

Un Paese migliore

di MASSIMO DA RE

Abbiamo più volte evidenziato quanto importante è per la nostra categoria cercare di rafforzare l'accreditamento e il dialogo nei confronti delle istituzioni, delle parti sociali ma soprattutto dei cittadini. Diverse possono essere le strategie messe in campo a seconda del momento e a seconda dei soggetti ai quali ci si vuol rivolgere. Diversa sicuramente la strategia di comunicazione a livello nazionale rispetto a quella locale ed in particolare degli Ordini. Il nostro Paese evidenzia differenti specificità di realtà professionali e se da un lato la strategia di comunicazione a livello nazionale può avere il compito di veicolare e supportare l'immagine in generale della categoria, evidenziandone le capacità, le competenze e il ruolo sociale, a livello di singolo Ordine o di raggruppamento di Ordini la strategia dovrebbe essere calata più incisivamente sul livello locale cercando, ove possibile, di utilizzare tutte quelle tecniche di comunicazione che

consentano di porre in evidenza la categoria e la professionalità degli iscritti legata sì ad un ambito generale ma più in particolare verso i referenti economici, della giustizia, i cittadini ecc. che nel territorio possono richiedere le prestazioni professionali del Dottore Commercialista ed Esperto Contabile. Riguardo alla modalità di comunicazione "locale", visti i costi e le energie necessarie per sviluppare con successo una strategia incisiva, potrebbe rivelarsi importante, pur nel rispetto dell'operatività e delle specificità locali, un supporto a livello nazionale, per sviluppare e proporre un modello di lavoro o un format di base di comunicazione che possa essere utilizzato da tutti i nostri Ordini o raggruppamenti di Ordini, al fine di rendere non solo più econo-



mica ma soprattutto armonica nel Paese una strategia di comunicazione comunque specifica per il territorio. Solo quando anche il semplice cittadino sarà in grado di comprendere e provare e/o verificare sul campo il concreto apporto che la nostra categoria può offrire alla società, potremo dire di aver in qualche modo raggiunto il risultato di "farci conoscere" per quelli che siamo, Professionisti che lavorano per "Un paese migliore". Mi permetto di citare il "motto" del nostro prossimo Congresso Nazionale di Napoli al quale dovremo partecipare in molti non solo per dare il giusto peso di presenza ad un evento così importante, ma anche per cogliere tutte quelle novità ed opportunità che da un lato possono rivoluzionare operativamente e strategicamente la nostra Professione e dall'altro ci possono consentire di instaurare un rapporto più diretto con le realtà sociali a livello capillare.

Una di queste opportunità è sicuramente l'innovativo e recente istituto della mediazione finalizzata alla conciliazione di cui al D. Lgs. 28/2010. Costi contenuti, velocità del procedimento e la non esasperazione dei rapporti tra le parti sono le caratteristiche principali dello strumento che

si rivolge a una platea di potenziali utilizzatori molto ampia, dalle aziende ai privati cittadini (si pensi per questi alle liti condominiali, le controversie su locazioni, successioni ereditarie ecc.).

Ecco l'occasione per farci trovare pronti professionalmente e, perché no, mediaticamente, per rivolgerci al Paese e a tutti i cittadini in veste di importante e fondamentale supporto per una giustizia più rapida, meno costosa e sicuramente più vicina alla società.

Allegato a questo numero

**GLI ORIENTAMENTI
DEL COMITATO
TRIVENETO
DEI NOTAI
IN MATERIA
DI ATTI SOCIETARI**

In questo numero

- 2 CAMBI & TASSI. Avanti piano, anzi pianissimo.
- 3/4 COMPENSO AI CURATORI: LE TARIFFE.
- 5/6 PROFILI INTERNAZIONALI DEL TRASFERIMENTO DI QUOTE DI S.R.L.
- 7/9 AUMENTO DI CAPITALE E CONCAMBIO DI FUSIONE
- 10 INDIA, UN GRANDE MERCATO
- 11/14 PROSPETTIVE E DINAMICHE DEGLI STUDI PROFESSIONALI
- 15/17 RAPPORTO FRA COLLEGIO SINDACALE E SOGGETTI INCARICATI DELLA REVISIONE LEGALE DEI CONTI
- 18/20 REDDITI D'IMPRESE AGRICOLE E D'ALLEVAMENTO
- 20 Lettera a Tremonti: UN'IDEA VIRTUOSA PER LO SVILUPPO DEL MERCATO IMMOBILIARE

INSERTO. Gli strumenti di tutela del patrimonio I parte. Istituti generalmente applicabili per la tutela del patrimonio: società fiduciarie e trust

CAMBI & TASSI

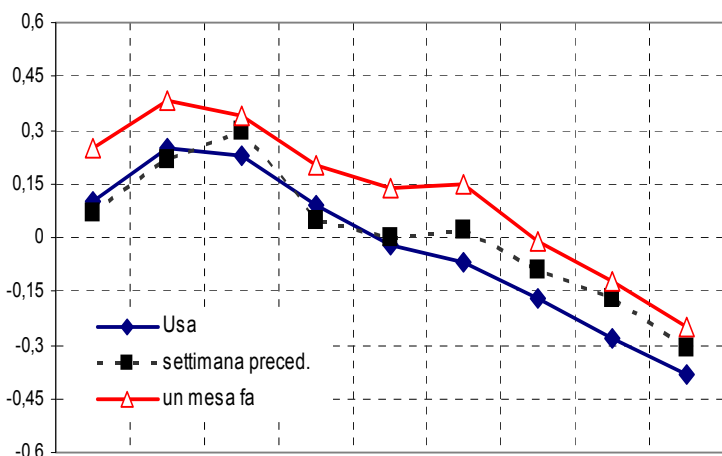
A cura di **Luca Corrà** (Ordine di Venezia) con la collaborazione e l'analisi tecnica di **Axia Financial Research**

Lenta ripresa in un clima di nuovi assetti e nuovi vincoli: avanti piano, anzi pianissimo

Europa ancora sotto la spada di Damocle di un rischio default della Grecia, Stati Uniti travagliati dalla crescita bassa che potrebbe diventare deflazione, lo standard di vita nei paesi avanzati minacciato dal basso costo del lavoro di Cina ed Asia: è un quadro con diverse ombre quello che emerge dall'analisi dei recenti dati diffusi a livello internazionale e dalle stesse dichiarazioni dei *policy makers*. L'analisi di fondo parte dalla **persistente situazione di crisi** sul mercato immobiliare, uno dei settori dai quali si è propagata la crisi finanziaria negli Usa. Il governo ora esercita di fatto un ruolo di garanzia attraverso Freddie Mac e Fannie Mae, i due pilastri del credito immobiliare Usa nazionalizzati nel 2008.

Viste le attuali condizioni di mercato il governo U.S.A. dovrà continuare ad avere un ruolo in questo settore. Interpellati sulla questione, i principali gestori mondiali rilevano che se la garanzia implicita di Fannie Mae e Freddie Mac venisse resa esplicita, il rapporto debito/Pil degli Stati Uniti salirebbe all'85%, raggiungendo livelli paragonabili a quelli dell'Italia. Nello stesso tempo però se il governo esce dal mercato, il finanziamento dei mutui salirebbe al 6-7% e renderebbe i nuovi mutui onerosi in modo proibitivo: tutto ciò in un'economia che già annaspa. Le stime evidenziano un'attività che al momento cresce dell'1% reale e il rischio di entrare in deflazione nei prossimi 12 mesi è forse al 25 per cento. In questo contesto la **previsione sul livello dei tassi d'interesse** è netta: la Fed manterrà un tasso allo 0,25% per diversi anni.

Alcuni osservatori hanno iniziato ad usare il termine "**new normal**" per descrivere la realtà che l'America si troverà di fronte all'uscita dalla crisi: un livello di risparmio più alto, minori consumi, una crescita economica più lenta. Le nuove generazioni sentiranno di avere uno **standard di vita più basso** rispetto a quello dei padri, una sensazione già diffusa in Europa (e in Italia in particolare). I mercati del lavoro sono la chiave per gli standard di vita del futuro, in particolare il livello di disoccupazione e la crescita reale dei salari. In tale contesto le previsioni sono deludenti su entrambi i fronti sia per gli Usa sia per le economie avanzate per la concorrenza della Cina e dell'Asia in generale. Per quanto riguarda la situazione dell'Europa, toccata dalla crisi del debito sovrano, vi è una alta probabilità di un default in Grecia nell'arco dei prossimi anni. Se dovesse accadere, ci sarà un impatto sul rifinanziamento del credito in altri Stati sovrani come Spagna e Portogallo. Situazione che potrà avere un pesante **effetto deflazionistico**. Le **dinamiche valutarie** rispecchiano esattamente quanto fi-



nora descritto. L'Euro continua a risentire, da un lato, delle maggiori difficoltà di ripresa economica dell'Eurozona e dall'altro del rischio Grecia. Gli aiuti erogati da BCE ed FMI, infatti, non sono in grado da soli di garantire l'uscita di Atene da una potenziale condizione di insolvenza. Nei confronti del Dollaro Usa la moneta unica europea si mantiene piuttosto debole (fig. 1) dimostrando un progressivo *decoupling* rispetto al differenziale di tasso a 3 mesi Usa-Euro. Di notevole interesse l'ultimo grafico che descrive il differenziale tra la *yield curve* Europea e quella Usa.

La parte a breve della curva evidenzia **tassi europei superiori a quelli Usa** mentre nella parte a lungo termine i tassi Usa tendono progressivamente ad incrementarsi rispetto a quelli dell'Eurozona. Il grafico mostra, inoltre, un progressivo spostamento verso il basso sia rispetto ai valori di un anno fa sia rispetto alla precedente settimana di rilevazione. Per quanto riguarda l'Eurozona le **prospettive sono ancora per tassi bassi** in attesa della tanto agognata ripresa che, in ogni caso, si stima lenta e graduale

Compenso ai curatori: le tariffe

GIUSEPPE REBECCA
Ordine di Vicenza

Premessa

Più volte abbiamo analizzato la questione dei compensi liquidati ai curatori fallimentari per le loro prestazioni¹. La media nazionale fa emergere un dato sconcertante: meno di 100 euro al mese come compenso medio per ogni procedura fallimentare. D'accordo che si tratta di media, d'accordo che i fallimenti in Italia durano circa 8 anni, come media, ma è comunque di tutta evidenza come si tratti di un compenso inadeguato alla responsabilità e alle competenze richieste al curatore fallimentare, e oggi ancora di più. Quella del curatore fallimentare è una attività interessante, varia, ma piena di responsabilità, di problematiche; è un'attività che necessita di competenze variegata.

Esaminiamo brevemente le disposizioni che determinano il compenso liquidato ai curatori (D.M. del 28 luglio 1992 n.570, pubblicato in G.U. n.54 del 6 marzo 1993), disposizioni che hanno quasi un ventennio.

La tariffa, come è noto, prevede una percentuale sull'attivo compresa tra un minimo ed un massimo, a scaglioni; a tale importo va aggiunta una limitata integrazione sul passivo ammesso.



D.M.267 del 17.04.1987	
<p>Criteria ai quali fare riferimento:</p>	<p>ammontare dell'attivo e del passivo risultanti dall'inventario, ridotti alla metà. Per il commissario giudiziale dell'amministrazione controllata si aggiungevano i compensi calcolati sull'ammontare dei ricavi lordi e sugli utili netti nei casi di gestione.</p>
<p>Innovazioni:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • riferimento ai valori di inventario nel calcolo del compenso. Ciò consente di liquidare quest'ultimo dopo il passaggio in giudicato della sentenza di omologazione; • obbligatorietà della percentuale sul passivo; • possibilità di disporre di acconti sul compenso tenendo in considerazione i risultati ottenuti e l'attività prestata.
<p>Lacune</p>	<ul style="list-style-type: none"> • non erano previste le modalità di determinazione del compenso nel caso in cui il commissario giudiziale fosse cessato prima della conclusione del procedimento (ci si doveva ancora riferire a quanto stabilito per il curatore); • non estendeva al commissario il rimborso forfettario previsto per il curatore, delle spese generali in ragione del 5% sul compenso.

Il compenso per importi superiori ad euro 1.549.370,70 di attivo realizzato è stabilito fino allo 0,9%, per cui potrebbe essere anche pari a zero (e si tratta di casi accaduti). La tariffa non prevedeva nemmeno l'erogazione di acconti. A ciò ha peraltro provveduto, in parte, il D.Lgs. 9 gennaio 2006, n.5 ove all'art. 39 viene fatto un generico riferimento all'erogazione di acconti, senza peraltro stabilirne le modalità di erogazione. Fino alla sentenza della Corte Costituzionale, che a breve commenteremo, il curatore, in presenza di fallimenti chiusi per insussistenza di attivo, nemmeno riceveva un compenso. La attuale tariffa, come detto, oltre ad essere inadeguata, è anche del tutto rozza. Un giusto compenso per l'attività svolta dal curatore non dovrebbe essere basato su semplici percentuali, ma dovrebbe tenere specifico conto delle varie attività svolte dal curatore: cessione dei beni mobili ed immobili, incasso di crediti, transazioni, avvio e gestione di cause attive e passive, azioni revocatorie e di responsabilità. La semplice graduazione delle percentuali da parte del giudice è appunto strumento eccessivamente rozzo.

L'integrazione calcolata sul passivo, poi, dovreb-

be tra l'altro considerare i crediti insinuati, e non solo quelli ammessi. Un credito respinto, ai fini della tariffa, è come se non vi fosse; ed è esperienza comune riscontrare che per respingere un credito è necessario analizzarlo bene, fors'anche meglio di un credito poi ammesso.

Compensi per attività similari

Appare interessante analizzare le tariffe per attività per certi versi similari a quella del curatore fallimentare; in questi casi le tariffe applicate risultano invece più adeguate alle effettive prestazioni.

– Fino al 1987 si riscontrava un vuoto dispositivo, e nessun decreto ministeriale aveva mai regolato la liquidazione del compenso del commissario, interessandosi solamente alla figura del curatore. Si applicavano le tariffe previste per i curatori fallimentari adattate alla natura dell'attività svolta dai commissari giudiziali, applicate in modo differente a seconda del Tribunale competente.

SEGUE A PAGINA 4

¹ www.studiorebecca.it sezione diritto fallimentare:

-G. REBECCA, L. FABRELLO, *Tariffe inadeguate per i compensi dei curatori fallimentari* ne "Diritto e Pratica del Fallimento", n. 7 - 2 maggio 2006.

-G. REBECCA, L. FABRELLO, *I compensi dei curatori fallimentari* ne "Il Commercialista Veneto", N. 170 - marzo / aprile 2006.

-G. REBECCA, P. BARETTA, *Curatori fallimentari: meno di 100 euro al mese* ne "Il Commercialista Veneto" N. 175 - gennaio/febbraio 2007.

-G. REBECCA, P. BARETTA, *Indagine ISTAT sui fallimenti - Numero procedure, durata e compensi ai curatori fallimentari* ne "Il Diritto Fallimentare e delle società commerciali", N. 3-4 - maggio/agosto 2007.

-G. REBECCA, D. LAICO, *Curatori fallimentari: sempre meno di 100 euro al mese* ne "Il Commercialista Veneto", N. 180 - novembre/dicembre 2007

-G. REBECCA, D. LAICO, *Indagine ISTAT sui fallimenti - anno 2005. Numero e durata delle procedure concorsuali. I compensi ai curatori fallimentari* ne "Il Diritto fallimentare e delle società commerciali", N. 2 - marzo/aprile 2008.

-G. REBECCA, P. ZOCCA, *Curatori fallimentari: i compensi. 100 euro al mese possono bastare?* ne "Il Commercialista Veneto" n. 185 - settembre/ottobre 2008.

-G. REBECCA, P. ZOCCA, *Fallimenti. Indagine ISTAT 2006: numeri, durata, dati medi per procedura, compensi dei curatori* ne "Il Diritto fallimentare e delle società commerciali", Annata LXXXIII, n.6 - Novembre/Dicembre 2008.

-G. REBECCA, E. PILLON, *Fallimenti - Indagine ISTAT 2007 - Numeri, durata, dati medi per procedura, compensi dei curatori* ne portale IL CASO.it, Sezione II - Dottrina, opinioni e interventi, documento n. 185/2009; e ne "Il Diritto Fallimentare e delle società commerciali" Annata LXXXIV, n.6 - Novembre/Dicembre 2009.

Compenso ai curatori: le tariffe

SEGUE DA PAGINA 3

L'autorità governativa ha disciplinato per la prima volta la materia dei compensi spettanti ai commissari con il D.M.267 del 17.04.1987.

Con il successivo D.M. 28.07.1992 n.570 sono state colmate le lacune presenti in quello che l'aveva preceduto prevedendo:

– che al commissario giudiziale spettano il rimborso forfetario delle spese generali e il trattamento economico di missione in caso di trasferimento fuori dalla residenza, già previsti per il curatore fallimentare;

– che il compenso spettante al commissario giudiziale, qualora cessi dalle funzioni prima della chiusura delle operazioni, sia liquidato secondo i criteri fissati e tenuto conto dell'opera prestata;

– che al commissario giudiziale spettano anche i compensi per l'opera prestata successivamente all'omologazione del concordato preventivo.

Già tale normativa, prima ancora dell'ultimo decreto del 2007 aveva suscitato perplessità in ordine alla diversità creata fra le posizioni del curatore e del commissario, tanto che alcune pronunce dei Tribunali di merito avevano disapplicato il D.M. 570/1992².

Il D.M. del Tesoro del 2 febbraio 1995 (in G.U.14/02/1995) è intervenuto stabilendo che il compenso dei liquidatori di procedure di amministrazione straordinaria ammontava a 120 milioni di lire annui, aumentabili fino ad un massimo del 50% in caso di esercizio provvisorio. Il compenso veniva ragguagliato ai mesi, nel caso di interruzione delle mansioni (compenso per i commissari EFIM);

Il D.M. del Lavoro del 23 febbraio 2001, ha stabilito che il compenso dei liquidatori degli enti cooperativi e dei componenti del Comitato di Sorveglianza veniva determinato nel seguente modo:

Compenso sull'attivo:

15%	fino a 100 milioni di lire (euro 51.645,90)
10%	da 100 a 500 milioni di lire (euro 258.228,45)
5%	da 500 milioni a 1 miliardo di lire (euro 516.456,90)
2%	da 1 a 3 miliardi di lire (euro 1.549.370,70)
1%	da 3 a 10 miliardi di lire (euro 5.164.568,99)
0,80% (fisso)	oltre i 10 miliardi di lire

Compenso sul passivo:

0,50%	fino a 200 milioni di lire
0,30%	da 200 a 500 milioni di lire



0,20% sopra i 500 milioni di lire

In presenza di un comitato di commissari, il compenso viene moltiplicato per 2 e diviso per 3; 4% per il rimborso spese e il trattamento di minima. Vengono corrisposti acconti ai riparti e, dopo il deposito dello stato passivo, è previsto un acconto sul passivo fino al 50%.

Per quanto concerne le procedure straordinarie è atteso un giro di vite.

Dopo il compenso di 32 milioni di euro elargito nel 2006 a Enrico Bondi per Parmalat (e parrebbe che abbia chiesto la metà di quanto gli spettava), il Ministro dello Sviluppo Economico, in primavera di quest'anno, ha disposto una analisi dei costi delle procedure di amministrazione straordinaria³. Non siamo a conoscenza dell'esito.

– Il D.M. dello Sviluppo Economico del 4 dicembre 2007 ha definito i criteri per la determinazione dei compensi dovuti ai commissari nelle procedure di amministrazione straordinaria.

Tale compenso, ai sensi dell'art.2 del suddetto decreto, viene determinato applicando le percentuali previste dal D.M.28.07.1992 n.570, precedentemente esposto.

Compenso sull'attivo:

dal 7% all'8%	fino a 100 milioni di lire (euro 51.645,90)
dal 5,5% al 6,5%	da 100 a 500 milioni di lire (euro 258.228,45)
dal 4% al 5%	da 500 milioni a 1 miliardo di lire (euro 516.456,90)
1,80% (max)	da 1 a 3 miliardi di lire (euro 1.549.370,70)
0,90% (max)	sopra i 30 miliardi di lire

Compenso sul passivo:

dallo 0,15% allo 0,75%	fino a 100 milioni di lire (euro 51.645,90)
dallo 0,05% allo 0,37%	sopra i 100 milioni di lire

In presenza di un comitato di commissari, il compenso globale è determinato sulla base di quello spettante a un solo componente e aumentato del 40% per ciascuno degli altri.

Al commissario può essere riconosciuto un rimborso forfetario delle spese generali non superiore al 5% del compenso spettante (nell'eventualità in cui le procedure non siano dotate di una sede autonoma e/o di una struttura operativa adeguata).

Nel corso della procedura possono essere liquidati acconti a valere sui compensi finali, in misura non superiore al 60% del compenso.

Sentenza della Corte Costituzionale del 28/4/2006 n. 174

Come anticipato, la Corte Costituzionale con la sentenza n.174 del 28/04/2006 ha riconosciuto il pagamento dei compensi ai curatori nel caso di fallimenti chiusi per insussistenza dell'attivo. In tale circostanza il pagamento è posto a carico dell'Erario. L'intero compenso liquidato andrà a carico dello Stato solamente per la parte che non trova copertura nell'attivo fallimentare. Sempre in base all'art. 4 del D.M. del 1992, il compenso

liquidato non potrà essere inferiore a 516,00 euro, cui va aggiunto un rimborso forfetario per le spese generali in ragione del 5% sull'importo del compenso liquidato, nonché il rimborso delle spese vive effettivamente sostenute e autorizzate dal giudice.

Viene dichiarata l'illegittimità costituzionale dell'art. 146, comma 3 del D.P.R. 30 maggio 2002 n.115 del "Testo Unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia di spese di giustizia", nella parte in cui non era previsto che le spese anticipate dall'Erario fossero anche le spese e gli onorari da corrispondere al curatore.

La sentenza ha efficacia retroattiva, pertanto produce effetti anche sui rapporti sorti anteriormente a tale dichiarazione, a meno che i rapporti non siano esauriti, consolidati e intangibili.

Interventi legislativi

Ricordiamo una interpellanza datata dal Senatore Ettore Bucciero al Ministro della Giustizia nella seduta del 29 dicembre 2004 (resoconto stenografico n. 721).

Così è stato detto:

"che, a causa del mancato aggiornamento secondo quanto meno gli indici Istat del costo della vita, i compensi reali attualmente percepiti dai curatori fallimentari risultano svalutati e dunque inferiori del quaranta per cento rispetto a quelli attribuiti nel 1992; che, al contrario, le tariffe forensi sono state aggiornate con il decreto del Ministro della Giustizia dell'8 aprile 2004 e quindi sono state maggiorate del 25 per cento rispetto a quelle vigenti dal 1° ottobre 1994; che l'aggiornamento dei compensi per i curatori fallimentari e commissari giudiziali non comporterebbe oneri per lo Stato, posto che detti compensi vengono prelevati dalla massa attiva fallimentare, si chiede di sapere se il Ministro in indirizzo intenda emanare, ex art. 39 del Regio Decreto 16 marzo 1942, n.267, un apposito decreto, onde adeguare i compensi spettanti ai curatori di fallimento e ai commissari giudiziali nelle procedure di concordato preventivo e di amministrazione controllata al fenomeno inflattivo".

Non è dato sapere se ci sia stata una risposta.

Conclusioni

E' urgente l'adozione di una nuova tariffa per la determinazione dei compensi spettanti ai curatori fallimentari, come pure dei commissari giudiziali e dei commissari delle amministrazioni straordinarie.

La professionalità richiesta è sempre maggiore e le responsabilità assunte le più disparate. Qualora l'aggiornamento non fosse tempestivo, c'è anche l'effettivo rischio di perdere le migliori professionalità, attratte magari da attività meno impegnative, ma più redditizie.

Ora che la tariffa dei Dottori Commercialisti (era del 1994/1995) sarà variata, si può confidare che presto sarà riformata anche la tariffa dei curatori fallimentari. E speriamo che sia anche variata la struttura stessa della tariffa, non solo gli scaglioni di valore.

² Trib.Vicenza, ordinanza del 22.03.1993 in Il Fall.1993 pg.1057; Trib.Piacenza 02.05.94 in Il Fall.1994 pg.1082; Trib.Velletri 18.06.94 in Il Fall.1994 pg.1082; Trib.Vercelli 21.04.94 in Il Fall.1994 pag.1082; Trib.S.Maria Capua Vetere 15.12.95 in il Fall.1996 pg.505.

M. VINCENTI, *Il commissario giudiziale del Concordato Preventivo*, Buffetti Editore 1997.

³ Il Mondo 16.04.2010

Profili internazionali del trasferimento di quote di S.r.l.

Focus sugli adempimenti procedurali del commercialista intermediario e note fiscali

ALBERTO RIGHINI

Ordine di Verona

1. Premessa

Con l'entrata in vigore dell'art. 36 della Legge n. 133/2008, anche i dottori commercialisti e gli esperti contabili possono perfezionare i trasferimenti di quote di Srl. La dottrina e le istituzioni della categoria hanno esaminato con vari interventi la nuova procedura, soffermandosi da ultimo sugli aspetti critici emersi nella prima fase di applicazione della normativa (*). Nel presente scritto si focalizza un aspetto particolare della procedura che si riscontra nell'ambito dei trasferimenti di quote con profili internazionali. Quando infatti una o tutte le parti di un trasferimento di quote di Srl sono soggetti non residenti, l'ordinaria procedura con firme digitali può subire, in termini di adempimenti, delle integrazioni. Ciò si verifica vedremo quando la parte straniera non è munita di smart card. In questo caso l'operazione può essere ugualmente gestita per il tramite di un intermediario abilitato, attraverso il rilascio di una procura estera a favore di un soggetto che è munito del dispositivo di firma digitale. Un cenno viene fatto anche ai trasferimenti di quote perfezionati all'estero. In realtà, in quest'ultimo caso si esula dalla procedura ex art. 36 della Legge n. 133/2008, poiché l'atto essendosi già "formato" all'estero vedremo deve essere solo "perfezionato" in Italia al fine di rendere lo stesso idoneo a dispiegare effetti nel nostro ordinamento. Anticipiamo infatti che perché un trasferimento di quote, abbia effetto oltre che tra le parti anche nei confronti dei terzi e della società è necessario che lo stesso sia iscritto anche nel Registro Imprese competente. Nel caso degli atti stipulati all'estero, vedremo che l'adempimento si perfeziona mediante preventivo depositato presso un notaio residente esercente o presso l'Archivio notarile distrettuale ex art. 106, p. 4 della c.d. Legge notarile (n.89/1913). In quest'ultimo caso quindi il ruolo del professionista - commercialista sarà quello di coordinare e gestire indirettamente tale fase di deposito intervenendo eventualmente quale parte richiedente lo stesso. Lo scritto si conclude con un richiamo alla disciplina del trattamento delle plusvalenze realizzate da soggetti non residenti ed in particolare con l'evidenziazione dell'opportunità di inserire negli atti alcune utili formule.

2. Atto di trasferimento quote con una o più parti non residenti stipulato in Italia

Quando una delle parti della cessione è un soggetto straniero, se lo stesso non è munito di dispositivo di firma digitale², è pur sempre possibile perfezionare il trasferimento delle quote con le ordinarie regole "informatizzate" ex art. 36 della Legge n. 133/2008. Per procedere in tal senso occorre che la parte straniera conferisca all'estero una procura (con atto pubblico o scrittura privata autenticata) ad un soggetto dotato di tale firma. In questo caso, come peraltro avviene per tutti gli atti provenienti dall'estero, la procura, prima di essere utilizzata in Italia, deve essere preventivamente depositata presso un notaio esercente o nell'Archivio notarile ex art. 106 Legge notarile (n.89/1913). Formalmente il deposito è realizzato attraverso la redazione di un verbale di deposito da parte del notaio o del Conservatore con comparenti i soggetti che ne richiedono il deposito in Italia. La

procura depositata, in originale o in copia autentica o conforme, deve essere debitamente legalizzata (o munita di *apostille*)³ e se in lingua straniera tradotta da un perito⁴. Una piccola nota quanto al soggetto individuato quale procuratore; lo stesso non può essere l'intermediario che "gestirà" il trasferimento delle partecipazioni con procedura ex art. 36 della Legge n. 133/2008 e ciò per garantirne "l'indipendenza". Infatti sebbene non esistano norme secondo cui l'intermediario debba essere in una situazione di totale indipendenza rispetto all'atto di trasferimento, è pur vero che l'art. 1176, comma secondo, c.c. impone al professionista di espletare la propria prestazione con la diligenza richiesta dalla natura dell'attività esercitata. Inoltre, secondo l'art. 9 del Codice deontologico della professione di dottore commercialista ed esperto contabile, il professionista deve agire nel rispetto delle norme sull'indipendenza e sulle incompatibilità previste in relazione alla natura dell'incarico affidatogli. In ogni caso egli non deve mai porsi in una situazione che possa diminuire il suo libero arbitrio nell'adempimento dei suoi doveri, comprese le situazioni in cui si possa trovare in conflitto di interessi. Conseguentemente è opportuno che il "commercialista" si astenga dal prestare consulenza negli atti in cui esso stesso è parte⁵. Peraltro l'orientamento "dell'impossibilità" a che l'intermediario dell'atto di trasferimento quote sia anche procuratore nel relativo atto, è quello che risulta essere adottato dal Registro delle Imprese, nei vari ambiti territoriali. A questo punto, affinché il trasferimento possa essere perfezionato a cura dell'intermediario/commercialista con la procedura ex art. 36, lo stesso dovrà richiedere al soggetto che ha curato il deposito della procura estera (notaio/Conservatore) la consegna del relativo verbale in formato anch'esso digitale (con l'apposizione della firma digitale notarile o del funzionario preposto dell'Archivio). Infatti, poiché in base all'art. 1392 c.c. "*la procura non ha effetto se non è conferita con le forme prescritte per il contratto che il rappresentante deve concludere*", anche nel trasferimento di quote la forma della procura deve essere la medesima di quella prevista per il relativo contratto di trasferimento. Vale a dire atto informatico sottoscritto con firma digitale dalla parte rappresentata e marcato temporalmente. Operativamente il file digitale del deposito della procura andrà allegato, separatamente, all'atto di trasferimento. Le fasi da seguire poi per la predisposizione del documento informatico delle quote, da cui naturalmente dovrà evincersi che il procuratore agisce in nome e nell'interesse del rappresentante, sono quelle ordinarie. Una **prima** quindi di predisposizione dell'atto di trasferimento (nel consueto formato non modificabile PDF/A) firmato digitalmente dalle parti (tra cui il procuratore) e marcatura temporale; una **seconda** di registrazione dell'atto di trasferimento con assolvimento dell'imposta di bollo e registro e la **terza** nonché ultima del deposito dell'atto registrato nel Registro delle Imprese territorialmente competente.

3. Atto di trasferimento quote stipulato all'estero

Quando l'atto è stipulato all'estero, lo stesso è già perfezionato secondo le

SEGUE A PAGINA 6

¹ Circolare 15/IR del 22 febbraio 2010.

² Peraltro nulla osta a che un soggetto straniero richieda presso il Registro Imprese competente il rilascio della smart card. In questo caso il trasferimento può essere effettuato ordinariamente per il tramite dell'intermediario abilitato ex art. 36 della Legge n. 133/2008.

Tra i paesi aderenti la convenzione dell'Aja del 5 ottobre 1961 il procedimento di legalizzazione risulta semplificato. La legalizzazione avviene infatti con la sola certificazione della firma da parte dell'autorità dello Stato nel quale l'atto è formato, l'apposizione dell'*Apostille* (a contenuto fisso ed il cui modello inderogabile è allegato alla Convenzione) certifica la veridicità della firma, la qualità del firmatario e, se del caso, l'autenticità del timbro apposto.

³ Ricordiamo che con la **legalizzazione** si certificano la legale qualità di chi ha apposto la firma e la sua autenticità, senza alcun controllo sul contenuto dell'atto (demandato al notaio/Conservatore che riceve in deposito l'atto). La firma legalizzata non è apposta in presenza dell'ufficiale legalizzante, ma viene verificata tramite il confronto con un campione appositamente depositato. Il procedimento si perfeziona con la successiva legalizzazione dell'autorità dello Stato dove deve essere fatto valere l'atto. Tra i paesi aderenti la convenzione dell'Aja del 5 ottobre 1961 il procedimento di legalizzazione risulta semplificato. La legalizzazione avviene infatti con la sola certificazione della firma da parte dell'autorità dello Stato nel quale l'atto è formato, l'apposizione dell'*Apostille* (a contenuto fisso ed il cui modello inderogabile è allegato alla Convenzione) certifica la veridicità della firma, la qualità del firmatario e, se del caso, l'autenticità del timbro apposto.

⁴ La traduzione è asseverata con dichiarazione resa dal perito, presso la Cancelleria del Tribunale.

⁵ Circolare 15/IR del 22 febbraio 2010.

Profili internazionali del trasferimento di quote di S.r.l.

SEGUE DA PAGINA 5

disposizioni vigenti nell'ordinamento di stipula. A questo punto occorre solo verificare la procedura per rendere efficace lo stesso anche nel nostro ordinamento nei confronti dei terzi e della società stessa. Ricordiamo infatti che dal punto di vista della forma, la cessione di quote di Srl non è soggetta a forme particolari. La necessità della forma notarile (atto pubblico o scrittura privata autenticata), nonché ora la nuova modalità in sottoscrizione digitale, sono richieste dalla legge non per la validità dell'atto ma unicamente ai fini della pubblicità commerciale (c.d. forma ad *publicitatem*), senza la quale l'atto, seppur valido, non produce effetti nei confronti dei terzi né nei confronti della società. In altri termini, nell'attuale contesto normativo, perché un trasferimento sia efficace nei confronti della società, e conseguentemente si possano esercitare i relativi diritti sociali, è necessario che l'atto sia depositato e iscritto nel Registro delle Imprese competente. Detta iscrizione è possibile solo se l'atto risponde a determinati requisiti di forma che prevedono appunto l'intervento di un notaio (atto pubblico o scrittura privata autentica) o di un intermediario abilitato (atto con sottoscrizioni digitali). Conseguentemente innanzi ad un trasferimento perfezionato tramite un atto estero, ferma la sua valenza tra le parti, affinché lo stesso sia idoneo a produrre effetti anche nei riguardi dei terzi e della società è necessaria la sua iscrizione nel Registro delle Imprese competente. Anche in questo caso, come visto nel precedente paragrafo in merito alla procura estera, occorre preventivamente depositare l'atto (rogato all'estero) presso un notaio italiano o nell'Archivio notarile distrettuale (ex art. 106 Legge notarile). In merito ricordiamo che l'art. 106, p. 4 della c.d. Legge notarile dispone che "Nell'archivio notarile distrettuale sono depositati e conservati:....4) gli originali e le copie degli atti notarili rogati in paese estero prima di farne uso nello Stato, sempre che non siano già depositate presso un notaio esercente. Questa ipotesi (atto stipulato all'estero) esula quindi dalla procedura ex art. 36 della Legge n. 133/2008, ma si ritiene utile segnalare perché nell'attuale contesto economico sempre più caratterizzato da rapporti tra soggetti residenti in differenti Stati è possibile che i professionisti siano coinvolti in siffatte operazioni transnazionali perlomeno in termini di consulenti, pertanto devono essere in grado di consigliare al meglio anche i termini e le condizioni che è opportuno indicare nell'atto estero nonché possono consigliare il preventivo deposito dell'atto nell'Archivio notarile se ciò si può tradurre in un eventuale risparmio di costi per le parti. Quanto a detto deposito ricordiamo che, analogamente a quanto indicato per le procure, le condizioni perché lo stesso sia ammissibile ai sensi dell'art. 68 del regolamento notarile (R.D. 1326/1914) sono che l'atto rogato all'estero, o la scrittura privata autenticata, deve essere legalizzato (o munito di *apostille*), e, se in lingua straniera, tradotto dal notaio (se conosce la lingua) o da un perito. In questa sede il notaio, o il Conservatore dell'Archivio, a cui è richiesto di ricevere in deposito l'atto pubblico estero, o più prevedibilmente l'atto autenticato all'estero, hanno il compito di verificare nello stesso la sussistenza di requisiti minimi atti a riscontrare un principio di equivalenza con le corrispondenti forme previste nel nostro ordinamento. In altri termini, in sede di "deposito" in Italia dell'atto estero, deposito che ricordiamo è preliminare all'iscrizione nel Registro delle imprese, occorre verificare la sussistenza dei requisiti minimi che la scrittura estera deve avere per poter essere considerata equivalente a quella italiana e come tale idonea al suo inserimento nel Registro delle Imprese. In linea di principio occorre rilevare che le scritture private autentiche in Paesi ove l'autentica si limita ad attestare l'intervenuta sottoscrizione da parte di un determinato soggetto, possano risultare non idonee per il loro utilizzo ai fini delle pubblicità commerciale⁶. Dal punto di vista operativo, il professionista che è chiamato ad assistere il proprio cliente in tale tipologia di operazione si adopererà affinché l'atto sia innanzitutto formulato secondo la nostra prassi interna e che pertanto dallo stesso emerga in maniera chiara l'identificazione e la qualifica nonché gli eventuali poteri dei soggetti che intervengono nell'atto, prevedibilmente attestati dai pubblici ufficiali esteri, le quote oggetto di compravendita ed il prezzo. Lo stesso poi prevedibilmente interverrà quale comparente in sede di deposito innanzi al notaio/conservatore. La procedura seguente di deposito

nel Registro Imprese è quindi seguita direttamente da questi ultimi soggetti.

4. Disciplina fiscale delle plusvalenze realizzate da soggetti non residenti

I soggetti non residenti sono tassati in Italia solo per i redditi ivi prodotti, pertanto quando l'alienante non residente realizza una plusvalenza per verificare la relativa tassazione è necessario stabilire il luogo di produzione del reddito (la territorialità). A norma dell'art. 23, lett. f) del TUIR si considera prodotto in Italia, e quindi ivi tassabile in capo al soggetto non residente ai sensi dell'art. 3, co. 1 del TUIR, il reddito da plusvalenze derivanti dalla cessione a titolo oneroso di partecipazioni in società residenti. Ai fini dell'art. 23 si considerano in ogni caso esistenti nel territorio dello Stato le partecipazioni in società a responsabilità limitata, in nome collettivo ed in accomandita semplice residenti in Italia. La disposizione trova applicazione alle cessioni effettuate da soggetti non residenti (persone fisiche ed imprese) senza stabile organizzazione in Italia. In quest'ultimo caso infatti la plusvalenza sarebbe attratta nel reddito di impresa prodotto dalla stabile organizzazione.

Quanto alle modalità di tassazione valgono le stesse regole previste per i soggetti residenti, pertanto le stesse sono soggette a tassazione ordinaria⁷ se afferiscono ad una partecipazione qualificata, ovvero sostitutiva⁸ se riferite ad una partecipazione non qualificata. In realtà ai sensi dell'art. 5, co. 5 del D. Lgs 461/97, quest'ultime (plusvalenze non qualificate) se realizzate da un soggetto residente in uno Stato estero che consente un adeguato scambio di informazioni, ovvero in uno Stato ricompreso nella cosiddetta *white list* ex art. 168 bis del TUIR sono esenti da imposta⁹.

Viceversa le plusvalenze (qualificate e non) realizzate da soggetti residenti in Stati che non consentono lo scambio di informazioni concorrono a formare il reddito imponibile del soggetto per il loro intero ammontare¹⁰.

PARTECIPAZIONI	
QUALIFICATE	IMPONIBILI
NON QUALIFICATE	residente <i>white list</i> NON IMPONIBILE (ESENTI) residente NON <i>white list</i> IMPONIBILI

Questa regola generale che dispone per la rilevanza (e tassazione) della plusvalenza in Italia, salvo l'eccezione indicata¹¹, deve confrontarsi però con le disposizioni convenzionali. Quest'ultime, se più favorevoli al contribuente, si applicano infatti anche in deroga alla normativa nazionale. L'art. 13 del Modello OCSE di convenzione contro le doppie imposizioni¹², adottato per la maggior parte delle convenzioni stipulate dall'Italia, attribuisce infatti la potestà impositiva al solo Stato del luogo di residenza del cedente e quindi allo Stato estero¹³. Rinviando all'esame delle singole convenzioni quanto alla sussistenza di eventuali limitazioni poste a livello pattizio, il modello Convenzionale "puro" garantirebbe pertanto l'esenzione in Italia per tutte le tipologie di plusvalenze (qualificate e non qualificate) realizzate dai soggetti non residenti.

Da quanto indicato circa i profili fiscali dell'operazione ed in conseguenza degli obblighi di comunicazione all'Amministrazione Finanziaria (presentazione del quadro SO del modello 770)¹⁴ a carico del commercialista/intermediario, appare opportuno che negli atti di trasferimento siano inserite alcune **dichiarazioni da parte dei cedenti** proprio al fine di chiarire l'imposizione sulle eventuali plusvalenze.

In particolare è opportuno che il cedente non residente dichiari esplicitamente il suo *status* ed il suo eventuale domicilio fiscale in Italia¹⁵, la tipologia della partecipazione al fine di avvalersi in caso di quota non qualificata dell'esenzione ex art. 5, co. 5 del D. Lgs 461/1997, nonché l'eventuale applicazione della convenzione contro le doppie imposizioni.

⁶ Per approfondimenti vedi *Gli atti provenienti dall'estero*, Fondazione italiana per il notariato, Milano, 2007, p. 91.

⁷ Ai sensi dell'art. 68, co.3 del TUIR dette plusvalenze a decorrere dal 1 gennaio 2009, concorrono alla formazione del reddito imponibile nella misura del 49,72%.

⁸ Con aliquota del 12,50%.

⁹ Vedi anche CM 61/E del 31.12.2003.

¹⁰ ex art. 68, co.4 TUIR, salva dimostrazione, tramite interpello, che dal possesso della partecipazione non è conseguito l'effetto di localizzare i redditi in un territorio a fiscalità privilegiata.

¹¹ Per le plusvalenze non qualificate realizzate da soggetti residenti in Stati che consentono un adeguato scambio di informazioni.

¹² Si fa notare che nella maggior parte delle Convenzioni con i paesi della UE le plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni sociali sono per lo più classificate nella categoria residuale delle plusvalenze come "utili di capitale".

¹³ Il par. 4 del citato art. 13 prevede inoltre un'esenzione "condizionata" per le partecipazioni in imprese immobiliari. Il paragrafo dispone infatti che le plusvalenze conseguite da un residente di uno Stato contraente a seguito dell'alienazione di partecipazioni derivanti per oltre il 50%, direttamente o indirettamente, da beni immobili situati nell'altro Stato contraente possono essere tassate in detto altro Stato contraente.

¹⁴ Si veda sul punto anche la citata Circolare 15/IR del 22 febbraio 2010.

¹⁵ Sebbene lo stesso dovrebbe essere stato eventualmente già indicato in sede di richiesta di attribuzione del codice fiscale italiano, dato, quest'ultimo, necessario al fine del perfezionamento dell'atto stesso di trasferimento.

NORME E TRIBUTI

L'aumento di capitale a servizio del concambio di fusione liberato mediante rivalutazione di elementi dell'attivo

PAOLO TALICE
Notaio in Treviso

1. Premessa. E' sempre più frequente nella pratica la realizzazione di fusioni per incorporazione che generano un disavanzo da concambio. L'opportunità, infatti, di derogare al principio del costo storico e della continuazione dei bilanci, procedendo alla rivalutazione civilistica di elementi dell'attivo delle società coinvolte, ai sensi dell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., sommata all'opportunità di affrancare fiscalmente i maggiori valori iscritti in bilancio con il pagamento dell'imposta sostitutiva prevista dall'art. 176, comma 2 ter, TUIR, come richiamato dall'art. 172, comma 10 bis, del medesimo testo unico, rende particolarmente convenienti tali operazioni rispetto a procedure alternative, laddove, ovviamente, vi siano esigenze di aggregazioni aziendali da soddisfare.

I notevoli vantaggi che conseguono a detti tipi di fusione, oltre a produrre un aumento di tali operazioni, hanno anche indotto gli operatori a porre in essere le stesse con modalità sempre più "spinte", al fine di generare il più alto disavanzo possibile. La ricerca patologica del massimo disavanzo è stata anche favorita dalla carenza di una puntuale disciplina positiva della fattispecie.

Si è quindi avvertita l'esigenza di individuare nell'ordinamento i principi che regolano la materia ed i conseguenti limiti oggettivi entro i quali deve essere contenuta una rivalutazione degli elementi dell'attivo finalizzata a coprire un aumento di capitale a servizio del concambio, al fine di evitare di porre in essere operazioni che potrebbero essere ritenute illegittime.

Appare infatti certo che la disposizione contenuta nell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., non è volta a derogare alla disciplina codicistica degli aumenti di capitale, rendendo libera la formazione di capitale mediante rivalutazioni di elementi dell'attivo o iscrizioni di avviamento, ma unicamente a dettare i criteri di imputazione a bilancio dell'eventuale disavanzo che un aumento di capitale a servizio del concambio abbia prodotto. Tale principio è stato di recente affermato dalla Commissione Società del Comitato Interregionale dei Consigli Notarili delle Tre Venezie, la quale, nell'edizione "settembre 2010" della raccolta degli "Orientamenti del Comitato Triveneto dei Notai in Materia di Atti Societari" (allegata, come tradizione, a questo numero della rivista "Il Commercialista Veneto"), ha ritenuto di inserire il seguente orientamento:

"L.E.9 - (LEGITTIMITA' DELL'EMERSIONE DI UN AVANZO O DI UN DISAVANZO DI FUSIONE O SCISSIONE - 1° pubbl. 9/10) La previsione contenuta nell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., (richiamata per la scissione dall'art. 2506 quater, comma 1, ultimo periodo, c.c.), nella parte in cui disciplina l'appostamento di eventuali disavanzi o avanzi di fusione o scissione, è volta esclusivamente a dettare un principio contabile e non anche a consentire che una di tali operazioni possa essere posta in essere con modalità che contemplino una rivalutazione o svalutazione di poste di bilancio, ovvero la creazione di nuove poste (avviamento), in deroga alle regole sostanziali del diritto societario.

Si ritiene pertanto che gli annullamenti di partecipazioni e le variazioni del capitale (a servizio o meno del concambio) non possano essere realizzati nell'ambito di una fusione o scissione se non nei limiti imposti dallo specifico procedimento nei quali sono inclusi e nell'integrale rispetto di tutte le norme positive che ordinariamente li disciplinano."

La semplicità dell'orientamento esposto è tale da rendere difficile una sua non condivisione, è tuttavia necessario analizzare nel dettaglio le motivazioni ad esso sottostanti per poter ricavare i limiti oggettivi entro i quali può ritenersi sicuramente legittima una rivalutazione di elementi dell'attivo a copertura di un aumento di capitale finalizzato a soddisfare il rapporto di cambio.

2. La fattispecie del disavanzo da concambio. Le fusioni societarie sono vicende evolutive delle società coinvolte, non riconducibili a negozi traslativi patrimoniali, e necessariamente neutre per i soci (confr. Cass. Sez. Un. 8 febbraio 2006, n. 2637).

E' dunque essenziale, perchè ricorra la causa negoziale che gli è propria, che all'esito di una fusione non si sia prodotto alcun arricchimento o im-

verimento dei soci, al punto che nemmeno con il consenso unanime dei medesimi è possibile prevedere un rapporto di cambio non congruo.

Al fine di soddisfare tale esigenza può accadere che l'aumento di capitale che la società incorporante deve attuare a servizio del concambio sia di entità tale da superare le riserve e gli altri fondi disponibili iscritti nei bilanci delle società coinvolte, generando così un disavanzo.

Per meglio comprendere la fattispecie si pensi al seguente semplice esempio: due società di capitali, ALFA srl e BETA srl, hanno le seguenti situazioni patrimoniali:

	ALFA srl	BETA srl
capitale sociale euro	10.000	10.000
riserve disponibili euro	5.000	5.000
Totale patrimonio netto contabile euro	15.000	15.000
valore patrimoniale effettivo euro	15.000	90.000

In detta situazione, qualora la società ALFA intenda incorporare la società BETA, sarà necessario attribuire ai soci di quest'ultima partecipazioni di ALFA nel rapporto di 6 a 1 (corrispondente al rapporto tra i patrimoni effettivi delle società coinvolte: $90.000/15.000 = 6$). L'aumento di capitale a servizio del concambio dovrà essere dunque di euro 60.000.

Essendo la somma delle poste di bilancio di ALFA e BETA utilizzabili per l'aumento di capitale pari ad euro 20.000 (riserve disponibili di ALFA + capitale sociale e riserve disponibili di BETA), tale operazione genererà un disavanzo da concambio di euro 40.000.

Applicando alla fattispecie la disposizione di cui all'art. 2504 bis, comma 4, c.c., si dovrebbe ritenere che l'aumento di capitale eccedente le poste di bilancio disponibili possa essere coperto, nei limiti della loro capienza, mediante "rivalutazione" di elementi dell'attivo delle società coinvolte e, per l'eventuale differenza, e nel rispetto delle condizioni previste dal numero 6 dell'art. 2426 c.c., mediante l'iscrizione *ex novo* di avviamento.

La questione che si pone è quella di individuare i limiti oggettivi entro i quali può ritenersi legittimo un tale aumento di capitale.

3. Il quadro normativo. L'aumento di capitale a servizio del concambio rientra nel genere degli aumenti di capitale a titolo gratuito disciplinati dagli artt. 2442 (spa) e 2481 ter (srl) c.c., in quanto la natura necessariamente neutra delle fusioni impedisce di richiedere ai soci versamenti a qualsiasi titolo.

Le citate norme di riferimento prevedono che gli aumenti di capitale gratuiti siano possibili nei limiti in cui si utilizzino "le riserve e gli altri fondi iscritti in bilancio in quanto disponibili".

E' dunque inibito dal legislatore aumentare il capitale con riserve non risultanti dall'ultimo bilancio approvato o per importi eccedenti quelli in esso contabilizzati.

La *ratio* di tali norme è evidente: a garanzia dell'integrità ed effettività del capitale sociale non è possibile imputare allo stesso valori non certificati, ancorché esistenti, tant'è che negli aumenti a pagamento i valori dei conferimenti in natura devono essere inderogabilmente certificati con perizia (artt. 2343 e 2465 c.c.), ovvero devono corrispondere a quello "equo" determinato ai sensi dell'art. 2343 ter c.c.

Per quanto riguarda l'imputazione degli elementi dell'attivo e del passivo della società incorporata nel primo bilancio della società incorporante, il principio codicistico è quello della continuità contabile (art. 2504 bis, comma 4, c.c.).

Esiste poi nell'ordinamento, ovviamente con riferimento alle sole società che non adottano i principi contabili internazionali (IFRS), il divieto generico di rivalutazione dei beni sociali che, ai sensi dell'art. 2426 c.c., devono essere iscritti in bilancio al costo di acquisto, e, più in generale, esiste un divieto di rivalutazione di qualsiasi elemento dell'attivo.

Essendo tale divieto contenuto in norme di legge, lo stesso non può essere disapplicato se non in virtù di norme di rango analogo. E' per tale motivo che le varie disposizioni che si sono susseguite nel tempo per consentire le "rivalutazioni monetarie" o per "salvare i bilanci" sono sempre state intro-

L'aumento di capitale a servizio del concambio di fusione

SEGUE DA PAGINA 7

dotte nell'ordinamento con leggi, decreti legislativi o decreti legge. Per quanto riguarda poi l'iscrizione nell'attivo dell'avviamento, il numero 6 dell'art. 2426 c.c. prevede che ciò sia possibile, con il consenso del collegio sindacale, unicamente se acquistato a titolo oneroso e nei limiti del costo. In questo quadro normativo di sostanziale divieto di aumenti di capitale mediante rivalutazione degli elementi attivi del bilancio, si inserisce la disposizione di cui all'art. 2504 bis, comma 4, c.c., che, disciplinando il trattamento contabile dell'eventuale disavanzo, ne postula la sua legittima emersione e, conseguentemente, ammette la rivalutazione di elementi dell'attivo in sede di fusione.

Non è semplice definire la portata di tale norma.

La stessa potrebbe infatti riferirsi al solo disavanzo da annullamento (quello che si può generare con l'iscrizione nel bilancio dell'incorporante degli elementi attivi e passivi dell'incorporata in luogo della partecipazione in quest'ultima) e non anche a quello da concambio.

La disposizione in commento non contiene infatti alcuna definizione del disavanzo cui si riferisce, né sembra consapevole della possibile distinzione tra disavanzo "da annullamento" e disavanzo "da concambio".

L'intero codice civile non contiene la definizione di disavanzo, solo nelle norme fiscali, in particolare nel TUIR, è possibile rintracciare una consapevole distinzione tra disavanzo da annullamento e disavanzo da concambio, fermo restando che anche in dette disposizioni non è contenuta alcuna definizione dei disavanzi menzionati. Stante l'esposta carenza di disciplina, da più parti si è ritenuto che la disposizione di cui all'art. 2504 bis, comma 4, c.c., non consente di per sé di derogare ai divieti legislativi espressi di porre in essere aumenti di capitale mediante rivalutazioni di elementi dell'attivo.

Tale disposizione avrebbe una portata meramente "contabile" e come tale sarebbe riferibile al solo disavanzo da annullamento.

L'imputazione di tale disavanzo non integra infatti una "rivalutazione" in senso sostanziale, al contrario consente di rispettare il principio della continuità contabile con riferimento alla partecipazione annullata, impedendo che ad essa si sostituiscano gli eventuali diversi valori contabili dell'incorporata.

Anche la previsione relativa all'avviamento contenuta nell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., sembra coniugarsi solo con il disavanzo da annullamento, poiché la stessa consente l'iscrizione *ex novo* in bilancio di tale voce solo se acquistata a titolo oneroso (numero 6 dell'art. 2426 c.c.), mentre nel disavanzo da concambio, quantomeno da un punto di vista dogmatico, verrebbe imputato a capitale il proprio avviamento, non quello acquistato da terzi.

Secondo i principi e secondo la Suprema Corte (vedi sentenza citata), infatti, la società incorporata non si estingue per effetto della fusione, la stessa continua ad esistere in forma evoluta, compenetrata nell'incorporante.

Nelle fusioni non si realizzano pertanto dei negozi traslativi e, tantomeno, dei conferimenti a titolo oneroso delle aziende e dei loro avviamenti.

L'imputazione al capitale dell'incorporante dell'avviamento dell'incorporata, una volta avvenuta la compenetrazione delle due società, equivale, dunque, all'imputazione a capitale del proprio avviamento.

Tale interpretazione particolarmente restrittiva dell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., per quanto basata su considerazioni sistematiche, appare non condivisibile.

In primo luogo la norma in commento non opera alcuna distinzione tra disavanzo da annullamento e disavanzo da concambio, limitarne quindi la portata solo al primo vuol dire disapplicare i criteri di ermeneutica imposti dall'art. 12 delle preleggi.

E' poi da considerare che le disposizioni fiscali che menzionano espressamente il disavanzo da concambio generato da una fusione, per quanto di natura tributaria, sono pur sempre delle disposizioni di legge. Negare dunque la legittimità dell'emersione di un disavanzo da concambio all'esito di una fusione equivale ad affermare che il legislatore fiscale ha dettato una disciplina per una fattispecie illegittima.

Ma l'argomento che più di ogni altro appare risolutivo in ordine alla legittimità di un aumento di capitale a servizio del concambio liberato mediante rivalutazione di elementi dell'attivo, è la considerazione che se così non fosse ad alcune società sarebbe inibito fondersi per il solo fatto di avere dei bilanci che non rappresentano i valori reali dei patrimoni in gioco. Esisterebbero dunque delle società "minori" alle quali l'ordinamento negherebbe l'esercizio di diritti riconosciuti ad altre società, in violazione dei principi costituzionali sulla parità di trattamento e delle direttive comunitarie in materia di fusione. Naturalmente, laddove una fusione possa essere attuata rispettando il principio della continuità contabile non dovrebbe essere consentito operare rivalutazioni, in quanto in tale fattispecie non ricorre l'interesse che giustifica la deroga di divieti espressi.

Si può quindi concludere affermando che è possibile effettuare una fusio-

ne per incorporazione con aumento di capitale a servizio del concambio liberato mediante rivalutazione di elementi dell'attivo, a condizione che tale aumento non sia discrezionale ma imposto dalle specificità dell'operazione nella quale è incluso, che sia contenuto nei limiti minimi fisiologici necessari per consentire il concambio e che non sussistano procedimenti alternativi per soddisfare il rapporto di cambio.

4. Le ipotesi concrete. a) *La società azionaria con azioni prive di valore nominale* - La riforma del diritto societario ha finalmente introdotto nel nostro ordinamento le azioni prive di valore nominale.

Ciò che è stato abolito è il solo valore nominale espresso dei titoli, non anche quello implicito dato dal rapporto tra le azioni emesse e il capitale sociale, con la conseguenza che tutti gli aumenti di capitale gratuiti e le riduzioni per perdite o reali del capitale possono essere attuati senza emettere nuove azioni.

Così, ad esempio, una società azionaria con capitale di euro 240.000 diviso in 120.000 azioni prive di valore nominale, potrà aumentare il proprio capitale gratuitamente ad euro 480.000 senza emettere nove azioni, come anche potrà ridurlo ad euro 120.000, sempre senza modificare il numero delle azioni.

Nel primo caso il valore nominale implicito dei titoli passerà da 2 a 4 euro, nel secondo da 2 ad un euro. Con la stessa logica la società potrà aumentare o diminuire il numero delle azioni emesse senza variare il capitale sociale, anche in detto caso varierà automaticamente il solo valore nominale implicito dei titoli.

In detti tipi di società è dunque sempre possibile soddisfare il rapporto di cambio di una fusione per incorporazione senza aumentare il capitale sociale, sarà infatti sufficiente emettere un numero di nuove azioni prive di valore nominale da assegnare ai soci dell'incorporata in misura tale da rispettare il rapporto di cambio determinato nel progetto di fusione. Per le società con azioni prive di valore nominale non sussiste dunque un limite minimo fisiologico di aumento di capitale necessario per soddisfare il rapporto di cambio.

Ogni eventuale aumento deliberato in occasione di una fusione sarà discrezionale e finalizzato a soddisfare unicamente logiche aziendali.

Per dette società appare dunque arduo ritenere consentito un aumento di capitale in sede di fusione da coprirsi mediante rivalutazione degli elementi dell'attivo, poiché non sussistendo un limite oggettivo all'aumento sarebbe possibile deliberarlo di qualunque entità, usufruendo così di un beneficio privo di causa.

Sarebbe come se, nell'ipotesi di disavanzo da annullamento, si consentisse di rivalutare gli elementi dell'attivo della società incorporata fino ai loro valori reali anziché fino al costo storico della partecipazione annullata.

E' tuttavia da considerare che negare alle società con azioni prive di valore nominale ciò che è consentito alle società con azioni aventi valore nominale esplicito comporta comunque una disparità di trattamento difficilmente conciliabile con i principi generali.

E' quindi preferibile ritenere che anche dette società possano deliberare aumenti di capitale a servizio del concambio da coprirsi mediante rivalutazione di elementi dell'attivo, purché gli stessi siano rigorosamente mantenuti in un limite quantitativo analogo a quello imposto alle società con azioni aventi valore nominale esplicito.

Tale limite è dato, nelle società con azioni prive di valore nominale, dalla relazione tra il rapporto di cambio determinato nel progetto di fusione e il valore nominale implicito delle azioni già in circolazione.

Così, ad esempio, una società con capitale di euro 240.000, diviso in 120.000 azioni prive di valore nominale, e dunque del valore nominale implicito di euro 2 ciascuna, che deve incorporare un'altra società attribuendo ai soci di quest'ultima due azioni per ogni azione detenuta dai suoi attuali soci, potrà procedere ad un aumento di capitale al servizio del concambio di fusione di massime euro 480.000.

b) *La società a responsabilità limitata* - Le considerazioni esposte per le spa con azioni prive di valore nominale possono apparire prive di particolare rilevanza pratica, stante la modesta diffusione di tale modello di società azionaria. Così non è, poiché con la novella del diritto societario è stato anche abolito il valore nominale delle partecipazioni nelle srl.

Il legislatore della riforma ha anzi emendato il concetto stesso di quota di partecipazione di srl. Prima della riforma la quota era la semplice espressione del conferimento di capitale del socio.

Così era concepita nel vecchio art. 2474 c.c. e come tale doveva essere evidenziata, quale elemento essenziale, nel contratto sociale (art. 2475, comma 2, n. 5, c.c. ante riforma).

Dopo la riforma la quota di srl è divenuta concettualmente estranea al conferimento di capitale, la stessa è ora l'espressione della "partecipazione" del socio nella società, o meglio all'affare. L'apporto dei soci costituisce unicamente il presupposto per la sua attribuzione in una qualche misura.

La "quota di partecipazione" deve pertanto essere determinata in maniera espressa ed autonoma nel contratto (art. 2463, comma 2, n. 6, c.c.). Solo in carenza di un'indicazione espressa la stessa si presume essere proporzionale al conferimento (art. 2468, comma 2, secondo periodo, c.c.).

La ridefinizione del concetto di quota nella srl ha dunque fatto sì che in tale

SEGUE A PAGINA 9

L'aumento di capitale a servizio del concambio di fusione

SEGUE DA PAGINA 8

modello societario non sia più contemplato il valore nominale delle partecipazioni. La singola quota di partecipazione può liberamente essere indicata nel contratto sociale con una qualunque frazione o percentuale.

Può anche essere suddivisa, in caso di trasferimento, infinite volte senza limiti di decimali.

E' così possibile prevedere che in una società con capitale nominale di 10.000 euro un socio sia titolare di una partecipazione pari ad un terzo, anche se il valore nominale implicito di tale partecipazione sarà un numero periodico. Detta partecipazione potrà a sua volta essere divisa, in caso di trasferimento, in due quote uguali (pari dunque ad un sesto ciascuna) e così via, senza limiti. Nelle fusioni o scissioni con incorporante/beneficiaria preesistente e con necessità di concambio, non è dunque più possibile ritenere che sussista alcun obbligo di assegnazione di "nuove" quote ai soci dell'incorporata/scissa.

Il concambio può oggi essere legittimamente attuato con la semplice assegnazione a tutti i soci delle società coinvolte della "congrua" percentuale di partecipazione nella incorporante/beneficiaria prevista dal progetto.

Anche per tale modello, dunque, analogamente a quanto sopra affermato per la spa con azioni prive di valore nominale, deve ritenersi ammissibile un aumento di capitale a servizio del concambio coperto mediante l'utilizzo di "riserve latenti" solo nei limiti in cui sarebbe stato possibile in presenza di partecipazioni aventi valori nominali espliciti, cioè al fine di evitare ingiuste disparità di trattamento con altri modelli di società di capitali.

c) *La fusione propria* - Esiste poi un'ipotesi di fusione nella quale non è mai possibile individuare un limite oggettivo all'imputazione a capitale di valori rinvenienti da rivalutazioni dell'attivo, è la fusione propria.

In tale ipotesi, infatti, il capitale è determinato *ex novo* per l'intero suo ammontare, con la conseguente necessità di attribuire a tutti i soci delle società fuse "nuove" partecipazioni.

Sarà dunque sempre possibile rispettare la proporzione di un qualsiasi rapporto di cambio, indipendentemente dall'entità del capitale sociale.

In tale ipotesi deve dunque ritenersi non consentita la rivalutazione di elementi dell'attivo.

d) *La fusione inversa e quella propria quale procedimenti alternativi alla fusione diretta* - Una considerazione particolare merita poi la questione relativa alla circostanza che una qualsiasi fusione per incorporazione che generi un disavanzo da concambio non produrrà mai alcun disavanzo se venisse attuata con modalità inversa, se cioè la società incorporante divenisse l'incorporata e viceversa, ovvero se venisse attuata tramite una fusione propria.

Il primo procedimento non può tuttavia considerarsi equivalente agli altri, anche se da un punto di vista dogmatico la fusione diretta di due società, la fusione inversa tra le medesime, ovvero la loro fusione propria, sono identiche nel risultato giuridico finale: una entità unica costituita dalla compenetrazione delle società preesistenti.

Nel caso concreto possono infatti sussistere delle differenze di costi e di attività tra la fusione diretta, quella inversa e quella propria (si pensi alla necessità di procedere alle trascrizioni e volture dei beni immobili o mobili registrati solo se di proprietà della incorporata, ovvero al trattamento fiscale di eventuali fondi in sospensione di imposta, ovvero ancora al mantenimento in capo all'incorporante di determinati titoli abilitativi all'esercizio della propria impresa: certificazioni SOA, albo autotrasportatori, ecc.).

Tali differenze di costi e di attività fanno sì che una fusione diretta che produca un disavanzo da concambio debba ritenersi consentita anche se la medesima fusione attuata con modalità inversa o propria non ne produrrebbe alcuno.

e) *L'imputazione dell'avviamento a capitale* - E' infine da analizzare l'ipotesi della fusione che produca un disavanzo non imputabile agli elementi dell'attivo delle società coinvolte, perché incipienti, cioè di valore effettivo inespreso inferiore al disavanzo.

In tale ipotesi, come detto, la disposizione di cui all'art. 2504 bis, comma 4, c.c., riferendosi al disavanzo in generale, consente l'iscrizione *ex novo* nel bilancio dell'incorporante dell'avviamento, purché ricorrano le condizioni previste dal numero 6 dell'art. 2426 c.c. (acquisto a titolo oneroso).

Orbene nel caso che si formi un disavanzo da concambio non sussistono mai tali condizioni, in quanto si dovrebbe imputare a capitale il proprio avviamento (quello cioè di una delle società compenstrate) e non quello acquistato da terzi. Sul punto è anche da considerare che se si ritenesse assimilabile all'acquisto a titolo oneroso l'imputazione al capitale dell'incorporante dell'avviamento dell'incorporata, in quanto ipotesi affine ad un "conferimento atipico", l'inciso contenuto nel comma 4 dell'art. 2504 bis c.c., secondo il quale è possibile imputare a capitale l'avviamento solo "nel rispetto delle condizioni previste dal numero 6 dell'art. 2426 c.c." sarebbe totalmente privo di significato.

In tale ipotesi, infatti, ricorrerebbero sempre le condizioni di cui al n. 6, con

l'aggravante che non sussisterebbe neanche il limite oggettivo del prezzo di acquisto, in quanto il corrispettivo dovrebbe essere individuato nell'aumento di capitale liberato con l'avviamento e quindi rimesso alla discrezionalità delle parti.

Deve pertanto ritenersi che l'iscrizione *ex novo* di avviamento a titolo di capitale sia consentita, ai sensi dell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., nella sola ipotesi di disavanzo da annullamento e nei limiti dell'effettivo costo ad esso imputabile sostenuto dalla società incorporante al momento dell'acquisto della partecipazione annullata.

A ciò consegue che ogniquale volta gli elementi dell'attivo delle società partecipanti alla fusione non siano capienti per coprire l'aumento di capitale dell'incorporante a servizio del concambio non sarà possibile attuare la fusione, salvo che non sussistano modalità alternative per soddisfare il rapporto di cambio.

5. Il procedimento pratico. Nelle ipotesi in cui si ritiene lecito procedere ad un aumento di capitale a servizio del concambio coperto mediante utilizzo di "riserve latenti", cioè di rivalutazione di elementi dell'attivo, si pone il problema del come attuare l'operazione, stante la totale assenza di normativa al riguardo.

Per risolvere la questione non può che farsi riferimento alla disciplina codicistica sull'aumento di capitale da liberarsi in natura delle spa e delle srl, salvi gli opportuni adeguamenti che consentano di soddisfare tutti gli interessi coinvolti.

Deve quindi ritenersi che l'aumento dovrà essere puntualmente contemplato nel progetto di fusione, con l'indicazione analitica dei singoli elementi che saranno "rivalutati" a copertura dello stesso e la loro valorizzazione. L'aumento dovrà poi essere deliberato da tutte le società partecipanti all'operazione mediante l'approvazione del progetto in cui è contemplato.

La perizia di stima potrà essere allegata al solo atto di fusione e non anche alle singole delibere che approvano il progetto, ciò perché "l'atto costitutivo" cui deve essere allegata ai sensi degli artt. 2343 e 2465 c.c. non può che coincidere con l'atto conclusivo della fusione piuttosto che con le singole delibere suo presupposto. Anche perché la perizia, pur essendo redatta ai sensi delle norme sui conferimenti in natura, non ha ad oggetto beni "conferiti", bensì beni già di proprietà della società, pertanto la stessa non deve essere sottoposta al vaglio dei soci.

E' inoltre da considerare che nel procedimento di fusione con aumento di capitale a servizio del concambio liberato mediante rivalutazione di elementi dell'attivo, i soci troveranno adeguata protezione del loro interesse alla effettiva congruità del rapporto di cambio nelle relazioni degli esperti di cui all'art. 2501 sexies c.c. e non certo nella "perizia di conferimento".

Al contrario i terzi vedranno tutelato il loro interesse alla effettività del capitale non già con un irrituale diritto di opposizione all'aumento, mutuato dal diritto di opposizione alla fusione nella quale è contemplato, bensì con la puntuale applicazione delle norme sulla compilazione della "perizia di conferimento" e sulla responsabilità degli esperti che l'hanno redatta.

Anche sotto questo profilo non può dunque ritenersi necessario allegare la perizia di stima dei beni da imputare a capitale alle delibere di approvazione del progetto di fusione.

Per quanto riguarda la competenza alla nomina dell'esperto si può ritenere che nelle spa questa spetti al tribunale nel cui circondario ha sede la società incorporante, mentre nelle srl spetterà congiuntamente agli organi amministrative delle società coinvolte, posto che nelle fusioni non esiste un soggetto "conferente" e che nella fattispecie in esame l'aumento avviene concettualmente con l'emersione di proprie "riserve latenti".

La perizia dovrà poi stimare i singoli elementi oggetto di "rivalutazione" e non già l'azienda dell'incorporata nel suo complesso, poiché a mente dell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., l'imputazione del disavanzo deve avvenire per singoli elementi dell'attivo e nei limiti della loro capienza.

E' infine da precisare che sarà possibile coprire l'aumento di capitale tanto con la "rivalutazione" di elementi dell'attivo dell'incorporata quanto di quelli dell'incorporante, anche congiuntamente. La norma di riferimento, infatti, prevede testualmente che il disavanzo debba essere imputato agli elementi delle società partecipanti e non solo a quelli dell'incorporata che l'hanno generato.

6. Conclusioni. In virtù dell'interpretazione sistematica del disposto dell'art. 2504 bis, comma 4, c.c., deve ritenersi consentito un aumento di capitale a servizio del concambio di fusione coperto mediante rivalutazione di elementi dell'attivo delle società coinvolte, ciò in deroga alle norme sull'imputabilità a capitale delle sole riserve e altri fondi iscritti in bilancio in quanto disponibili. L'aumento potrà essere attuato solo nel caso in cui non sussistano altri fondi iscritti nei bilanci di tutte le società partecipanti disponibili per lo scopo, e nei limiti strettamente necessari per soddisfare il rapporto di cambio. La legittimità della procedura deriva dalla circostanza che il "diritto di fusione" non può che essere ritenuto prevalente rispetto all'obbligo della continuità contabile, pertanto in caso di contrasto tra detti diritto ed obbligo è il secondo che deve soccombere.

Nel momento in cui un'operazione di fusione con concambio sia realizzabile senza aumento di capitale coperto con "rivalutazioni" entrambi i suddetti diritto ed obbligo possono essere rispettati, pertanto l'aumento in commento non potrà essere realizzato.

«India, un grande mercato»

La crisi impone una svolta alle strategie di sviluppo delle imprese italiane

AUDE POUPLIER
Presidente Agre International

Il sub continente indiano, con un tasso di crescita del prodotto interno lordo superiore all'8% per l'anno 2010-2011 è tornato a dei livelli di sviluppo superiori al 2007. Se la domanda interna indiana basta a se stessa per segnare un tale risultato, l'ottima salute dell'economia indiana costituisce ormai una meta privilegiata per lo sviluppo delle nostre aziende e l'investimento straniero.

Come segnala Gautam Kumra, direttore di Mc Kinsey India, i risultati delle operazioni di M&A per il primo trimestre superano di 42% i risultati dell'anno scorso; questa dichiarazione è rinforzata dal rapporto dell'indiana Dealogic.

Le operazioni di fusioni-acquisizioni sui 20 primi giorni dell'anno avrebbero attirato annunci di operazioni per oltre 2,8 miliardi di dollari e l'India risulterebbe così seconda dietro la Cina per l'ammontare di investimenti attirati.

Tra i settori più gettonati: l'industria farmaceutica, auto motive e infrastrutture/costruzioni; una conseguenza non indolore di un trend così marcato, è l'incidenza sui multipli, due o tre volte superiori a quelli attualmente praticati sui nostri mercati.

In questo contesto, anche le PMI italiane stanno operando una piccola rivoluzione culturale. Se la strada dell'acquisizione non è praticabile per ovvie ragioni dovute alla stretta finanziaria, le aziende italiane culturalmente prudenti e poco allenate all'investimento estero, stanno tracciando un percorso di svolta principalmente su strategie e processi.

Rassicurati da un contesto giuridico economico tutelante del "common law", del trattato contro la doppia imposizione, della tutela sulla privacy e della liberalizzazione di quasi tutti i comparti dell'industria relativi all'investimento estero, le aziende considerano l'investimento in loco come la strada ottimale per raggiungere i loro obiettivi.

In una tradizione italiana dove solitamente è consuetudine "testare" il mercato, con volumi di export cospicui senza fare grandi sforzi sull'adattamento del prodotto e il mix posizionamento-prezzo, il trend osservato questi ultimi mesi segna un forte cambiamento.

Gli indici dichiarano che sino a 18 mesi fa numerose PMI avrebbero ripugnato all'idea di produrre un prodotto tecnologicamente meno avanzato per aggredire questo mercato; oggi sono numerose le aziende che scelgono la strada della "Joint Venture" per produrre localmente il prodotto richiesto dal mercato e quindi sfruttare la conoscenza del mercato dei partner indiani, pur mantenendo in Italia le attività di Ricerca e gli investimenti tecnologici. Il fenomeno è particolarmente presente tra i produttori di macchinari, impianti, componentistica in generale e beni di largo consumo.

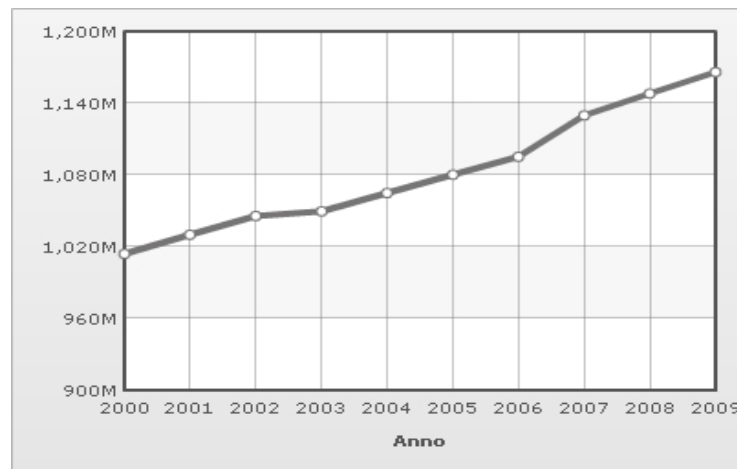
Parallelamente molto liquide ed avidi di tecnologie, le aziende indiane sono a caccia di tecnologie, reti commerciali e know how in generale. Sono pertanto alla ricerca di partner in Italia; anche in questo caso la JV (new co) diventa il modello più richiesto ed adatto ai progetti aziendali comuni.

Come succede spesso durante le forti crisi, le aziende reagiscono innovando i propri prodotti e processi produttivi.

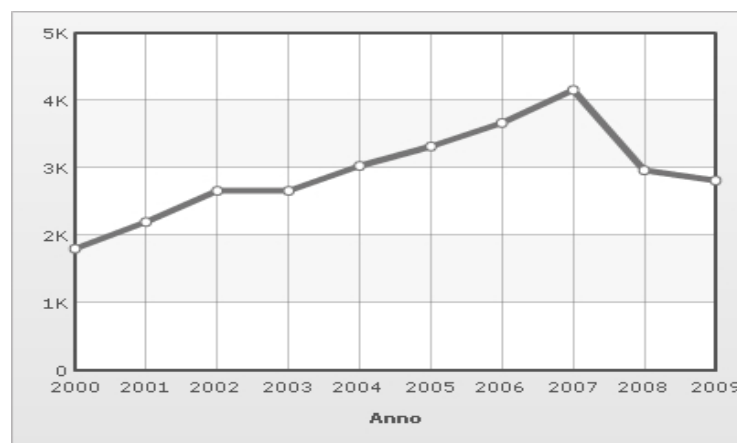
E' giunto necessariamente il momento di accelerare il processo di internazionalizzazione, che paga lo scotto di essere rimasto rallentato per troppo tempo dal "comfort" illusorio di un puro modello di esportazione delle imprese Italiane.

Il vero bisogno è di una gestione diversa, performante ed idonea al mercato, che metta l'azienda nelle condizioni di essere competitiva.

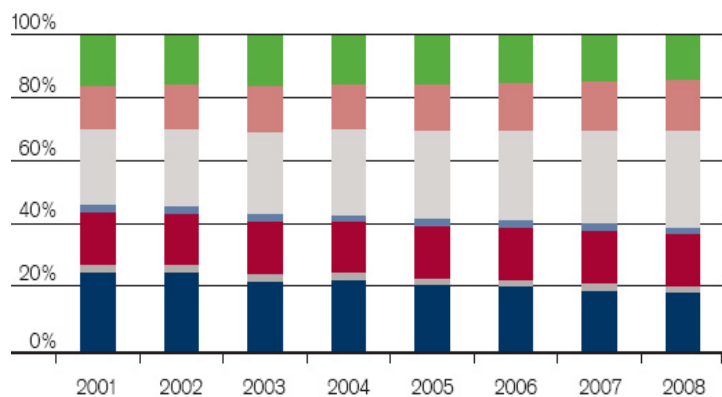
Trend di crescita popolazione indiana



India - Prodotto Interno Lordo (PIL) (miliardi di dollari)



Composizione PIL indiano



PROFESSIONE

Prospettive e dinamiche degli studi professionali

Tra istanze di aggregazione ed esigenze di comunicazione

Premessa

Il mercato nel quale ci troviamo ad operare è in continua evoluzione: cambia il contesto socio-culturale, si amplia il quadro normativo, si diversifica la domanda dei servizi.

Sulla scia dei cambiamenti in corso, la categoria dei commercialisti si è trovata negli ultimi anni a confrontarsi con una serie di problematiche quali la crescita esponenziale ed eterogenea della concorrenza, la richiesta di servizi interdisciplinari, la crescente complessità delle materie di studio¹, la sempre maggiore difficoltà di far percepire il tempo dedicato al cliente, la inesorabile dinamica ribassista dei corrispettivi applicabili ai servizi e la perdita di marginalità dei servizi tradizionali, le quali, sebbene non del tutto nuove, si sono indubbiamente poste con un grado di criticità e delicatezza mai riscontrato in passato, ed a fronte delle quali abbiamo assistito a reazioni e adattamenti alquanto diversi tra loro, seppur tutti espressione di un bisogno percepito di riqualificazione, di riorganizzazione nelle modalità di offerta dei propri servizi, di modifica del modo di vivere la professione, di ricerca di nuove forme di comunicazione. In tale contesto, abbiamo assistito a molteplici esperienze e ricerche sui possibili nuovi assetti organizzativi degli studi professionali, per lo più incentrati su schemi volti a favorire la specializzazione e l'aggregazione².

La specializzazione, in particolare, sta diventando un'esigenza ogni giorno più sentita, in quanto l'evoluzione del quadro normativo rende difficile la conoscenza approfondita di tutte le materie oggetto della professione³. E proprio l'aggregazione degli studi professionali viene ritenuta una dei percorsi più interessanti in vista del raggiungimento di tale obiettivo.

Non v'è dubbio, in effetti, che un progressivo aumento dei processi di aggregazione degli studi sarebbe destinato a dar vita ad una vera e propria rivoluzione della professione, e farebbe

FRANCESCA IULA

Ordine di Treviso

EDI FLORIAN

Consulente di Marketing e Comunicazione



nascere nel nostro paese una nuova cultura dell'organizzazione delle strutture professionali⁴. Permane tuttavia il rischio di un approccio affrettato al problema, per evitare il quale risulterà quanto meno utile esaminare le esperienze degli studi che hanno già intrapreso un percorso di aggregazione e di specializzazione e creato strutture professionali di medio/grande dimensione nate dalla fusione e dalla progressiva integrazione di piccole associazioni di professionisti già esistenti.

Il presente studio si propone proprio di offrire una prima rapida carrellata su tali esperienze, elaborata a seguito delle risposte fornite ad una serie di interviste realizzate direttamente con i colleghi, di diversa estrazione ed area territoriale di riferimento, che le hanno vissute personalmente. Verrà focalizzata l'attenzione in particolare sulla modalità organizzativa prescelta, sullo sviluppo del rapporto con il cliente, sulle problematiche connesse alle risorse umane e sulla comunicazione interna, aspetti gestiti in modo molto simile dagli studi professionali esaminati.

Si tratterà poi il più ampio tema della comunicazione esterna e del rapporto con i media, tematiche che si sono sviluppate in conseguenza dell'evoluzione del contesto socio-culturale e che coinvolgono imprescindibilmente anche la categoria dei commercialisti⁵.

1. L'aggregazione degli studi professionali

1.1 Benefici ed aspetti critici dei percorsi di aggregazione

Si parla di "studio aggregato" diverso dal tradizionale "studio associato" quale nuova forma di integrazione con altri colleghi per fornire al cliente una consulenza il più possibile ampia, diversificata e allo stesso tempo integrata.

Il percorso di "aggregazione" dovrebbe iniziare con l'analisi delle compatibilità personali e professionali e la condivisione degli obiettivi professionali, di *business* e di mercato. Dovrebbe poi seguire con un'attività di avvicinamento che implica la fusione delle attività, l'individuazione dei servizi da gestire in comune, la definizione delle regole di fornitura dei servizi, l'integrazione dei professionisti titolari e dei collaboratori.

L'aggregazione dovrebbe inoltre stimolare la ricerca dell'efficienza in diversi ambiti: il miglioramento della qualità e della tempestività dell'offerta professionale, la condivisione delle pratiche già svolte, l'ampliamento della rete relazionale, l'attrattiva verso figure professionali qualificate da inserire all'interno dello studio.

In sostanza uno studio di commercialisti aggregato potrebbe arrivare a cogliere una serie di benefici che si possono esemplificare nell'ampliamento della gamma di servizi offerti, nel favorire l'approfondimento delle competenze dei singoli, nel condividere esperienze professionali, nello sfruttamento di economie di scala, nell'incremento della rete relazionale e del bacino di utenza, nel

SEGUE A PAGINA 12

¹ Per un esempio sui disagi dovuti dalla complessità delle materie di studio e delle normative v. SICILIOTTI C., *Il conto dell'incertezza non ricada sulle aziende*, ne *Il Sole 24 Ore*, del 26 febbraio 2010, cit. pag. 29, "L'introduzione delle nuove regole in materia di territorialità IVA sta creando non pochi disagi alle imprese e ai professionisti che le assistono nel corretto adempimento delle norme e dei regolamenti fiscali. E' normale che ciò accada: ogni momento di discontinuità normativa porta con sé la necessità di adattarsi a un nuovo contesto e abbandonare prassi e procedure consolidate. Tuttavia, dovrebbe essere normale che questi disagi ai contribuenti e ai loro consulenti vengano minimizzati dallo Stato, piuttosto che enfatizzati".

² Sostiene SICILIOTTI C. "E' ormai indispensabile trovare un nuovo assetto organizzativo per gli studi professionali. Serve un'apertura alla creazione di nuove società di studio professionali, soggetti che permettano e favoriscano l'aggregazione tra professionisti. Favorire la specializzazione significa anche pensare a studi in cui più specialisti si uniscano in società" e continua "Bisogna pensare a un nuovo sistema societario in cui le quote siano composte non solo in base a chi mette più soldi ma anche dal capitale intellettuale di cui i giovani spesso sono ricchi" V. intervista a cura di TROVATO I., *Bene il ministro sulle tariffe. Servono a tutelare i giovani*, ne *Il Corriere della Sera*, del 7 aprile 2010, cit. pag. 13.

³ Ad esempio la recente entrata in vigore del D.Lgs. 39/2010 sulla revisione legale dei conti suscita riflessioni sulla specializzazione. A favore della specializzazione, si veda BALDINI C., *Protagonisti del cambiamento. Revisione, i giovani dottori puntano sulla specializzazione*, in *Italia Oggi*, del 7 aprile 2010, cit. pag. 29 "Se la categoria dei dottori commercialisti e degli esperti contabili vuole continuare ad essere protagonista del cambiamento in atto in merito all'attività di revisione contabile esiste una sola strada percorribile: la specializzazione".

⁴ Cfr. D'AGNOLO M., *Strategia ed organizzazione degli studi professionali*, Collana "Guida pratica fiscale", Il Sole 24 Ore, Milano, 2008, cit. pag. 8: "Oggi i professionisti capaci di organizzare il lavoro degli altri sono pochissimi e preziosissimi. Non sempre il loro lavoro è ancora riconosciuto in modo adeguato dai colleghi che li vedono per lo più come generatori di ore non fatturabili. Eppure è proprio dall'operato di questi soggetti che il tessuto professionale italiano potrà iniziare a svilupparsi in aggregazioni di scala paragonabili a quella degli altri Paesi, che oggi conquistano i lavori e i clienti più ambiti. Anche se sono tuttora dubbie e oggetto di studio le vie più scarse economie di scala ottenibili da queste strutture, esistono oggi una serie di motivi che possono rendere strategicamente desiderabile una maggiore dimensione, al di là delle mode e degli stereotipi che abbondano".

⁵ Un sentito ringraziamento a FABIO CHINELLATO, dottore commercialista in Venezia, per aver organizzato e assistito alle interviste e ad EDI FLORIAN, consulente marketing e comunicazione, per aver curato gli approfondimenti sulla comunicazione e sul rapporto con i media. Un particolare ringraziamento anche alla Redazione de "Il Commercialista Veneto", che ha promosso, orientato e sostenuto il presente lavoro.

Prospettive e dinamiche degli studi professionali

SEGUE DA PAGINA 11

miglioramento dell'immagine e della visibilità, nel contenimento delle duplicazioni dei ruoli, delle attività, dei luoghi di lavoro.

Nonostante l'esistenza di numerosi aspetti che potrebbero far propendere in senso favorevole verso l'aggregazione, molti commercialisti si dichiarano poco inclini ad affrontare questo percorso pur sostenendo l'importanza della collaborazione con i colleghi⁶.

E' certo che l'aggregazione, seguita dalla crescita dimensionale dello studio, fa nascere una serie di nuove esigenze quali la necessità di dotarsi di un'adeguata organizzazione, di gestire le risorse umane, di prestare un'attenzione particolare alla comunicazione interna e alla circolazione delle informazioni, di imparare a comunicare verso l'esterno.

La crescita dimensionale inoltre comporta un notevole investimento in costi di struttura e di risorse umane, investimento che appare giustificato solo nel caso in cui lo studio possa contare su un elevato giro d'affari e sulla prestazione di servizi ad elevata marginalità. Di conseguenza si rende necessaria una preliminare analisi del mercato di riferimento e del contesto economico e culturale nel quale vengono offerti i propri servizi. Il processo di aggregazione potrebbe risultare poco apprezzato dalla clientela storica dello studio: sarebbe pertanto utile che il percorso di specializzazione del professionista procedesse di pari passo con la formazione del cliente, con la creazione di una cultura d'impresa che supporti il passaggio generazionale e stimoli la nascita di nuovi bisogni. In sostanza diventerebbe essenziale comunicare all'esterno i nuovi servizi offerti, educare il cliente alla nuova filosofia di studio, fidelizzare il cliente alla nuova struttura.

Nel nostro paese sono ancora pochi gli esempi di studi aggregati e manca una vera cultura dell'organizzazione degli studi professionali. La dimensione organizzativa è comunemente considerata uno strumento per regolare i rapporti all'interno delle imprese e non uno strumento per gestire un gruppo di professionisti. L'organizzazione del lavoro proprio e degli altri è spesso considerata dal commercialista un'attività che toglie tempo alle attività professionali ed al servizio prestato al cliente.

Talvolta il professionista percepisce l'aggregazione con altri professionisti come un gravoso impegno nella ricerca di nuovi equilibri, di compromessi con i colleghi, di parziale rinuncia alla propria libertà, alla propria sovranità ed alla propria indipendenza⁷ e spesso teme la nascita di incompatibilità da un punto di vista personale e

professionale, di conflitti con i colleghi in merito alle differenze retributive, alla diversa qualità degli incarichi ed ai diversi carichi di lavoro.

Come anticipato in premessa, di seguito verrà esposto come si sono organizzati alcuni studi professionali di medio/grande dimensione e si comprenderà come gli stessi hanno affrontato gli aspetti critici e colto i benefici derivanti dall'aggregazione.

1.2 Modello organizzativo degli studi professionali aggregati

Gli studi professionali di medio/grande dimensione, realtà spesso di matrice anglosassone, adottano appositi modelli organizzativi e sistemi di gestione scientifica dell'attività al fine di ottimizzare le risorse e il tempo impiegato.

Dispongono inoltre di risorse dedicate esclusivamente alla gestione dell'organizzazione e monitorano costantemente le attività svolte dai singoli professionisti per valutare la loro redditività e la convenienza a gestire un certo tipo di pratiche.

Tali strutture sono in genere dotate di un codice etico e comportamentale interno che viene illustrato e condiviso da tutti i componenti. Il codice serve sia per regolare le procedure interne, sia per regolare il comportamento nei confronti del cliente.

Essi puntano molto sull'immagine⁸, sulla reputazione e sul servizio di accoglienza per far percepire al cliente di essere in un ambiente professionale e soprattutto organizzato. Internamente vengono creati gruppi di lavoro che seguono e sviluppano un'area specialistica di studio (contenzioso tributario, revisione dei conti, procedure concorsuali, assistenza legale e contrattuale, finanza e controllo ecc.).

Il modello di *governance* adottato è solitamente snello per non appesantire i processi di delega e non creare troppa distanza tra il vertice e chi gestisce nella pratica le attività dello studio.

Il vertice è di solito composto da un numero limitato di soci di maggioranza che compongono il Consiglio di Direzione, con poteri di gestione, di decisione e di determinazione delle quote di partecipazione agli utili.

I soci di maggioranza, che in genere sono i fondatori dello studio o degli studi che hanno avviato il percorso di aggregazione, seguono principalmente le attività di organizzazione e le attività commerciali.

I soci di minoranza, professionisti con notevole esperienza, coordinano le attività del gruppo, controllano la corretta gestione delle pratiche e relazionano periodicamente ai componenti del Consiglio di Direzione sull'andamento delle va-

rie pratiche.

1.3 Controllo di gestione, rilevazione dei tempi e fatturazione

La dimensione medio/grande di uno studio professionale rende indispensabile un controllo di gestione preciso e puntuale, la pianificazione ed il monitoraggio delle attività.

Implementare un sistema di controllo di gestione implica un investimento in tempo e risorse, sostenibile solo se esiste un margine di reddito che consente di coprire i costi. Le grandi strutture riescono a ottenere un buon equilibrio tra i benefici del controllo e i costi di implementazione perché sfruttano le economie di scala derivanti dalla divisione dei costi⁹.

Il controllo di gestione serve ad analizzare i risultati della gestione del passato, a stabilire gli obiettivi per il futuro, a rilevare gli scostamenti con quanto preventivato ed atteso, a predisporre interventi correttivi¹⁰.

Gli oggetti del controllo che più tipicamente vengono analizzati negli studi professionali sono il fatturato per area di specializzazione, per la singola pratica, per ciascun professionista e per cliente. In genere viene utilizzato il *timesheet* quale strumento per monitorare i risultati. Il *timesheet* è un modulo per la rilevazione del tempo impiegato per ogni prestazione, metodologia che deriva dal mondo anglosassone. In sostanza qualsiasi componente di studio che lavora su una determinata pratica indica su una scheda il tempo dedicato, la tipologia di lavoro effettuata, i colloqui con il cliente e le eventuali telefonate.

L'importo delle prestazioni viene fatturato principalmente a tempo e non a forfait. Le tariffe sono differenziate a seconda di chi ha svolto il lavoro: sono tanto più elevate quanto è maggiore l'esperienza del professionista che ha seguito la pratica. La fattura è scrupolosamente dettagliata e viene indicato sia il professionista che ha svolto il lavoro, sia il tempo impiegato per lo svolgimento della pratica. I dati riportati nelle schede e nelle fatture sono necessari per soddisfare esigenze sia di informazione interna, sia di comunicazione verso l'esterno.

Da un lato, infatti, essi risultano di fondamentale importanza ai fini del puntuale monitoraggio del lavoro svolto per un determinato cliente, della quantificazione della prestazione e della misurazione dell'efficienza di ogni professionista nello svolgimento della pratica. Tali informazioni aiutano inoltre a stabilire la ripartizione degli utili tra i soci, a quantificare eventuali premi di risultato da

SEGUE A PAGINA 13

⁶ CHINELLATO F., dottore commercialista in Venezia: "dal mio punto di vista ritengo che per vincere le sfide che ci troviamo di fronte, dovute anche al protrarsi della crisi finanziaria mondiale, la collaborazione tra professionisti operanti anche in settori diversi sia sempre più importante. Parlo di collaborazione e non tanto di associazione. Sto notando una crescente sensibilità di giovani colleghi alla collaborazione, quale volano per il continuo accrescimento professionale, dettato dalla condivisione di esperienze sul campo e per far fronte alle sempre maggiori complessità lavorative che caratterizzano la nostra categoria."

NEBULONI R., commercialista in Milano: "I primi anni del 2000 hanno visto molti tentativi di aggregazione degli studi professionali da un lato mossi dalla moda di replicare il modello americano, dall'altro per sfruttare il periodo fortunato in cui il mercato richiedeva la creazione delle holding e delle finanziarie, le quotazioni in borsa, le operazioni straordinarie. In questi ultimi anni molte aggregazioni si sono sciolte sia per l'avvento della crisi finanziaria che ha reso insostenibili i costi derivanti dall'aggregazione, sia per le incompatibilità personali e professionali dei titolari. Ritengo che la professione vada comunque svolta in forma associata, che sia fondamentale il confronto all'interno dello studio con altri colleghi. E' il modello "americano" che, a mio parere, per via della nostra economia e delle abitudini e mentalità del cliente italiano, non possa e non mi sembra funzionare in Italia."

⁷ Cfr. D'AGNOLO M., op. cit. pag. 29. Sostiene D'Agno "Poter organizzare efficacemente le parti ripetitive e procedurali delle prestazioni professionali libera la mente dalla preoccupazione della dimenticanza, libera la fantasia e la creatività e la mette al servizio del cliente, mentre evita errori e duplicazioni sugli adempimenti connessi" e continua "La vera difficoltà nell'organizzazione delle professioni è che i professionisti non si lasciano organizzare perché temono di perdere indipendenza....Un'altra serie di ostacoli all'organizzazione degli studi deriva dal fatto che i professionisti sono in genere individui dalla personalità molto sviluppata e quindi sono difficili da organizzare e da gestire in nome di uno scopo comune. Inoltre i professionisti accettano di essere gestiti solo da colleghi che hanno dimostrato la loro superiorità tecnica"

⁸ Sul tema dell'immagine dell'impresa si veda MORELLI M., *L'immagine dell'impresa*, ed. Franco Angeli, 2002

⁹ La *break even analysis* applicata agli studi professionali dimostra che all'aumentare dei costi fissi di struttura si alza il punto di pareggio dato dal numero di servizi da erogare. V. esempio pag. 545 in ANTONELLI V., D'ALESSIO R., (a cura di), *Casi di controllo di gestione*, IPSOA, 2007. Il controllo di gestione è utile anche per valutare la sostenibilità di un investimento e per valutare se conviene ricorrere a ore straordinarie o investire in macchine a più elevata tecnologia o software che richiedono un minor impiego di tempo (si pensi ad esempio all'archiviazione elettronica). Esempi numerici a supporto di tali decisioni si trovano in LO MARTIRE G., *Il controllo di gestione*, ed. Franco Angeli, Milano, 2003. Sul controllo di gestione all'interno dello studio professionale si veda DI FRANCESCO R. (a cura di), *Il controllo di gestione dello studio professionale*, Torino, 2005.

¹⁰ Cfr. D'AGNOLO M., op. cit., pag. 74

Prospettive e dinamiche degli studi professionali

SEGUE DA PAGINA 12

corrispondere ai collaboratori ed a valutare a consuntivo la marginalità del singolo incarico.

D'altro lato, i dati riportati nelle fatture soddisfano l'esigenza di informare il cliente sulla qualità del servizio prestato e sul tempo dedicato dai vari professionisti per lo svolgimento della pratica. L'emissione di fatture molto dettagliate contribuisce quindi a limitare eventuali contestazioni che potrebbe sollevare il cliente sull'ammontare richiesto.

1.4 Le risorse umane

Le strutture professionali di medio/grande dimensione richiedono un impiego notevole di tempo e di risorse umane, dedicate non solo alla gestione delle attività professionali, ma anche alla gestione dell'organizzazione.

Le persone che lavorano all'interno dello studio sono percepite come una risorsa fondamentale non solo per l'apporto professionale, ma anche per l'immagine che attraverso di esse viene comunicata all'esterno.

Viene pertanto prestata particolare attenzione alla motivazione ed all'affiatamento, vengono incentivati gli scambi interpersonali, professionali ed emotivi all'interno dello staff, con lo scopo di trasmettere all'ambiente di lavoro entusiasmo, positività e senso di appartenenza, ed evitare quanto più possibili approcci routinari e meccanici, mancanza di responsabilizzazione e di coinvolgimento anche emotivo. Generalmente le persone che lavorano all'interno degli studi di medio/grande dimensione ricoprono diversi ruoli, ognuno con specifiche mansioni.

I professionisti impiegano il loro tempo per lo svolgimento delle pratiche, per il coordinamento delle attività, per la formazione dei praticanti e dei collaboratori. Accanto ai professionisti troviamo altre figure (spesso comunque provenienti dalla professione) che tipicamente si trovano nelle aziende, quali il responsabile amministrativo, il responsabile marketing e comunicazione, il responsabile risorse umane.

I praticanti a loro volta svolgono le pratiche più semplici, impiegano il loro tempo nella ricerca, nella propria formazione, curano il servizio di *newsletter* (di cui si dirà più avanti). I praticanti, i collaboratori e la loro formazione sono considerati un investimento per il futuro. Vengono quindi messe in atto logiche di fidelizzazione e integrazione con la struttura. La specializzazione del singolo può avvenire solo dopo che è garantita una preparazione generica di base sulle materie tradizionali della professione. A tal proposito sono previsti specifici percorsi formativi per i praticanti che si svolgono mediante l'insegnamento delle materie base da parte dei professionisti con maggiore esperienza al di fuori dell'orario di lavoro.

Il percorso retributivo e formativo è chiaro fin dall'inizio per evitare insoddisfazioni dettate dalla scarsa informazione. In genere è previsto per i collaboratori un importo fisso e determinati incentivi e bonus in relazione alle *performance*. Periodicamente il professionista di riferimento del gruppo valuta i risultati e i miglioramenti dei singoli componenti e stabilisce gli incentivi da erogare. Le valutazioni vengono effettuate tramite colloqui e questionari sul rendimento e si incentrano sul livello raggiunto di competenza

professionale, di capacità relazionale, di fatturato. La valutazione del personale viene ritenuta importante da un lato per stabilire gli incentivi, dall'altro per migliorare le prestazioni del singolo collaboratore, individuare il suo ruolo ed il suo potenziale. Il personale di segreteria deve essere in grado di relazionarsi con un numero elevato di professionisti, deve aggiornarsi sulla clientela, sulle operazioni che vengono svolte, deve essere in grado di accogliere il cliente in modo adeguato, professionale, contribuendo a dare un'immagine organizzata dello studio. Vengono previsti momenti di integrazione tra tutti i componenti dello studio quali cene, eventi ludici per rendere i rapporti meno formali.

I soci si ripartiscono gli utili in base al contributo al fatturato, alle attività di organizzazione ed alle attività commerciali. Ogni anno le quote di partecipazione agli utili vengono riviste sulla base dei risultati ottenuti in relazione ai citati parametri.

1.5 La comunicazione interna

L'aumento delle persone che lavorano all'interno dello stesso gruppo esprime la necessità di trovare nuove forme di comunicazione per garantire una costante circolazione delle informazioni e degli aggiornamenti professionali. Gli studi professionali di medio/grande dimensione prevedono numerosi momenti di condivisione delle tematiche attraverso l'implementazione di modalità diverse di approccio. Queste attività fanno parte del vasto mondo della comunicazione interna¹¹. Vengono organizzate riunioni periodiche con differenti tempistiche a seconda dei partecipanti. In genere le riunioni più frequenti sono quelle tra i componenti dei gruppi per organizzare e ripartirsi il lavoro e le riunioni meno frequenti sono quelle con tutti i soci per aggiornamenti sulla clientela, sullo stato di avanzamento delle pratiche, sull'organizzazione interna, sulle *performance* di studio.

Uno strumento di comunicazione interna spesso utilizzato per garantire la diffusione uniforme delle informazioni è il servizio di *newsletter* interne.

Le *newsletter* interne sono principalmente di due tipi. Un tipo di *newsletter* viene inviata indistintamente a tutti i collaboratori sulle operazioni seguite dallo studio, sui corsi che lo stesso organizza per la formazione interna, sui convegni organizzati da terzi; in questo modo viene ridotto lo spreco di tempo derivante dalla duplicazione di ruolo e di approfondimento personale: qualsiasi collaboratore conosce chi ha seguito pratiche analoghe ed è in grado di confrontarsi su una certa tematica senza dover necessariamente studiare *ex novo* una materia già approfondita da altri.

Un altro tipo di *newsletter* viene invece inviata in modo distinto ai diversi gruppi per informare che sono state create banche dati e ricerche di specifico interesse del gruppo per rendere più veloce il reperimento dei dati, lo studio delle normative e delle novità legislative. Questa attività in genere viene svolta dai praticanti di studio.

L'archivio e la biblioteca di studio sono catalogati in un *file* di libero accesso. Chiunque prenda un libro o una pratica dall'archivio deve registrarlo nel *file*. In questo modo le ricerche diventano più veloci e si evita che i documenti vadano persi.

Il lavoro in genere viene svolto dal singolo, ma il professionista di riferimento del gruppo dedica del tempo per la risoluzione delle problematiche

più complesse. Per razionalizzare la gestione del tempo viene stabilito un orario determinato in cui il professionista di riferimento si rende disponibile per valutare insieme ai vari collaboratori gli aspetti più critici delle pratiche.

Nel caso in cui l'incarico da sviluppare richieda competenze che appartengono a diversi gruppi, il lavoro viene svolto in *team*. I colloqui con il cliente vengono gestiti dai professionisti di riferimento dei vari gruppi che, in seguito, coordinano e ripartiscono a livello interno il lavoro tra i collaboratori¹².

1.6 Il rapporto con il cliente

Il cliente è una figura sempre più informata sul contesto culturale e normativo, per questo pretende dal professionista più preparazione e più informazione sulle attività dello studio.

La comunicazione esterna diventa essenziale per far conoscere le competenze dello studio, i servizi e le opportunità che possono essere offerti.

E' inoltre importante istruire il cliente sul valore aggiunto della consulenza, stimolare la nascita di nuovi bisogni, costruire una relazione solida e duratura, creare un rapporto fiduciario.

Il cliente che si affida a un professionista ha bisogno di avere un unico interlocutore per sentirsi seguito e per essere fidelizzato alla persona di riferimento e non alla struttura.

Per questo motivo anche gli studi di medio/grande dimensione cercano di assegnare al cliente un unico professionista di riferimento: i colloqui e in genere qualsiasi rapporto con il cliente vengono gestiti sempre dallo stesso professionista.

Anche nel caso in cui la materia da affrontare sia complessa al punto di richiedere competenze specifiche in diversi ambiti viene comunque assegnato al cliente un unico interlocutore per i contatti telefonici, il quale gestirà internamente la risoluzione della problematica interdisciplinare e i rapporti con i colleghi.

Per incrementare il bacino di utenza vengono comunicate alla stampa di settore le operazioni di rilievo che sono state seguite e vengono creati appositi spazi informativi in Internet, quale canale alternativo al tradizionale "passaparola" per incentivare i contatti, anche al di fuori dell'ambito locale.

In questo modo la potenziale clientela è stimolata ad affidarsi allo studio che ha seguito operazioni analoghe a quelle di suo interesse.

Per ampliare la rete relazionale vengono stipulati accordi di collaborazione con altri studi consolidati sul mercato al fine di creare un *network* per condividere le pratiche di lavoro di particolare complessità e fornire alla clientela una consulenza globale attraverso professionisti specializzati. I *network* sono creati sia a livello nazionale, sia a livello internazionale con studi collegati legali, tributari e commercialistici per assistere le grandi imprese nelle loro relazioni internazionali¹³.

2. I commercialisti e la comunicazione¹⁴

2.1 La comunicazione esterna

Ogni operatore economico, sia esso un'impresa o uno studio di consulenza o un libero professionista, ha la necessità di farsi conoscere, di

SEGUE A PAGINA 14

¹¹ Sulla comunicazione interna si veda CORRADO F. M., *Come migliorare la comunicazione interna*, ed. Franco Angeli, 1995

¹² Sul punto si veda KEEMAN K., *Delegare è produrre*, ed. Edicart, 1995

¹³ Sulla comunicazione esterna si veda RIGHETTI I., *Prove tecniche di comunicazione*, ed. Guerini Associati, 2003

¹⁴ Capitolo a cura della dott.ssa FLORIAN EDI, Consulente marketing e comunicazione, Partner del progetto START IMPRESE, www.startimprese.com

Prospettive e dinamiche degli studi professionali

SEGUE DA PAGINA 13

comunicare i suoi prodotti e servizi.

Le liberalizzazioni recentemente introdotte dal decreto Bersani ed i continui cambiamenti del mercato hanno creato anche nel commercialista l'esigenza di confrontarsi con un mercato completamente differente rispetto a ieri, che impone di imparare a promuoversi utilizzando tutti gli strumenti del marketing¹⁵.

Da una ricerca dell'agenzia americana Haisser & Associates emerge che il 68% degli intervistati ha più fiducia in un'azienda di cui legge attraverso il canale dell'informazione rispetto ad un'altra di cui vede la pubblicità.

Oggi Internet¹⁶ è il moderno canale dell'informazione attraverso il quale raggiungere un pubblico enorme. Farsi trovare su Internet dipende sempre più spesso dal tipo di informazione fornita. Un'informazione ricca e puntuale fa sì che il visitatore memorizzi il vostro sito e lo comunichi ad altri inserendolo tra i link preferiti. Questo, associato alle più moderne tecniche di *positioning* legate all'uso di parole chiave, consente una complessiva maggiore visibilità del sito e dello studio¹⁷. Il sito web ha l'obiettivo di chiarire gli obiettivi ed il posizionamento dello studio (una sorta di piano di marketing *online*), ma è altresì utile per reclutare praticanti, per aumentare la reputazione, per definire un'area di specializzazione.

L'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano un paio di anni fa, ha promosso un'indagine tra i suoi iscritti, per verificare l'utilizzo del marketing all'interno degli studi e l'applicazione degli strumenti operativi più conosciuti.

L'indagine non ha solo sottolineato il crescente interesse nei confronti di questa disciplina, ma ha anche evidenziato l'esigenza dei professionisti di comunicare di più e meglio con i clienti, acquisiti e potenziali, e con quanti interagiscono con gli studi e contribuiscono a consolidarne la reputazione: associazioni di categoria, media, collaboratori e fornitori di servizi.

I risultati dunque confermano che gli intervistati considerano il marketing molto o abbastanza importante (63%) e contribuiscono a sfatare uno dei luoghi comuni: non solo gli studi di grandi dimensioni ne riconoscono la rilevanza (66,7%), ma soprattutto quelli piccoli¹⁸ guardano al marketing con grande interesse (76,9%). Alle dichiarazioni però ancora tardano a seguire i fatti: indipendentemente dalla loro dimensione, ancora pochi studi individuano al loro interno un responsabile: solo il 10,3% può contare su chi si occupa attivamente del marketing e del *business development*. Tra questi solo il 6% degli studi ha confermato di poter disporre al suo interno di un vero e proprio *marketing manager*: negli altri casi a prendere le decisioni è il titolare (55%) o il partner (12%).

E' stata fortemente sottolineata l'importanza del passaparola, della fidelizzazione e della soddisfazione della clientela acquisita, nonché della necessità di pianificare attentamente la crescita dello studio. Che la cultura del marketing sia an-

cora ad uno stato embrionale è però sottolineato da chi, durante le interviste, ha ammesso di non sapere nello specifico cosa fare e di muoversi senza una vera pianificazione delle attività (91%). Diversa è la situazione per quanto riguarda la previsione delle risorse economiche da stanziare: il 37% degli intervistati ha confermato di avere un budget dedicato al marketing - seppure questo pesi, nella stragrande maggioranza dei casi (70,7%), non più dell'1% rispetto al fatturato e nel 10,3% dei casi, una cifra compresa tra l'1,1 e il 2%. Sebbene l'attenzione verso le attività strategiche sia ancora contenuta, ma comunque in crescita, i professionisti non mancano di iniziative sul fronte operativo: oltre un terzo degli intervistati redige una newsletter per i clienti, il 24,5% dispone di un proprio sito internet, il 18,1% partecipa come relatore a conferenze e seminari mentre il 12,9% si occupa attivamente del CRM, ossia di tutto quanto può contribuire alla gestione della relazione con i propri clienti. Decisamente in coda tra gli strumenti utilizzati restano i blog, seppure considerati efficaci dal 12,3% degli intervistati.

2.2 Il rapporto con i media

Il costante aumento della presenza media dei commercialisti sulle principali testate italiane e il potenziale rischio reputazionale della visibilità sta sofisticando le esigenze di comunicazione degli Studi professionali.

I commercialisti sono sempre più sotto i riflettori dei media nazionali. A partire dalla seconda metà del 2008 il numero di quotazioni di Studi Commercialisti è costantemente aumentato arrivando a toccare oltre le 15 citazioni al giorno¹⁹.

Senza considerare le riviste specializzate sul settore, i maggiori media sembrano essere sempre più attratti dal mondo delle professioni come parte fondamentale del panorama economico italiano. Risulta interessante notare che oltre ai grandi Studi Commercialisti, un sempre maggior numero di professionisti e Studi professionali è riuscito ad acquisire una forte visibilità sulle principali testate economiche.

Se sicuramente i professionisti sono sempre più attenti agli effetti reputazionali della presenza sui media - e quindi propensi a presentare le proprie competenze alla stampa - esiste anche una progressiva maturazione dei media italiani che sempre più risultano interessati ad ospitare commenti o analisi di esperti su temi economici per i quali talvolta risulta estremamente utile una disamina tecnica. In termini strategici, per uno Studio, risulta quindi fondamentale sostituire ad una semplice reazione alle richieste informative dei giornalisti la capacità di strutturare e veicolare messaggi chiave collegati all'organizzazione, ai servizi erogati ed alla visione strategica.

La progressiva sofisticazione delle esigenze informative dei media e la maggiore e diffusa competenza dei giornalisti che si occupano del settore, ha inoltre cominciato ad intaccare la riluttanza di taluni professionisti e strutture professionali a comunicare con essi, in quanto viene ormai rico-

nosciuta in moltissimi giornalisti una competenza tale da garantire una proficua riduzione delle asimmetrie informative sul mercato, sui *player* di riferimento e sui servizi: il giornalista tecnicamente preparato e il servizio giornalistico di approfondimento, consentono infatti al professionista di veicolare al mercato un messaggio chiaro, sostanzialmente corretto ed informato, evitando il rischio del danno reputazionale.

L'attività di *media relations* di uno Studio professionale impone quindi sempre maggiore specializzazione poiché, oltre a dover sempre più tener in considerazione le particolarità dei beni che si vanno a promuovere ed il valore intrinseco di alcuni contenuti tecnici espressi dai professionisti, chi si occupa di *media relations* si trova a relazionarsi con giornalisti estremamente competenti, ai quali occorre poter dare informazioni a valore aggiunto che possono essere canalizzate solo attraverso una competenza specifica dei servizi professionali che si vanno a comunicare.

Occorre inoltre considerare che, la grande esposizione mediatica di alcune strutture, impone a chi si occupa di *media relations* un'attenzione particolare nelle fasi di definizione del piano di comunicazione e di accreditamento presso i giornalisti per garantire la massima efficacia ed efficienza nella comunicazione, attraverso il controllo delle informazioni veicolate, la focalizzazione sui messaggi ritenuti strategici dalla struttura professionale ed un efficiente impiego del tempo dedicato alla comunicazione.

Quando non si tratti di una semplice comunicazione ai media in relazione ad una operazione di assistenza di uno Studio ad un cliente, gli specialisti della comunicazione debbono saper cogliere le opportunità offerte dalla cronaca economica per valorizzare le professionalità degli Studi al fine di accreditare i professionisti come esperti in una specifica materia, sapendo valutare con altrettanta attenzione la testata con la quale meglio veicolare il messaggio voluto ai lettori che rappresentano il target dello Studio. Non si tratta quindi di essere in grado di veicolare un messaggio a molti soggetti, quanto di saper focalizzare sui giornalisti realmente interessati e su testate realmente interessanti i messaggi strategici per lo Studio professionale.

Ultimo e importantissimo fattore di sofisticazione delle esigenze degli Studi professionali è legato alla salvaguardia della reputazione. Le recenti cronache giudiziarie hanno fatto emergere l'esigenza per le strutture professionali di dotarsi di modelli di comunicazione in grado di offrire una copertura in caso di crisi mediatica. Tali modelli devono consentire, attraverso una serie di attività di analisi dei media, di monitoraggio interno delle aree eventualmente critiche e di gestione delle informazioni nella fase esposta della crisi, una maggiore capacità di inviare messaggi chiari e univoci, tempestività nelle comunicazioni e riduzione delle asimmetrie informative.

¹⁵ GODIN S., *Contiene una fantastica sorpresa. Metti nel tuo marketing qualcosa di irresistibile*, ed. Sperling & Kupfer Editori, 2005 e GODIN S., *La mucca viola. Farsi notare (e far fortuna) in un mondo tutto marrone*, ed. Sperling & Kupfer Editori, 2004. Sul marketing si veda anche *Marketing builder - Guide to effective marketing*, ed. JIAN e MARINOZZI G., *Il marketing dello sviluppo*, ed. Franco Angeli, 2005

¹⁶ LIVRAGHI G., *La coltivazione di Internet.*, ed. Il Sole 24 Ore, 2000

¹⁷ Un case history interessante di marketing applicato ad uno studio di commercialisti è quello dello Studio Panato del dottore commercialista Andrea Arrigo Panato. Interessante a riguardo nel suo blog *Riflessioni di un Dottore Commercialista* (<http://www.studiopanato.it/news.htm>), nel quale si possono trovare utili indicazioni sull'applicazione delle tecniche di marketing all'attività dello studio commercialistico: "lo sforzo comunicativo non è fine a se stesso, né persegue una mera ottica pubblicitaria. E' sempre finalizzato alla formazione ed all'apprendimento reciproco."

¹⁸ GODIN S., *I piccoli saranno i primi*, ed. Sperling & Kupfer Editori, 2006

¹⁹ Fonte dati Mimesi - Monitoraggio di 916 tra pubblicazioni e allegati - Analisi Parigi Bassini Visconti & Partners

NORME E TRIBUTI

Rapporto tra collegio sindacale e soggetti incaricati della revisione legale dei conti

Con connessi obblighi di verifica alla luce del recepimento della direttiva 2006/43/2006

ALFREDO PASCOLIN

Ordine di Gorizia

In seguito alla riforma del diritto societario attuata con il D. Lgs. 17/01/2003 n.6, nelle Spa che adottano il modello ordinario di amministrazione esiste la possibilità, di fatto la più frequente, di effettuare una scelta statutaria che permetta di affidare al collegio sindacale poteri di controllo sia sulla contabilità che sulla gestione.

Ciò a condizione che da una parte tutti i membri siano iscritti nel registro dei revisori contabili, e dall'altra che la società non faccia ricorso al mercato di rischio e/o non sia tenuta al bilancio consolidato.

Tuttavia, in mancanza di tale esplicita previsione, il dato normativo prevede si ricada automaticamente in una separazione fra poteri di controllo sulla gestione, affidati al collegio sindacale, e il controllo contabile, affidato ad un revisore esterno.

Riprendendo infatti il modello di separazione funzionale fra collegio sindacale e società di revisione, già previsto dal D.Lgs. 24.2.1998 n.58 TUIF per le società quotate nei mercati regolamentati, l'art. 2409 bis c.c. oggi prevede che "il controllo contabile sulla società è esercitato da un revisore contabile o da una società di revisione iscritti nel registro istituito presso il Ministero della Giustizia". Una scelta fortemente voluta dal Legislatore come risulta inequivocabilmente nella relazione di accompagnamento alla legge delega: "A quest'ultimo (*collegio sindacale*) è sottratto il controllo contabile" e ancora "i compiti del collegio sindacale sono stati pertanto limitati alla vigilanza sull'osservanza della legge e dello statuto, nel rispetto dei principi di corretta amministrazione e sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile". Nella relazione alla legge delega si sottolinea anche che "l'ambito della responsabilità risulta meglio definito e sostanzialmente ristretto"

per evitare "indebite estensioni che, soprattutto nell'esperienza delle procedure concorsuali, finiva per trasformarla in una responsabilità sostanzialmente oggettiva, allontanando le persone più consapevoli dall'accettare o mantenere incarichi in società o in situazioni in cui il rischio di una procedura concorsuale le esponeva a responsabilità pressoché inevitabili".

Coerentemente con tali intenzioni era stato introdotto l'art. 2409 ter c.c. "funzioni di controllo contabile" con il quale si prevedeva che il revisore o la società incaricata del controllo contabile (e non più il collegio sindacale):

"a) verifica, nel corso dell'esercizio e con periodicità almeno trimestrale, la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione nelle scritture contabili dei fatti di gestione;

b) verifica se il bilancio d'esercizio e, ove redatto, il bilancio consolidato corrispondono alle risultanze delle scritture contabili e degli accertamenti eseguiti e se sono conformi alle norme che li disciplinano;

c) esprime con apposita relazione un giudizio sul bilancio di esercizio e sul bilancio consolidato, ove redatto;"

Il recentissimo decreto legislativo di attuazione della direttiva 2006/43/CE relativo alle revisioni legali dei conti annuali e dei conti consolidati, ap-

provato in via definitiva dal Consiglio dei Ministri del 22.01.2010, pur apportando notevoli modifiche al codice civile non ha cambiato tale impostazione. Sostituiti nell'art. 2409 bis c.c. i termini "controllo contabile" con "revisione legale dei conti" e "revisore contabile" da quello "revisore legale dei conti", viene ora previsto che "la revisione legale dei conti sulla



società è esercitata da un revisore legale dei conti o da una società di revisione legale iscritti nell'apposito registro".

In sostanziale continuità di attribuzione di funzioni con il soppresso l'art. 2409 ter c. c., l'art. 14 del decreto legislativo, prevede ora che:

"1. il revisore legale o la società di revisione incaricata di effettuare la revisione legale dei conti:

a) esprimono con apposita relazione un giudizio del bilancio di esercizio e sul bilancio consolidato, ove redatto;

b) verificano nel corso dell'esercizio la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili".

Dal quadro normativo così delineato sembra va essere così superata, a favore dei primi, (1) la dicotomia, presente in dottrina con particolare riguardo alle società quotate, tra chi riteneva semplicemente eliminati i compiti di controllo contabile in capo al collegio sindacale in presenza di una società di revisione (2), e chi invece propendeva per il mantenimento in capo ai sindaci di un potere di ispezione e controllo autonomo rispetto alla società di revisione, motivandolo con la sua propedeuticità alla vigilanza sull'adeguatezza ed affidabilità del sistema amministrativo e contabile (3).

Tesi quest'ultima riscontrata in passato in giurisprudenza (4) sul presupposto che "la circostanza, poi, che anche queste società siano sottoposte a revisione certificate, non è argomento sufficiente per sostenere che ne sarebbe modificata la disciplina dell'organo sindacale, nel senso che i sindaci di quelle società sarebbero ora dispensati dai compiti ad essi assegnati, in materia di controllo della regolare tenuta della contabilità sociale, dell'art. 2403 c.c.(...) l'obbligo della società di revisione, di informare i sindaci dei fatti censurabili riscontrati, non costituisce una condizione

necessaria perché il collegio sindacale svolga i compiti suoi propri.(...) Questo si traduce di fatto, per i sindaci in un ulteriore ausilio del quale possono avvalersi per l'adempimento dei doveri gravanti su di loro, e non già in un motivo di esonero dalle loro responsabilità."

Sotto questa nuova ottica si è ritenuto quindi (5) che con l'art. 2409 sexies c.c. del testo post riforma (ora abrogato e sostituito dall'art. 15 del decreto legislativo citato), il quale espressamente sanciva che il revisore rispondesse in modo identico ai sindaci, si sia arrivati non ad una sovrapposizione ma ad un vero e proprio trasferimento delle responsabilità.

Sull'argomento era successivamente intervenuto il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti (CNDC) (6) il quale in una nota dell'Ufficio Studi ripercorreva i tratti del problema.

Il punto di partenza di tale documento stava nella permanenza in capo al collegio sindacale, anche nell'ipotesi in cui i controlli contabili fossero affidati ad un revisore, di ampi compiti di natura contabile ed in particolare:

- La vigilanza sull'assetto contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento, ai sensi dell'art. 2403, comma 1, c.c.;

- La redazione della relazione di cui all'art. 2429 c.c. con la quale il collegio deve riferire all'assemblea, oltre che sull'attività svolta nell'adempimento dei propri doveri, sui risultati dell'esercizio sociale e fare le osservazioni e proposte in ordine al bilancio e alla sua approvazione, con particolare riferimento all'esercizio della deroga di cui all'art. 2423, comma 4 c.c.;

- L'espressione del consenso per l'iscrizione in bilancio dei costi di impianto ed ampliamento, i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità aventi utilità pluriennale, ai sensi dell'art. 2426, comma 1, n.5, c.c.;

- L'espressione del consenso per l'iscrizione in bilancio dell'avviamento, ai sensi dell'art. 2426, comma 1, n.6, c.c.;

- La formulazione, con apposita relazione, delle osservazioni sulla situazione patrimoniale della società nel caso in cui risulti che il capitale è diminuito di oltre un terzo in conseguenza di perdite, ex art. 2446, comma 1, c.c.

- La formulazione del parere di congruità del

Collegio sindacale & revisori

SEGUE DA PAGINA 15

prezzo di emissione delle azioni in presenza di esclusione o di limitazione del diritto di opzione, ex art. 2441, comma 6, c.c.;

Ragionando su questi presupposti non sarebbe stato sufficiente, secondo il documento del CNDC, per parlare di una generale soppressione di ogni incombenza di natura contabile, la sottrazione al collegio sindacale dei compiti di cui agli artt. 2343 (controllo della stima dei conferimenti di beni in natura e crediti, 2433 bis (parere per la distribuzione degli acconti dividendi), 2501 septies (relazione ai bilanci delle società partecipanti alla fusione), e soprattutto 2403 c.c. sui controlli aventi ad oggetto la regolare tenuta della contabilità sociale; la corrispondenza del bilancio alle risultanze dei libri e delle scritture contabili; l'osservanza delle norme relative alla valutazione del patrimonio sociale; la consistenza di cassa (...).

E, se è pur vero che seguendo tale impostazione si corre il rischio, per il CNDC, di generare sovrapposizioni fra i due organi, viene giustamente ricordato che questi hanno ruoli, e di conseguenza modalità di controllo, in linea di principio diverse.

Se al collegio sindacale viene chiesto di vigilare sull'adeguatezza e sul regolare funzionamento del sistema contabile mediante la verifica che i singoli processi del ciclo aziendale siano correttamente riflessi nel sistema amministrativo contabile e che questo sia nel complesso funzionante, il revisore deve invece formulare un giudizio di attendibilità sul complesso della contabilità sociale e sul bilancio svolgendo un controllo analitico (seppur mediante verifiche a campione) sulle principali voci della contabilità e, più in generale, sulla corretta rilevazione dei fatti di gestione.

Parallelamente al revisore viene richiesta un'analisi puntuale sulla corrispondenza dei bilanci alle scritture contabili e alla loro conformità alla legge, mentre al collegio sindacale spetta un controllo sintetico complessivo volto a verificare che il bilancio sia stato correttamente redatto, senza tuttavia giungere al controllo della rispondenza dei dati della contabilità, e se da essi si desumono elementi significativi in grado di porre in dubbio la continuità aziendale.

I sindaci, come ricordato dal CNDC, saranno così chiamati a verificare principalmente:

- la conformità alle disposizioni del codice civile degli schemi di stato patrimoniale e conto economico (artt. 2424, 2424 bis, 2425 e 2425 bis c.c.);
- l'indicazione in nota integrativa dei criteri di valutazione seguiti (art. 2423 bis e segg. c.c.);
- il contenuto (e la completezza) di nota integrativa e relazione sulla gestione (artt. 2427, 2427 bis e 2428 c.c.);
- la conformità dell'iscrizione dell'avviamento e dei costi di impianto e ampliamento, ricerca e sviluppo, pubblicità alle prescrizioni di cui all'art. 2426 c.c., co. 1 n. 5 e 6;
- la correttezza e la legittimità di eventuali deroghe ai sensi del 2423 co. 4 c.c.;
- la rispondenza del bilancio ai fatti di cui il collegio è a conoscenza in seguito alla partecipazione alle riunioni degli organi sociali e all'osservanza dei suoi doveri di vigilanza e poteri di ispezione e controllo (artt. 2403, 2403 bis, 2405 c.c.);
- l'osservanza da parte degli amministratori delle norme sul procedimento di formazione, controllo e approvazione del bilancio e sugli adempimenti pubblicitari (artt. 2423, 2429, 2435 c.c.).

Tuttavia, secondo il CNDC, poiché il legislatore richiede anche la vigilanza sul concreto funzionamento del sistema contabile, il collegio sindacale "non potrà prescindere da un riesame analitico dei singoli fatti di gestione, estendendo i propri riscontri anche sulla regolarità della contabilità e sulla sua corrispondenza ai fatti di gestione, qualora si trovi in presenza di atti che presentino caratteri di sospetto e di potenziale pericolosità. In assenza di elementi che giustifichino particolari verifiche, nei termini sopra descritti, il collegio sindacale potrà, al fine

di assolvere ai suoi doveri, procedere a un controllo sintetico e generale sui metodi e sulle procedure, facendo affidamento sui riscontri e sul giudizio positivo del revisore in relazione alla regolare tenuta della contabilità."

E quindi "qualora il collegio sindacale sia in possesso, grazie alla propria attività di vigilanza (per esempio a seguito di denunce dei soci ex art. 2408 c.c.; ovvero di informazioni assunte nel corso delle riunioni degli organi esecutivi, o dallo scambio di informazioni con gli organi di controllo delle società controllate), di particolari informazioni su determinati fatti o situazioni che incidono sulla rappresentazione in bilancio di alcune operazioni o, comunque abbia dei dubbi su alcune voci del bilancio, dovrà non solo cercare di chiarire i propri dubbi attraverso uno scambio di informazioni con il revisore esterno, ma anche, se del caso, svolgere direttamente un controllo contabile sulle voci dubbie per acquisire i necessari elementi. Lo svolgimento delle suddette verifiche deve considerarsi strumentale all'esercizio della vigilanza sia sull'amministrazione della società, sia sul rispetto dei doveri propri degli amministratori".

Si ritornerebbe quindi a quanto già sostenuto in passato da autorevole dottrina (7) secondo la quale "in linea di principio si tratterà di un controllo generale e sintetico, lasciandosi l'effettuazione di controlli approfonditi ed analitici alla società di revisione; salvo il compito dei sindaci sia di verificare i controlli e gli accertamenti della società di revisione, sia di operare essi stessi più approfonditi controlli su denuncia dei soci, dei revisori, ovvero quando ritengono insufficienti i riscontri della società di revisione."

Tale ricostruzione, pur apprezzabile, lascia tuttavia aperto il problema di una corretta e puntuale individuazione delle situazioni in cui i sindaci siano tenuti ad intervenire in prima persona con un controllo contabile da esercitare in via diretta. Come è stato correttamente evidenziato in dottrina (8) l'equivoco consiste spesso in una valutazione della responsabilità dei sindaci effettuata *ex post*, laddove diventa quantomeno soggettivo, nel caso in questione, il giudizio sulla sussistenza di dubbi che giustificassero *ex ante* un'azione più incisiva, a fronte di un danno poi comunque verificatosi.

La stessa relazione di accompagnamento alla legge delega si preoccupava di intervenire in tal senso, prevedendo che con le modifiche apportate "la responsabilità consegue solo alla violazione colpevole di specifici e ben individuati doveri, diversi a seconda dei ruoli svolti, e che essa deve valutarsi in relazione a ciascuno dei vari soggetti solidalmente responsabili, in modo da evitare in radice un'indebita estensione della responsabilità solidale a soggetti che abbiano svolto con diligenza i loro specifici compiti".

Ecco allora che la necessità da un lato di non deresponsabilizzare il collegio sindacale, e dall'altro di valorizzarne il ruolo potrebbe essere perseguita con strumenti diversi da quelli dello svolgimento di un controllo contabile "supplente".

Da altro punto di vista si può ritenere infatti che il Legislatore avesse tradotto la volontà di sottrarre il controllo contabile al collegio sindacale (peraltro chiaramente esplicitata come abbiamo visto nella relazione di accompagnamento alla legge delega), *in primis* attraverso la collocazione in paragrafi diversi delle norme relative al collegio sindacale da quelle che afferiscono al controllo contabile (9), ma anche attraverso una serie di altre modifiche apportate al Codice Civile con la riforma societaria.

Fra queste sembra assumere particolare rilievo che il nuovo art. 2429 c. c. non prevede più per il collegio sindacale, a differenza della precedente formulazione della norma, l'obbligo di riferire anche sulla tenuta della contabilità.

Non dimentichiamo poi che vi è all'art. 2397 c. c. la previsione di nomina di sindaci non revisori contabili (anche per la maggioranza del collegio) in caso di mancata attribuzione del controllo contabile (ora revisione

legale dei conti) e ciò mi sembra difficilmente compatibile con l'attribuzione di funzioni contabili "supplenti".

In questa direzione si collocava poi l'art. 2409 *quinquies*, ora sostituito da regole ancora più stringenti in tema di indipendenza, il quale vietava ai sindaci, con le eccezioni pur significative dell'art. 2409 bis terzo comma, di assumere l'incarico di controllo contabile a pena addirittura di decadenza.

Se passiamo ad esaminare poi gli artt. 2403 bis e il soppresso 2409 ter c. c. vediamo che nel primo è previsto che "i sindaci possono in qualsiasi momento procedere, anche individualmente, ad atti di ispezione e controllo" e ancora che "il collegio sindacale può chiedere agli amministratori notizie, anche con riferimento a società controllate, sull'andamento delle operazioni sociali o su determinati affari", mentre il 2409 ter nelle funzioni del revisore contabile prevedeva che esso verificasse "la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione nelle scritture contabili dei fatti di gestione" e che potesse "chiedere agli amministratori documenti e notizie utili al controllo e può procedere ad ispezioni".

Mi sembra importante sottolineare che, sebbene a prima vista i due articoli sembrano sostanzialmente simili sui poteri di ispezione e di richiesta, in realtà l'art. 2403 bis c. c. parla solo di richiesta di notizie, mentre per il 2409 ter c. c. il revisore aveva la possibilità di richiedere oltre a queste anche documenti, il che porta a pensare che verifiche analitiche fossero riservate esclusivamente ai soggetti titolari del controllo contabile.

L'art. 14 di recepimento della direttiva, confermando tale distinzione, prevede al comma 6 non solo che "i soggetti incaricati del controllo legale hanno diritto ad ottenere dagli amministratori documenti e notizie utili all'attività di revisione legale e possono procedere ad accertamenti, controlli ed esame di atti e documentazione", ma addirittura che, a differenza della generica possibilità per il collegio sindacale di richiedere notizie, "possono chiedere agli amministratori delle società controllate ulteriori documenti e notizie utili alla revisione, nonché procedere direttamente ad accertamenti, controlli ed esame di atti e documentazione e controlli presso le medesime società".

Tuttavia queste considerazioni che portano ad escludere compiti di natura contabile anche in via sussidiaria non devono far pensare a un collegio sindacale svilito nelle funzioni e deresponsabilizzato.

L'art. 2409 septies c. c. (*scambio di informazioni*) prevede infatti che "il collegio sindacale e i soggetti incaricati della revisione legale dei conti si scambiano tempestivamente le informazioni rilevanti per l'espletamento dei rispettivi compiti", e questo diventa il cuore di una fattiva collaborazione pur nel rispetto della separazione delle funzioni.

Se, come è vero, il collegio deve esprimere un giudizio sull'idoneità del sistema contabile a rilevare sistematicamente i fatti di gestione, e se la relazione fra questi ultimi e la corrispondente trasposizione documentale costituisce un'area critica nelle funzioni di controllo, a ciò si può arrivare solo con una collaborazione dinamica e continuativa tra gli organi di controllo e quelli preposti al controllo contabile.

Un primo tentativo di analizzare nel dettaglio i rapporti fra sindaci e revisori è venuto dalle bozze di comportamento del 23 giugno 2004 redatte da una commissione di studio paritetica dei Consigli Nazionali dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri, che pur non approvate in via definitiva, forniscono utili indicazioni.

In estrema sintesi per gli Ordini rappresentativi delle professioni contabili gli incontri devono essere almeno trimestrali e riguardano lo scambio di informazioni e dati:

- che per lo svolgimento dell'attività di vigilanza sono ritenuti rilevanti, opportuni e utili;
- tutti quelli derivanti da verifiche su osservanza della legge e atto costitutivo, struttura organizzativa

SEGUE A PAGINA 17

Collegio sindacale & revisori

SEGUE DA PAGINA 16

e controllo interno, continuità aziendale, sistema amministrativo contabile, regolare tenuta della contabilità, corretta rilevazione dei fatti di gestione;

- tutte le comunicazioni e richieste scritte e verbali agli amministratori e dirigenti;
- l'esistenza di fatti censurabili;
- le verifiche effettuate su operazioni con parti correlate e le considerazioni al riguardo;

Inoltre in sede di fasi conclusive di verifica del bilancio il revisore fornisce:

- la comunicazione del piano di revisione applicato e delle procedure svolte;

- le notizie in ordine a problematiche relative al bilancio;
- il contenuto delle relazioni che intende emettere;

I principi di comportamento in bozza del 2004 raccomandano poi ai sindaci il periodico controllo, assieme ai revisori contabili, dei risultati della situazione finanziaria e patrimoniale con cadenza almeno trimestrale (se la situazione non richiede una frequenza maggiore) anche ai fini della verifica costante dei presupposti di continuità aziendale.

Come si vede il collegio sindacale potrà (e dovrà) da un lato comunicare all'organo di revisione situazioni e fatti censurabili e/o dubbi di propria conoscenza, richiedendone gli eventuali approfondimenti contabili e pretendendone i necessari feedback, mentre dall'altro dovrà verificare (e per questo è opportuno che all'interno del collegio vi sia almeno un revisore) che l'incarico del controllo contabile svolga le proprie verifiche in maniera accurata e secondo i principi di revisione.

Con tale scambio di informazioni con i titolari del potere di verifica della regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione nelle scritture contabili dei fatti di gestione, potrà sicuramente adempiere alle proprie funzioni ed in particolare alla vigilanza sull'adeguatezza dell'assetto amministrativo e contabile e sul suo concreto funzionamento.

Non per nulla il Legislatore aveva previsto all'art. 2409 quater c. c. che l'incarico di controllo contabile era conferito dall'assemblea *sentito il collegio sindacale*. A tal fine nella proposta di incarico, secondo i principi di revisione, il revisore doveva esporre:

- un piano generale della revisione
- un programma di revisione che definisce natura, tempi e ampiezza delle operazioni eseguite.

E se già questo era un elemento forte di supervisione del collegio sindacale sul controllo contabile, ora l'art. 13 del decreto legislativo di recepimento prevede addirittura che l'assemblea conferisce l'incarico di revisione legale dei conti *su proposta motivata dell'organo di controllo*, attribuendo così a quest'ultimo un ruolo più incisivo nella procedura di nomina.

Rimane aperto il problema di cosa deve fare il Collegio Sindacale in caso di mancanza di collaborazione, di inerzia o di carenze da parte dell'incaricato del controllo contabile.

Non certo mettersi a controllare voci a campione o inviare lettere di circolarizzazione a clienti e fornitori. Si deve ritenere che, qualora tali mancanze siano gravi, debba essere necessariamente proposta la revoca dell'incarico per giusta causa, sempre a norma dell'art. 13 del decreto legislativo di recepimento, e diversamente, qualora vi sia l'inerzia in tal senso dell'Assemblea, si ricadrebbe nell'ipotesi di grave irregolarità da denunciare al Tribunale ex art. 2409 c.c.

Di non poca importanza, in tale contesto, è la soppressione del vecchio art. 2409 quater c.c. il quale prevedeva che fosse necessaria, per la validità della deliberazione di revoca, l'approvazione con decreto del Tribunale, dopo aver sentito l'interessato.

Come si vede esistono quindi strade che il collegio sindacale può percorrere e che richiedono doti di professionalità ed equilibrio responsabilizzandolo in maniera coerente alle funzioni assegnate e in modo chiaro e riscontrabile.

Non mi sembrano trascurabili, in tale ottica, le previsioni contenute nell'art. 19 del decreto legislativo in

oggetto, il quale, identificando nel sistema tradizionale il comitato per il controllo interno e la revisione con il collegio sindacale, prevede per gli enti di interesse pubblico (10) che:

"il comitato per il controllo interno e la revisione contabile vigila su:

- a) il processo di informativa finanziaria;
b) l'efficacia dei sistemi di controllo interno, di revisione interna, se applicabile, e di gestione del rischio;
c) la revisione legale dei conti annuali e dei conti consolidati. *omissis*....."

3. Il revisore legale o la società di revisione legale presenta al comitato di controllo interno una relazione sulle questioni fondamentali emerse in sede di revisione legale e, in particolare sulle carenze significative rilevate nel sistema di controllo interno in relazione al processo di informativa finanziaria".

In definitiva, pur ritenendo che non sussistano compiti di natura contabile diretti o "supplenti" in capo al collegio sindacale, possiamo concordare con le conclusioni del documento del CNDC su "Compiti di natura contabile e doveri di controllo sul bilancio di esercizio dal collegio sindacale che non sia stato incaricato del controllo contabile" per il quale il ruolo del collegio stesso ne esce sicuramente rafforzato divenendo "un organo di supervisione policentrico e composito negli strumenti e nei soggetti coinvolti".

Bibliografia:

- (1) Galgano F., *Il nuovo diritto societario*, in *Trattato di Diritto commerciale*, Padova, 2003, 299; La Rosa M., *Black out nei controlli: stato dell'arte e prospettive di riforma in tema di revisione contabile*, in *Giurisprudenza commerciale*, 2005, I, 209; contra Loffredo E., *Modifiche, piccole e non, in tema di responsabilità dei sindaci di Spa*, in *Giurisprudenza commerciale*, 2005, 639, il quale ritiene di "escludere che i sindaci tuttora possano sottrarsi al dovere di effettuare un controllo almeno a campione di rilevazioni, registrazioni e rendicontazione.
- (2) Fra gli altri Agostoni P., *La disciplina del collegio sindacale delle società controllate da capogruppo quotata*, in *Le società*, 1999, 149-152, il quale evidenzia che "l'esercizio di uguali funzioni comporterebbe, nella migliore delle ipotesi, la duplicazione dei medesimi risultati, e nell'ipotesi certamente prevalente invece, la loro conflittualità".
- (3) Caratozzolo M., *I nuovi principi di comportamento per i sindaci delle società quotate: un primo commento (prima parte)*, in *Le società*, 1999, 1290-1305.
- (4) Cass. 26.1.2006, n.1534, *Le società*, 2007, 51. "E' pur vero che la sentenza fa riferimento ancora al vecchio art. 2403 c.c. che prevedeva in capo ai sindaci i compiti in materia di regolare tenuta della contabilità sociale.
- (5) Bosticco P., *La responsabilità degli organi di controllo nelle società di capitali*, Milano, 2009, 697; il quale giustamente rileva che l'art. 154 del D.Lgs. 58/98 espressamente dichiara non applicabili ai sindaci di società quotate tutte le norme che regolano nelle società di capitali l'attività dell'organo di controllo
- (6) Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, *Compiti di natura contabile e doveri di controllo del bilancio di esercizio del collegio sindacale che non sia stato incaricato del controllo contabile*, Italia Oggi, 20/04/2006, pag. 28.
- (7) Domenichini G., *Il collegio sindacale nelle società per azioni*, in *Tratt. Dir. Priv.* diretto da P. Rescigno, XVI, Torino, 1985, 574.
- (8) Fra gli altri Nobili M., *La responsabilità dei sindaci e delle altre figure*, in "Società commerciali e procedure concorsuali", Milano, 1995, 34 ss.; Bosticco P., *op. cit.* 715.
- (9) Rispettivamente le prime nel paragrafo 3 e le seconde del paragrafo 4 della sezione VI bis del Capo V del Titolo V del Libro V del Codice Civile.
- (10) Per enti di interesse pubblico si intendono le società individuate all'art.16 del decreto legislativo del 22.01.2010 (banche, assicurazioni, società quotate, ecc.).

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 info@studiosmaniotto.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 Galvani, 18 - 34074 MONFALCONE (GO)
Tel. 0481-790015 Fax 795425

email david@turazzadavid.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. 0434-541790 e Fax 030193

email eridmori@tin.it

Emanuela De Marchi

Via XXIV Maggio, 3 - 33072 CASARSA (PN)
Tel. 0434-871020 Fax 86111

email emanuela@carusoedemarchi.191.it

ROVIGO

Filippo Carlin
Via Mantovana, 86 - 45014 PORTO VIRO (RO)
Tel. 0426 321062 fax 323497

email filippocarlin@studioclai.it

TRENTO

Michele Iori
Galleria Legonari Trentini, 5 - 38100 TRENTO
Tel. 0461- 207333 Fax 239268

email micheleiori@yahoo.it

TREVISO

Germano Rossi
Via Municipio 6/a, 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@studiobrc.com

VENEZIA

Luca Corro
Via Fapanni, 60 - 30174 MESTRE (VE)
Tel 041-971942 Fax 980015

email luca.corro@corrolepsky.it

VERONA

Claudio Girardi
Via Angiolieri, 4 - 37040 Castel d'Azzano (VR)
Tel. 045 - 518222 Fax 518023

email claudiogirardi@libero.it

VICENZA

Adriano Cancellari
Via degli Alpini, 21
36040 TORRI DI QUARTESOLO (VI)
Tel. 0444-381912 Fax 381916

email cancellari@euraudit.it

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Maria Ludovica Pagliari
Via Paruta 33A 35126 PADOVA
Tel. e fax 049 757931

NORME E TRIBUTI

Redditi d'impresе agricole e di allevamento

Introduzione

L'art. 32, c. 2 e l'art. 55 del TUIR disciplinano le attività dirette alla produzione, trasformazione e vendita di prodotti agricoli e zootecnici, alla produzione di vegetali in serra, all'acquacoltura esercitate da imprenditori individuali e loro consorzi. Gli enti non commerciali e le società semplici possono produrre solo reddito fondiario o, a seconda che l'attività si limiti allo sfruttamento delle potenzialità del terreno o vada oltre tali produzioni, anche reddito d'impresa.

E nel caso di produzione appunto anche di reddito d'impresa, la determinazione di tale reddito può essere soggetta alle regole ordinarie e ad una determinazione forfettaria.

Se l'attività si limita allo sfruttamento delle potenzialità del terreno, come attività agricole in senso stretto, il reddito derivante da tale sfruttamento rientra nella categoria dei redditi fondiari e determinato quindi col sistema catastale.

Attività agricole in senso stretto sono considerate:

- l'attività vivaistica, compreso il collocamento a dimora delle piante vendute; l'allevamento di animali nutriti con mangimi ottenuti dallo sfruttamento di almeno un quarto del terreno, ogni due anni viene stabilita con apposito decreto, per ogni categoria di terreno, la produzione ottenibile di foraggiere standard e per ogni specie animale il consumo pro-capite di unità foraggiere standard;

- l'allevamento di cavalli purosangue per la vendita rientra nell'attività agricola; le attività di produzione di vegetali, anche per conto terzi, attraverso l'utilizzo di strutture fisse o mobili, anche provvisorie, se la produzione non supera il doppio di quella del terreno su cui la produzione stessa insiste;

- le attività connesse alla coltivazione del fondo, quali manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione di prodotti agricoli e zootecnici, sebbene non propriamente svolte nel terreno e per alcune fasi svolte da terzi; le attività hanno comunque per oggetto di lavorazione prodotti ottenuti per almeno la metà dal terreno e dagli animali allevati su di esso;

- la trasformazione di funghi come lavorazione di prodotto agricolo che non muta la natura del bene, è produttività agraria la produzione e commercializzazione di funghi sott'olio, mentre non rientra fra queste ad es. la produzione e commercializzazione di pasta al fungo;

- l'attività cinotecnica, attività volte all'allevamento, selezione ed addestramento delle razze canine, se l'allevatore possiede non più di 5 fattrici e produce annualmente non più di 30 cuccioli.

Per la determinazione della parte fondiaria del reddito degli agricoltori valgono le regole ordinarie relative ai redditi dei terreni.

Quando l'attività supera il limite dell'attività di sfruttamento del terreno che dà luogo a reddito fondiario, si determina un reddito d'impresa commerciale. In particolare è considerato commerciale e quindi produttivo di reddito d'impresa, l'esercizio di attività agricole

EMANUELA DE MARCHI

Ordine di Pordenone

quali:

- manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione di prodotti agricoli e zootecnici, anche non direttamente effettuate nel terreno, non connesse all'attività agricola principale, anche se connesse all'esercizio di attività agricola principale;

- dagli animali allevati su di esso, ovviamente si parla di prodotti effettivamente ottenuti e non quelli di potenziale ottenimento. In questo caso si devono confrontare le quantità di prodotti acquistata presso terzi con la quantità di prodotti derivati dall'attività agricola principale; ad esempio può costituire attività agricola la produzione di piante sul proprio terreno e la posa presso terzi, ma non quella di vendita di piante prodotte da terzi;

- se la produzione di vegetali effettuata in serre o strutture fisse e mobili, anche provvisorie, eccede il doppio di quella del terreno su cui la produzione insiste; viceversa non dà luogo di per sé a reddito d'impresa commerciale la circostanza che un intero terreno agricolo sia occupato da serre.

Posto quindi che la parte complessiva costituente reddito agrario viene determinata con i criteri catastali, i costi e i ricavi relativi a tale attività devono essere scomputati della determinazione del reddito d'impresa.

Tale parte di reddito viene determinata con le seguenti regole:

- con le regole ordinarie;

- la quantità eccedente i redditi agrari ottenuti dall'attività di trasformazione dei prodotti agricoli, nei limiti del doppio di quelli prodotti in proprio e comunque la produzione di prodotti rientranti nel D.M. 19.3.2004;

- se i beni oggetto dell'attività di trasformazione o manipolazione non rientrano tra quelli citati nel decreto ministeriale, l'intero reddito d'impresa deve essere determinato in via analitica e non in via forfettaria ai sensi dell'art. 56 TUIR.

- Forfettariamente;

- nel caso in cui i prodotti agricoli siano ricavati direttamente sul fondo o con l'impiego di animali allevati su di esso, e comunque con opzioni variabili a seconda del tipo di attività agricola esercitata.

- per le attività di produzione di vegetali in serra, esercitate oltre il limite dei redditi fondiari, il reddito d'impresa eccedente è determinato dall'ammontare corrispondente al reddito agrario relativo alla superficie sulla quale la produzione viene esercitata, in proporzione alla superficie eccedente;

- per le attività, anche se occasionali, di manipolazione, conservazione, trasformazione, valorizzazione e commercializzazione di prodotti agricoli da quelli agricoli in senso stretto, (sempre con riferimento al D.M. 19.3.2004), ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo, del bosco, dall'allevamento, il reddito è determinato applicando all'ammontare dei corrispettivi delle operazioni registrate o soggette a registrazione agli effetti dell'IVA, conseguiti per tali attività, il



coefficiente di redditività del 15%. O se società snc, sas, srl, costituite da imprenditori agricoli che esercitano in modo esclusivo l'attività di manipolazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione di prodotti agricoli ceduti dai soci, determinando il reddito come sopra descritto, si applica il coefficiente del 25%.

- per le attività, anche se occasionali, di fornitura di servizi mediante l'utilizzo prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, si determina il reddito come sopra descritto, applicando il coefficiente di redditività del 25%. Il requisito della prevalenza è rispettato quando il fatturato derivante dall'impiego delle attrezzature normalmente utilizzate nell'attività principale, prevale sul fatturato derivante dall'impiego di altre attrezzature.

Produzione di energia, carburanti e prodotti chimici

Si considerano attività connesse alla coltivazione del fondo le attività di produzione di energia elettrica e calorica ottenuta da fonti rinnovabili agroforestali e fotovoltaiche, di carburanti ottenuti da produzioni vegetali provenienti prevalentemente dal fondo, di prodotti chimici ottenuti da prodotti agricoli provenienti prevalentemente dal fondo. Qui approfondiremo in particolare la produzione di energia fotovoltaica connessa al fondo agricolo.

L'Amministrazione Finanziaria ha osservato che l'attività di produzione di energia da fonti fotovoltaiche, per essere connessa a quella di coltivazione del fondo, deve collegarsi con un'attività agricola tipica, caratterizzata dalla presenza di un'azienda con terreni coltivati e distinti in catasto con attribuzione di reddito agrario; inoltre l'Amministrazione Finanziaria non ha ritenuto sufficiente soltanto il collegamento con un'attività agricola, ma ha sottolineato una serie di dettagliati requisiti materiali, che la produzione da fonti fotovoltaiche deve avere per essere consi-

Più servizi, meno costi. Bella impresa.

Numero Verde
800-023555

Grandi soluzioni a misura di piccole imprese



-  agricoltori
-  artigiani
-  commercianti
-  imprenditori
-  professionisti



Banca Popolare di Vicenza

www.popolarevicenza.it

Lettera aperta
al Ministro Tremonti

Un'idea virtuosa per lo sviluppo del mercato immobiliare



La crisi ha colpito anche il settore immobiliare, sia per le nuove costruzioni che per il mercato dell'usato.

C'è in ogni caso una fetta di mercato, nemmeno molto limitata, che di fatto si trova bloccata. Riguarda il settore abitativo, e le famiglie già proprietarie di immobili che vorrebbero cambiare casa, migliorando.

Hanno un po' di denaro, non vogliono o non possono o comunque hanno timore di accendere mutui (è proprio il caso di dire accendere) e desiderano comprare la seconda casa mediante permuta di quelli esistenti, versando in contanti la differenza.

Con i lunghi tempi necessari per rivendere una casa, oggi, sempre più spesso propongono una permuta proprio allo stesso venditore.

Solo che questi, a meno di tenere l'immobile in preliminare per un lungo periodo di tempo (ma si corrono sempre rischi, anche in presenza di una eventuale procura irrevocabile) sono obbligati alla fine ad intestarsi il bene, con ciò sostenendo imposte d'atto rilevanti (10% in tutto).

In un momento di estrema attenzione ai prezzi, quest'onere diventa eccessivo e di fatto rende spesso inaccettabile la proposta permuta. E così l'imprenditore edile non vende il bene nuovo e il privato non cambia casa.

Perché allora non proporre una cosa molto semplice: per le imprese costruttrici, o comunque per le società immobiliari che vendono immobili nuovi, perché non consentire di intestarsi abitazioni o anche uffici da rivendere come abitazione senza alcun pagamento di imposte, in perfetta neutralità, quindi?

Un po' come possono fare i concessionari d'auto per la intestazione dell'usato. Si tratta di una proposta indubbiamente virtuosa; si dà sviluppo al settore, che ne ha di bisogno, si vende il nuovo e si vende il vecchio. L'erario incassa così le imposte sulle due vendite (ancorché quelle sull'usato un po' più avanti). A situazione attuale, su queste operazioni l'erario non incassa alcunché, in quanto nemmeno più si fanno, queste permuta.

Ministro Tremonti, cosa ne dici?

Giuseppe Rebecca
Ordine di Vicenza

Redditi d'impresе agricole e di allevamento

SEGUE DA PAGINA 18

derata connessa alla coltivazione del fondo. In particolare:

- la produzione di energia fotovoltaica derivante dai primi 200 kw di potenza nominale complessiva, si considera in ogni caso connessa all'attività agricola;

- la produzione di energia fotovoltaica eccedente i primi 200 kw di potenza nominale complessiva, può esser considerata connessa all'attività agricola:

a) - che derivi da impianti integrati architettonicamente o da impianti parzialmente integrati, realizzati su strutture esistenti (art.2 del D.M. 19 febbraio 2007);

b) - che il volume d'affari derivante dall'attività agricola, esclusa la produzione di energia fotovoltaica, deve essere superiore al volume d'affari della produzione dell'energia fotovoltaica eccedente i 200 kw. La determinazione del volume deve essere effettuata senza tener conto degli incentivi erogati per la produzione della stessa;

c) - che entro il limite di 1Mw per azienda, per ogni 10 kw di potenza installata eccedente il limite dei 200 kw, l'imprenditore deve dimostrare di detenere almeno 1 ettaro di terreno utilizzato per l'attività agricola.

In altri termini, la produzione e la cessione di energia fotovoltaica da parte di imprenditori agricoli, è sempre produttiva di reddito agricolo per la parte generata dai 200 kw di potenza nominale installata. Se, diversamente, generata da impianti di potenza superiore all'eccedenza dei 200 kw, l'energia prodotta in eccesso rispetto a quella che sarebbe derivata da impianti di potenza fino a 200 kw, è produttiva di reddito agrario solo se ha i requisiti esposti alle lettere a), b), c). Diversamente il reddito derivante dalla produzione e vendita dell'energia tramite impianti che superano per produzione i limiti sopra descritti, costituisce per la parte eccedente, reddito d'impresa e sarà determinato secondo le regole ordinarie di tale categoria di reddito, contrapponendo i relativi costi e ricavi.

In conseguenza alla qualificazione del reddito derivante dalla produzione di energia fotovoltaica, per il trattamento dei proventi derivanti dalla tariffa incentivante corrisposta dal gestore del sistema elettrico, per la cessione di energia fotovoltaica (art. 7, c.2 lett.d, D. Lgs. n. 387/2003), l'Amministrazione Finanziaria con circ. 6.7.2009 n.32. par.5, ha ritenuto che la tariffa è:

a) - **irrilevante**, se il soggetto percettore è un imprenditore agricolo, soc.semplice, ente non commerciale, società agricola sia essa srl, snc,sas, soc.cooperativa che opta per la tassazione del reddito catastale, titolare di reddito agrario;

b) - **rilevante** come contributo in conto esercizio ai sensi dell'art. 85 TUIR, se il percettore è un imprenditore agricolo persona fisica, ente non commerciale o società semplice che produce e cede energia

fotovoltaica, al di fuori dei limiti per poter considerare la produzione di energia connessa alla coltivazione del fondo. In tal caso la tariffa incentivante percepita è, comunque, irrilevante per la parte riferibile all'energia prodotta entro i predetti limiti e se si considera produttiva di reddito agrario, diversamente concorre alla determinazione del reddito d'impresa per la parte eccedente ai kw di energia prodotta al di fuori dei suesposti limiti;

c) - interamente rilevante come contributo in conto esercizio, ai sensi art. 85, se la tariffa incentivante è percepita da società agricole che abbiano optato per la determinazione del reddito su base catastale, e producono e cedono energia al di fuori dei predetti limiti, o, se la tariffa è percepita da società di capitali o società di persone che non abbiano optato per la determinazione del reddito su base catastale. Il regime naturale di determinazione dell'imponibile fiscale di dette società è, infatti, quello proprio del reddito d'impresa. Sulla tariffa incentivante corrisposta a persone fisiche, soc.semplici ed enti non commerciali, il gestore del sistema elettrico deve operare la ritenuta del 4% relativa ai contributi (art. 28 c.2 D.P.R. n. 600/1973) per la produzione di energia eccedente i predetti limiti, in quanto tale energia si considera prodotta nell'ambito del reddito d'impresa. A tale scopo all'atto della corresponsione della tariffa, il

gestore deve acquisire ai propri atti una dichiarazione del produttore che attesti se l'energia è prodotta o meno in regime d'impresa.

Riguardo alle società di persone, le srl e le società cooperative, che possono optare per la determinazione del reddito su base catastale, poichè il reddito comunque rimane reddito d'impresa, sulla tariffa incentivante ad esse corrisposta, deve essere sempre operata la ritenuta del 4%.

Certificati verdi

In riferimento alla qualificazione del reddito derivante dalla produzione di energia fotovoltaica, per il trattamento dei proventi derivanti dalla cessione dei cosiddetti certificati verdi (D. Lgs. n. 79/1999), l'Amministrazione Finanziaria con circ. 6.7.2009, ha ritenuto che:

- se l'imprenditore agricolo è titolare di reddito agrario, gli introiti dalla cessione dei certificati verdi non generano componenti positivi di reddito tassabili autonomamente, bensì costituiscono elementi reddituali assorbiti dal reddito determinato su base catastale;

- se l'imprenditore agricolo produce energia oltre i limiti per poter considerare l'attività di produzione di energia connessa alla coltivazione del fondo, i proventi derivanti dalla cessione dei certificati verdi, riferibili all'energia che si considera produttiva di reddito d'impresa, costituiscono plusvalenze ai sensi dell'art. 86 TUIR.

CV IL COMMERCIALISTA VENETO
PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI
CONTABILI 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, EMANUELA DE MARCHI (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: GINO COLLA (UD) - EMANUELA DE MARCHI (PN) - EDI FLORIAN - FRANCESCA IULA (TV) - ALFREDO PASCOLIN (GO) - AUDE POUPLIER - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ALBERTO RIGHINI (VR) - PAOLO TALICE (TV) - FRANCESCA TOMADA (UD) - MAURO VENCHIARUTTI (UD)

INSERTO A CURA DI UNIONE GIOVANI DOTTORI COMMERCIALISTI
ED ESPERTI CONTABILI - ORDINE DI UDINE

Segreteria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova
Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965

Editore: Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie
Fondatore: DINO SESANI (Venezia)

Ideazione, laying out: Dedalus (Creazzo-VI)

Stampa: GRAFICHE ANTIGA spa, via delle Industrie, 1 - 31035 Crocetta del Montello

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 4 ottobre 2010 - Tiratura 11.300 copie.

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato
all'Unione Stampa Periodica Italiana