenersi elusiva.

Fusione inversa

Poniamo il caso che si voglia procedere alla fusione di una società X, s.n.c., con una società Y, s.r.l. (entrambe in mano alla stessa compagine sociale), di cui X detiene una percentuale delle quote. L'obiettivo è fondere X in Y al fine eliminare i costi di gestione della società X, e di consentire ai soci di usufruire del regime di trasparenza delle s.r.l. a ristretta base azionaria, i cui soci siano persone fisiche.

Anche qui, i vantaggi fiscali derivano dal fatto che il contribuente potrà usufruire del regime di neutralità fiscale della fusione, in luogo di quello, più oneroso, derivante dalla liquidazione della s.n.c. Tuttavia, tale vantaggio è pienamente previsto dall'ordinamento in quanto è piena facoltà del contribuente poter scegliere tra due alternative aventi entrambe piena legittimità sul piano giuridico. L'operazione deve quindi considerarsi non elusiva.

Non sembra essere dello stesso orientamento il Comitato Consultivo che, con pronunciamenti quali il n. 27 del 2005, ha sancito l'elusività dell'operazione in quanto priva di valide ragioni economiche e volta ad ottenere un vantaggio fiscale, derivante dalla mancata liquidazione della s.n.c. Come poc' anzi evidenziato, non ci sentiamo di condividere questa tesi in quanto il contribuente si è avvalso di una facoltà di scelta pienamente contemplata dall'ordinamento, quindi le motivazioni circa le ragioni economiche dell'operazione non andrebbero nemmeno prese in considerazione.

Fusioni e leverage buy-out

Ipotizziamo ora il caso di un soggetto non residente che voglia acquisire il controllo di una società residente attraverso l'acquisizione sul mercato delle azioni della società obiettivo. A tale fine, il soggetto costituisce una società residente (società veicolo), che ottiene le risorse necessarie all'acquisto delle partecipazioni attraverso un finanziamento bancario garantito da un pegno sulle sue stesse partecipazioni. Una volta acquisito il controllo della società obiettivo, si procede alla fusione di quest'ultima con la società veicolo, riversando così l'indebitamento avvenuto per la costituzione della società veicolo nella società obiettivo.

Analizziamo ora se l'operazione posta in essere possa ritenersi elusiva.

- In primo luogo dobbiamo evidenziare la sussistenza di atti coordinati al conseguimento di un risultato economico perseguibile sotto altre forme. Infatti, il soggetto estero avrebbe potuto procedere direttamente alla scalata della società residente.

- Il vantaggio d'imposta si configura nel fatto della possibilità di deduzione degli interessi passivi dal reddito della società obiettivo. Ebbene, si potrebbe evidenziare il fatto che l'operazione di *leverage buy-out* costituisca un mezzo per eludere il principio di inerenza degli interessi passivi. Ciò costituirebbe una violazione diretta del principio di inerenza, andando a configurare un'ipotesi di evasione¹⁴. Tuttavia bisogna rilevare come sia prassi ormai consolidata in giurisprudenza il fatto di non ritenere gli interessi passivi sottoposti al principio di inerenza¹⁵. Detto ciò, la deduzione degli interessi non risulta preordinata al fine di aggirare una disposizione, in quanto, detti interessi, sarebbero comunque deducibili in capo al soggetto non residente.

Per tali motivi l'operazione non è da ritenersi elusiva.

Da quanto finora evidenziato emerge come non esistano sicuri criteri per distinguere "a priori" il fenomeno elusivo dal legittimo risparmio d'imposta. Oltretutto, ulteriore incertezza è data dal fatto che il *modus operandi* precedentemente illustrato, non sia frequentemente utilizzato dall'Amministrazione Finanziaria; infatti, analizzando le decisioni prese nell'ultimo decennio dal Comitato Consultivo, si evidenzia come i pareri si appiattiscano sulla sussistenza o meno delle valide ragioni economiche, circostanza che, ribadiamo, non dovrebbe essere presa in considerazione qualora il contribuente si muova nell'ambito delle alternative espressamente previste dal legislatore. Alcuni autori¹⁶ hanno sottolineato come questa tendenza dipenda, presumibilmente, dal fatto che l'analisi delle valide ragioni economiche sia estremamente più semplice delle valutazioni di ordine logico - sistematico inerenti all'estrapolazione della *ratio* della norma e del suo eventuale aggiramento. In questo modo, però, l'Amministrazione Finanziaria entra spesso nel merito delle scelte imprenditoriali dei singoli contribuenti, andando, di fatto, a penalizzare tutte quelle alternative che, anche lecitamente, consentono una diminuzione del carico tributario. In questo senso, si obbligano i contribuenti ad adottare la soluzione fiscalmente più onerosa. Detto appiattimento, per contro, ha facilitato l'emergere di distorsioni nel sistema; infatti, ricondurre il fenomeno elusivo alla carenza di motivazioni gestionali extra fiscali, fa emergere il rischio di facilitare l'opera di quei contribuenti che riescono a giustificare pratiche elusive con motivazioni economico - gestionali "di facciata".

In conclusione: se al fatto che il fenomeno dell'elusione si configura come estremamente controverso, ed il confine tra condotte lecite e condotte abusive risulti estremamente labile; sommiamo un comportamento dell'Amministrazione Finanziaria spesso contraddittorio e, comunque, eccessivamente focalizzato sulle valide ragioni economiche; otteniamo come risultato: in primo luogo, un ricorso alla ricerca di ragioni economico - gestionali "di facciata" volte a legittimare operazioni abusive; in secondo luogo, un generale svilimento dell'istituto dell'interpello.

Il tutto andando a detrimento dell'autonomia gestionale e della fiducia del contribuente stesso.

¹⁴ Cfr. ATTARDI, *Osservazioni sul ruolo delle valide ragioni economiche nella norma antielusiva*, Il Fisco, 21/2007, pag. 7644.

¹⁵ Cfr. Sent.Cass. n. 14702, 21 novembre 2001, citata in ATTARDI, op. cit., pag. 7644.

¹⁶ Su tutti, Lupi e Stevanato.

SENTENZE

IRAP e autonoma organizzazione

Legittimo non versare l'imposta pur in presenza del quadro IQ compilato

C.T.P. DI VICENZA, SEZ. I, SENTENZA N. 100/01/2008 DEL 3/9/2008

Il ricorrente impugna la cartella di pagamento per IRAP oltre accessori, non ritenendosi soggetto passivo del tributo, e, pur avendone indicato nel quadro IQ gli elementi, non ha proceduto al ristoro del corrispettivo di imposta. Procedo, quindi, ad attivare il presente ricorso rilevando la nullità o annullabilità dell'iscrizione a ruolo e, conseguentemente, della cartella di pagamento in quanto mancano i presupposti di applicazione IRAP, perché agente di commercio, privo di organizzazione autonoma, con contabilità semplificata, senza dipendenti, e con beni ammortizzabili consistenti in un'autovettura, un fax ed un telefono cellulare. Richiama, a riguardo, giurisprudenza di merito, della Suprema Corte e della Corte Costituzionale, a sostegno della inapplicabilità del tributo in questione.

Si costituisce l'Ufficio, che rimarca l'inammissibilità del ricorso perché l'impugnazione della cartella, come nel caso, va limitata ai vizi propri della stessa, ex art. 19 D. Lgs. 546/1992, e non sulla debenza o meno del corrispettivo tributario che la medesima riporta. In ogni caso non si rileva alcun vizio formale della cartella e per tuziorismo ribadisce che per produrre valore aggiunto dall'esercizio di una attività professionale, non sono sempre indispensabili quantità anche minime di capitali o lavoro altrui, ma può bastare la capacità di ottenere credito o possibilità di crearsi clientela, come sostenuto da sentenza della Commissione Tributaria regionale del Veneto il 10.10.2002 n.82/2002. Si specifica, poi, che il contribuente possiede una serie di beni e sostiene costi riferiti all'attività di agente, pari ad una percentuale del 31% dei ricavi dichiarati, e, quindi, una organizzazione sussiste ed è onerosa. All'udienza di trattazione le parti si sono, sostanzial-

La sentenza in commento verte sulla possibilità del contribuente (lavoratore autonomo o imprenditore) che non si ritenga soggetto passivo, di indicare nella parte IRAP di UNICO tutti gli elementi utili per determinare la base imponibile, ma di non effettuare il versamento dell'imposta. Tale prassi, in effetti non ortodossa rispetto a quanto previsto dall'ordinamento tributario, che generalmente si fonda su un meccanismo riconducibile al principio del *solve et repete*, non è mai stata avvalorata dall'Amministrazione Finanziaria. Parimenti non risulta che la giurisprudenza di merito abbia mai trattato un caso analogo a quello in commento. All'indomani della nota ordinanza della Corte Costituzionale n. 156/2000, con la quale i giudici delle leggi avevano aperto uno spiraglio circa la possibilità del contribuente di dimostrare la propria mancanza di autonoma organizzazione, si scatenò una corsa al rimborso dell'imposta. Nel mentre, tutti i contribuenti che stavano liquidando, proprio in quel momento, il tributo contestato, si trovarono davanti a due possibilità: compilare il quadro IRAP, versare, chiedere il rimborso e impugnare l'inesorabile silenzio rifiuto dell'Amministrazione oppure, come nel nostro caso, compilare il quadro IRAP e non saldare il debito tributario (in ossequio ad una sorta di principio di "addomesticamento dei tempi di rimborso" fondato su una auto-valutazione soggettiva e normativa). Il vantaggio di una tale procedura era evidente: i soldi rimanevano nelle tasche del contribuente, e il contenzioso sarebbe stato affrontato a tempo debito.

Questo è il contesto nel quale si inserisce il caso trattato nella sentenza vicentina. In effetti, i giudici si sono innanzitutto dedicati a risolvere la seguente questione: è ammissibile l'impugnativa di una cartella di pagamento (priva di vizi propri) legittimamente emessa a seguito di un controllo automatizzato (art. 36 bis del D.P.R. 600/1973), volto a constatare il mancato pagamento di un debito d'imposta dichiarato? La questione non è di poco conto. Un ricorso rivolto alla mera impugnativa della cartella sarebbe stato pregiudizialmente dichiarato inammissibile in quanto rivolto contro un atto privo di vizi propri.

MICHELE SONDA

Ordine di Bassano del Grappa

mente, richiamate agli atti defensionali, con particolare sottolineatura, peraltro, alla impraticabilità, lamentata dal ricorrente, di poter diversamente agire, se non mediante l'impugnativa della cartella, in quanto solo dall'iscrizione a ruolo della debenza tributaria originava la violazione della impraticabilità di applicazione dell'imposta ad un soggetto non tenuto al corrispondente onere. In altri termini il contribuente non poteva non indicare nel quadro IQ il reddito derivante dalla attività di agente, pur ritenendo di non essere tenuto a ristorare la corrispondente imposta IRAP, per le motivazioni esposte.

SI OSSERVA IN VIA PRELIMINARE

Si tratta del cd. "errore bloccante" che costringe i compilatori del quadro in questione all'automatica compilazione del medesimo, con ciò impedendo, di fatto, scelte di auto esonerazione dal tributo. Tre le alternative possibili per il contribuente:

- pagare per evitare sanzioni ed entro 48 mesi chiedere il rimborso, e, a fronte della determinazione o non determinazione della Agenzia, avviare il procedimento tributario.
- Dichiarare e non pagare,
- Omettere la dichiarazione.

La mancata presentazione della dichiarazione sembrerebbe la strada preferita dall'Amministrazione Finanziaria, a seguito della eliminazione del "blocco informatico". Invero, in risposta ad un quesito nel *question time* n.5-00072 del 04.06.2008, il Ministero delle Finanze, tramite il proprio Sotto segretariato, in ordine all'obbligo da parte dei profes-

sionisti di procedere alla presentazione della dichiarazione IRAP per il 2008 e relativi versamenti, si è così espresso: *"Il professionista che ritiene certa la mancanza di presupposti oggettivi di imponibilità, nei suoi confronti, può non compilare il quadro LRAP e la mancata compilazione non incide sulla correttezza dell'invio telematico del Modello Unico, né preclude attività di controllo da parte dei competenti Uffici delle Entrate"*. In questo scenario va inserito l'attuale contenzioso, e per il principio del bilanciamento degli interessi, del contribuente e della Amministrazione il processo tributario è non è solo un procedimento di "impugnazione-annullamento" ma anche di "impugnazione-merito", la cognizione che ne deriva è oltre che di valutazione sull'eliminazione o meno dell'atto impugnato, anche di esame e giudizio sul rapporto tributario. La questione proposta dal ricorrente può essere, quindi, oggetto di esame.

NEL MERITO

Il contribuente ha esplicitato, con sufficiente attendibilità, la oggettiva insussistenza di elementi comportanti il prelievo fiscale in parola. L'utilizzo di strumenti limitati e indispensabili, autovettura, telefonino, fax, non sono esclusivi per l'esercizio di una attività professionale, di qualsivoglia tipo, con limiti solo nella estensività e nel valore aggiunto che, effettivamente, possa trarre il contribuente. Nel caso di specie non risultano sussistere elementi giustificativi di tale configurazione fiscalmente incisiva. Nella constatazione, pertanto, di tali circostanze, e con richiamo alle indicazioni ministeriali di recentissima diffusione, p.q.m. sussistono i presupposti per l'accoglimento del ricorso. La complessità della fattispecie comporta la compensazione delle spese.

Il contribuente, conscio del problema, ha giustamente rivolto la sua attenzione sul ruolo (inteso come presupposto del documento cartolare e momento di ultimo intervento dell'ufficio prima della fase esecutiva). L'art. 19 del D.Lgs. 546/92 (disposizioni sul processo tributario), infatti, indica il ruolo quale atto autonomamente impugnabile innanzi le commissioni tributarie. Ad una simile prospettiva, l'ufficio ha risposto nell'unico modo possibile, ovvero mettendo l'accento sul fatto che l'Amministrazione Finanziaria, in un caso del genere, ha "le mani legate". Infatti, l'indicazione di un debito d'imposta non soddisfatto non poteva passare inosservata dalla procedura automatizzata di liquidazione, con la conseguente iscrizione a ruolo e l'emissione della cartella di pagamento.

In definitiva, i giudici vicentini, riconosciuta l'impossibilità per il contribuente di agire diversamente, sia per il rischio di vedersi comminare le previste sanzioni tributarie, che per la presenza di rigidi programmi di controllo delle dichiarazioni dei redditi (tali da scartare i documenti affetti da anomalie), hanno precisato che, recentemente, l'Amministrazione Finanziaria ha rimosso il blocco informatico consentendo di non compilare del quadro IRAP (ove naturalmente debba ritenersi escluso dal tributo). Ciò significa che: 1- il contribuente è legittimato a non compilare la parte IRAP di Unico se ritiene di non essere soggetto passivo d'imposta (in quanto non autonomamente organizzato); 2- viene parimenti sancita la possibilità di non versare l'imposta in presenza di elementi che non fanno presupporre il prelievo fiscale in questione. Sul punto il collegio giudicante non ha avuto alcun dubbio in quanto il contribuente, con l'allegazione di apposita documentazione, ha attestato l'insussistenza degli elementi comportanti la soggettività passiva. Il mero utilizzo di limitati beni strumentali indispensabili per il lavoro (autovettura, telefonino, fax) non è un elemento caratteristico delle sole attività libero-professionali (o di lavoro autonomo in genere). Quindi, anche il piccolo imprenditore dotato di ridotte risorse di capitale, ove queste manifestino un ridotto apporto di valore aggiunto, deve ritenersi soggettivamente escluso dall'applicazione del tributo.

PROFESSIONI

Atti notarili in Triveneto e in Italia

Analisi relativa all'attività notarile sulla base dei dati 2006

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

PAOLO ZOCCA

Praticante Ordine di Vicenza

L'Istat ha diffuso i risultati della rilevazione statistica dell'attività notarile riferita all'anno 2006¹. Gli atti analizzati si riferiscono sia agli atti pubblici che agli atti autenticati dai notai.

I valori, così come espressi dall'Istituto di Statistica, comprendono anche le convenzioni contenute negli atti relative ad atti societari (riferibili a costituzioni, modificazioni, trasformazioni e fusioni, scioglimenti e liquidazioni), vendite di immobili, mutui, vendite di autoveicoli e altre convenzioni.

L'analisi dei dati relativi all'attività notarile offre una visione per certi versi esaustiva della situazione del Paese sotto il profilo socio-economico.

Nel 2006 vi è stato un forte decremento degli atti notarili rispetto al 2005, andamento già presente nel corso del precedente anno. Distinguendo tra atti pubblici e atti autenticati possiamo notare come questa diminuzione (-23,5%) riguardi solo gli atti autenticati, (i quali hanno segnato una diminuzione percentuale di oltre 32 punti), mentre gli atti pubblici hanno al contrario registrato un leggero aumento.

Per l'area del Triveneto osserviamo come la percentuale sul totale degli atti si mantenga, come in passato, all'incirca al 12% con 1.053.945 atti, contro una popolazione che rappresenta l'11,8% dell'Italia. Nel solo Veneto si registra quasi il 70% degli atti delle tre regioni esaminate e l'8,4% degli atti a livello nazionale.

Confrontando i dati del 2006 con quelli relativi l'anno precedente notiamo che nelle regioni del Triveneto solo il Trentino Alto Adige registra una diminuzione leggermente inferiore alla media nazionale (-22,39% contro -23,47%). Nelle altre due regioni il decremento si colloca su valori superiori: in Veneto l'andamento non si discosta di molto, appena lo 0,5% circa, mentre in Friuli Venezia Giulia il trend è di tre punti percentuali superiori alla media nazionale.

Di seguito proponiamo una tabella contenente i dati relativi agli atti notarili e alle principali convenzioni contenute negli atti a livello nazionale e di Triveneto. Ogni atto può contenere più convenzioni. Analizzeremo in particolare come la numerosità delle convenzioni riferite agli atti societari e alla vendita di immobili si distribuisca a livello locale.

Relativamente agli atti societari notiamo che tutte le regioni del Triveneto sono in linea con il dato nazionale: l'incidenza maggiore si registra in Veneto con il 4,74% del totale delle convenzioni, di poco maggiore rispetto alla media che si attesta sul 4,48%.

Per quanto riguarda invece gli atti riguardanti le vendite immobiliari, tutta l'area del Triveneto riporta incidenze percentuali superiori al valore nazionale. In particolare il Friuli Venezia Giulia registra il 16,77% (contro il 14,55% nazionale) mantenendo un elevato peso percentuale anche in riferimento alla quota di vendite relative ai fabbricati.

Analizzando la serie storica del numero di atti societari a livello nazionale riferiti alle costituzioni e scioglimenti di società di persone, capitali e cooperative si nota come la costituzione di società di persone si sia sostanzialmente mantenuta sui livelli del precedente anno, mentre le società di capi-

SEGUE A PAGINA 14

¹ Sito: http://www.istat.it/dati/dataset/20080407_00/

Numero di atti notarili e convenzioni - Anni 2003-2006 (valori assoluti e variazioni percentuali) - Italia				
ANNI	Atti Pubblici	Atti Autenticati	Totale Atti	Totale Convenzioni
2003	2.558.822	10.376.540	12.935.362	13.749.197
2004	2.864.953	10.924.686	13.789.639	14.611.766
2005	2.797.447	8.646.758	11.444.205	12.281.251
2006	2.918.530	5.839.250	8.757.780	9.660.877
variazioni percentuali anno su anno				
2004/2003	12,0	5,3	6,6	6,3
2005/2004	- 2,4	- 20,9	- 17,0	- 15,9
2006/2005	4,3	- 32,5	- 23,5	- 21,3

Fonte: Sintesi dei dati contenuti in "L'attività notarile - anni 1997 - 2006", serie storica, ISTAT, 2008

Atti notarili per Triveneto e nazionale - Anno 2006				
Regione	Atti notarili	% sul tot. Italia	Popolazione al 1.1.2007	% sul tot. Italia
Veneto	732.419	8,4%	4.773.554	8,1%
Friuli Venezia Giulia	176.600	2,0%	1.212.602	2,1%
Trentino-Alto Adige	144.926	1,7%	994.703	1,7%
Triveneto	1.053.945	12,0%	6.980.859	11,8%
ITALIA	8.757.780		59.131.287	

Fonte: Elaborazione dei dati contenuti in "L'attività notarile - anni 1997 - 2006", ISTAT, 2008

Atti notarili per Triveneto e nazionale - Anni 2005-2006			
Regione	Atti not. 2005	Atti not. 2006	Variazione %
Veneto	963.932	732.419	-24,02%
Friuli-Venezia Giulia	239.693	176.600	-26,32%
Trentino-Alto Adige	186.743	144.926	-22,39%
Triveneto	1.390.368	1.053.945	-24,20%
ITALIA	11.444.205	8.757.780	-23,47%
Triveneto	12%	12%	

Fonte: Elaborazione dei dati contenuti in "L'attività notarile - anni 1997 - 2006", ISTAT, 2008

Atti notarili e principali convenzioni per Triveneto e nazionale - Anno 2006									
Regione	Atti notarili	% su tot. atti	Convenzioni contenute negli atti						
			Atti societari (*)	% su tot. conv.	Vendite di immobili			Totale convenzioni (**)	
					Totale	% su tot. conv.	Di cui: fabbricati		% su tot. conv.
Veneto	732.419	8,4%	38.855	4,74%	121.117	14,79%	94.239	11,51%	818.988
Friuli-Venezia Giulia	176.600	2,0%	8.444	4,29%	33.040	16,77%	23.884	12,12%	197.056
Trentino-Alto Adige	144.926	1,7%	7.567	4,66%	24.374	15,00%	18.080	11,13%	162.490
Triveneto	1.053.945	12,0%	54.866	4,66%	178.531	15,15%	136.203	11,56%	1.178.534
ITALIA	8.757.780		432.379	4,48%	1.405.511	14,55%	1.112.725	11,52%	9.660.877

(*) La voce comprende: costituzioni, modificazioni, trasformazioni e fusioni, scioglimenti e liquidazioni.
 (**) contiene, oltre ai dati già evidenziati in tabella, anche le voci "mutui", "vendite autoveicoli" e "altre convenzioni"

Fonte: Elaborazione dei dati contenuti in "L'attività notarile - anni 1997 - 2006", ISTAT, 2008

Atti notarili

SEGUE DA PAGINA 13

tali e cooperative hanno registrato un incremento, rispettivamente del 4,1% e del 6,2%.

Diversamente il trend degli atti di scioglimento. Eccetto le società cooperative che hanno visto una forte contrazione del numero degli scioglimenti (-29% circa), rafforzando l'andamento del 2005 nel quale si registrava quasi il -10% di scioglimenti societari, per le altre società questo valore è in aumento, con valori percentuali attorno al 10%.

Le compravendite di immobili registrano aumenti nel corso degli ultimi anni ma con valori percentuali sempre in diminuzione. Mentre nel 2004 gli incrementi si attestavano sull'ordine del 5,4-6,5%, due anni dopo gli aumenti sono dell'1% per le abitazioni e non raggiungono il 3% gli uffici. Le unità immobiliari ad uso artigianale, commerciale e industriale invece hanno segnato un decremento di quasi il 2%.

Per un'analisi più dettagliata, a livello Triveneto, degli atti traslativi a titolo oneroso ci riferiamo ai dati del 2004 contenuti nelle "Statistiche giudiziarie civili" (ultime statistiche ad oggi disponibili; parrebbe che questo annuario non sia più realizzato).

In riferimento alle cessioni di quote di società di persone spicca l'incremento del Trentino Alto Adige (6,7%) con una percentuale doppia rispetto alla media nazionale, mentre le altre due regioni del Triveneto presentano addirittura trend di segno opposto. Il Veneto registra un decremento del -2,3% e il Friuli Venezia Giulia del -3,6%. Complessivamente quindi il Triveneto vede una diminuzione di questa tipologia di atti.

Non molto diversa è la situazione per gli atti relativi alle cessioni di quote di S.r.l. Le tre regioni complessivamente presentano una tendenza in leggera flessione: anche in questo caso il Trentino mostra un andamento positivo (7,8%, ossia poco superiore all'incremento percentuale nazionale), mentre più contenuta è la tendenza del Friuli (3,3%). Invece il Veneto fa registrare anche per questa tipologia di atti un decremento pari a quello riguardante le cessioni di quote di società di persone.

Infine segnaliamo la forte diminuzione in Friuli Venezia Giulia delle cessioni di aziende, quasi il 13%, che conferma l'andamento del precedente anno; nel resto del Triveneto l'andamento, pur sempre negativo, è circa il doppio della media nazionale².

Un'altra analisi interessante a livello locale è senz'altro quella inerente la cessione di immobili.

Anche per questo approfondimento si sono considerati i dati delle cessioni di immobili ad uso abitazione, ad uso artigianale, commerciale e industriale e ad uso ufficio relative al 2004, in quanto ultime statistiche utilizzabili.

Nel 2004 le compravendite di immobili sono tornate a salire dopo la diminuzione registrata nel 2003, registrando 1.056.328 atti.

Nel Triveneto questo aumento si è registrato in maniera più debole con il solo Veneto che segna un incremento di poco più del 4% contro una media nazionale del 5,5%. Le altre regioni rilevano invece incrementi contenuti.

Il Veneto si contraddistingue anche nell'analisi più dettagliata relativa alle abitazioni con un incremento delle compravendite di quasi il 4%, ma pur sempre inferiore all'andamento nazionale mentre in Friuli Venezia Giulia la crescita del numero degli atti è minore. In Trentino sostanzialmente stabile.

Quest'ultima regione si dimostra particolarmente attiva invece sul versante delle compravendite di immobili ad altri usi. Le

unità immobiliari trasferite ad uso artigianale, commerciale e industriale sono state quasi il 28% in più rispetto al 2003 e gli uffici il 17%.

Il Veneto si conferma regione dinamica anche per le compravendite di unità non abitative, soprattutto riguardo agli uffici, ambito nel quale registra addirittura un aumento del 21,1%.

Il Friuli Venezia Giulia all'opposto non riporta particolari variazioni riferite alle altre categorie di immobili.

Nel complesso possiamo dire che il Triveneto presenta un andamento in linea con i dati totali solo inerentemente alle compravendite di immobili ad

Numero di atti societari - Anni 2003-2006 (valori assoluti e variazioni percentuali) - Italia								
ANNI	Società di persone		Società di capitali		Società cooperative		Altri atti societari	Totale atti (*)
	Costituzione	Scioglimento	Costituzione	Scioglimento	Costituzione	Scioglimento		
2003	55.655	33.356	65.016	19.505	5.879	2.502	209.793	391.706
2004	59.921	33.513	73.509	23.819	4.886	3.506	404.130	603.284
2005	60.596	33.959	76.850	23.708	4.968	3.168	269.194	472.443
2006	60.792	37.128	80.000	26.229	5.278	2.259	220.693	432.379
variazioni percentuali anno su anno								
2004/2003	7,7	0,5	13,1	22,1	-16,9	40,1	92,6	54,0
2005/2004	1,1	1,3	4,5	-0,5	1,7	-9,6	-33,4	-21,7
2006/2005	0,3	9,3	4,1	10,6	6,2	-28,7	-18,0	-8,5

(*) La voce comprende: costituzioni, modificazioni, trasformazioni e fusioni, scioglimenti e liquidazioni

Fonte: Sintesi dei dati contenuti in "L'attività notarile - anni 1997-2006", serie storica (tavola 2), ISTAT, 2008

Numero di compravendite di unità immobiliari per tipologia (*) - Anni 2003-2006 (valori assoluti e variazioni percentuali) - Italia				
ANNI	Unità imm. ad uso abitazione	Unità imm. ad uso ufficio	Unità imm. ad uso artig. com. industriale	Totale Immobili
2003	941.766	11.493	48.248	1.001.507
2004	992.800	12.235	51.293	1.056.328
2005	1.022.092	12.926	51.397	1.086.415
2006	1.032.512	13.277	50.434	1.096.223
variazioni percentuali anno su anno				
2004/2003	5,4	6,5	6,3	5,5
2005/2004	3	5,6	0,2	2,8
2006/2005	1	2,7	-1,9	0,9

(*) Non sono stati considerati: Fabbr. rurali, imm.li ad uso speciale e in multiproprietà

Fonte: Sintesi dei dati contenuti in "L'attività notarile - anni 1997-2006", serie storica (tavola 4), ISTAT, 2008

ATTI TRASLATIVI A TITOLO ONEROSO - IMPRESE - VARIAZIONI ANNI 2003-2004 - N. ATTI												
Regioni	Cessione di quote di società di persone			Cessione di quote di S.r.l.			Cessione di aziende			Totale		
	2003	2004	var%	2003	2004	var%	2003	2004	var%	2003	2004	var%
Veneto	9.214	8.999	-2,3%	14.706	14.410	-2,0%	6.491	6.059	-6,7%	30.411	29.468	-3,1%
Friuli-Venezia Giulia	1.976	1.905	-3,6%	3.040	3.140	3,3%	1.418	1.238	-12,7%	6.434	6.283	-2,3%
Trentino-Alto Adige	1.741	1.858	6,7%	1.781	1.920	7,8%	859	810	-5,7%	4.381	4.588	4,7%
Triveneto	12.931	12.762	-1,3%	19.527	19.470	-0,3%	8.768	8.107	-7,5%	41.226	40.339	-2,2%
Italia	83.539	86.402	3,4%	145.868	155.881	6,9%	70.466	68.222	-3,2%	299.873	310.505	3,5%

Fonte: Statistiche giudiziarie civili Anno 2004, ISTAT, 2006 - Tavola 7.12 - Convenzioni contenute negli atti notarili per regione e tipo

ATTI TRASLATIVI A TITOLO ONEROSO - IMMOBILI - VARIAZIONI ANNI 2003-2004 - N. ATTI												
Regioni	Unità immobiliari									Totale		
	ad uso abitazione			ad uso artigianale, commerciale, industriale			ad uso ufficio			2003	2004	var%
	2003	2004	var%	2003	2004	var%	2003	2004	var%	2003	2004	var%
Veneto	82.299	85.419	3,8%	5.423	5.724	5,6%	1.262	1.528	21,1%	88.984	92.671	4,1%
Friuli-Venezia Giulia	21.548	21.891	1,6%	1.115	1.125	0,9%	270	263	-2,6%	22.933	23.279	1,5%
Trentino-Alto Adige	15.797	15.787	-0,1%	532	679	27,6%	171	200	17,0%	16.500	16.666	1,0%
Triveneto	119.644	123.097	2,9%	7.070	7.528	6,5%	1.703	1.991	16,9%	128.417	132.616	3,3%
Italia	941.766	992.800	5,4%	48.248	51.293	6,3%	11.493	12.235	6,5%	1.001.507	1.056.328	5,5%

Fonte: Statistiche giudiziarie civili Anno 2004, ISTAT, 2006 - Tavola 7.12 - Convenzioni contenute negli atti notarili per regione e tipo

uso artigianale, commerciale e industriale.

Per quelle relative alle abitazioni l'incremento percentuale è ridotto alla metà dell'indice nazionale (2,9% contro 5,4%), mentre per le compravendite di uffici l'aumento è due volte e mezza l'incidenza percentuale a livello nazionale (16,9% contro 6,5%).

Occorre ribadire che questi raffronti valgono solo a livello di Triveneto perché, come abbiamo visto più sopra, sono presenti numerose differenze tra una regione e le altre.

² Una curiosità: le statistiche Istat differiscono, in modo anche elevato, dai dati Cerved, quanto meno a livello Triveneto. Ne ignoriamo la ragione.

NORME E TRIBUTI

Perdita su crediti in presenza di procedura fallimentare

MARCO ORLANDI
Ordine di Treviso

Disposizioni fiscali in tema di perdite su crediti e orientamento giurisprudenziale

L'articolo 101, comma 5, del TUIR, con riferimento alle perdite su crediti, stabilisce che esse sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi e, in ogni caso, se il debitore venga assoggettato a procedure concorsuali. L'articolo 11 del D.P.R. 4 febbraio 1988, n. 42, prevede, inoltre, che, ai fini del riconoscimento fiscale della perdita su crediti di cui sopra, «il debitore si considera assoggettato a procedura concorsuale alla data della sentenza dichiarativa del fallimento o del provvedimento che ordina la liquidazione coatta amministrativa o del decreto di ammissione alla procedura di concordato preventivo o del decreto che dispone la procedura di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi».

Si pone in rilievo, inoltre, che la Suprema Corte, con sentenza n. 16330 del 3 agosto 2005, ha stabilito che nel caso di procedure concorsuali l'anno di competenza per dedurre la perdita su crediti coincide con il momento di apertura della procedura concorsuale, in quanto è in tale fase che si realizzano le condizioni di irrecuperabilità del credito, ovvero si concretizzano gli elementi certi e precisi di inesigibilità del credito maturato dall'impresa. In caso contrario il contribuente potrebbe imputare la perdita al periodo d'imposta in cui risulterebbe più conveniente dedurre tale componente negativo di reddito, violando in tal modo il principio di competenza fiscale, di cui all'art. 109, comma primo, del TUIR (a tal riguardo la Corte di Cassazione fa un richiamo anche ad una sua precedente sentenza, la n. 16198/2001), che impone, viceversa, il rispetto della regola della oggettiva certezza, determinabilità ed esistenza dei ricavi e costi di esercizio al fine del concorso alla formazione del reddito di impresa.

Più esattamente, la Corte di Cassazione afferma, nella suddetta sentenza n. 16330/2005, che la disposizione normativa di cui al previgente art. 66, comma 3, del TUIR (ora art. 101, comma 5, del TUIR) va interpretata «nel senso che l'anno di competenza per operare la deduzione deve coincidere con quello in cui si acquista certezza che il credito non può più essere soddisfatto, perché in quel momento stesso si materializzano gli elementi "certi e precisi" della sua irrecuperabilità. Diversamente opinando si rimetterebbe all'arbitrio del contribuente la scelta del periodo d'imposta in cui gli sarebbe più vantaggioso operare la deduzione, snaturando la regola espressa dal principio di competenza, che rappresenta invece criterio inderogabile ed oggettivo per determinare il reddito d'impresa (v. Cass. n. 16198/2001)».

Nella massima n. 12831 del 04/09/2002, la Suprema Corte aveva, invece, sostenuto un'altra tesi, stabilendo, in particolare, che la perdita su crediti dovuta a fallimento del debitore «non deroga al principio più generale stabilito nell'art. 75, comma primo, dello stesso TUIR del 1986 (che - a fini di certezza dei componenti reddituali - stabilisce - sì - la regola della deducibilità dei componenti negativi nell'esercizio di competenza, ma anche il rinvio della deduzione per quelli di cui non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare). Conseguentemente, se è vero che il dichiarante non può scegliere il periodo di esercizio in cui farla valere, essa non deve essere neppure contabilizzata necessariamente e per intero nel periodo di esercizio in cui la procedura concorsuale si è aperta». L'orientamento giurisprudenziale in materia non è, pertanto, univoco e può comportare una situazione di incertezza a livello operativo per i contribuenti.

Tale ultima sentenza della Cassazione, ad avviso di chi scrive, appare maggiormente condivisibile rispetto alla suindicata pronuncia, la n. 16330/

2005, atteso che l'apertura di una procedura fallimentare non necessariamente comporta la definitiva inesigibilità del credito vantato, atteso che si possono sempre verificare dei riparti a favore dei creditori nei futuri esercizi; ciò dipende, in particolare, dalla situazione patrimoniale della società debitrice, dalle attività disponibili in rapporto alle passività esistenti oltre che dalla natura del credito ammesso al passivo fallimentare (che può essere anche assistito da privilegio). Ne consegue, pertanto, che l'apertura di una procedura concorsuale rappresenta per il creditore solamente una presunzione di perdita (e non costituisce una prova incontrovertibile che determina la definitiva inesigibilità del credito maturato), la quale va, però, concretamente stimata in base alle prospettive di progetti di distribuzione di somme da parte della società insolvente.

Ne scaturisce, quindi, che gli elementi certi e precisi per la deducibilità fiscale della perdita potrebbero realmente manifestarsi in successivi periodi di imposta. L'onere probatorio, infatti, incombe sempre al soggetto, esercente attività di impresa, che intende procedere alla deduzione della perdita su crediti.

Comunque, alla luce anche di quanto precisato dalla Agenzia delle Entrate nella Circolare 10/05/2002, n. 39/E e del recente orientamento (più restrittivo) assunto dalla giurisprudenza di legittimità, risulta evidente che l'avvio di una procedura concorsuale a carico del soggetto debitore conferisce "in ogni caso" il diritto al creditore di computare la perdita su crediti in deduzione dal reddito (senza che siano richiesti anche gli elementi certi e precisi, come previsto, invece, per gli altri crediti commerciali). Pare, quindi, opportuno, per motivi prudenziali, in tali particolari circostanze, adottare la seguente condotta, sia a livello civilistico che fiscale:

- **integrale imputazione della perdita** su crediti rilevata, **previo utilizzo ed assorbimento del fondo svalutazione crediti preesistente** (in base a quanto stabilito anche dalla Circolare del Ministero delle Finanze 18/05/1990, n. 15) ed attribuzione dell'eventuale eccedenza residua all'anno di manifestazione della perdita coincidente con l'apertura della procedura

concorsuale;

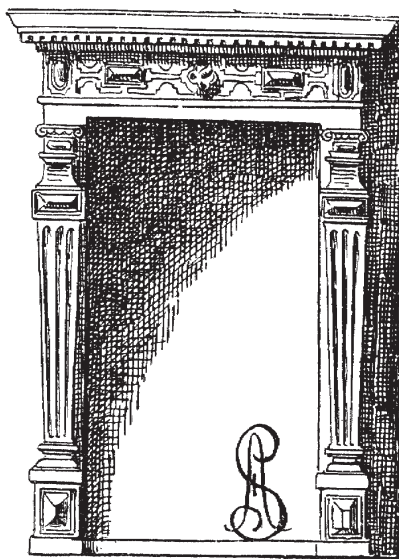
- tuttavia, nell'ipotesi in cui, successivamente, si incassino delle somme per effetto di riparti inerenti a crediti inesigibili, occorre rilevare, per l'importo riscosso, **una sopravvenienza attiva, fiscalmente rilevante**.

Come noto, ai fini fiscali, ex art. 106 del TUIR, per i crediti commerciali risultanti in bilancio (derivanti da cessioni di beni e da prestazioni di servizi che originano ricavi), è deducibile un accantonamento per rischi o svalutazioni crediti, **per l'importo non coperto da garanzia assicurativa**, nel limite dello 0,50% del valore nominale o di acquisizione dei crediti stessi, fino al limite del 5% del predetto valore nominale o di acquisizione dei crediti risultanti alla fine dell'esercizio. Le eventuali perdite su crediti sono **deducibili fiscalmente** limitatamente alla parte che **eccede l'ammontare complessivo delle svalutazioni e degli accantonamenti dedotti nei precedenti esercizi**. Qualora poi in un esercizio l'ammontare complessivo delle svalutazioni e degli accantonamenti dedotti superi il limite del 5% del valore nominale o di acquisizione dei crediti, citato in precedenza, l'eccedenza concorre a formare il reddito dell'esercizio medesimo (si dovrà riprendere fiscalmente, mediante una variazione in aumento del reddito imponibile, la predetta differenza o eccedenza imputata a conto economico).

Effetti sul bilancio d'esercizio e rilevazioni contabili.

Esemplificazione pratica

Si ritiene ora opportuno svolgere una breve esemplificazione pratica che illustri concretamente la condotta contabile che si ritiene opportuno segui-



Perdita su crediti in presenza di procedura fallimentare

SEGUE DA PAGINA 15

re in caso di perdita su crediti derivante da procedure concorsuali, alla luce dell'ultimo orientamento assunto dalla giurisprudenza di legittimità con la succitata sentenza n. 16330/2005.

Si ipotizzi, in particolare, che una società per azioni, la quale opera nel settore software, abbia effettuato nel corso dell'anno 2008 delle prestazioni di servizi a favore di un'azienda cliente, per un importo di Euro 12.500,00 più IVA al 20% per Euro 2.500,00, per un ammontare complessivo a credito della S.p.a. cedente di Euro 15.000,00 senza, però, avere in precedenza stipulato un'apposita garanzia assicurativa contro eventuali insolvenze. La ditta cliente, nel corso del medesimo anno, viene dichiarata fallita ed il credito del fornitore, ammesso al passivo fallimentare, comprensivo di Iva, risulta pari all'importo complessivamente fatturato di Euro 15.000,00. Il fondo svalutazione crediti esistente, iscritto nell'ultimo bilancio chiuso al 31/12/2007, ammonta ad Euro 10.800,00 (che, per motivi di semplificazione, si suppone corrisponda anche all'accantonamento ammesso anche ai fini fiscali in base alle quote annuali deducibili imputate nel corso dei precedenti periodi d'imposta), ed è stato costituito dalla predetta S.p.a. per coprire eventuali perdite originate da forniture commerciali non garantite da polizze di assicurazione.

Le rilevazioni per la S.p.a. da effettuare a libro giornale sono, quindi, le seguenti, in relazione ai vari passaggi indicati nel quesito (dalla prestazione di servizi operata sino alla rilevazione finale della perdita su crediti):

- Per le prestazioni di servizi effettuate alla ditta cliente:

Crediti v/clienti	a	Diversi	15.000,00
	a	Prestazioni di servizi software	12.500,00
	a	Iva a debito	2.500,00

- In dipendenza della rilevazione della perdita su crediti per l'avvio della procedura concorsuale:

Diversi	a	Crediti v/clienti	15.000,00
Fondo svalutazione crediti v/clienti			10.800,00
Perdita su crediti v/clienti			4.200,00

Si è, quindi, proceduto alla preliminare imputazione del fondo svalutazione crediti costituito in precedenza, valido sia ai fini civilistici che fiscali; la differenza od eccedenza ulteriore rappresenta la perdita su crediti da caricare direttamente tra i componenti negativi di reddito nel Conto economico. Per la società fornitrice tale perdita su crediti è deducibile ai fini delle imposte sui redditi nell'esercizio 2008, in quanto, come precisato dalla Corte di Cassazione, con l'anzidetta sentenza n. 16330 del 3 agosto 2005, il periodo di competenza fiscale viene individuato con la data di apertura della procedura concorsuale.

Qualora poi la S.p.a. recuperi, a seguito di successivi riparti della curatela fallimentare, parte del proprio credito, al momento dell'incasso dovrà rilevare la relativa sopravvenienza attiva, la quale costituisce un componente positivo di reddito ai fini sia civilistici che fiscali (ex art. 88, comma primo, del TUIR); in tale circostanza la scrittura, per l'importo percepito, verrà così registrata a giornale:

- Per effetto del recupero del credito negli esercizi successivi (al momento dell'incasso):

Banca x c/c	a	Sopravvenienze attive fiscalmente rilevanti
--------------------	----------	--	-------

Al momento del riparto finale o del decreto di chiusura del fallimento si potrà poi emettere la relativa nota di variazione IVA, ex art. 26, comma 2, del D.P.R. n. 633/1972, per l'importo non pagato dalla procedura concorsuale¹, ossia nell'ipotesi in cui vi sia un'infruttuosità, parziale o totale, della procedura concorsuale. Secondo quanto precisato dalla *Circ. Min. 17/04/2000, n. 77/E* occorre, pertanto, conseguire la «certezza della rilevata

infruttuosità del credito, ritenendosi che tale comportamento debba essere successivo alla definitività del piano di riparto dell'attivo predisposto dal curatore o dal commissario liquidatore, poiché è solo in tale momento che il creditore ha la certezza giuridica della quantificazione del proprio credito. In ordine alle modalità di effettuazione della variazione si osserva che essa deve eseguirsi nel rispetto delle istruzioni impartite in passato dalla soppressa Direzione Generale delle Tasse e delle II.II. sugli affari, con le circolari n. 27 del 21 novembre 1972, n. 3 del 10 gennaio 1974 e n. 27 del 9 agosto 1975. In particolare, si precisa che la variazione in diminuzione in rassegna deve essere operata sia riguardo all'imponibile che alla relativa imposta».

Di conseguenza tale operazione andrà rilevata anch'essa con emersione di una sopravvenienza attiva (fiscalmente rilevante) per il credito IVA, oggetto di recupero mediante la predetta variazione in diminuzione, atteso che si è già imputata a perdita su crediti, con l'apertura della procedura concorsuale, la somma in precedenza fatturata al cliente.

La scrittura finale a giornale è, quindi, la seguente, con riferimento all'IVA compresa nella nota di variazione in diminuzione di cui sopra:

Erario c/IVA a credito	a	Sopravvenienze attive fiscalmente rilevanti
-------------------------------	----------	--	-------

Le previsioni di Banca d'Italia

L'Ufficio Studi di Banca d'Italia è tra i migliori del mondo.

La relazione annuale che il Governatore illustra, il 31 maggio di ogni anno, è un appuntamento fisso, non solo mondano (chi c'è e chi non c'è, dove è seduto, chi ha di fianco), ma anche per tutti coloro che si occupano di economia. Gli addetti ai lavori, quindi, attendono l'evento anche per avere indicazioni per il futuro.

Ma le analisi sono talvolta errate; il mondo è complesso, sempre più complesso, e sempre in meno si è in grado di fare previsioni corrette. Qualcosa può sempre sfuggire.

Qualche dato, tratto da un vecchio articolo de *Il Mondo* del 6 giugno 2003 di Michele Arnese:

	Previsioni dall'Ufficio Studi di Banca d'Italia	Andamento reale
1993:	“la crescita non sarà maggiore di quella, già modesta, del '92”	si è passati da un +0,7 a un -0,7; differenza di -1,4%
1995:	“il tasso medio annuo d'inflazione dei prezzi al consumo potrà situarsi entro il 4,5%”	5,4%
1997:	“la nostra economia può tornare a crescere a un ritmo annuo dell'ordine del 3%”	+1,5%
1998:	“lo sviluppo del Prodotto Interno Lordo non sarà inferiore al 2%”	1,3%
2000:	“indebitamento netto del settore pubblico, intorno all'1,5%”	0,3%
2002:	“crescita del 2002 nettamente al di sopra dell'1,5%”	+0,4%

Sarebbe interessante che qualche collega di buona volontà esaminasse le relazioni annuali successive.

Pur in presenza di forti turbolenze, le previsioni potrebbero anche essere state tutte azzeccate.

Giuseppe Rebecca
Ordine di Vicenza

¹ Nel caso oggetto del presente esame la S.p.a. fornitrice opera nel settore informatico; per un esame ulteriore delle problematiche connesse alla gestione fiscale e contabile del software e alla relativa tutela si cita il cap. 6°, pagg. 145 e ss., del libro dal titolo *Proprietà industriale ed attività immateriali (aspetti civilistici, fiscali e contabili)*, di Marco Orlandi - Giappichelli Editore - Torino - 2008.

Trasferimento di una società straniera in Italia

Recenti spunti di riflessione

ENNIO VIAL
Ordine di Treviso

LEONARDO PIEROBON
Praticante Ordine di Treviso

I lineamenti dell'operazione

L'ingresso di società straniere nell'ordinamento giuridico italiano nell'ultimo periodo sta assumendo caratteri di estrema attualità. La fattispecie a cui si fa riferimento è rappresentata dal "rientro" di società, per lo più holding di gestione, ritenute a torto o a ragione "fiscalmente pericolose" a seguito dell'introduzione nel nostro ordinamento della norma sulla presunzione di residenza ex art. 73 co. 5 del TUIR¹.

Tuttavia, questo possibile incremento di "rimpatri", o di veri e propri ingressi, dall'estero di società straniere è accompagnato da un vuoto normativo in materia di trasferimento della sede in Italia di una società estera. Infatti, il Legislatore, forse poco fiducioso della bontà, del nostro impianto normativo civilistico e fiscale, tralascia completamente l'ipotesi del trasferimento in Italia di un soggetto giuridico straniero e disciplina in modo estremamente marginale il caso del trasferimento della sede sociale all'estero di una società italiana. Le fonti normative relative al trasferimento della sede di una società di diritto italiano verso uno Stato straniero sono esclusivamente l'art. 2369 e l'art. 2437 del codice civile. Il comma 5 dell'art. 2369, stabilisce che per il trasferimento della sede all'estero di società azionarie che non fanno ricorso al mercato del capitale di rischio, in sede di seconda convocazione dell'assemblea dei soci è necessario il voto favorevole di tanti soci che rappresentino più di un terzo del capitale sociale. La seconda fonte normativa sopracitata, l'art. 2437 del codice civile, alla lettera c) del comma 1, individua nel trasferimento della sede all'estero una delle possibili cause di recesso esercitabili dal socio che non ha concorso alla delibera in merito al trasferimento della sede.

Importanti spunti, in merito all'argomento qui trattato, possono essere estrapolati dalla Legge 31 maggio 1995, n. 218 - riforma del diritto internazionale privato, con la quale sono stati stabiliti i seguenti principi fondamentali:

- le società sono disciplinate dalla legge dello Stato nel cui territorio è stato perfezionato il procedimento di costituzione (ad esempio una società costituita secondo la normativa civilistica spagnola seguirà la normativa di tale Stato). La legge italiana risulta comunque applicabile nel caso in cui la sede dell'amministrazione ovvero l'oggetto principale della società sono situati nel territorio dello Stato (ex art. 25 comma 1 Legge 218/1995);

- il trasferimento della sede legale indicata nello statuto (nel caso di cui al precedente esempio si è fatto riferimento alla Germania) è efficace solo se posto in essere conformemente agli ordinamenti dello Stato di provenienza e dello Stato di destinazione (ex art. 25 comma 3 della Legge 218/1995).

In altre parole, l'efficacia del trasferimento della sede statutaria è subordinata ad un duplice rispetto normativo:

- la normativa del Paese di provenienza (ad esempio Germania);
- e la normativa del Paese di destinazione (nel nostro caso Italia)².

Alla luce di tali considerazioni, una società che trasferisce da uno Stato straniero in Italia la propria sede, diviene società di diritto italiano senza necessità di costituirsi *ex novo*, a condizione che il trasferimento della sede

all'estero sia ammesso dalla legge dello Stato in cui si è costituita (ad esempio la Germania), non considerando il trasferimento quale causa di estinzione del soggetto. In sintesi, nel caso in cui ricorrano le varie condizioni sopra prospettate, "l'operazione" si concretizza in un trasferimento ed in una trasformazione di un soggetto già esistente anche per l'ordinamento italiano³.

La mancanza di una disciplina positiva

Un ulteriore aspetto non disciplinato dal Legislatore e per il quale sono sorti non pochi dubbi applicativi, posto che sia ammissibile il trasferimento di un soggetto giuridico dall'estero all'Italia, è rappresentato dal costo fiscalmente riconosciuto dei beni iscritti in bilancio che vengono trasferiti in quanto propri dell'ente sottoposto a trasferimento.

Il problema della valorizzazione dei beni con l'ingresso dell'impresa nell'impianto normativo italiano assume una particolare, ma sottovalutata importanza.

Le soluzioni che possono essere prese in considerazione sono le seguenti:

- l'applicazione del costo storico dei beni posseduti dalla società trasferita;
- l'adozione del "valore corrente" degli stessi beni, alla data di efficacia del trasferimento.

L'adozione di un metodo in luogo dell'altro risulta essere una problematica di non poco conto, infatti, la scelta influisce sui redditi che la società trasferita produrrà nel nostro Paese in termini di ammortamenti, plusvalenze o minusvalenze, sopravvenienze attive o passive e ricavi.

L'adozione del metodo a "valori correnti" sembra essere il più idoneo al fine di evitare i c.d. fenomeni di doppia imposizione, nei casi in cui lo Stato di provenienza preveda, come l'Italia, il realizzo dei beni al valore normale. Infatti, in linea generale il Paese di provenienza della società trasferita assoggetta ad imposizione fiscale i plusvalori latenti dei beni iscritti in bilancio che fuoriescono dalla sfera dell'impresa di diritto locale per confluire nella sfera d'impresa di un altro Paese⁴. Al fine di meglio comprendere la problematica si propone il seguente esempio:

Situazione ante-trasferimento:

Società GAMMA - valori di bilancio				Società GAMMA - valori correnti			
Attività		Passività		Attività		Passività	
Beni diversi	€ 23.000	Patrimonio Netto	€ 23.000	Beni diversi	€ 40.000	Patrimonio Netto	€ 40.000

Ipotizzando un'imposizione fiscale pari al 40% la situazione immediatamente successiva al trasferimento in Italia della società risulta essere la seguente:

Società GAMMA - valori di bilancio				Società GAMMA - valori correnti			
Attività		Passività		Attività		Passività	
Beni diversi	€ 16.200	Patrimonio Netto	€ 16.200	Beni diversi	€ 33.200	Patrimonio Netto	€ 33.200

SEGUE A PAGINA 18

¹ Le conseguenze dell'attrazione della residenza in Italia sono state illustrate nel punto 8.2 della Circolare 28/2006.

² Quanto riportato viene confermato dalla Risoluzione n. 9/E del 17 gennaio 2006, la quale afferma che "la configurazione del trasferimento all'estero della sede sociale della società come evento estintivo impedirebbe la continuità giuridica dell'ente. Di conseguenza, non di trasferimento di sede si tratterebbe, quanto piuttosto di estinzione della società in un dato ordinamento e della sua ricostituzione in un ordinamento diverso".

³ Secondo la Sentenza n. 193 del 12 settembre 2006 della Commissione Tributaria di Vicenza l'acquisizione della residenza si perfeziona sin dalla data in cui l'atto di trasferimento è iscritto presso il Registro delle Imprese in Italia.

⁴ La tassazione dei plusvalori latenti viene meno nell'ipotesi in cui la società neo trasferita in Italia mantenga nello Stato di provenienza l'azienda, generando in questo modo la presenza di una stabile organizzazione.

Trasferimento di una società straniera in Italia

SEGUE DA PAGINA 17

Nell'esempio riportato l'imposizione fiscale, pari al 40%, è stata applicata ai plusvalori latenti, dati dalla differenza tra i valori di bilancio (Euro 23.000) e i valori correnti (Euro 40.000), determinando le due ipotesi di valori netti da trasferire (valori di bilancio - Euro 16.200 o valori correnti - Euro 33.200).

I riferimenti di prassi con i quali l'Amministrazione Finanziaria ha cercato di affrontare il problema di applicazione di un metodo piuttosto che un altro sono rappresentati dalla Risoluzione n. 67/E del 30 marzo 2007 e dalla Risoluzione n. 345 del 5 agosto 2008.

Nel primo caso (Risoluzione n. 67/E del 30.03.2007), in risposta ad un'istanza d'interpello presentata da un soggetto che agiva al di fuori del regime d'impresa (persona fisica tedesca), l'Amministrazione Finanziaria ha individuato la soluzione nell'applicazione dei valori correnti, giustificando tale scelta esclusivamente nel caso in cui nello Stato di provenienza vi sia stata l'applicazione delle cosiddette *exit taxes* ossia la tassazione dei plusvalori latenti al momento dell'uscita dei beni dal regime fiscale del Paese di provenienza.

La successiva fattispecie affrontata dall'Amministrazione Finanziaria nella citata Risoluzione n. 345/2008 ha ad oggetto una società di diritto lussemburghese, una Holding del '29⁵, che ha deliberato nel 2006 il trasferimento della residenza fiscale in Italia, la quale ha chiesto, tra le altre cose, quale valore attribuire alle partecipazioni iscritte in bilancio.

L'Amministrazione Finanziaria ha individuato nel metodo del costo storico, la scelta più opportuna nelle ipotesi, come quella del trasferimento di sede, in cui vi è assenza di atti traslativi di proprietà dei beni e al fine di garantire una continuità dei valori fiscalmente riconosciuti. Un secondo elemento preso in considerazione dell'Amministrazione, il quale peraltro non deve essere assolutamente sottovalutato, è rappresentato dal fatto che nel caso di specie il trasferimento è avvenuto in regime di continuità giuridico-civile senza atti traslativi nei confronti di altri soggetti e senza la tassazione delle plusvalenze latenti nel Paese di origine, considerato che le Holding del '29, come già anticipato, non scontano alcuna imposizione fiscale sui redditi prodotti.

Sempre secondo quanto riportato dall'Agenzia nella medesima Risoluzione n. 345/2008, il criterio dei "valori correnti" risulterebbe essere più idoneo a rappresentare situazioni di discontinuità giuridico-tributaria e di fuoriuscita di beni dal patrimonio del soggetto passivo d'imposta, nonché per evitare fenomeni di doppia tassazione nel caso in cui nello Stato estero fosse prevista la tassazione dei plusvalori latenti fino al momento del trasferimento (c.d. *exit taxation*).

Osservazioni critiche

Le situazioni prospettate dall'Agenzia, tuttavia, risultano essere in contrasto:

- con l'ipotesi in cui la società trasferita in Italia, sia stata assoggettata ad imposizione fiscale per i plusvalori latenti al momento del trasferimento, mediante applicazione della citata *exit taxation* ed non abbia operato un'estinzione della propria personalità giuridica, nell'ipotesi in cui l'operazione di trasferimento sia consentita da entrambe le disposizioni normative dei due Paesi coinvolti nell'operazione di trasferimento. In tale circostanza, alla luce delle indicazioni fornite dall'Agenzia, la società trasferita subirebbe una doppia imposizione, al momento dell'uscita dalla normativa del Paese di provenienza (*exit taxation* sui plusvalori latenti) e al momento di "utilizzo" dei beni nel Paese di destinazione, in questo caso l'Italia;

- in quanto, deroga una regola immanente nel meccanismo di funzionamento del regime dei beni d'impresa, secondo cui devono essere assoggettati a tassazione i plusvalori maturati durante la permanenza dei beni in tale regime, escludendo i plusvalori ad esso estranei, venuti a maturare prima dell'acquisizione dei beni alla sfera imprenditoriale (territorialmente individuata).

Le perplessità qui sollevate vengono meno nel caso di società estere che detengono esclusivamente partecipazioni che beneficiano nello Stato di partenza del regime di *participation exemption*. E' il caso ad esempio della Soparfi lussemburghese che detiene esclusivamente partecipazioni in società di diritto italiano, beneficiando del regime di esenzione. Al momento del trasferimento della sede in Italia, l'eventuale plusvalore latente delle

diverse partecipazioni detenute dalla Soparfi lussemburghese non sconta alcuna imposizione di carattere fiscale.

Al fine di meglio rappresentare la situazione prospettata viene proposto il seguente esempio:

Situazione ante-trasferimento:

Soparfi Lussenburgo DELTA - valori di bilancio				Soparfi Lussenburgo DELTA - valori correnti			
Attività		Passività		Attività		Passività	
Partecipazioni	€ 20.000	Patrimonio Netto	€ 20.000	Partecipazioni	€ 100.000	Patrimonio Netto	€ 100.000

A seguito del trasferimento della società di diritto lussemburghese in Italia i valori iscritti in bilancio risultano essere i seguenti:

DELTA Srl - valori di bilancio				DELTA S.r.l - valori correnti			
Attività		Passività		Attività		Passività	
Partecipazioni	€ 100.000	Patrimonio Netto	€ 100.000	Partecipazioni	€ 100.000	Patrimonio Netto	€ 100.000

L'eventuale assimilazione dell'immissione nella sfera dell'impresa individuale di beni personali dell'imprenditore con il caso di trasferimento della sede in Italia, al fine di giustificare l'applicazione del metodo dei valori storici appare alquanto farraginosa.

La norma cui si fa riferimento è il comma 3 bis dell'articolo 65 del TUIR il quale stabilisce che «per i beni strumentali dell'impresa individuale provenienti dal patrimonio personale dell'imprenditore è riconosciuto, ai fini fiscali, il costo determinato in base alle disposizioni di cui al decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1974, n. 689», entrambe fonti normative che fanno riferimento al costo storico dei beni.

Va tuttavia segnalato che l'Agenzia delle Entrate ritiene che l'ambito oggettivo di applicazione del comma 3 bis citato, il quale richiama il D.P.R. del 1974, sia limitato ai beni strumentali suscettibili di ammortamento, «come espressamente indicato dalla norma e come confermato dal riferimento al registro dei cespiti ammortizzabili ed al calcolo delle quote di ammortamento» (risoluzione 19 luglio 2002 n. 242/E).

La stessa Amministrazione ritiene che l'ipotesi di ingresso dei beni nel regime d'impresa, al di fuori dell'acquisizione a titolo oneroso, fatta salva la norma a carattere eccezionale di cui all'articolo 65, comma 3 bis, i beni strumentali, non è espressamente disciplinata, per quanto riguarda - in particolare - i profili valutativi, da alcuna norma del TUIR.

L'Agenzia non ha individuato né suggerito in quell'occasione un criterio da adottare, limitandosi a precisare che occorre comunque salvaguardare il principio generale del sistema in base al quale i componenti di reddito debbono rilevare nel medesimo regime nel quale sono maturati e non in un regime diverso, al fine di evitare arbitraggi rivolti a scegliere il sistema di tassazione più conveniente. Principi, che potrebbero essere trasfusi anche nel caso del trasferimento della sede in Italia di una società estera.

L'ATARASSIA FISCALE

Una serena indifferenza fiscale colpisce molti colleghi esperti; sono colpiti dall'atarassia fiscale, indifferenza del saggio di fronte a continue valanghe di provvedimenti. Può cambiare tutto, ma resta l'imperturbabilità della persona. E questa è appunto l'atarassia fiscale. Perché affannarsi, perché farsi prendere dall'ansia, dallo sgomento o dallo sconforto oppure perché entusiasinarsi. Non ne vale certamente la pena. Con il tempo, anche i più giovani si faranno travolgere dall'atarassia fiscale, ne sono sicuro.

Giuseppe Rebecca Ordine di Vicenza

⁵ Risulta doveroso rammentare che secondo normativa fiscale del Granducato di Lussemburgo, le Holding del '29 sono società che non scontano alcuna tassazione e che, a fronte di ciò, non possono beneficiare delle convenzioni contro le doppie imposizioni e delle direttive comunitarie. Le Holding del '29 sono regolate dalla legge del 31 luglio 1929 e sono società sottoposte ad un regime fiscale privilegiato. Le due sole imposte previste dalla legge del 1929 a carico di tale tipologia societaria sono il diritto di conferimento (*droit d'apport*) che viene pagato al momento della costituzione della società e ad ogni aumento di capitale, nella misura dell'1% del capitale sottoscritto, e la tassa di abbonamento che è pari allo 0,50% e ha come base di calcolo l'importo del capitale liberato (minimo 61,97 EURO all'anno). La peculiarità dell'attività svolta (che tuttavia porta a escludere il controllo del 100 per cento delle partecipazioni di un'altra società) comporta che la holding non possa svolgere attività commerciali in senso stretto né amministrare terreni o fabbricati se non per uso proprio.

PROFESSIONE

A quando in vigore la nuova tariffa professionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili?

Sono trascorsi ben diciassette anni per un adeguamento Istat previsto dalla nuova tariffa in firma ora presso il Ministero della Giustizia...

EZIO BUSATO
Ordine di Padova

Con data, Roma 4 marzo 2008, "Informativa n.12/2008" il Direttore Generale del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, Dott. Giovanni Morano, inviava a tutti i Presidenti degli Ordini nazionali, la proposta di tariffa professionale degli iscritti nell'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, aggiornata con gli indici ISTAT ed in parte integrata, approvata dal Consiglio Nazionale il 20-21 febbraio 2008. In data 5 marzo 2008, la proposta è stata inviata al Ministero della Giustizia per la firma e, a quanto mi risulta, salvo nuovo aggiornamento, non è ancora stata approvata e firmata da chi di competenza per assenza di firmatari, cosa incompre-



sibile ai più come se non bastassero diciassette anni per adeguarla ed adesso non ci sarebbero i firmatari a livello legislativo!
Trovo fuori tempo e comunque senza giustificazione plausibile i tempi biblici che si sono dovuti attendere per allineare semplicemente ai coefficienti ISTAT del 58,7% (per il periodo giugno 1991-dicembre 2007) i nostri tariffari fermi al 1991 e cioè da ben 17 anni. I canoni di locazione, per esempio,

Art. 37 Testo attuale

Funzioni di sindaco nelle società

1. Al dottore commercialista, sindaco di società, oltre ai compensi per i rimborsi di spese di cui al titolo II, spettano onorari per:
a) l'espletamento delle verifiche trimestrali;
b) i controlli sul bilancio di esercizio e per la redazione e sottoscrizione della relativa relazione all'assemblea dei soci.
c) la partecipazione a ciascuna riunione del consiglio di amministrazione o dell'assemblea, che non porti all'ordine del giorno l'approvazione del bilancio annuale di esercizio e del comitato esecutivo, nonché per la partecipazione a ciascuna riunione del collegio sindacale, ad eccezione di quelle indette per le verifiche trimestrali, finalizzata al controllo delle operazioni sociali straordinarie, all'esame delle denunce ai sensi dell'art. 2408 del codice civile o comunque richiesta da un componente l'organo amministrativo.

2. L'onorario di cui alla lettera a) del comma 1 è commisurato all'ammontare complessivo dei componenti positivi di reddito lordi risultanti dal conto economico dell'esercizio in cui sono espletate le verifiche ovvero, nel caso di cessazione dell'incarico nel corso dell'esercizio, dell'esercizio precedente, e determinato come segue:
- fino a Euro 258.228,44: da Euro 516,46 a Euro 619,75;
- da Euro 258.228,45 a Euro 2.582.284,49: da Euro 619,75 a Euro 1.239,50;
- da Euro 2.582.284,50 a Euro 25.822.844,94: da Euro 1.239,50 a Euro 2.478,99;
- oltre Euro 25.822.844,95: da Euro 2.478,99 a Euro 4.131,66.
Il compenso è sempre relativo ad una durata in carica per quattro trimestri. Nel caso di maggiore o minore durata dell'esercizio sociale o di maggiore o minore permanenza nella carica per qualsiasi motivo, il compenso è aumentato o diminuito di tanti quarti quanti sono i trimestri di maggiore o minore permanenza nella carica.

3. L'onorario di cui alla lettera b) del comma 1 è commisurato sull'ammontare complessivo del patrimonio netto, non comprensivo del risultato di esercizio, risultante dallo stato patrimoniale del bilancio, se superiore al capitale sociale, e determinato come segue:
- fino a Euro 103.291,37: da Euro 516,46 a Euro 774,69;

Art. 37 Testo proposto

Funzioni di sindaco nelle società

1. Al professionista, per la carica di sindaco di società, anche se in procedura concorsuale, oltre ai compensi per i rimborsi di spese di cui al titolo II, spettano onorari specifici per:
a) La carica ricoperta e per le attività di cui al primo comma dell'articolo 2403 e di cui all'articolo 2404 del codice civile;
b) La redazione della relazione al bilancio dell'esercizio precedente, di cui all'articolo 2429 del codice civile e la relativa sottoscrizione, oltre che per l'esame di qualsiasi situazione con il conseguente rilascio di valutazioni, pareri o relazioni poste dalla legge a carico del sindaco di società;
c) La partecipazione a ciascuna riunione del consiglio di amministrazione o dell'assemblea, che non porti all'ordine del giorno l'approvazione del bilancio annuale di esercizio e del comitato esecutivo, nonché per la partecipazione a ciascuna riunione del collegio sindacale, ad eccezione di quelle indette per le riunioni periodiche, finalizzata al controllo delle operazioni sociali straordinarie, all'esame delle denunce ai sensi dell'art. 2408 del codice civile o comunque richiesta da un componente l'organo amministrativo, o da altri organi della società, o da altri enti o autorità.

2. L'onorario di cui alla lettera a) del comma 1 è commisurato all'ammontare complessivo dei componenti positivi di reddito lordi risultanti dal conto economico dell'esercizio in cui sono svolte le riunioni periodiche ovvero, nel caso di cessazione dell'incarico nel corso dell'esercizio, a quelli dell'esercizio precedente, e determinato, ad eccezione del primo scaglione, mediante un'interpolazione lineare tra l'onorario minimo e quello massimo, proporzionale alla concreta posizione del valore di riferimento tra questi, come segue:
- fino a Euro 250.000,00: Euro 980;
- da Euro 250.000,01 a Euro 2.500.000,00: da Euro 980,00 a Euro 1.900,00;
- da Euro 2.500.000,01 a Euro 25.800.000,00: da Euro 1.900,00 a Euro 3.900,00;
- da Euro 25.800.000,01 a Euro 50.000.000,00: da Euro 3.900,00 a Euro 6.500,00;
- oltre Euro 50.000.000,00: aumento di Euro 1000,00 per ogni Euro 10.000.000,00 o frazione di Euro 10.000.000,00.

Nel caso di maggiore o minore durata dell'esercizio sociale o di nomina in corso di esercizio, l'onorario è determinato in funzione di tempo di permanenza nella carica.
3. L'onorario di cui alla lettera b) del comma 1 è commisurato al maggiore ammontare tra l'importo complessivo del patrimonio netto, non comprensivo del risultato d'esercizio, risultante dallo stato patrimoniale del bilancio, e l'importo del capitale sociale sottoscritto, ed è determinato mediante un'interpolazione lineare tra l'onorario minimo e quello massimo,

LA NUOVA TARIFFA PROFESSIONALE

SEGUE DA PAGINA 19

non aspettano certo diciassette anni per essere adeguati! Si consideri inoltre:

- a parte gli interventi nell'ampliamento di nuove funzioni, anche in virtù della riforma societaria e fallimentare, nel controllo contabile, nella revisione e nelle consulenze economico-finanziarie ed aziendali, si doveva, forse, oltre che adeguare la tariffa all'ISTAT, rivedere i compensi ed adeguarli nel loro ammontare anche in relazione alle tariffe europee, molto più gratificanti delle nostre e comunque in sintonia con quelle di altre professioni e poi si doveva prevedere un adeguamento automatico all'ISTAT, senza la necessità di un apposito D.L., così facendo aspetteremo altri 17/18 anni per il prossimo adeguamento?

- il fatto che i compensi del Collegio sindacale, per esempio, oggi ridotti per effetto della delega, sempre più usata, del controllo contabile affidato a società di revisione, continuano ad essere sostanzialmente bassi e comunque non proporzionati sia alle attività svolte ma anche al rischio di retrocessione a cui sono legati i compensi, ora anche fiscale ed a quello di incorrere in ben più pesanti situazioni nelle quali i sindaci si possono trovare (vedi azioni di responsabilità con conseguente sequestro dei beni personali promosse nell'ambito delle procedure concorsuali). In poche parole a fronte di un compenso di poche migliaia di euro, possiamo venir chiamati a rispondere per milioni di euro e questo, mi sembra, sia quanto meno discutibile e non equo! Anche per questo aspetto si era parlato, ma non si è visto più nulla, di rendere proporzionale la responsabilità all'ammontare dei compensi con il sistema dei multipli, cosa che potrebbe essere più accettabile.

In proposito si riporta il confronto tra il vecchio ed il nuovo testo dell'art. 37 "Funzioni di sindaco nelle società" dove è possibile rendersi conto delle novità proposte anche in tema di compensi relativi a bilanci straordinari ed eventualmente ai bilanci consolidati, prima non previsti specificatamente in Tariffa, ma richiamati nel progetto normativo di modifica dell'art. 37, fatto che è stato sempre oggetto di incertezze o di difformità di trattamento tra colleghi, oggi chiarito nell'articolo.

Molte altre cose si possono dire sulla proposta della nuova tariffa, mi piacerebbe che anche altri colleghi ne parlassero, ma più in generale si è persa forse l'occasione di rivederle tutto l'impianto in modo radicale.

Sta il fatto, come detto, che solo alcune e parziali novità sono state introdotte, come l'abolizione della maggiorazione degli onorari del 10% con un massimo di 516,46 euro per parcella prevista dall'art. 23, riconoscendo invece spese generali di Studio dal 15% al 50% da applicare però solo agli onorari specifici per l'asseverazione di perizie, atti o documenti ma non per altri casi e, con riferimento ai compensi spettanti ai componenti del Collegio sindacale, è stato chiarito che gli onorari spettanti ai sindaci devono essere determinati applicando il criterio dell'*interpolazione lineare*.

I nostri lettori possono consultare la nuova proposta di tariffa nel sito del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili www.cndcec.it ed inviarci le loro osservazioni.

A conclusione di questo breve intervento, invito il nostro Presidente nazionale Claudio Siciliotti a far sì che non trascorrono ancora anni per la firma di questo adeguamento ISTAT e magari mi permetto d'invitarlo anche a riconsiderare l'intero impianto tariffario per una sua rivisitazione in tempi brevi oltre a proporre l'adeguamento ISTAT almeno biennale ed in via automatica senza attendere decenni e decreti specifici di aggiornamento.

Art. 37 Testo attuale

- da Euro 516.456,90 a Euro 2.582.284,49: da Euro 1.291,14 a Euro 2.065,83;
- da Euro 2.582.284,50 fino a Euro 10.329.137,97: da Euro 2.065,83 a Euro 3.098,74;
- Euro 10.329.137,98 e oltre: Euro 3.098,74 più un aumento di Euro 516,46 ogni Euro 5.164.568,99 o frazione di 5.164.568,99.
Qualora si tratti di società la cui attività sia limitata alla pura e semplice amministrazione di beni immobili di proprietà o al solo godimento di redditi patrimoniali, il compenso è ridotto del 50%. Analoga riduzione è applicata, qualora la situazione lo giustifichi, nel caso in cui la società si trovi in stato di liquidazione o comunque non svolga alcuna attività.

4. L'onorario di cui alla lettera c) del comma 1 è pari agli onorari graduali massimi previsti alla lettera d), punto 1, della tabella contenuta nell'art. 26 con il valore della pratica determinato in misura pari al capitale sociale della società.

5. Qualora il dottore commercialista abbia la carica di presidente del collegio i compensi di cui ai commi 2 e 3 sono maggiorati del 50%.

6. Gli onorari specifici di cui ai commi 2 e 3 non sono cumulabili con gli onorari graduali di cui all'art. 26.

7. I compensi del presente articolo sono aumentati fino a un massimo del 100% in tutti quei casi in cui il collegio sindacale è chiamato a svolgere specifici nuovi adempimenti in forza di norme di legge entrate in vigore successivamente all'approvazione della presente tariffa.

8. I compensi del presente articolo si applicano anche per il dottore commercialista che ricopra la carica di revisore, o sindaco, di enti privati e di consorzi.

9. Gli onorari di cui al presente articolo non possono essere preconcordati.

Art. 37 Testo proposto

proporzionale alla concreta posizione del valore di riferimento tra questi come segue:

- da Euro 10.000,00 a Euro 119.999,99: da Euro 820,00 a Euro 1.200,00;
- da Euro 120.000,00 a Euro 510.000,00: da Euro 1.200,00 a Euro 2.000,00;
- da Euro 510.000,01 a Euro 2.500.000,00: da Euro 2.000,00 a Euro 3.200,00;
- da Euro 2.500.000,01 fino a Euro 10.000.000,00: da Euro 3.200,00 a Euro 4.900,00;
- da Euro 10.000.000,01 e oltre: Euro 4.900,00 più un aumento di Euro 820,00 ogni Euro 5.100.000,00 o frazione di Euro 5.100.000,00.

Qualora si tratti di società la cui attività sia limitata alla pura e semplice amministrazione di beni immobili di proprietà o al solo godimento di redditi patrimoniali, gli onorari previsti in questo comma sono ridotti del 50%. Analoga riduzione è applicata, qualora la situazione lo giustifichi, nel caso in cui la società si trovi in stato di liquidazione, o in procedura concorsuale senza esercizio di attività provvisoria, o comunque non svolga alcuna attività.

L'onorario di cui alla lettera b) del comma 1, relativo ai bilanci straordinari, ed eventualmente al bilancio consolidato, è determinato nella misura sopra identificata, ridotto dal 10% fino al 50%. In ogni caso, tale onorario specifico non potrà superare la somma di Euro 60.000,00.

4. L'onorario di cui alla lettera c) del comma 1 è pari agli onorari graduali massimi previsti alla lettera d), punto 1, della tabella contenuta nell'art. 26 con il valore della pratica determinato in misura pari al capitale sociale sottoscritto della società. Per la partecipazione a ciascuna riunione del consiglio d'amministrazione o dell'assemblea che porti all'ordine del giorno l'approvazione del bilancio annuale d'esercizio, nonché per la partecipazione a ciascuna riunione del collegio sindacale, spettano gli onorari graduali massimi previsti alla lettera e), punto 1, della tabella contenuta nell'articolo 26 con il valore della pratica determinato in misura pari al capitale sociale sottoscritto della società limitatamente ai soli tempi di trasferimento.

5. Qualora il professionista abbia la carica di presidente del collegio oppure quando rivesta la carica di sindaco unico di società a responsabilità limitata, i compensi di cui ai commi 2 e 3 sono maggiorati del 50%.

6. Gli onorari specifici di cui ai commi 2 e 3 non sono cumulabili con gli onorari graduali di cui all'art. 26.

7. Gli onorari del presente articolo sono aumentati fino a un massimo del 100% in tutti quei casi in cui il collegio sindacale è chiamato a svolgere specifici nuovi adempimenti in forza di norme di legge entrate in vigore successivamente all'approvazione della presente tariffa, oppure quando ulteriori adempimenti siano richiesti da altri organi della società, da altri Enti o Autorità, o derivino dalla struttura organizzativa della stessa società.

8. Gli onorari del presente articolo si applicano anche per il professionista che ricopra la carica di revisore, o sindaco, di enti privati e di consorzi.

9. Le indennità previste dall'articolo 19 sono cumulabili solo se relative ad assenza dallo studio per trasferte al di fuori del comune dove è ubicato lo studio stesso.

10. Per qualsiasi ulteriore adempimento posto a carico del Presidente o dei componenti del collegio saranno applicati gli onorari previsti dalle tabelle di cui agli articoli 26 e 47.

11. Al professionista designato a comporre il consiglio di sorveglianza nel sistema di amministrazione dualistico, per le attività di cui alla lettera c) dell'articolo 2409 terdecies del codice civile spettano gli onorari determinati ai sensi dei commi 2 e 3 del presente articolo.

Gli orientamenti dei notai del Triveneto

SEGUE DA PAGINA 2

nelle società con capitale non rappresentato da azioni è possibile con il consenso di tutti i soci, e di tutti gli eventuali altri soggetti aventi diritto di voto nella decisione di fusione o scissione (usufruttuari e titolari di pegno):

a) derogare ai termini di cui agli artt. 2501 ter e 2501 septies c.c.;
b) dispensare gli amministratori dalla redazione della situazione patrimoniale ex art. 2501 quater c.c. e dalla predisposizione della relazione illustrativa ex art. 2501 quinquies c.c.;

c) rinunciare alla relazione degli esperti ex art. 2501 sexies c.c.”.

L'orientamento "L.D.5" è invece riferito alla fusione o scissione di società con capitale rappresentato da azioni. In detto orientamento si afferma che:

“In virtù dell'applicazione diretta ed analogica delle disposizioni di cui agli artt. 2505 quater e 2506 ter c.c., nonché dei principi generali dell'ordinamento in ordine alla disponibilità dei diritti soggettivi (vedi orientamento L.D.3), nelle società con capitale rappresentato da azioni è possibile con il consenso di tutti i soci (compresi quelli senza diritto di voto o con voto limitato) e di tutti gli eventuali altri soggetti aventi diritto di voto nella decisione di fusione o scissione (usufruttuari, titolari di pegno, possessori di strumenti finanziari):

a) derogare ai termini di cui agli artt. 2501 ter e 2501 septies c.c.;

b) dispensare gli amministratori dalla redazione della situazione patrimoniale ex art. 2501 quater c.c. e dalla predisposizione della relazione illustrativa ex art. 2501 quinquies c.c.;

c) rinunciare alla relazione degli esperti ex art. 2501 sexies c.c.”.

In presenza di obbligazionisti convertibili è necessario anche il loro consenso unanime, oltre a quello dei soggetti di cui sopra, per rinunciare alla relazione degli esperti ex art. 2501 sexies c.c. (vedi orientamento L.A.12). In detta ultima ipotesi è comunque fatta salva l'integrale applicazione dell'art. 2503 bis c.c.”.

Altra questione irrisolta dal diritto positivo è quella relativa alla necessità o meno di ottenere il consenso di tutti i possessori di strumenti finanziari che diano diritto di voto per poter validamente dispensare gli amministratori dalla redazione della situazione patrimoniale, della relazione illustrativa, e dall'incaricare gli esperti di redigere la relazione sulla congruità del rapporto di cambio. Appare infatti difficile sostenere che il possessore di uno strumento finanziario che abbia un qualsiasi diritto di voto (ad esempio quello relativo alla nomina di un amministratore o di un sindaco), debba necessariamente esprimere il proprio consenso su una vicenda che non lo riguarda, quella cioè relativa ai diritti patrimoniali degli azionisti.

Anche su questa questione si è espressa la Commissione Società dei Notai del Triveneto nell'edizione "settembre 2008" dei suoi orientamenti societari.

L'orientamento "L.D.6" così testualmente recita:

“Nel procedimento di scissione (e per analogia in quello di fusione), per esonerare validamente l'organo amministrativo dalla redazione della situazione patrimoniale ex art. 2501 quater c.c. e dalla predisposizione della relazione illustrativa ex art. 2501 quinquies c.c., non è necessario il consenso di tutti i possessori di strumenti finanziari che diano un qualunque diritto di voto, come letteralmente proposto dall'art. 2506 ter, comma 4, c.c. I possessori di strumenti finanziari legittimati a prestare il loro consenso sono esclusivamente quelli cui è attribuito uno specifico diritto di voto in ordine alle fusioni o scissioni, ovvero, un più ampio diritto di voto in ordine alle modifiche dell'atto costitutivo o statuto. In tal senso è infatti interpretata la disposizione di cui all'art. 10 della VI Direttiva (82/891/CEE) della quale l'art. 2506 ter, comma 4, c.c. costituisce attuazione.”

A completamento della disamina della questione relativa alla legittimazione soggettiva a prestare il consenso alla deroga a parti dei procedimenti di fusione e scissione è stato poi affermato nell'orientamento "L.D.7" che: *“Per rinunciare validamente a quelle parti dei procedimenti di fusione o scissione richieste nell'esclusivo interesse dei soci (ad esempio: situazioni patrimoniali, relazioni degli amministratori, relazioni degli esperti) è necessario acquisire il consenso unanime dei medesimi, compreso quello dei soci privi del diritto di voto per morosità (ex artt. 2344, comma 4, e 2466, comma 4, c.c.). Tali rinunce vengono infatti operate dai soci individualmente e non quali componenti di organi sociali.”*

Oltre alle semplificazioni procedurali applicabili direttamente o indirettamente ai procedimenti di fusione e scissione, la pratica ha manifestato anche l'esigenza di apportare modifiche allo schema codicistico di tali negozi al fine di perseguire interessi che, pur risultando meritevoli di tutela, sono diversi da quelli tipici. A causa della loro sostanziale neutralità fiscale, le operazioni di fusione e scissione vengono infatti poste in essere sempre con maggior frequenza al fine di soddisfare le esigenze più disparate. E' ormai normale attuare fusioni o scissioni finalizzate più a soddisfare esigenze dei soci che non delle società. Così, ad esempio, si operano scissioni non proporzionali o asimmetriche al fine di comporre un dissidio tra soci o di favorire un passaggio generazionale, ovvero si attuano fusioni inverse allo scopo di redistribuire le partecipazioni della controllata ai soci della controllante.

Le esigenze operative sottostanti alle fusioni o scissioni in cui siano preminenti gli interessi di redistribuzione delle partecipazioni tra i soci, piuttosto che quelli imprenditoriali in senso stretto delle società coinvolte, pongono spesso problemi in ordine alla derogabilità dei procedimenti tipici, in particolare per quello che riguarda la congruità del rapporto di cambio. Per accertare se tali deroghe siano legittime non è possibile ricorrere all'analogia ma è necessario operare una ricostruzione dogmatica di tali istituti, al fine di individuarne la causa. E' infatti principio fondamentale dell'ordinamento (art. 1322 c.c.) quello in base al quale l'autonomia privata può derogare ai contratti tipici nei limiti imposti dalla causa del negozio (anche se tale deroga è decisa all'unanimità e non coinvolge interessi o diritti di terzi). Qualora, invece, si intenda derogare ad un contratto tipico fino al punto di renderlo atipico o misto sarà necessario individuare, ed enunciare, la nuova e diversa causa lecita che si intende perseguire. La causa lecita è elemento essenziale di ogni contratto. La mancanza originaria della causa rende l'atto nullo (art. 1418, comma 2, c.c.). Nei negozi tipici non serve indagare sulla liceità della causa, in quanto tale valutazione è stata già fatta positivamente dal legislatore. Nei negozi atipici è invece sempre necessario svolgere tale indagine al fine di stabilire se un atto sia valido o meno.

Tra i contratti tipici esistono poi quelli a causa astratta, quelli cioè in cui la sussistenza di una causa lecita non è immediatamente rilevante per la loro validità e,

dunque, non deve essere enunciata.

La cambiale, ad esempio, è valida ed esigibile prescindendo dall'eventuale causa illecita che ha portato alla sua formazione. Il mandante di un crimine che abbia rilasciato all'esecutore dello stesso una cambiale a pagamento della sua prestazione criminosa, potrà essere costretto da un giratario della medesima ad onorare tale cambiale anche se la causa per la quale fu rilasciata è illecita.

Nel diritto societario esistono, specialmente dopo la novella, numerosi negozi a causa astratta. Si pensi, ad esempio, alla possibilità di attribuire le partecipazioni o azioni di una società di capitali in misura non proporzionale rispetto ai conferimenti (artt. 2468, comma 2, e 2346, comma 4, c.c.), senza nessuna necessità, per la validità del negozio, di enunciare la causa del trasferimento di ricchezza che con tale attribuzione non proporzionale si opera: donazione, *datio in solutum*, altre attribuzioni non liberali, pagamento di un'obbligazione naturale, e così via. Le fusioni e le scissioni, pur appartenendo al diritto societario, non sono negozi a causa astratta, per cui l'autonomia privata può derogare al loro schema nei limiti in cui non ne alteri la causa. In caso contrario si porrà in essere un diverso contratto, atipico o misto, che per essere valido dovrà perseguire ed enunciare una causa lecita. Sia ben chiaro che non è in alcun modo vietato dall'ordinamento stravolgere un contratto tipico al fine di soddisfare un interesse meritevole di tutela. Quello che non è consentito è porre in essere un contratto apparentemente tipico inserendo delle clausole che lo rendano atipico e non giustificando causalmente tale inserimento.

Per comprendere dunque fino a che punto siano derogabili i procedimenti di fusione o scissione senza porre in essere un diverso contratto atipico o misto, è necessario ricercare la loro causa. Stabilire cioè se la stessa sia individuabile nella sola riorganizzazione societaria, ovvero se contempli anche la possibilità di operare con dette operazioni una redistribuzione di ricchezza tra i soci, attuando un rapporto di cambio dichiaratamente non congruo, e, conseguentemente, disapplicando tutta quella parte del procedimento volta a tutelare la congruità di detto rapporto.

Anche questa delicata questione è stata affrontata nell'edizione "settembre 2008" degli orientamenti societari in commento. L'orientamento "L.D.1" afferma che:

“Le eventuali deroghe ai procedimenti di fusione e scissione (ad esempio: rinuncia alle situazioni patrimoniali, alle relazioni degli amministratori e/o degli esperti) non possono essere formalmente giustificate dalla volontà di porre in essere un rapporto di cambio non congruo. Le fusioni e le scissioni si differenziano da tutte le altre operazioni di aggregazione o disgregazione di società (delle loro aziende o patrimoni) per la loro formale neutralità nei confronti dei soci. Dal punto di vista dogmatico le stesse integrano delle vicende evolutive delle società coinvolte e non anche dei trasferimenti di ricchezza tra soci. A ciò consegue che il rapporto di cambio determinato dagli amministratori, ai sensi dell'art. 2501 ter, n. 3), c.c., deve essere formalmente congruo. Gli amministratori sono ovviamente liberi di svolgere le più ampie e personali valutazioni in ordine alla determinazione del rapporto di cambio, anche attribuendo rilevanza ad elementi extrapatrimoniali o di fatto. Quello che deve considerarsi non conforme allo schema tipico della fusione e della scissione è l'espressa previsione di un rapporto di cambio non congruo”.

Coerentemente con quanto sopra affermato il successivo orientamento "L.D.2" sostiene che:

“Nel caso in cui la relazione degli esperti redatta ai sensi dell'art. 2501 sexies c.c. reputi non congruo il rapporto di cambio proposto dagli amministratori la decisione di fusione o scissione potrà essere approvata solo con il consenso di tutti i soci delle società coinvolte. Spetta infatti solo ai soci esprimersi sulla effettiva congruità del rapporto di cambio, attribuendo eventualmente rilevanza anche ad elementi extrapatrimoniali o di fatto. Tale valutazione personale, concretizzando di fatto una rinuncia a quella effettuata dagli esperti, dovrà essere operata con il consenso di tutti i soci ai sensi dell'art. 2505 quater c.c.”.

Per completare questa breve panoramica in materia di deroga ai procedimenti di fusione e scissione si segnala un ultimo orientamento, quello distinto con la sigla "L.D.9", che, interpretando la disposizione negativa di cui all'art. 2502, comma 2, c.c., afferma il principio positivo in base al quale i soci possono apportare al progetto di fusione o scissione, in sede di assemblea e con il consenso unanime, tutte quelle modifiche che non incidono sui diritti dei terzi.

Detto orientamento sostiene che:

“La decisione dei soci in ordine alla fusione può apportare al progetto anche modifiche che incidano sui diritti dei soli soci (e non dei terzi), a condizione che tale decisione venga approvata con il consenso di tutti i soci rappresentanti l'intero capitale sociale di ciascuna delle società partecipanti alla fusione ed a condizione che di dette modifiche ne sia stata fatta menzione nell'ordine del giorno contenuto nell'avviso di convocazione, ovvero, in mancanza di tale menzione, a condizione che l'assemblea dei soci sia riunita in forma totalitaria. Stante quanto sopra si ritiene che i soci possano all'unanimità apportare le seguenti variazioni al progetto:

- modificare le clausole dello statuto della società incorporante o della società risultante dalla fusione;
- modificare il rapporto di cambio, aumentando anche il capitale sociale della società risultante dalla fusione o della società incorporante;
- modificare le modalità di assegnazione delle azioni o delle quote della società risultante dalla fusione o della società incorporante;
- modificare la data dalla quale le azioni o le quote assegnande in concambio parteciperanno agli utili;
- modificare la data dalla quale le operazioni delle società partecipanti alla fusione sono imputate a bilancio della società che risulta dalla fusione o della società incorporante;
- modificare il trattamento eventualmente riservato a particolari categorie di soci;
- modificare la data di efficacia fiscale della fusione.

Per converso i soci non possono in sede di decisione di approvazione del progetto di fusione, nemmeno all'unanimità, apportare modifiche che incidano sui diritti di terzi, quali ad esempio:

- diminuire il capitale sociale della società risultante dalla fusione o della società incorporante (nemmeno se ciò derivi da una modifica del rapporto di cambio);
- modificare il trattamento dei possessori di titoli diversi dalle azioni;
- modificare il trattamento eventualmente riservato agli amministratori delle società partecipanti alla fusione, salvo che tale modifica venga approvata all'unanimità da tutti gli amministratori interessati”.

Questo CV al volo:

STORIA, STORIE

I notai del Triveneto e i loro orientamenti

E' un numero indubbiamente ispirato a tematiche e aggiornamenti dei 'vivaci' notai del Triveneto. Alleghiamo il libretto dei loro orientamenti aggiornati a settembre 2008 in materia societaria, un importante intervento (pagine 2 e 23) del dottor **Paolo Talice** di Treviso e una statistica aggiornata di **Giuseppe Rebecca** e **Paolo Zocca** sugli atti notarili in Italia e nel Triveneto (pagine 13 e 14).

Intervista a Siagri

Una curata e puntigliosa intervista di **Andrea Spollero** (pagina 3) al Presidente e amministratore delegato della **Eurotech spa**, il pordenonese **Roberto Siagri**: esponente di spicco di quella che è stata chiamata la Silicon Valley friulana del computer 'ubiquo'.

Società di capitali e fisco

Un tema sempre attuale, con molte frecce al suo arco: dalla deduzione degli interessi passivi (**Davide David** a pagina 5), al fenomeno elusivo nell'ambito di operazioni straordinarie (**Giovanni Rubini** a pagina 9) e infine una sentenza commentata su IRAP e autonoma organizzazione (**Michele Sonda** a pagina 12).

Cessioni e trasferimenti

Due questioni di ordinaria burocrazia affrontate con piglio da **Enrico Zanetti** (cessione quote srl a pagina 8) e da **Vial e Pierobon** (trasferimento di società straniera in Italia a pagina 17).

La nuova tariffa

A quando la nuova tariffa professionale?, si chiede **Ezio Busato** a pagina 19. Utile e pregevole promemoria sul 37, articolo chiave, tra testo attuale e testo proposto.

Nel 1700 la situazione delle finanze pubbliche della Repubblica di Venezia cominciava a essere critica. Il complesso delle imposte era molto articolato e i cittadini dovevano affrontare diverse forme di tassazione che, peraltro, non colpivano troppo il loro reddito. I bilanci della Repubblica evidenziano un'entrata di 4.825.265 ducati nel 1738, che costituisce l'anno più povero.

Nel 1749 le entrate dello Stato ammontano a 5.603.985 ducati.

Non è così agevole individuare a cosa corrispondono in Euro. Comunque, non erano sufficienti per mantenere lo sfarzo apparente, pur in presenza di una assoluta parsimonia nella gestione amministrativa dello Stato.

Basta anche soltanto fare una visita a Palazzo Ducale per vedere la lussuosa eleganza degli appartamenti di rappresentanza e la essenziale frugalità con cui sono arredate le piccole stanze dei responsabili della gestione dello Stato.

A controllare le spese della gestione c'era lo "Scansador sopra le spese" che doveva essere un personaggio un po' più arcigno della nostra Corte dei conti.

Fatto sta che, pur con la massima parsimonia, lo Stato di anno in anno continuava ad indebitarsi fino ad arrivare ad una cifra che è arrivata attorno agli 80 milioni di ducati.

Possiamo stimare che il debito dello Stato fosse circa sedici volte la media delle entrate annuali.

Solo per fare un piccolo paragone, possiamo considerare che oggi, in Euro, le entrate che lo Stato Italiano incassa per imposte sono di circa 380 miliardi e il debito pubblico è attorno a 1.600/1.700 miliardi di Euro.

Il rapporto oggi, in Italia, è di gran lunga migliore essendo inferiore a cinque volte le entrate erariali.

Gli interessi passivi sul debito, a cari-

Il bilancio della Serenissima



co della Serenissima Repubblica, si aggiravano attorno ai due milioni di ducati all'anno, pari a circa il quaranta per cento delle entrate dello Stato. Nel bilancio della Repubblica dei nostri giorni gli interessi sul debito ammontano a circa 70 miliardi. Questo ci conforta perché l'onere è attorno al venti per cento delle nostre entrate erariali.

Oggi ogni cittadino italiano paga, nell'anno, interessi passivi sul debito dello Stato per un importo di circa Euro 1.150. Con i parametri di oggi, e con molta approssimazione, l'onere per il cittadino della Serenissima può essere stimato in una cifra che potrebbe aggirarsi attorno ai 2.300 Euro.

Andando a leggermi queste cifre, mi è saltata all'occhio anche un'altra osservazione: valutando che, negli anni peggiori, la Serenissima Repubblica doveva pagare due milioni di ducati per interessi passivi oltre agli oneri per

il mantenimento delle sedi all'estero, ben pochi soldi potevano restare per la gestione ordinaria.

Di contro, da un esame pur veloce dei bilanci della Repubblica, appare che l'onere della macchina amministrativa, doge, senato e consiglio dei dieci compresi, doveva costare, all'anno, attorno ai 100.000 ducati, pari a circa il 2 per cento delle entrate erariali.

Non mi avventuro a fare un paragone con la situazione attuale visti i costi della nostra macchina dello Stato, comprendendo comuni, province, regioni, e vari enti, fra cui le comunità montane: la situazione di oggi è certamente peggiore.

Sembra interessante sottolineare che con sforzi immani, riducendo i costi e aumentando le imposte, alla fine del settecento il debito pubblico era sceso fino a quasi 40 milioni di ducati.

Ma siamo alla caduta, che avviene dopo un secolo di mancato incentivo allo sviluppo e di incremento delle imposte, due elementi che hanno ridotto la propensione e la volontà di intraprendere e di innovare in una repubblica vecchia che si beava del proprio passato e, probabilmente, non aveva né voglia, né possibilità, né fantasia, per pensare ad un nuovo futuro.

Paolo Lenarda
(Ordine di Venezia)

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) - MONICA PONTICELLO (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: PAOLO LENARDA (VE) - ERNESTO MARCIANO (VE) - MARCO ORLANDI (TV) - MARCO PEZZETTA (UD) - LEONARDO PIEROBON (TV) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - GIOVANNI RUBINI (PD) - PAOLO TALICE (TV) - ENNIO VIAL (TV) - ENRICO ZANETTI (VE) - PAOLO ZOCCA (VI)

Inserito a cura di: STEFANO BIANCHI (BASSANO), MARCO MARCELLAN (PD)

Segreteria 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 E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE - Fondatore: Dino Sesani (Venezia)
Ideazione, laying out: Dedalus (Creazzo-VI)

Stampa: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di WOLTERS KLUWER Italia S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI)
Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.
Numero chiuso il 10 novembre 2008 - Tiratura 11.000 copie.

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



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

Libri

Il business planning



Renzo Rosin, "Business planning, strategia e valutazione finanziaria. Modelli di analisi strategica, controllo e gestione del valore", Milano, Hoepli, 2008.

Business planning? Chi è costui? Non pensate che il tema non ci riguardi o sia troppo "strutturato" per le esigenze della Nostra clientela piccola e media.

I temi dell'analisi strategica, delle adeguate strategie finanziarie di supporto, la capacità di analisi tecnica nella sua accezione di natura economico-finanziaria e di quantificazione del processo di selezione delle decisioni imprenditoriali strategiche sono strumenti che includibilmente dovremo, quali professionisti, saper usare, saper leggere e saper consigliare.

I temi del libro sono tanti ma due paiono le visuali da cui considerare il lavoro del collega Rosin: l'illustrazione di un argomento con un approccio professionale, il che significa scientifico ed insieme operativo, rigoroso e molto documentato su questioni che stanno fortemente impattando sulla realtà imprenditoriale del nostro territorio per molti versi ancora "arretrato" ed incapace di trovare imprenditori che sappiano ragionare esplicitamente in termini di pianificazione e strategia. In secondo luogo, il testo provoca la nostra capacità, come evoluti professionisti di azienda, di acquisire strumenti di lettura, interpretazione e gestione della consulenza alta che diventino bagaglio di una "specializzazione delle conoscenze" che è la strada, l'unica in verità, per imporci sul mercato professionale nei confronti degli interlocutori imprenditoriali cui affiancarci con qualificazione (lc).