

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XXXVII - N. 152 - MARZO / APRILE 2003 - Spedizione in A. P. 45%, art. 2 comma 20/B L. 662/96 Vicenza

Ricchezza, come?

Il nuovo modo di essere impresa, l'importanza della "modalità" nella creazione del valore, il ruolo del professionista



Il successo e l'innovazione delle imprese si basano oggi non più soltanto sui risultati economici, ma anche sulla loro capacità di interpretare le domande della società sotto il profilo della responsabilità sociale e ambientale: la dinamica di un mercato sempre più globale e competitivo richiede alle aziende una crescente attenzione alla sostenibilità dello sviluppo.

La responsabilità sociale delle imprese (RSI) travalica la semplice politica aziendale di immagine o il tema delle attività filantropiche dell'impresa, coinvolgendo scelte strategiche e modalità operative che pongono come riferimento diretto dell'azienda non più i soli azionisti ma tutti coloro che sono interessati alle attività dalla stessa poste in essere.

Vi è crescente attenzione da parte delle imprese alla creazione di valore intesa non solo nel senso di realizzazione di un profitto economico ma anche di ricerca di un corretto bilanciamento delle aspettative dei diversi *stakeholder*, ovvero di tutti coloro con i quali l'impresa intrattiene relazioni: dall'accresciuto senso di responsabilità sociale consegue la necessità di compenetrare le diverse e talvolta discordanti aspettative. A tale tendenza si associa l'estendersi

dei confini della responsabilità sociale dello stesso imprenditore e della sua percezione da parte della collettività, in relazione, ad esempio, alla correttezza nei rapporti e nelle condizioni di lavoro lungo tutta la catena della produzione, alla sicurezza, all'impatto sull'ambiente. Questo implica per l'impresa (e non necessariamente solo per quella di grandi dimensioni) la necessità di migliorare la propria capacità di relazionarsi con gli interlocutori esterni, valorizzando la comunicazione relativa alle attività svolte e ai risultati ottenuti, per consentire una ottimizzazione dell'impatto della propria attività sul contesto esterno: attraverso questo nuovo processo di comunicazione l'impresa, laddove dimostri di aver conciliato le proprie competenze e capacità economiche con quelle di natura sociale e ambientale, può acquisire anche notevoli margini competitivi, esprimendosi sempre più il valore aggiunto anche in termini di credibilità e di reputazione: le ricerche di mercato evidenziano grande sensibilità dei consumatori alla qualità "totale" dei prodotti che acquistano, preferendo un marchio o un'azienda anche sulla base di comportamenti attribuiti alle imprese produttrici; le Borse sembrano punire comportamenti scorretti delle imprese che si ripercuotono nelle quotazioni dei titoli. Le questioni di fondo da cui scaturisce questa nuova sensibilità – possibile solo in un'economia matura – sono, in estrema sintesi, le seguenti: un'attività imprenditoriale che pur producendo risultati economici ampiamente positivi danneggia in modo irreversibile risorse naturali ovvero incrina la rete delle relazioni sociali con i propri dipendenti o con la comunità in cui opera crea o distrugge valore? E' vero valore la ricchezza economica creata a scapito delle dimensioni ambientale e sociale? Una sia pur superficiale analisi delle disordinate modalità di crescita economica della Russia nell'ultimo decennio dimostra che le modalità attraverso le quali l'impresa genera valore assumono un'importanza fondamentale.

Diventa quindi centrale il problema della definizione effettiva del valore: se da un lato è di facile quantificazione il valore economico, sono dall'altro assai incerti i confini dei concetti di valore ambientale e valore sociale e ancor di più quelli della loro misurazione. In questo senso si stanno sempre più diffondendo forme di rendicontazione ambientale e sociale integrate in un bilancio di esercizio a tre dimensioni, con un triplice indicatore delle *performance* delle imprese, che misurino non solo il mero profitto, ma anche il contributo che esse apportano alla prosperità economica - intesa *latu sensu* - e alla qualità ambientale del Paese in cui operano, con l'obiettivo di consentire un'unica sintesi, che

dia conto delle relazioni reciproche tra il valore ambientale, sociale ed economico creato o distrutto.

E' un nuovo modo di essere impresa, che richiede una nuova cultura e nuove competenze negli stessi imprenditori e nel *management*, ma anche nei consulenti, che possono favorire l'approccio alla predisposizione dei bilanci sociali, nella consapevolezza che uno sviluppo sostenibile è incompatibile per definizione con il degrado delle risorse naturali, con la povertà e il declino economico di un territorio e soprattutto con la violazione della libertà e della dignità umana.

Carlo Molaro

BORSE DI STUDIO 2003

Il Bando integrale a pagina 24

In questo numero

- 3 GIOVANE ALBO UNICO: QUALCUNO CI STA PENSANDO?
- 4 GUARDANDO IN CASA ALTRUI
- 5/7 RIFORMA SOCIETA': APERTURA AL TRUST?
- 9/10 LO STUDIO PER IL CAMBIO DEL SISTEMA PREVIDENZIALE
- 11/12 IMPIGNORABILITA' DEI MOBILI STRUMENTALI
- 13 RENDITE FINANZIARIE E RIFORMA
- 15/16 RIMBORSI ESIGIBILI DAL FALLIMENTO DOPO LA CHIUSURA
- 17/18 LA RIVOLUZIONE NEI BILANCI
- 19/20 LE AGEVOLAZIONI ALL'ARTIGIANATO NEL VENETO
- 22 FABBRICATI STRUMENTALI, COOPERATIVE AGRICOLE, ICI
- 23 GIORNATE SULLA NEVE / Le avevate dimenticate?
- 25/27 L'ABUSO DELLE CONVENZIONI INTERNAZIONALI
- 29 REDDITI 2001: MA SIAMO PROPRIO NOI?
- 31 OPERAZIONI CON SOGGETTI RESIDENTI IN PARADISI FISCALI

L'INSERTO

1. Il privilegio dell'art. 2751 bis n. 2 c.c. e il credito per compenso del liquidatore sociale

2. Aspetti problematici nella definizione agevolata delle liti pendenti

La transizione del valore

Come mantenerlo e accrescerlo nel passaggio generazionale

Trasformare la successione imprenditoriale da necessità in opportunità. E' la sfida del capitalismo italiano agli inizi del nuovo millennio, alla quale sono chiamate migliaia di imprese familiari di ogni dimensione e settore. Nel nostro Paese oltre la metà delle società per azioni è controllata direttamente dalle famiglie, contro il 27% della Francia, il 17% della Germania e il 13% della Gran Bretagna.

Molte sono le iniziative sorte in questi ultimi anni sull'argomento, a testimonianza dell'importanza e della difficoltà del processo della successione imprenditoriale. Una recente indagine realizzata dal Dipartimento di scienze economiche di Padova su di un campione di 126 aziende della provincia patavina ha messo in luce che il 30% di queste prevede il passaggio generazionale nel giro di un paio di anni, il 38% entro i cinque anni e il 32% oltre i cinque anni.

Alla complessità del processo si aggiunge quindi la tempestività piuttosto stretta con cui affrontarlo. Quali sono, dunque, le leve per pilotare al meglio la successione aziendale?

In primis è necessario un cambiamento culturale che favorisca la rivisitazione del concetto di "fare impresa". A questo scopo il ruolo della formazione dei futuri capitani d'impresa risulta centrale, in quanto permette di ridefinire le qualità richieste al moderno imprenditore. Investire in formazione richiama due aspetti fondamentali. Da un lato significa puntare su un'adeguata preparazione accademica, attraverso la frequentazione di corsi universitari e seminari di specializzazione, che sia mirata agli incarichi che si andranno ad affrontare.

Dall'altro occorre che il giovane imprenditore viva un periodo di formazione sul campo, affrontando i problemi pratici e le difficoltà di ogni giorno. In questa fase risulta spesso vincente la scelta di trascorrere qualche anno al di fuori dell'azienda di famiglia, per acquisire una propria indipendenza di pensiero e azione. Entrare in un'azienda esterna managerializzata aiuta il giovane imprenditore a maturare quello spirito di umiltà che può difettare a chi si ritrova ad essere trattato fin da subito da "capo", lo emancipa al contempo dal peso psicologico della figura del *dominus* dell'azienda, spesso il padre, permettendogli di accrescere la fiducia in sé stesso, valore essenziale per chi vuole ricoprire posizioni di comando, e lo abitua ad operare in contesti basati sul principio della delega.

Rientrato dall'esperienza esterna, il giovane imprenditore porta con sé i germi del cambiamento, la volontà di innovare non solo i processi/prodotti ma anche, spesso, l'organizzazione. Il processo formativo-culturale diventa così il volano per il cambiamento sociale ed organizzativo dell'azienda. Il primo aspetto ad essere messo in discussione è l'identificazione dell'imprenditore con la propria azienda. In effetti, prendendo a riferimento il mondo anglosassone, dove in oltre 150 anni di capitalismo si sono potuti sperimentare vari modelli di assetto propieta-

rio, emerge che il modello basato sul legame simbiotico tra impresa ed imprenditore-fondatore sia destinato al tramonto.

L'obiettivo dell'imprenditore moderno, e dunque la sua capacità imprenditoriale, sta nel riuscire ad emancipare l'azienda da sé stesso, dotandola di organizzazione, disponibilità economica, flessibilità, creatività e competitività proprie. Non si chiede di abdicare al modello familiare, che è anzi un valore recentemente riscoperto in tutto il mondo, complici la crisi della *new economy* e la messa in discussione del modello di *public company* a seguito dei ben noti scandali della Corporate America, ma piuttosto di integrarlo con elementi che permettano di accrescerne il valore intrinseco.

L'imprenditore resta fondamentale per lo sviluppo della media impresa, ma più questa cresce di dimensione, più diventa imprescindibile attivare meccanismi di delega e controllo. Accettare questo modello di imprenditorialità significa abbandonare il senso paternalistico che talvolta spinge l'imprenditore a reputarsi indispensabile in ogni processo decisionale interno all'azienda.

All'imprenditore si chiede di avere un ruolo guida nella definizione dell'indirizzo strategico dell'impresa, di saper condividere le decisioni con altri, coinvolgendo e valorizzando il personale, e di essere capace di delegare frequentemente a chi possa apportare nuove competenze. Va da sé che per attrarre e riuscire a mantenere risorse qualificate l'azienda deve dotarsi di modelli di valutazione e incentivazione del personale basati su di un principio meritocratico. All'assegnazione di ruoli di responsabilità deve seguire l'introduzione di meccanismi di controllo della *performance*, che permettano di valutare l'idoneità delle persone a ricoprire tali ruoli al fine di confermarne o ridefinirne le posizioni.

La trasformazione dell'azienda presuppone uno sforzo di programmazione che non sempre è gestibile interamente all'interno del gruppo o dei gruppi familiari proprietari dell'azienda.

E' in questa fase che l'intervento di consulenti esterni può rendersi prezioso. Grazie ad un'opera di mediazione *super partes*, i consulenti possono da un lato evitare il cristallizzarsi di situazioni conflittuali, dall'altro individuare la via migliore per accrescere, o quanto meno preservare il valore dell'impresa, che viene talvolta sacrificato alle logiche dei risentimenti personali tra familiari. Non a caso le dinastie Riello e Safilo, tra le più note "*family company*" del Nord-Est, si sono affidate alla consulenza di operatori istituzionali per la ridefinizione dell'assetto proprietario. Posto che l'individuazione di chi dovrà portare avanti l'azienda è il momento critico della successione imprenditoriale, la buona riuscita del passaggio generazionale non può prescindere, per quanto possibile, dalla programmazione anticipata di modalità e tempi per la sua realizzazione, in particolare in presenza di situazioni familiari difficili. Tipicamente si possono presentare due situazioni: la presenza di più candidati alla successione, o la mancanza dell'erede.

Nel primo caso, ad operare sarà innanzitutto la sele-

zione naturale basata sulle inclinazioni personali, debitamente incoraggiate attraverso quel processo di formazione culturale e di esperienza pratica descritto in precedenza. Fondamentale si rivela inoltre l'aver predisposto un autentico meccanismo meritocratico interno all'azienda, che sia in grado di valorizzare le differenti competenze di quegli eredi che desiderino prestare la propria opera in azienda. Nel caso in cui manchi l'erede diretto o nessuno degli eredi dimostri interesse per continuare l'attività imprenditoriale, le soluzioni sono due: la cessione dell'azienda o l'individuazione di un candidato esterno.

In entrambi i casi la visibilità dell'azienda sul mercato gioca un ruolo cruciale: in ottica di cessione, per la possibilità di essere assistiti da primarie banche d'affari ed ottenere migliori condizioni di vendita; nella individuazione di un candidato esterno, in quanto solo aziende che presentino un'adeguata managerializzazione della struttura possono ragionevolmente attrarre, motivare e quindi mantenere risorse umane qualificate.

Nella successione d'impresa, l'aspetto psicologico legato alla identificazione della famiglia con l'impresa rappresenta non di rado il maggior ostacolo alla efficiente allocazione delle risorse, sia fisiche che finanziarie.

Del primo aspetto abbiamo già trattato; per quanto riguarda la struttura finanziaria, il rischio deriva dal fatto che per non condividere il controllo dell'azienda, la famiglia proprietaria tenda talvolta a non valutare opportunità di crescita perché comporterebbero l'ingresso di nuovi soci nella compagine azionaria.

Qualora se ne presentino le condizioni sarebbe invece opportuno prendere in considerazione l'ipotesi di condividere la strategia di crescita di medio-lungo periodo con altri partner, siano essi altre realtà aziendali o operatori istituzionali. E' ovvio che una semplice quota di partecipazione in una società che realizza una crescita sostenibile e punta a posizioni di leadership è di gran lunga preferibile, in termini di immagine e di ritorno economico, ad una posizione di controllo in un'azienda che "gioca in difesa". Il nanismo aziendale sovente lamentato nel Nord-Est è in parte il risultato di una struttura finanziaria aziendale inadeguata alle necessità di crescita, derivante dalla scarsa propensione dell'imprenditoria locale ad aprire le porte al capitale di rischio esterno, unitamente alla storica mancanza di operatori in grado di proporre iniziative di questo tipo con un orizzonte a medio termine.

Ma i primi segnali di cambiamento sono nell'aria: le nuove generazioni di imprenditori stanno superando il modello culturale del passato e si dimostrano sempre più preparati a collaborare con partner istituzionali, i quali, oltre alle competenze tecniche, possono garantire un appoggio finanziario nella ridefinizione degli assetti proprietari, con ciò contribuendo alla creazione di valore aziendale in una forma riconosciuta dalla comunità finanziaria nazionale ed internazionale.

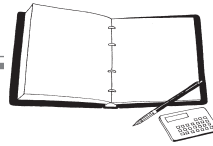
Giorgio Drago

Direttore Generale Palladio Finanziaria
Gruppo Veneto Banca



VENETO BANCA

ANNOTANDO



Giovani e Albo Unico: ma qualcuno ci sta pensando?

CLAUDIO SICILIOTTI
Ordine di Udine

Credo sia doveroso ritornare sul tema del cosiddetto Albo Unico anche perché, forse, non sono state sinora evidenziate con sufficiente chiarezza tutte le rilevanti implicazioni di carattere sociale, soprattutto a carico dei giovani non ancora professionisti, connesse all'attesa di una definitiva approvazione di un testo normativo al riguardo.

Più volte si è detto quanto semplicistico fosse limitare la portata del provvedimento alla banale "fusione coi ragionieri" e quanto invece ciò potesse costituire l'occasione importante per riformare gli assetti e le prerogative della professione economico-giuridico-contabile del futuro.

C'è però il rischio che, parlando di futuro, si finisca per pensare a qualcosa che ancora non c'è e che comunque nulla o poco abbia a che fare con l'esistente.

Non è davvero così.

Il ritardo – direi meglio: l'inadempienza – nel completamento della riforma universitaria in ambito economico sta già producendo pericolose distorsioni i cui negativi risvolti sociali, soprattutto per le giovani generazioni, non possono non fare carico a quanti non si adoperino adeguatamente, in ragione delle rispettive responsabilità, per porvi urgente rimedio.

Prima di tutto, i fatti.

La riforma universitaria ha inciso sulla struttura degli albi professionali: la previsione delle lauree triennali e di quelle quinquennali ha generato la necessità di istituire apposite sezioni degli albi professionali destinate ad accogliere i nuovi laureati, triennali e specialistici.

L'art. 1 comma 18, L. 14 gennaio 1999, n. 4, così come modificato dalla L. 370/99, limitatamente alle professioni il cui esercizio è subordinato al superamento dell'esame di Stato, prevedeva, infatti, l'emanazione di appositi regolamenti delegati per la modifica e l'integrazione della disciplina:

- dell'ordinamento dei connessi Albi, Ordini o Collegi;
- dei requisiti per l'ammissione all'esame di Stato e delle relative prove,
- dell'individuazione delle attività professionali attribuite ai laureati triennali e ai laureati specialistici.

In esecuzione di tale disposizione il D.P.R. 5 giugno 2001 n. 328, per l'esercizio delle professioni di dottore agronomo e dottore forestale, agrotecnico, architetto, assistente sociale, attuario, biologo, chimico, geologo, geometra, ingegnere, perito agrario, perito industriale, psicologo,

- ha istituito le sezioni A e B dell'Albo
- ridefinito i requisiti per l'ammissione all'esame di Stato e le materie oggetto delle prove di esame,

- individuato le attività professionali attribuite agli iscritti nelle due sezioni dell'Albo.

Nessuna disposizione è stata finora dettata invece per il comparto economico e, nella specie, per le professioni di dottore commercialista e di ragioniere. Il governo, infatti, in considerazione dell'uniformità dei percorsi formativi e dell'identità di competenze professionali, aveva già ipotizzato nel 2001 la possibilità di procedere all'unificazione dei due albi professionali. Oggi questa proposta si è tradotta nel disegno di legge 3744 "delega al governo per l'istituzione dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili" in discussione alla camera dei deputati.

Nel frattempo, al fine di consentire ai primi laureati triennali della facoltà di economia di iscriversi all'albo dei praticanti, la legge 1 agosto 2002 n. 173, recante la conversione in legge, con modificazioni, del decreto legge 10 giugno 2002, 107, contenente disposizioni urgenti in materia di accesso alle professioni, ha mutato la disciplina delle iscrizioni negli albi dei tirocinanti dei dottori commercialisti e dei ragionieri.

In particolare, l'art. 3 del decreto legge così come convertito dalla legge 173/2002, consente, fino al riordino delle professioni di dottore commercialista e di ragioniere e perito commerciale, l'iscrizione nell'albo dei praticanti ai laureati triennali nella classe 17 (classe delle lauree in scienze dell'economia e della gestione aziendale) e 28 (classe delle lauree in scienze economiche) ed ai laureati specialistici della classe 64 S (classe delle lauree specialistiche in scienze dell'economia) e 84 S (classe delle lauree specialistiche in scienze economico-aziendali) nonché a tutti coloro che sono in possesso di una laurea rilasciata dalle facoltà di economia secondo l'ordinamento previgente ai decreti emanati in attuazione dell'articolo 17, comma 95, della L. 15 maggio 1997. In questo contesto è bene dire forte quali paradossali conseguenze possano derivare per migliaia di giovani, studenti e/o neolaureati, se non viene approvata urgentemente la norma attualmente all'esame della Camera. Infatti:

- chi si iscrive oggi ad economia lo fa assolutamente "al buio", senza cioè nessuna cognizione e garanzia in merito alle attività professionali che potrà svolgere in relazione al titolo di studio che andrà a conseguire, sia triennale che quinquennale:

- i laureati triennali che si sono già iscritti nell'albo dei praticanti dei dottori commercialisti (non pochi a tutt'oggi) hanno di fronte la prospettiva concreta, una volta completato il tirocinio e sempre se non interviene nel frattempo la legge, di non potersi legittimamente iscrivere a quell'albo che pure li ha accolti come praticanti (è infatti appena il caso di ricordare che il requisito

per l'iscrizione è attualmente legato ad un titolo di studio quadriennale e non certo triennale);

- allo stesso tempo problemi potrebbero porsi anche per i laureati triennali che, pur essendo iscritti nel registro del tirocinio, abbiano proseguito negli studi specialistici; in tale circostanza non è davvero certo che possa essere fatto legittimamente valere il tirocinio svolto nel corso degli studi universitari specialistici e la sua validità per l'accesso all'esame di Stato se non diventa legge al più presto l'art. 3 comma 1 lettera a) del



disegno di legge delega per l'unificazione.

E' quindi del tutto evidente che la riforma organica della professione di dottore commercialista e di esperto contabile dovrà essere realizzata quanto prima al fine di fornire ai giovani studenti della facoltà di economia adeguate garanzie in merito agli sbocchi professionali. Compito preminente del legislatore è quello di creare certezze e opportunità di lavoro per tutti i giovani, nonché di eliminare eventuali situazioni di discriminazioni fra le diverse facoltà universitarie.

Garanzie che diventano sempre più importanti laddove si torna a parlare di una nuova riforma universitaria che sembra prevedere un meccanismo del tipo "1+2+2". In particolare, dopo un primo anno comune per tutti gli studenti, dovrebbe essere previsto un biennio professionalizzante per chi intende concludere gli studi ed immettersi nel mercato del lavoro, ovvero un percorso metodologico, di tipo teorico, destinato a chi vuole proseguire negli studi specialistici.

Meno tempo ancora, quindi, per le scelte di migliaia di giovani e meno tempo ancora pure per il nostro Parlamento per dare una risposta concreta alle loro legittime aspettative.

TEMI DI ATTUALITA'

Guardando in casa altrui

A proposito dei Consulenti del Lavoro...

ALFERIO CRESTANI

Ordine di Bassano del Grappa

In un momento in cui un po' tutte le professioni stanno attraversando un periodo di rinnovamento e trasformazione alla ricerca di una nuova collocazione nel mercato a seguito della globalizzazione e del rapido evolversi della tecnologia ritengo interessante porre all'attenzione dei colleghi una lettera che riporta "riflessioni sull'assemblea dei Consulenti del Lavoro di Vicenza". Si tratta di una rappresentazione alquanto amara della condizione in cui operano molti professionisti e una denuncia sconcertante dello stallo e della rassegnata incapacità di evolversi e di mirare ad una crescita professionale di qualità e nel contenuto e nell'organizzazione.

Si leggeva espressioni che potrebbero riferirsi anche a parte di nostri colleghi:

(Il Consulente del Lavoro)...*"E' costantemente concentrato sul suo lavoro ed è diventato il migliore compilatore di moduli. Ma,.....non si accorge che fuori dal suo studio il mondo si trasforma e gira vorticosamente".*
"Non ha più l'energia e la volontà per pensare, studiare, pianificare e sviluppare una strategia che lo renda un protagonista moderno e vincente".

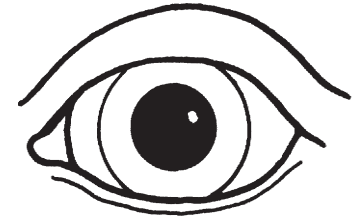
"I nostri clienti (imprenditori di successo) ci impongono, nuove regole, una diversa professionalità e nuovi servizi (strutture competitive, qualità elevata, organizzazione, forza economica, sinergie...). Sarà indispensabile per sopravvivere vincere questa sfida:

TROVARE NUOVI MERCATI, PROPORRE E INVENTARE NUOVI SERVIZI, IMPARARE NUOVE PROFESSIONI."

Ma una affermazione che ci riguarda direttamente, mi ha colpito quando parlando dell'unificazione DOTTORI COMMERCIALISTI - RAGIONIERI si afferma: *"I ragionieri e i dottori Commercialisti non fanno per lui, guardano troppo lontano creando con la loro fusione un Ordine forte e in grado di condizionare il mercato.....da veri attori. E, MENTRE GLI ALTRI CRESCONO IL CONSULENTE DEL LAVORO RIMANE SOLO (LO DICONO BENE IL NUMERO DEGLI ISCRITTI..)"*

Può farci piacere rilevare che l'unificazione DOTTORI - COMMERCIALISTI, che viene contestata anche duramente da una parte dei nostri colleghi, è vista da altre categorie professionali con ammirazione se non con invidia. Può non piacere un confronto con la categoria dei consulenti del lavoro essendo stati abituati a guardarli con sufficienza un po' dall'alto e visti a volte come concorrenti in quanto tendenti a sconfinare dall'ambito del lavoro per trattare tutte le operazioni fiscali, societarie ecc. E spesso non è visto bene il dottor commercialista che si interessa di buste paghe e problematiche del lavoro, cosa che rientra a pieno titolo nelle nostre competenze e conoscenze.

Ritengo però che le affermazioni sopra riportate rispecchino situazioni di disagio avvertite anche a casa nostra. Si nota una grande pigrizia a crescere, a partecipare e a collaborare alle iniziative della categoria e ci capita abbastanza spesso quando invitiamo colleghi



a partecipare ad un convegno (vedi GIORNATE del TRIVENETO) o di scrivere un articolo per il "COMMERCIALISTA VENETO", di sentire la classica risposta "Non ho tempo!"

E perché? C'è da chiudere la denuncia IVA, scade il versamento dell'F24 oppure (e ciò è forse più comprensibile) vado a sciare, devo far le spese ecc.

E' vero che non tutti possono contare o hanno la possibilità di operare con realtà di grandi dimensioni ove si devono affrontare problematiche di spessore, però credo che dovremmo aspettarci un maggior impegno per una migliore qualificazione anche per affrontare le problematiche di ogni giorno (piccole o grandi che siano). E' inoltre quanto mai necessario "far gruppo".

E penso che ogni singolo ORDINE debba impegnarsi al massimo con idee e opportune iniziative per sensibilizzare gli iscritti su tali tematiche, per aumentare la partecipazione e il coinvolgimento del massimo numero di iscritti alla vita e alle problematiche della categoria, e saper cogliere, al di là dell'individualismo che ci distingue, momenti di coesione e di interesse che costituiscono occasione di rafforzamento della categoria.

PUBBLICITA' IPSOA

Riforma delle società: un'apertura al Trust?

Via libera ai "patrimoni separati" nelle spa

ANTONIO SACCARDO
Praticante Ordine di Vicenza

Il presente lavoro si compone di tre parti. Nella prima parte, verrà delineata la nozione di *trust*, evidenziando gli svariati utilizzi che esso assume nel mondo anglosassone. Verranno analizzati gli strumenti giuridici che l'ordinamento italiano mette a disposizione, e che sembrano presentare qualche analogia col *trust*, ma si noterà come essi rivelino in realtà molte carenze.

Nella seconda parte, si presenterà la novità dei "patrimoni destinati ad uno specifico affare" (ovvero, "separati"), contenuta nella riforma delle spa del nuovo Diritto Societario, e noteremo come essa sia assai vicina al *trust*. Nella terza parte, si cercherà di far luce sulla portata di tale innovazione.

Parte Prima

Il Trust: un patrimonio separato in una proprietà sdoppiata

Il *Trust* è un tipo di contratto, presente negli ordinamenti anglosassoni¹, con cui un soggetto (chiamato fiduciante, o disponente, o "settlor") trasferisce ad un altro soggetto (chiamato fiduciario o, in inglese, "trustee") un particolare diritto su un bene (in generale, un patrimonio). Tale diritto è la "trust property", che può essere tradotta come "proprietà fiduciaria". Tale diritto, contemplato negli ordinamenti anglosassoni, non ha un esatto equivalente negli ordinamenti romanistici di "civil law". Talvolta i giuristi di "civil law" utilizzano il termine "proprietà fiduciaria", ma esso non assume mai il significato pieno che ricopre nel trust anglosassone. Come vedremo in seguito, nell'ordinamento italiano sono presenti degli strumenti giuridici per qualche aspetto affini al *trust*: essi presentano talvolta una forma limitata di "fiducia", ma manca il trasferimento del diritto di proprietà ad un soggetto terzo. Inoltre, difficilmente risultano utilizzabili a fini commerciali.

Osserviamo che il termine "trust" indica, in conclusione, sia un tipo di proprietà, sia un tipo di contratto. Il soggetto che istituisce il *trust* trasferisce al *trustee* la "proprietà fiduciaria" del patrimonio imponendo un vincolo di destinazione al patrimonio. Tale vincolo ("pactum fiduciae") consiste nell'amministrare il patrimonio in beneficio altrui. Precisamente si potranno verificare tre ipotesi:

a) amministrare il patrimonio in favore del disponente: il beneficiario coincide allora con chi costituisce il *trust*²;

oppure

b) amministrare il patrimonio con uno scopo prefissato dal disponente; non c'è dunque un preciso beneficiario prestabilito³;

oppure

c) amministrare il patrimonio a favore di un beneficiario che è una persona terza.

Nel caso più semplice, il *trust* ha due soggetti:

- un soggetto "titolare", il *trustee*, che ha il diritto di amministrare;
- un soggetto "beneficiario", che gli ha trasferito il patrimonio, che ha il diritto al godimento.

Il *trust* può essere anche tra tre soggetti. Un soggetto "A" trasferisce un patrimonio al *trustee* "B" con il vincolo di amministrarlo in beneficio di un terzo soggetto "C".

Abbiamo dunque in questo caso:

- il "settlor", che costituisce il *trust*;
- il "trustee", che diventa "proprietario fiduciario" e detiene l'amministrazione del patrimonio;
- il beneficiario, che ha il diritto di godimento;

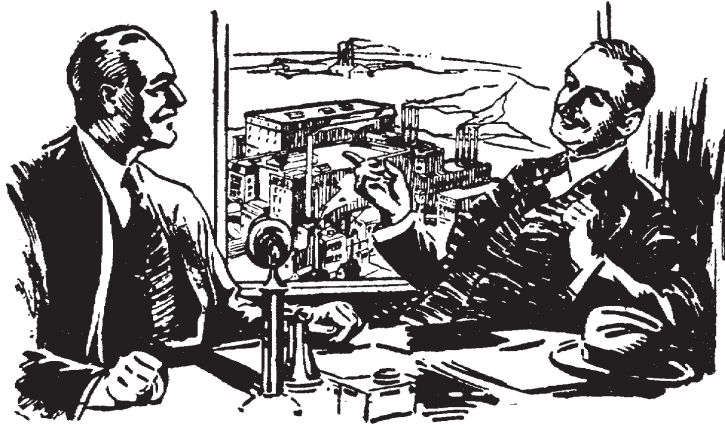
Notiamo una "proprietà sdoppiata": una "dual ownership"⁴. Il diritto di proprietà viene scisso in due diritti distinti: un soggetto, il *trustee*, ha il diritto ad amministrare; un soggetto beneficiario (che può essere il disponente stesso o una persona terza), ha il diritto al godimento.

Il "trustee" è dunque sì il titolare del patrimonio, ma non ha una proprietà completa. Egli lo deve amministrare con un vincolo: a beneficio del soggetto che glielo ha trasferito, o di un terzo, o per un scopo stabilito dal trasferente.

Il concetto fondamentale è che il *trust* è costituito da un patrimonio "separato", autonomo sia da quello del "settlor", sia da quello del "trustee". Tutta questa situazione è difficilmente compatibile con i canoni tradizionali della "civil law", per cui la proprietà è un istituto unitario, non scindibile. La "proprietà fiduciaria" può forse essere vista, negli ordinamenti romanistici, come una "legittimazione", più che come una vera "proprietà"⁵. Alcuni giuristi vedono nel *trust* una dissociazione tra "proprietà formale" del *trustee* e "proprietà sostanziale" del trasferente⁶.

Gli utilizzi del Trust nei paesi anglosassoni

Negli ordinamenti anglosassoni il "trust" è usato per molteplici scopi, tra cui:



SEGUE A PAGINA 6

¹ Il *Trust* esiste in Regno Unito, USA, Canada, Australia, Nuova Zelanda, Irlanda, Cipro, India, Rep. Sudafricana, Malta e in molti altri Paesi di "common law". Nel Regno Unito la disciplina del *trust* è diversa tra Inghilterra, Scozia, Galles e Irlanda del Nord. In USA, Canada e Australia, che hanno ordinamenti federali, manca una legislazione federale unitaria sul *trust*. Ogni stato membro ha proprie norme. Il Québec (Canada) e la Louisiana (USA) non utilizzano la "common law", ma la "civil law". Tuttavia, hanno stabilito di adottare comunque il *trust*, seppur con modalità proprie. In Inghilterra il *trust* è disciplinato in buona parte in via giurisprudenziale (disciplina "equity").

Alcuni paesi non appartenenti all'area di "common law" hanno adottato i principi del *trust*, come Giappone, Lussemburgo, Israele, Russia, e alcuni paesi latino-americani.

² Questa ipotesi non è ammessa nell'ordinamento inglese. La coincidenza tra "settlor" e beneficiario è ammessa in vari altri paesi di "common law".

³ Dunque possiamo avere un *trust* senza beneficiario. Si tratta allora di un "trust di scopo". In Inghilterra i *trust* senza scopo sono accettati solo in pochi casi. In particolare, è previsto il "charitable trust", che non ha dei "beneficiari" prefissati, ma deve avere uno scopo di "charity", come l'assistenza ai poveri. I *trust* di scopo sono diffusi però in molti altri Paesi di "common law".

⁴ M.C. MALAGUTI, *Il trust*, in *Atlante di diritto privato comparato*, a cura di F. GALGANO, Bologna, Zanichelli, 1999, p. 186.

⁵ A. TORRENTE, P. SCHLESINGER, *Manuale di diritto privato*, Milano, Giuffrè Editore, 1999, p. 180.

⁶ P. RESCIGNO, *Manuale del diritto privato italiano*, Napoli, Jovene Editore, 1995, p. 529.

Un'apertura al Trust?

SEGUE DA PAGINA 5

- a) come *trust* testamentario: un soggetto dispone che, dopo la sua morte, il suo patrimonio venga destinato ad un soggetto, disponendo che questo venga amministrato da un altro soggetto terzo, specie per un periodo determinato;
- b) come alternativa più economica e più flessibile alla costituzione di una società;
- c) come "Blind-Trust", strumento per risolvere i conflitti di interessi a capo di un soggetto che sia imprenditore e uomo politico, di cui ho già trattato diffusamente nell'articolo nel numero Gennaio-Febbraio de "Il Commercialista Veneto", a cui rimando;
- d) come "trust" tra coniugi;
- e) in svariate operazioni bancarie e finanziarie, ad esempio nelle fusioni tra società per azioni e nei "patti di sindacato";

La situazione in Italia: strumenti sostitutivi del Trust e loro carenze. La Convenzione dell'Aja

Gli ordinamenti derivati dal Diritto Romano, tra cui quello italiano, prevedono la tipicità dei diritti reali, un "numerus clausus".

Si capisce così come mai nell'ordinamento italiano il "trust" non sia riuscito per molto tempo ad avere un suo spazio.

Nell'ordinamento italiano sono presenti alcuni strumenti che presentano qualche affinità col *trust* anglosassone.

- l' esecutore testamentario (art. 700-712 c.c.) è simile al "trustee". Esiste indubbiamente un elemento di fiducia del "de cuius" nei confronti dell'esecutore (art. 703). C'è un patrimonio "separato", sia dal patrimonio dell'esecutore, sia da quello degli eredi. Ma la figura dell'esecutore testamentario presenta dei limiti rispetto al *trust*. Egli dura solo per un anno dopo la morte del disponente (l'incarico può essere prorogato per un secondo anno). Inoltre, può vendere solo con l'autorizzazione del giudice, il quale deve sentire il parere degli eredi. Il "trust" testamentario anglosassone si rivela migliore in quanto il "trustee" gode di maggiore libertà nella realizzazione della volontà del defunto. Egli non è vincolato da limiti di durata, e ha maggiori poteri di vendita;
- il fondo patrimoniale previsto dal nostro Diritto familiare (art. 161-171 c.c.) presenta una forma di patrimonio "separato" da quello dei coniugi, ma comunque non c'è il trasferimento della proprietà dei beni al fondo. Inoltre tale strumento presenta un grave limite: esso dura al massimo fino al raggiungimento della maggiore età da parte dell'ultimo figlio. Tale limite non è presente nel "trust" tra coniugi anglosassone. Inoltre, manca un soggetto terzo che amministri il patrimonio, e manca così il requisito della "fiducia";
- le società fiduciarie (L. 23/11/1939, n. 1966) hanno la funzione di amministrare titoli per conto di terzi. Sembrano avvicinarsi parzialmente ad un concetto di "fiducia". Ma mancano nella legislazione italiana di un esplicito "mandato di rappresentanza ad amministrare". Operano nel ristretto ambito di un "mandato senza rappresentanza". I titoli restano di esclusiva proprietà dell'investitore. Il *trust* eviterebbe gli ingenti costi di gestione delle società fiduciarie, e la presenza di un "trustee", con vasti poteri, semplificherebbe molte operazioni. Considerazioni simili alle società fiduciarie possono essere svolte per le società di gestione dei fondi comuni mobiliari, di recente introduzione.
- le fondazioni (art. 11-13 c.c.) sono caratterizzate dalla presenza di un patrimonio autonomo, e sono a volte contraddistinte da un chiaro elemento di fiducia, tanto è vero che esistono delle "fondazioni fiduciarie". Ma le fondazioni italiane presentano pesanti formalità burocratiche, per quanto riguarda la costituzione e il loro riconoscimento (che avviene con Decreto del Presidente della Repubblica). Hanno inoltre una notevole complessità operativa, e maggiori costi di gestione rispetto al *trust*. Inoltre, sono ammesse in Italia solo fondazioni senza scopo di lucro. Non possono dunque essere usate a fini commerciali;

Nel nostro ordinamento, sono presenti anche altri strumenti nei quali si può ravvisare un parziale utilizzo del concetto di "fiducia". In particolare:

- nella sostituzione fedecommissaria (art. 692-699 c.c.);
- nel mandato (art. 1703-1730), ed in particolare nella commissione (art.

1731-1736).

Riepilogando, nell'ordinamento italiano il concetto di separazione patrimoniale è presente con vari limiti nelle ipotesi dell'esecuzione testamentaria, del fondo patrimoniale e delle fondazioni. Ancora più tenue è la separazione nel caso delle società fiduciarie.

Il concetto di "fiducia" è presente nel caso dell'esecutore testamentario, delle fondazioni e della sostituzione fedecommissaria e, in modo ancora meno netto, nelle società fiduciarie e nel contratto di mandato.

Abbiamo constatato che gli strumenti che in Italia "surrogano" il *trust* si rivelano in definitiva insufficienti:

- in alcune ipotesi mancano o non sono ben delineati i requisiti della separazione patrimoniale e della fiducia;
- spesso si è in presenza di numerosi adempimenti contabili e fiscali, e in generale di una rigidità nel loro utilizzo;
- in generale, in tutti i casi esaminati manca il trasferimento del diritto di proprietà sul patrimonio ad un terzo.

Nessuno strumento presente nella legislazione italiana sembra essere un valido sostituto del *trust* anglosassone, che presenta molteplici vantaggi, tra cui i contenuti costi di costituzione e di gestione e la sua flessibilità.

Ma l'aspetto più rilevante è che gli strumenti più simili strutturalmente al *trust*: né l'esecuzione testamentaria, né il fondo patrimoniale, né le fondazioni, si prestano ad utilizzi commerciali. Solo le società fiduciarie si prestano a tali scopi.

L'Italia ha ratificato, con L. 16 ottobre 1989 n. 364, la Convenzione dell'Aja dell'1 luglio 1985. In virtù di tale ratifica, possono essere riconosciuti in Italia effetti giuridici al *trust* costituito secondo la legge di uno Stato che lo prevede⁸.

Il testo della Convenzione descrive il *trust* come costituito da beni "posti sotto il controllo di un trustee nell'interesse di un beneficiario o per un fine specifico". Si tratta di una definizione allargata. Il diritto trasferito non è dunque necessariamente la proprietà, ma anche il semplice "controllo". Si conferma che il *trust* non fa parte del patrimonio del trustee.

Rimane il problema che tuttora un soggetto italiano non può costituire in Italia un *trust* regolato dal nostro ordinamento interno.

Parte seconda

I patrimoni "destinati ad uno specifico affare" nel nuovo Codice Civile

La riforma del Diritto Societario, in vigore dall'1 gennaio 2004, ha introdotto una novità assoluta: la possibilità per le spa di destinare parte del proprio patrimonio ad uno "specifico affare", cioè ad un particolare progetto. Si introduce così nel nostro ordinamento il concetto di "patrimonio separato" ai fini commerciali. Tale elemento, nei paesi anglosassoni, contraddistingue il contratto di *trust*.

Finora nell'ordinamento italiano erano presenti utilizzi molto limitati e circoscritti del concetto di "patrimonio separato", e comunque mai a fini commerciali.

La disciplina è contenuta nei nuovi articoli 2447bis - 2447decies del Codice Civile. Tale novità recepisce quanto era indicato nella legge-delega L. 3 ottobre 2001, n.366, attuata con D.Lgs. 17 gennaio 2003, n. 6.

Recependo la legge-delega, l'art. 2774 bis comma a) prevede la possibilità di "costituire uno o più patrimoni ciascuno dei quali destinato in via esclusiva ad uno specifico affare", nel limite del 10 % del patrimonio netto della Società. La nuova norma prevede inoltre il "finanziamento destinato ad uno specifico affare" (art. 2447 decies).

La delibera di costituzione è assunta dal Consiglio di Amministrazione (o dal "Consiglio di Gestione") a maggioranza assoluta dei suoi componenti, salvo diversa disposizione dello Statuto (art. 2447 ter).

Separazione del patrimonio e vincolo di destinazione

Si è in presenza dunque di un patrimonio che presenta due caratteristiche:

- a) la separazione giuridica;
- b) un vincolo di destinazione economica: la Società "destina" parte del suo patrimonio ad un progetto;

Una parte dei mezzi societari viene riservata alla realizzazione di un affare specifico, si "isolano" alcuni mezzi della società. E' una gestione mirata di

SEGUE A PAGINA 7

⁷ "Trust", a cura di G. CERVINO, allegato a "La settimana fiscale", n. 39, 24 Ottobre 2002, p. 32.

⁸ Hanno aderito alla Convenzione: USA, Regno Unito, Canada, Italia, Germania, Olanda, Lussemburgo, Québec e Louisiana.

⁹ La Riforma delle spa prevede che la Società possa adottare due diversi modelli di "governance": il Consiglio di Amministrazione o il "Consiglio di Gestione".

Un'apertura al Trust?

SEGUE DA PAGINA 6

un "affare", di un singolo progetto. Il patrimonio globale della società può essere sezionato in più segmenti.

Nella relazione accompagnatoria si chiarisce che si tratta di "un fenomeno di separazione nell'ambito di un patrimonio facente capo ad unico soggetto".

E' evidente una chiara analogia con il "trust" degli ordinamenti anglosassoni¹⁰. Il prof. Zoppini, Ordinario di Diritto Privato Comparato alla Università di Roma- III, parla di "equivalenza funzionale" tra i "patrimoni dedicati" ed il *trust* anglosassone¹¹.

Si evita la costituzione di una nuova società "ad hoc", La costituzione del "patrimonio separato" è simile alla costituzione di una nuova società, ma rileviamo il notevole vantaggio dell'assenza di costi di costituzione, di gestione, di estinzione¹². Si tratta in definitiva di una "quasi-impresa"¹³, giuridicamente separata, ma all'interno del patrimonio sociale.

La disciplina del nuovo strumento giuridico consente di unire due diverse esigenze¹⁴:

- a) abbattere i costi operativi;
- b) tutelare i creditori;

Specializzazione della responsabilità patrimoniale e opponibilità verso i terzi

La società per azioni viene così messa nella possibilità di derogare al principio di responsabilità patrimoniale dell'art.2740 c.c., per il quale "il debitore risponde dell'adempimento delle obbligazioni con tutti i suoi beni presenti e futuri" (universalità della responsabilità patrimoniale, dunque). Si assiste ad una "specializzazione" della responsabilità patrimoniale.

Per le obbligazioni contratte in relazione allo specifico affare la Società risponde solo nei limiti del patrimonio destinato (art.2447 quinquies). Per i fatti illeciti, invece, la Società è comunque illimitatamente responsabile.

Tuttavia, la delibera può prevedere la responsabilità illimitata della Società: più esattamente, una "responsabilità sussidiaria" della Società, successiva a quella del "patrimonio separato".

Il vincolo di destinazione è rilevante, opponibile, nei confronti dei terzi.

La deliberazione costitutiva va depositata e iscritta nel Registro delle Imprese (art. 2447 quater). Questo è un elemento di tutela dei creditori. Entro 2 mesi, i creditori della Società, anteriori all'iscrizione, possono presentare opposizione al Tribunale. Passato il termine di 2 mesi dall'iscrizione, i creditori della Società non possono più far valere alcun diritto né sul "patrimonio separato", né sui suoi proventi.

In conclusione, il "patrimonio separato" presenta un'autonoma responsabilità per le obbligazioni contratte.

Adempimenti contabili e bilancio

La separazione patrimoniale conduce alla "successione" in tutti gli adempimenti.

Prima di tutto, va fatta una premessa. Il testo legislativo affida l'amministrazione del "patrimonio separato" agli amministratori (ovvero, al Consiglio di Gestione) della Società istitutrice¹⁵. Ma si cade così in contraddizione. Se siamo in presenza di un patrimonio "separato", con una responsabilità "separata", allora non si comprenderebbe come l'amministrazione possa essere unica. Sarebbe più coerente utilizzare, per l'amministrazione del patrimonio separato, la disciplina delle società fiduciarie (art. 2427-2428)¹⁶. Inoltre, prevedere un'amministrazione "autonoma" sarebbe più coerente col fatto che sono previsti elementi di autonomia per quanto riguarda pubblicità, scritture contabili e bilancio. L'introduzione di una amministrazione autonoma investita di "fiducia" eliminerebbe l'ultimo diaframma che separa il caso del "patrimonio separato" italiano dal *trust* anglosassone.

Detto ciò, osserviamo che la nuova normativa (art. 2447 sexies) prevede gli amministratori (della società?) tengano separatamente i libri e le scritture contabili previsti dalle norme civilistiche (Libro Giornale e Libro degli Inventari). I beni ed i rapporti del patrimonio separato devono essere

indicati distintamente nello Stato Patrimoniale della Società.(art.2447 septies) Per ciascun patrimonio separato, gli amministratori redigono separati rendiconti, che vanno allegati alla gestione. Nella Nota Integrativa vanno illustrati tra l'altro il valore e la tipologia dei beni e dei rapporti giuridici del patrimonio separato, e i proventi dell'operazione.

La cessazione del patrimonio separato avviene con la realizzazione dell'affare o, viceversa, con la constatazione della impossibilità di raggiungerla. Gli amministratori redigono un rendiconto finale, accompagnato dalla relazione dei Sindaci ed eventualmente da quella della Società di Revisione, che va depositato presso il Registro delle Imprese (art. 2447 novies).

Questioni irrisolte: il fallimento ed il trattamento fiscale

In caso di fallimento della Società, la norma chiarisce che cessa anche l'esistenza del "patrimonio separato".

Ma, all'inverso, cosa accadrebbe invece nel caso di insolvenza dell'attività "separata"? Verrà dichiarato il fallimento del "patrimonio separato"? E vi può essere l'estensione del fallimento alla restante parte della società¹⁷? Il testo legislativo non chiarisce questi punti. Inoltre, sia l'articolato sia la relazione accompagnatoria tacciono sul trattamento fiscale del nuovo istituto. La Commissione Finanze e Tesoro del Senato, dando parere favorevole, ha osservato la necessità di mettere mano al TUIR e di prevedere apposite norme. Le caratteristiche della separazione del patrimonio e del vincolo di destinazione autonoma portano in modo naturale ad una indipendenza fiscale. Tale indipendenza è già presente per quanto riguarda la contabilità ed il bilancio, e credo che sarà inevitabile nella imposizione fiscale. Il reddito del "patrimonio separato" dovrà essere determinato a sé, e ad esso andranno attribuite le imposte di competenza. Sarà possibile poi un "mini-consolidato"¹⁸ interno alla SPA, che tenga conto del patrimonio separato.

Parte terza

Prospettive

L'introduzione nel nuovo Codice Civile dell'istituto dei patrimoni destinati ad uno specifico affare, equivale al pieno accoglimento, nel nostro ordinamento, dell'idea che possa esistere un "patrimonio separato" a fini commerciali.

La nuova norma che consente la "separazione patrimoniale" nelle spa deroga a due cardini del nostro ordinamento romanistico:

- il principio di "responsabilità patrimoniale" universale dell'art. 2740, in quanto si prevede una "specializzazione" della responsabilità patrimoniale;
- l'unitarietà dell'istituto della proprietà dell'art. 832, in quanto all'interno del patrimonio della Società se ne isola una parte: non c'è più il diritto di godere e di disporre davvero "in modo pieno ed esclusivo" del proprio patrimonio.

Come già detto, esistevano già nell'ordinamento italiano alcuni strumenti che si avvicinavano al *trust*. Ma, per i motivi che sono stati prima evidenziati, si rivelano insufficienti, con sostanziali differenze e carenze.

La normativa introdotta nel nuovo diritto Societario introduce elementi rilevanti come la "specializzazione della responsabilità patrimoniale", ed il "patrimonio separato". Finora il concetto di "patrimonio separato" era presente nel nostro ordinamento solo in ipotesi limitate, come il fondo patrimoniale tra coniugi e, comunque, non era applicabile a fini commerciali. Tutto ciò mi induce a dire che col nuovo Diritto Societario entra, seppur non esplicitamente, nell'ordinamento italiano, il concetto di "trust".

Entra solo limitatamente alle società per azioni, e si tratta di vedere se l'ordinamento italiano introdurrà la possibilità di istituire il *trust* anche per le persone fisiche.

Abbiamo assistito a tre tappe:

- a) dapprima l'introduzione in Italia di strumenti che riprendevano alcuni aspetti del *trust*;
- b) poi la ratifica della Convenzione dell'Aja, che impone all'Italia il riconoscimento dei *trust* istituiti secondo le leggi di Stati esteri;
- c) infine, l'introduzione di un (quasi) *trust* a favore delle spa.

Ormai la strada è stata aperta, e si tratta di vedere se nei prossimi anni le norme dettate per le spa verranno estese agli altri tipi di società ed alle persone fisiche.

¹⁰ A.ZOPPINI, *Primi appunti sul patrimonio separato della Società per azioni*, in "Fiducia e Trust", allegato a "Il Fisco", n. 2, 20 gennaio 2003, p.21.

¹¹ A.ZOPPINI, *op.cit.*, p. 22.

¹² G. RIPA, *I patrimoni separati destinati a uno specifico affare*, in "La Riforma delle spa", allegato a "Italia Oggi", n. 5, 4 febbraio 2003, p. 30.

¹³ N. CAVALLUZZO, S. SPECCHIULLI, *Patrimoni e finanziamenti destinati ad uno specifico progetto*, in "Forum Fiscale", n.3, marzo 2003, p. 92.

¹⁴ M.IORI, *La riforma societaria in sintesi: patrimoni destinati ad uno specifico affare*, in "Forum Fiscale", n.3, marzo 2003, p. 87.

¹⁵ M. IORI, *Patrimoni destinati ad uno specifico affare. Aspetti civilistici e questioni aperte*, allegato a "La Settimana Fiscale", n. 9, 6 marzo 2003, p. 31.

¹⁶ F. DI MAIO, *L'incidenza della disciplina delle società di capitali nell'attività della società fiduciaria*, in "Fiducia e Trust", allegato a "Il Fisco", n. 2, 20 gennaio 2003, p.11.

¹⁷ M. IORI, *Patrimoni destinati ad uno specifico affare. Aspetti civilistici e questioni aperte*, *op.cit.*, p. 31.

¹⁸ G. RIPA, *op.cit.*, p. 33.

PREVIDENZA PROFESSIONALE

Lo studio per il cambiamento del sistema previdenziale

Sono tre anni di studio, di riunioni e di attività varie per passare al sistema contributivo, come "un sistema in cui la contribuzione fosse correlata alla prestazione". A novembre 2000 ci è stato presentato il calcolo delle riserve "cristallizzate". Si tratta delle riserve maturate dagli iscritti, calcolate con i coefficienti della tabella allegata alla legge 45/90 della ricongiunzione. Si è rilevato che i coefficienti sono notevolmente superiori ai valori finanziari per provvedere al pagamento delle pensioni maturate fino alla durata media della vita, compresa l'eventuale reversibilità. Le riserve finanziarie, che ho calcolato, non superano il 60% del valore calcolato con la tabella della ricongiunzione. Ho inoltre constatato che le pensioni dei soggetti iscritti da pochi anni sono superiori al doppio ed anche al quadruplo dei contributi complessivi versati.

A giugno 2001 ci hanno informato che si stavano calcolando le riserve maturate sulla base dei dati tecnici più aggiornati, ma che si dovrebbe essere indovini per tener conto di tutte le variabili e maghi per prevedere gli sviluppi dei redditi futuri. A novembre 2001, con la proposta di riportare contributi e aliquote di rendimento delle pensioni alle percentuali del 1987, ci è stato presentato un bilancio previsionale dell'andamento dei conti nei prossimi 40 anni. La prudenza delle previsioni comportava che la situazione patrimoniale non sopportasse gli impegni futuri.

A gennaio 2002, il Presidente inviava una circolare a tutti gli iscritti "Le ragioni del cambiamento", dove si sosteneva la necessità di cambiare sistema e passare al contributivo. A novembre 2002 viene presentato verbalmente **Lo studio per il riequilibrio di lungo periodo dell'attuale sistema della CNPADC con finalità di equità intergenerazionale**. Tale studio comprende le proposte di aumenti del contributo soggettivo dal 10 al 15% e dal 4, al 6,50% e del contributo integrativo dal 2 al 3 o al 4 o al 5%. Si prevede altresì l'allungamento del periodo di riferimento per il calcolo del reddito medio da 15 a 25 anni, nonché la riduzione delle aliquote di calcolo delle pensioni dall'1,75 all'1,50% sulla prima fascia e dallo 0,50 allo 0,45% oltre e l'aumento di un anno ogni 15 dell'età di pensionamento. Il tutto gradualmente fino al 2022 e completato da una simulazione della previsione dei flussi finanziari nei futuri ottanta anni.

Si ritiene che si tratti di provvedimenti eccessivi nella loro entità; che aumentano la non corrispondenza delle prestazioni alle contribuzioni; contrari all'equità intergenerazionale.

PROVVEDIMENTI ECCESSIVI

Non si dispone di documenti che dimostrino l'entità dello squilibrio attuale. Le riserve sono state calcolate in forma impropria e certamente molto più elevata. Il bilancio non è stato rettificato per determinare l'entità effettiva del patrimonio. In particolare il valore di mercato dei beni immobili è aumentato notevolmente dal 1998 ad oggi, in percentuali superiori alla svalutazione. Sono indicati a bilancio al valore di acquisto o, se superiore, a quello catastale, mentre è noto che, nei centri più

AURELIO SNIDERO

Ordine di Udine

importanti, come quelli dove si trovano, il valore catastale è inferiore alla metà di quello di mercato. In bilancio invece dal 1998, oltre agli ammortamenti ci sono stati fatti diversi accantonamenti al fondo svalutazione immobili. Non disponendo di prove dirette, non possiamo tener conto delle simulazioni matematiche di bilanci o di flussi finanziari compilati con ipotesi pressoché costanti, contro una variabilità eccezionale della nostra previdenza, che ha quadruplicato i suoi iscritti in soli 13 anni. Se bisogna essere indovini o maghi per calcolare le riserve, si dovrebbe essere padreterni per stimare le variazioni nei prossimi 80 anni.

Dai bilanci della Cassa, che si devono definire a competenza limitata, in quanto manca l'elemento più importante di una azienda avente per oggetto la previdenza: le riserve tecniche attuariali, rileviamo alcuni indizi, che per la loro importanza e concordanza, devono essere ritenuti molto più veritieri ed attendibili delle esercitazioni matematiche.

Il patrimonio della Cassa, in rapporto alle prestazioni, è aumentato negli anni fino al 1996 a 21 annualità ed è poi diminuito, in seguito alla riduzione delle aliquote contributive ed all'aumento di quelle retributive. Nel budget 2003 rileviamo che si prevede un aumento da 19,8 del 2002 a 20,1 annualità del 2003, che sono i primi esercizi dopo il ripristino delle percentuali della legge 21/86. Si dovrebbero attendere risultati ancora maggiori nei consuntivi, per la solita prudenza delle previsioni.

Le entrate contributive sono sempre aumentate ogni anno, solamente nel 1998 c'è stata una riduzione del 3% (per la riduzione dei contributi minimi), contro un aumento complessivo dell'88% dal 1995 al 2001. Nel 2002 si prevede un aumento del 70%, del 40% nelle percentuali e il 21% negli imponibili.

I redditi del patrimonio erano sempre superiori alle prestazioni erogate, salvo nel 2001, per la rilevante riduzione del reddito sui beni mobiliari (-61%), nonostante l'aumento del reddito sui beni immobiliari (+15%). Nel 1995 162%; nel 1996 139%; nel 1997 131%; nel 1998 115%; nel 1999 110%; nel 2000 113%; nel 2001 50%.

I provvedimenti proposti attualmente, con l'aumento del 2002, comportano un aumento della contribuzione complessiva, in rapporto tra contribuzione e prestazione: dal 2001 al 2022; dal 4,72 al 15,73 (3,3 volte) sui redditi della prima fascia e dal 9,07 al 33,55 (3,7 volte) oltre la prima fascia. Con l'allungamento da 15 a 25 anni nel calcolo della media e l'aumento dell'età di pensionamento, non è esagerato stimare intorno a 4 volte l'aumento del costo della pensione tra quello sperato dall'iscritto nel 2001, con le aliquote in vigore, a quello dell'iscritto nel 2022, con le aliquote proposte.

Anche se è prevista la "gobba" dei pensionamenti negli anni tra il 2025 e il 2030, ci sarà prima per 24 anni la lunga ondata di aumenti delle entrate contributive che ha avuto inizio nel 2002 con il 70%, rispetto alle entrate del 2001: i 24

anni che contano nel calcolo delle pensioni per la massa dei pensionati, che determineranno tale gobba.

SISTEMA REDDITUALE RIVEDUTO E "CORROTTO"

Si vuole innanzi tutto precisare che "corrotto" non è un errore né una facile ironia, il sistema è corrotto, in quanto le modifiche proposte aumentano i difetti rilevati nel sistema in atto e non si realizza un sistema misto reddituale/contributivo, come pare si voglia definire l'allungamento a 25 anni del calcolo della pensione.

Se la Cassa "già nella relazione al Bilancio 1996 evidenziava la necessità di lavorare su un progetto per avere giusto un sistema in cui la contribuzione fosse correlata alla prestazione; un sistema, quindi, più equo e sicuramente, più sostenibile." (Adelio Bertolazzi- **gdc 3.2003**, pag.52), come mai nel 1998 ha ridotto i minimi contributivi e appena nel 2001, si provvede all'aumento dei contributi con il ripristino delle aliquote del 1987 e poi nel 2003 prospettare ulteriori aumenti da quadruplicare le entrate entro il successivo ventennio? Nonché in una forma in cui la contribuzione è meno correlata alla prestazione?

Le modifiche proposte lasciano inalterati i difetti principali del sistema attuale accentuandoli in parte. Il più iniquo difetto è quello che la pensione viene calcolata senza tener conto dell'età di pensionamento. Così i pensionati per anzianità ricevono prima dei 65 anni di età la stessa pensione che i più ricevono dai 65 anni di età ed altri che la maturano dopo i 65 anni di età. La pensione a 60 anni di età, vale quasi del 20% in più di quella a 65 anni e quella a 70 anni vale quasi il 30% in meno.

L'esempio più evidente è il confronto tra un iscritto all'età di 35 anni di età ed un iscritto a 40 anni. Entrambi riceveranno la stessa pensione dopo 30 anni di iscrizione a parità di redditi, ma il primo a 65 anni di età ed il secondo a 70. Il quarantenne riceve perciò quasi il 30% in meno pur non avendo avuto della riduzione contributiva nei primi tre anni di iscrizione.

Con l'estensione a 25 anni il calcolo del reddito medio si riduce la pensione di tutti, in quanto nei primi dieci anni il reddito è normalmente minore degli ultimi 15, ma ci sarà più frequente il caso di redditi inferiori al limite e redditi che lo superano. Nel calcolo della media i redditi oltre il limite compensano redditi entro il limite e determinano così più pensione ad aliquota intera con reddito a contributo ridotto. C'è anche il caso, che ritengo sia dovuto, a mio avviso, ad interpretazione errata, dei contributi minimi. La Cassa considera che il reddito corrispondente al contributo minimo sia il decuplo dell'importo pagato, come dispone letteralmente il comma 3 dell'art. 2 della legge 21/86. Il decuplo, che andava bene per l'aliquota del 10%, diventa iniquo per il pensionato, negli anni in cui la percentuale era del 7 e del 6% e diventerebbe iniquo per la Cassa

Il cambiamento del sistema previdenziale

SEGUE DA PAGINA 9

se l'aliquota supera il 10%. Nei 25 anni precedenti saranno più frequenti i casi di anni a contributo minimo. A me pare che logicamente il reddito corrispondente al contributo minimo è proporzionale al contributo pagato. Sono altresì convinto che la Cassa provvederà ad adeguarsi. Come si è dimostrato le proposte peggiorano il sistema in atto e non migliorano la "correlazione" tra contribuzione e prestazione.

CONTRIBUZIONE INTEGRATIVA

L'umento della contribuzione integrativa, non solo determinerebbe un effetto poco gradito alla clientela e per questo motivo, si dovrebbe condividere l'opportunità di sostituirlo con adeguato aumento contributo soggettivo, ma anche provocherebbe una maggior evasione sia diretta che indiretta tramite le società di servizi che non la applicano. Se si vuole eliminare l'evasione della contribuzione integrativa o quanto meno ridurla al minimo, bisogna che venga considerata nel calcolo della pensione. Si deve finirla di sostenere che è a carico del cliente, ignorando il principio della traslazione. Il contributo integrativo è per il cliente parte integrante della prestazione e prodotto quindi dal singolo professionista.

Del resto non si può rimediare pretendendo di assoggettare a contribuzione anche le società di servizi. E' facile escluderle tramite un prestanome. Inoltre, con le società di servizi e la costosa attrezzatura informatica ed il personale dipendente a loro carico, il professionista collegato può essere più facilmente congruo agli studi di settore ed essere esentato dall'IRAP.

FUSIONE E TOTALIZZAZIONE

Il cambiamento del sistema reddituale con il sistema contributivo a capitalizzazione individuale non solo eliminerebbe le gravi iniquità sopra descritte ma anche renderebbe più facile ed equa la risoluzione dei problemi della totalizzazione e della fusione con la Cassa dei ragionieri. Dopo aver calcolato le riserve effettive maturate, rettificato il bilancio per le eventuali plusvalenze e minusvalenze latenti, si determinerebbe la copertura dell'eventuale differenza, con contribuzione aggiuntiva in relazione ai benefici goduti con le riduzioni precedenti o con riduzione proporzionale delle riserve od alternativamente in entrambi i casi. Se ci fosse un'ecedenza, caso molto difficile ma non da escludere a priori, la sua ripartizione sarà ovviamente più facile.

In questo caso non ci sarebbero problemi per la totalizzazione e sarà molto più facile la fusione, dopo aver concordato le norme future e valutato e sistemato con gli stessi criteri il bilancio delle casse da fondere. In caso contrario sarà più facile che la fusione diventi una con-fusione a favore dei più furbi.

EQUITÀ INTERGENERAZIONALE

Le proposte formulate sono contrarie al principio dell'equità intergenerazionale in quanto se c'è un buco, con la sua copertura nel lungo termine si trasferisce di più l'onere della generazione passata a quella futura. Mentre con la copertura a carico di quelli che hanno beneficiato in passato delle circostanze più favorevoli, si equilibra il carico alla generazione che lo ha prodotto.

Il riequilibrio di lungo periodo è solo una forma

per trasferire il più possibile l'onere presunto alla generazione futura. Di fatto, per l'entità delle proposte, il riequilibrio si formerà nel breve termine, ma per paura di ripetere l'errore di creare un altro buco, si tarderà di riportare ad aliquote più equilibrate, continuando a formare ulteriori e continui squilibri intergenerazionali.

PROPOSTE

Non si può contestare l'opera degli altri senza proporre una risoluzione migliore di quella che si contesta. Prima di tutto bisogna determinare meglio l'entità dello squilibrio esistente. Si devono calcolare le riserve effettive e la loro correlazione tra contribuzione e la pensione pro rata maturata. Non si ritiene equo cristallizzare una pensione superiore al 200% ed anche al 400% di quanto versato nei due anni di iscrizione. Si deve rettificare il bilancio con le riserve maturate e con la sua revisione generale per l'emersione delle eventuali plusvalenze e minusvalenze latenti. Determinato l'eventuale deficit patrimoniale, si quantifica l'entità causata dai miglioramenti effettuati dopo il 1987 per le variazioni delle percentuali contributive e retributive. Si provvede, ad opzione degli interessati a versamenti integrativi o a riduzione delle riserve maturate. Se tutto ciò non bastasse si possono far integrare anche le riduzioni contributive dei primi tre anni di iscrizione. Non si può continuare con provvedimenti parziali ed ingiusti. A questo punto si può e si deve passare al sistema contributivo, come da anni si predica. In questo sistema deve contare anche il contributo integrativo, se si vuole ridurre l'attuale evasione e non aumentarla con i provvedimenti proposti. Si è assolutamente contrari alle mezze misure anche rettificate. Se proprio non si vuole cambiare si deve almeno aggiungere alcuni correttivi.

Si deve almeno evitare le distorsioni sopra elencate. Nel calcolo del reddito medio si dovrebbero sommare separatamente i redditi a contribuzione intera e quelli a contribuzione ridotta e calcolare la pensione ad aliquota intera sulla media dei primi ed a aliquota ridotta su quella degli altri redditi. Oppure si potrebbe calcolare la pensione sulla contribuzione versata, compresa quella integrativa, con adeguata percentuale di rendimento. Così si attuerebbe un sistema misto contributivo-reddituale.

Le pensioni che maturano prima dei 65 anni di età dovrebbero essere ridotte di una percentuale per ogni anno di anticipo e quelle che maturano dopo aumentate. Tale rettifica potrebbe essere del 4% annuo.

CONCLUSIONI

Si tratta quindi di proposta di provvedimenti sproporzionati all'indeterminato presunto squilibrio. Non è escluso che, considerati: gli effetti del ripristino delle aliquote iniziali della legge 21/86; il lungo periodo precedente alla gobba dei pensionamenti; gli incrementi contributivi con l'anzianità dei futuri pensionati; la situazione sia già equilibrata o si equilibri da sola.

In ogni caso, ricordo che in un mio articolo pubblicato sul **gdc n.5/1986**, concludevo che: "Non si sa se non si conosce la situazione, se non si vuole conoscerla o se non si vuole farla conoscere. Ora invece posso dire che: si sa che non si conosce la situazione, che non si vuole conoscerla e che non si vuole farla conoscere.

Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

BASSANO DEL GRAPPA

Alferio Crestani

VIA N. TOMMASEO, 44 - 36061 BASSANO (VI)

Tel. 0424-521554 FAX 227636

email crestud@keycomm.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

PIAZZA MARTIRI, 8 - 32100 BELLUNO

Tel. 0437-948262 FAX 948575

email asprosm@tin.it

BOLZANO

Sergio Tonetti

C.SO ITALIA, 13/M - 39100 BOLZANO

Tel. 0471-284666 FAX 283528

email sergio.tonetti@bw-partner.it

GORIZIA

Davide David

PIAZZA MATTEOTTI 11/16 - 33100 UDINE

Tel. 0432-204435 Fax 0432-288547

email qsdavid@tin.it

PADOVA

Ezio Busato

PIAZZA DE GASPERI, 12 - 35131 PADOVA

Tel. 049-655140 FAX 655088

email busatost@tin.it

PORDENONE

Eridania Mori

VIA G. CANTORE, 21 - 33170 PORDENONE

Tel. e FAX 0434-541790 email eridmori@tin.it

ROVIGO

Filippo Carlin

VIA MAZZINI 241 - 45014 PORTO VIRO (RO)

Tel. 0426 - 365364 FAX 631968

email filippocarlin@studiocarlin.it

TRENTO

Claudio Erspamer

VIA BRENNERO, 32 - 38100 TRENTO

Tel. 0461- 430000 FAX 828022

email fronzass@tin.it

TREVISO

Germano Rossi

SOTTOPORTICO BURANELLI, 27

31100 TREVISO

Tel. 0422-583200 FAX 583033

email faldini.rossi@tin.it

TRIESTE

Michele D'Agnolo

VIA DELLA ZONTA, 2 - 34122 TRIESTE

Tel. 040-763535 FAX 763518

email md@saed.it

UDINE

Carlo Molaro

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 3 - 33100

UDINE

Tel. 0432 - 294880 FAX 26863

email studio@molaro-pezzettaeassociati.it

VENEZIA

Luca Corró

VIA FAPANNI, 60 - 30174 MESTRE (VE)

Tel 041-971942 FAX 980015

email corscky@gpnet.it

VERONA

Claudio Girardi

VIA SCUDERLANDO, 81 - 37138 VERONA

Tel. 045-8521783 FAX 045 - 8548770

email claudiogirardi@libero.it

VICENZA

Adriano Cancellari

VIA DEGLI ALPINI, 21 - 36040 TORRI DI

QUARTESOLO Tel. 0444-381912 FAX

381916

email cancellari@euraudit.it

Segreteria

Maria Ludovica Pagliari

(Segretaria di Redazione)

VIA PARUTA, 33/A - 35126 PADOVA

Tel. e FAX 049-757931

SENTENZE

Impignorabilità dei mobili strumentalmente indispensabili per l'esercizio della professione del debitore

Riscossione - Espropriazione forzata mobiliare - Beni pignorati - Beni strumentalmente indispensabili all'esercizio della professione - Impignorabilità - Limiti (art. 514 n.4 c.p.c.; D.Lgs. 26 gennaio 1999, n. 46, art.16; D.P.R. 29 settembre 1973 n. 602, art. 65).

Sono impignorabili, anche da parte del concessionario della riscossione dei tributi, i mobili strumentalmente indispensabili per l'esercizio di una professione, salvo che si tratti della riscossione dell'IRPEF, dell'IRPEG e dell'ILOR dovuta per i due anni anteriori a quello in cui si procede, limitatamente all'imposta o quota di imposta imputabile al reddito di impresa. [TAR Lombardia sez.I, 12 aprile 2001 n.3109 - Vacirca, pres.; Spadavecchia, est. - C.A. (avv. Stendardi) - c. Ministero Finanze (avv. Diatrizzato) e Soc. E. (n.c.)]

FATTO E DIRITTO

- La ricorrente, debitrice di imposta, avendo subito il pignoramento dei mobili che arredano l'albergo da lei gestito, ha proposto ricorso alla Direzione generale delle Entrate per la Lombardia eccependo l'impignorabilità dei beni ai sensi dell'art.514, n.4 c.p.c.
Con provvedimento 3 settembre 1997 del responsabile della Sezione staccata di Milano il ricorso è stato respinto sul rilievo che impignorabili sono solo i beni indispensabili all'esercizio dell'arte o della professione, e non quelli semplicemente strumentali al suo svolgimento.
Con il ricorso in esame l'interessata deduce la violazione dell'art. 514, n. 4, c.p.c. nonché eccesso di potere per difetto dei presupposti, travisamento dei fatti e difetto di motivazione. Assume a tal fine: che il concetto di indispensabilità è relativo, dovendo essere collegato alla persona e all'attività del debitore; che i beni pignorati (letti, sedie, armadi, condizionatori, mobili bar, ecc.) sono mezzi indispensabili per l'esercizio dell'attività alberghiera, senza i quali non è possibile dare ospitalità alla clientela; che il debito per cui si procede è comunque inferiore al valore dei beni pignorati.
- Resiste al ricorso l'Amministrazione, che preliminarmente eccepisce il difetto di giurisdizione del TAR.
L'eccezione è infondata.
Nella disciplina vigente all'epoca di emanazione dell'atto impugnato il D.P.R. 29 settembre 1973, n. 602 (disposizioni sulla riscossione delle imposte sul reddito) prevedeva (art. 53) il ricorso del contribuente all'intendente di finanza contro gli atti esecutivi dell'esattore; e tale previsione si connetteva all'inammissibilità, nella riscossione

MARIO CARDILLO
Ricercatore / Università di Foggia



esattoriale, delle opposizioni regolate dagli artt. 615 e 618 del codice di procedura civile (art. 54, secondo comma) nonché al divieto, per l'esattore di sospendere la procedura esecutiva se la sospensione non fosse stata disposta dall'intendente di finanza, o dal pretore in seguito ad opposizione di terzo (art.54, primo comma). Poiché le questioni di pignorabilità dei beni sono deducibili con opposizione all'esecuzione ex art.615 c.p.c., l'inammissibilità di tale opposizione nella procedura de qua apriva la strada al ricorso all'Intendenza di Finanza, quale unico rimedio accordato dal legislatore al di fuori dell'azione risarcitoria, esperibile solo come mezzo postumo, ad esecuzione compiuta.

- Nel merito il ricorso è fondato.
Secondo la giurisprudenza formatasi sull'art.514 del codice di procedura civile, la nozione di impignorabilità è relativa e va valutata con riferimento alla persona e all'attività del debitore, in base al criterio della "strumentale indispensabilità" dei beni ai fini del procacciamento dei mezzi di sussistenza (Cass., Sez. III, 11.1.1967, n.120, 22.9.1962, n. 2774). Superato un indirizzo restrittivo piuttosto risalente, che limitava l'applicazione della norma all'esercizio di arti, mestieri e professioni in senso stretto, restandone escluse le attività imprenditoriali (cfr. Cass., Sez. III, 30.6.1964, n.1727, in tema di affittacamere) la giurisprudenza

è venuta orientandosi nel senso dell'estensibilità della norma alle imprese nelle quali sia prevalente l'attività personale dell'imprenditore rispetto al fattore capitale (Cass., Sez. III, 25.10.1994, n.8756 e 4.12.1971, n. 3510), si tratti di impresa individuale ovvero di impresa collettiva esercitata da una società di persone (Cass., Sez. Lav., 1.7.2000, n. 8859); ed ha affermato l'impignorabilità dei beni la cui mancanza comporterebbe perdita di clientela ed impossibilità, economica o giuridica, di continuare l'attività (cfr. Cass., Sez. III, 9.11.1989, n. 4719, relativa ad esercizio di macelleria; 6.11.1993, n.11002, relativa ad esercizio di parrucchiere; 11.01.1967, n.120, relativa a tipografia-legatoria), restando viceversa pignorabili i beni che costituiscano dotazione sovrabbondante rispetto alle normali esigenze di esercizio (Cass., Sez. I, 11.03.1987, n. 2523).

Alla stregua di tali criteri la motivazione del provvedimento impugnato appare inadeguata sotto un duplice profilo.

In primo luogo, perché non è stata accertata la natura dell'impresa svolta *in loco* quanto alla prevalenza o meno dell'attività personale della ricorrente sul fattore capitale.

In secondo luogo perché il decreto fa leva su una distinzione tra beni "strumentali" e beni "indispensabili" all'esercizio dell'arte e della professione poco coerente col criterio giurisprudenziale della "strumentale indispensabilità"; e comunque, ove abbia inteso discriminare tra i beni necessari e beni non strettamente necessari all'esercizio dell'attività, non consente di comprendere - con riferimento al pignoramento effettuato nel caso di specie - le ragioni per cui siano stati ritenuti non indispensabili all'esercizio alberghiero anche elementi di arredo (sedie, poltrone, letti e divano letto) ed attrezzature (macchine per caffè, celle frigorifere, mobili di cucina, ecc.) che fanno parte del normale corredo di esercizi di tal genere, in assenza dei quali perdita di clientela e impossibilità di funzionamento divengono ineluttabili.

.....(Omissis).....

1. IL T.A.R. DELLA LOMBARDIA, con la sentenza della sez. I, 12 aprile 2001, n.3109, in rassegna, ha affrontato la questione della pignorabilità, da parte del concessionario del servizio di riscossione, di mobili di un esercizio alberghiero, pervenendo all'accoglimento del ricorso del contribuente esecutato, in considerazione che l'Amministrazione Finanziaria aveva ommesso di accertare la prevalenza o meno dell'attività personale del medesimo contribuente sul fattore capitale e, soprattutto, non aveva indicato le ragioni per le quali aveva ritenuto non

Impignorabilità dei mobili

SEGUE A PAGINA 12

indispensabile al predetto esercizio gli elementi di arredo, quali sedie, arredo, poltrone, letti e divano letto, ed attrezzature, quali macchina per caffè, celle frigorifere, mobili da cucina, ecc.

2. AL RIGUARDO SI DEVE OSSERVARE che, a norma dell'art.514, n.4, c.p.c., sono assolutamente impignorabili "gli strumenti, gli oggetti e i libri indispensabili per l'esercizio della professione, dell'arte o del mestiere del debitore". La disposizione si è ispirata al criterio di non privare il debitore dei mezzi indispensabili per vivere del suo lavoro; essenzialmente allo scopo di assicurare il rispetto di tale finalità, l'impignorabilità del bene è condizionata all'accertamento in concreto e rigoroso del presupposto della *strumentale indispensabilità*, nel senso naturale e proprio della parola, per il procacciamento dei mezzi di sussistenza (giurisprudenza risalente: Cass. Sez.III, 22 settembre 1962, n. 2774, in Rep. Foro it. 1962, voce Espropriazione forzata per obbligazioni pecuniarie, n.40; in senso analogo, Cass. Sez. I, 11 marzo 1987, n. 2523, in Dir. Fall., 1987, II, 641). La formulazione della disposizione e le ragioni che la giustificano fanno ritenere che questa si riferisca esclusivamente al professionista, all'artista, al lavoratore autonomo od anche all'imprenditore individuale, ove sul fattore capitale prevalga l'attività personale.

La riferita norma non può, pertanto estendersi alle società di capitale, e ciò per due ordini di motivi: anzitutto, la medesima norma riveste carattere eccezionale, in quanto costituisce deroga al disposto dell'art. 2740 c.c., per cui è soggetta a stretta interpretazione (Cass. 29 marzo 1969, n.1022, in Rep. Foro it. 1969, voce *sequestro*, n.11); inoltre, la *ratio* della disposizione è ispirata alla finalità di non privare il debitore della possibilità di vivere con il proprio lavoro e riguarda, all'evidenza, i casi individuati e non certo le società di capitali la cui essenziale caratteristica è la personalità giuridica dell'ente (Cass. Sez. III, 4 dicembre 1971, n. 3510, ivi 1971, voce *Esecuzione forzata per obbligazioni pecuniarie*, n.19); Id., 25 ottobre 1994, n. 8756, ivi, 1994, voce cit., n.30).

Tuttavia, è stato ritenuto che l'impignorabilità possa trovare applicazione nei confronti di una società in nome collettivo, in quanto società di persone caratterizzata dall'autonomia patrimoniale imperfetta, in presenza della responsabilità solidale ed illimitata di tutti i soci per le obbligazioni sociali (ex art. 2291 c.c.), sempre che nel fattore capitale prevalga l'attività personale dei soci (Cass. Sez. Lav., 1 luglio 2000, n. 8859, in Mass. Foro it., 2000). In giurisprudenza, è stata, peraltro, esclusa l'impignorabilità dei mobili di una casa di abitazione destinata all'esercizio dell'attività di affittacamere, sul rilievo che tale attività riveste carattere indubbiamente imprenditoriale e per ciò non può assimilarsi professione o mestiere considerati dalla norma; nell'occasione è stato specificatamente aggiunto

che la medesima norma, per il suo carattere eccezionale, non può interpretarsi estensivamente (Cass. Sez. III, 30 giugno 1964, n.1727, in Foro it., 1964, I, 2059).

La nozione di impignorabilità è certamente relativa, in quanto deve tener conto della persona e dell'attività del debitore; si devono, quindi, considerare indispensabili gli strumenti il cui impiego è usuale da parte della generalità delle persone che esercitano una certa attività e che per ciò, se ne rimanessero privi, andrebbero incontro alla perdita della clientela con conseguente impossibilità economica della continuazione dell'attività fino allora svolta (Cass. Sez. I, n. 2523 del 1987 cit; 11 gennaio 1967, n.120, in Rep. Foro it., 1967, voce *Esecuzione forzata per obbligazioni pecuniarie*, n.31).

Alla stregua di tale principio, sono stati ritenuti impignorabili le poltrone di parrucchiere ed i caschi ivi inseriti, in quanto strumenti ritenuti indispensabili per l'attività svolta dalla debitrice (Cass. Sez. III, 6 novembre 1993, n.11002, ivi, 1993, voce cit., n.34).

Ugualmente, il carattere dell'indispensabilità è stato riconosciuto a taluni macchinari di un esercizio di macelleria (banco frigorifero, motore elettrico per l'alimentazione della cella frigorifera, affettatrice automatica, sega a motore per ossa, tritacarne, bilancia, congelatore termico, ceppo tavolo per dimezzamento). In proposito è stato posto in evidenza che, nella disciplina della vendita delle sostanze alimentari e delle carni in particolare (R.D. 20 dicembre 1928, n.3298, art.29, sulla vigilanza sanitaria delle carni), il possesso di quei beni è considerato indispensabile per il rilascio dell'autorizzazione all'esercizio della macelleria e si configura quindi come un presupposto per l'esercizio della relativa attività (Cass. Sez. III, 9 novembre 1989, n. 4719, ivi 1989, voce cit., n. 26).

In senso conforme, precedentemente la giurisprudenza aveva affermato l'impignorabilità di una tritacarne elettrica in dotazione di una macelleria, in considerazione che l'esercizio di un'azienda deve munirsi di tutti gli strumenti tecnici necessari, altrimenti l'esercente, andrebbe incontro ad un pregiudizio economico per effetto di concorrenti più attrezzati (Cass. 4 agosto 1956, n. 3058, non risulta edita).

Sono stati, invece, ritenuti pignorabili i mobili non strettamente connessi con l'attività professionale del debitore esecutato, secondo i criteri sopra indicati, in quanto i medesimi beni costituivano dotazione sovrabbondante e, comunque, non aventi funzione rigorosamente strumentale con la suddetta attività (Cass. Sez. I, n. 2523 del 1987, cit.).



E' stata, altresì, ritenuta pignorabile, non essendo strettamente indispensabile all'esercizio della tipografia-legatoria, la macchina perforatrice, in quanto la relativa attività poteva essere esercitata anche senza questa macchina (Cass. Sez. III, n.120 del 1967, cit.).

3. IN DEROGA ALLA DISPOSIZIONE di cui all'art. 514, n. 4, c.p.c., che esclude la pignorabilità degli strumenti, oggetti e libri indispensabili per l'esercizio della professione, dell'arte o del mestiere del debitore, l'art.65 del D.P.R. 29 settembre 1973, n.602, come sostituito dall'art.16 del D. Lgs. 26 febbraio 1999, n. 46, sulla riscossione mediante ruolo, stabilisce l'assoggettabilità ad esecuzione, da parte del concessionario del servizio di riscossione, dei medesimi beni "nei casi in cui sono soggetto di privilegio previsto dall'art. 2759 c.c.".

Questo privilegio si riferisce ai "crediti dello Stato per l'imposta sul reddito delle persone fisiche, sul reddito delle persone giuridiche e per l'imposta locale sui redditi, dovuta per i due anni a quello in cui si procede limitatamente all'imposta o alla quota d'imposta imputabile al reddito d'impresa".

Fuori delle predette ipotesi, il principio dell'impignorabilità dei menzionati beni torna ad espandersi secondo il contenuto messo in luce nel precedente paragrafo, per cui può essere senz'altro opposto al concessionario che agisca per la riscossione di crediti d'imposta diversi da quelli sopra indicati.

La norma che prevede l'assoggettamento ad esecuzione dei beni in argomento, pressoché identica a quella contenuta nella disciplina precedentemente in vigore, rafforza la tutela del credito d'imposta, verificando in effetti le finalità di garanzia delle esigenze di vita del debitore, poste a fondamento della norma di rito civile.

D'altra parte, occorre osservare che la medesima norma si rivela coerente con l'art. 2911, terzo comma, c.c., secondo cui il creditore non può pignorare altri beni, se non sottopone ad esecuzione anche i beni gravati da privilegio speciale.

In giurisprudenza, le pronunce in argomento sono scarse ed alquanto remote. In particolare, è stato affermato che per la pignorabilità dei suddetti beni è necessaria la loro attuale destinazione all'esercizio dell'impresa (Cass., 22 marzo 1937, in *Riv.leg.fisc.*, 1937, 337); in altra occasione, è stata affermata la pignorabilità dei mobili dell'ufficio di direzione di un teatro, in quanto sono destinati indirettamente all'esercizio dell'impresa teatrale (App. Bologna 22 agosto 1932, in *Tem. emiliana*, 1933, 84).

Visitate il sito de
**IL COMMERCIALISTA
VENETO**

www.commercialistaveneto.com

PASSWORD PER IL FORUM: forumcv

Rendite finanziarie e riforma

1. Riforma fiscale e rendite finanziarie

La delega al Governo per la riforma del sistema fiscale statale, così come approvata dalla Camera il 26.3.2003, è molto scarna nei contenuti normativi, mentre viene sviluppata nella relazione tecnica al testo. L'art.3, lett.d) della stessa propone alcuni principi base: a) l'omogeneizzazione dell'imposizione su tutti i redditi di natura finanziaria, indipendentemente dagli strumenti giuridici utilizzati per produrli; b) la convergenza del regime fiscale sostitutivo su quello proprio dei titoli del debito pubblico; c) l'imposizione del risparmio affidato in gestione agli investitori istituzionali sulla base dei principi di cassa e di compensazione; d) regime fiscale differenziato di favore fiscale per il risparmio affidato a fondi pensione, ecc.

In sintesi, si dovrà giungere a una unificazione dei redditi di capitale e diversi di natura finanziaria, per evitare differenze irrazionali e per uniformare il regime a quanto avviene in Europa. Dovranno rimanere distinti i dividendi e le plusvalenze su partecipazioni detenute da persone fisiche (evitando la doppia imposizione economica con le società eroganti) e forse i criteri di determinazione della base imponibile (deduzione dei costi solo su alcuni redditi). Verrà quindi superata l'attuale suddivisione tra redditi di capitale (art. 41 e ss. D.P.R. 917/86) e redditi diversi (art. 81 e ss. D.P.R. 917/86), dove solo per questi ultimi esiste la possibilità di contrapporre al prezzo un costo di riferimento. Tale superamento è da guardare con favore, vista la labile soglia che suddivide le due fattispecie, fatta eccezione per i dividendi e plusvalenze su azioni rilevanti, con caratteristiche tipiche e incontrovertibili.

La convergenza del regime verso i titoli del debito pubblico, comporterà un regime di favore per i redditi percepiti da soggetti esteri, non collocati in paesi "black-list" e non soggetti a ritenuta a determinate condizioni e l'allineamento dell'aliquota di tassazione a un livello non conosciuto ad oggi, ma che non dovrebbe essere differenziato per alcuni prodotti (oggi interessi su conti correnti o su obbligazioni ad alto tasso, tenendo conto che per queste ultime e per tutti gli strumenti di debito esisterà una ineducibilità degli interessi passivi in testa alla società erogante quando il rapporto debiti/patrimonio netto superi un determinato rapporto). C'è da rilevare che nell'ottica di favore per gli investitori non residenti si era già mosso il D. Lgs. 239/1996 e la recente circolare Agenzia delle Entrate 27.3.2003 n. 20/E sull'esenzione per gli interessi su obbligazioni e titoli similari percepiti da investitori istituzionali non residenti.

Infine i proventi da risparmio gestito saranno tassati al solo momento della percezione da parte dell'investitore e non più in testa al fondo, quindi in fase di cessione o di riscatto delle quote. Si potrà, presumibilmente compensare le perdite conseguite con i redditi finanziari di altra natura, ma non viceversa. La tassazione avverrà per cassa e tramite prelievo sostitutivo degli intermediari abilitati. Già oggi, grazie alla legge 23.11.2001, n. 409, è stato abrogato il comma 9, art. 82 Dpr.917/86, il famigerato equalizzatore per la cessione di partecipazioni cedute oltre 12 mesi dall'acquisto, nato per armonizzare la tassazione nel regime dichiarativo o amministrato, con il regime gestito, tassato in base a maturazione. Rimane ancora in

GINO COLLA
Ordine di Udine

essere l'equalizzatore previsto dall'art.13 D. Lgs. 461/97, applicabile agli interessi di obbligazioni senza cedola con scadenza non inferiore a diciotto mesi.

Nel complesso la riforma appare sistematica ed allineata con i paesi europei, anche se l'incognita sul prelievo sostitutivo (attualmente 12,5% in generale), ma sicuramente più elevato in futuro per tenuta del gettito e sulla possibilità di deduzione di costi inerenti, rende il quadro quanto mai sfumato e incerto (come se le incertezze in questo mercato non fossero già elevate!).

2. Tassazione del risparmio e direttiva Ue del 4.6.1998

La direttiva che viene attualmente osteggiata dall'Italia, cosiddetta direttiva Ecofin, è conseguente al mantenimento del segreto bancario in alcuni paesi UE (Lussemburgo, Austria e Belgio) e dall'accordo con la Svizzera sullo stesso tema. I paesi in questione, sui conti cifrati detenuti dalle sole persone fisiche e sugli interessi maturati sul conto, e non su capital gains o altri redditi finanziari dovranno applicare ritenute del 15% per i primi tre anni, fino al 35% dal 2010. E' evidente la limitata portata in tema di contrasto al riciclaggio (come ampiamente motivato dall'avv. Manzitti sul *Sole 24 ore* del 11.3.2003). Tra l'altro la bozza di direttiva non riguarda le società di capitali europee o la detenzione di patrimoni tramite *trust* o fiduciarie (a ben vedere ricettacoli talvolta ben peggiori di fondi illeciti rispetto all'anonimato dei conti).

3. Scudo fiscale bis

L'art. 6 del D.L. 282 riapre i termini per il rimpatrio o regolarizzazione per le persone fisiche che detengono al 31.12.2001 disponibilità di titoli o altri beni all'estero. Se il soggetto è imprenditore o lavoratore autonomo, la regolarizzazione è più validamente conseguente al condono dell'art. 8 o 9 e con pagamento del 6% dell'importo regolarizzato. Altrimenti le sanzioni sul monitoraggio fiscale sono escluse con il versamento del 2,5% sino al 16.5 o del 4% sino al 30.6. Il basso costo del rimpatrio, unitamente all'elevato livello delle sanzioni connesse alla non dichiarazione delle disponibilità estere (dal 5 al 25%), oltre alla situazione internazionale di sempre maggior trasparenza sui paesi UE e non UE, portano al presunto successo della misura legislativa. Timori di future patrimoniali sembrano poi escluse a livello politico. Spesso l'emersione di attività estere è connesso allo smontaggio di *holding estere* o *trust* non discrezionali o revocabili, che favorisce anche la regolarizzazione ai fini della normativa CFC e, in genere alla anti elusione internazionale (art. 127-bis).

La disponibilità esistente al 31.12.2001, al costo d'acquisto o se non disponibile dalla dichiarazione dell'intermediario o del soggetto dichiarante va confrontata con l'entità alla data del rimpatrio o regolarizzazione, tassando i redditi maturati rispetto al 31.12.2001 con il metodo analitico o con il metodo forfetario (circolare 37/2002 par.2), su un tasso medio del 3,07% e la ritenuta del 27%.

Spesso, al di fuori dei casi di interposizione fittizia

previsti dalla circolare 99/2002, è consentito alla persona fisica effettuare il rimpatrio della partecipazione stessa. Essenziale, per l'emersione di attività estere di società, in caso di condono tombale, è il concetto di reddito conseguito all'estero. La circ. 12/E del 2003 e la circ. 18/E del 25.3.2003, in questo senso parla di "redditi che hanno avuto la prima manifestazione finanziaria all'estero, a nulla rilevando l'indicazione della relativa fonte di produzione". Quindi i vari casi vanno combinati per acquisire una copertura adeguata per la società e per i soci o amministratori che hanno ricevuto all'estero tali utili ripartiti. Rimangono insolite le problematiche di soci di minoranza che non hanno beneficiato di queste attribuzioni o dirigenti che sono stati motivati sulla base di utili non completi, nell'ignoranza di redditi esteri solo ora emersi.

Da rilevare infine, per la persona fisica che regolarizza GPM estere, che l'esistenza di dividendi su titoli quotati all'estero determina la tassazione dei dividendi stessi con il regime dichiarativo (con credito della ritenuta subita in eccesso rispetto ai Trattati), anche se si opta per un regime amministrato nel rimpatrio, e che quindi determina la caduta dell'anonimato anche la GPM è intestata ad una fiduciaria.

4. Conclusioni

Il quadro nazionale si va evolvendo verso una razionalizzazione delle aliquote e dei criteri di tassazione dei redditi internazionali (fatta eccezione per la complicazione dei dividendi da azioni estere). Il dubbio più rilevante riguarda l'aliquota che verrà applicata, che non potrà essere l'attuale 12,5%, visto la convergenza del sistema su due aliquote (23 e 33) e le necessità connesse con il deficit nazionale. Il quadro internazionale, a meno di casi patologici, favorisce l'avvicinamento dei paesi verso sistemi compatibili e, visti gli alti costi di gestione e forse le inefficienze in taluni paesi, Svizzera e Austria ad esempio, lo scudo fiscale appare una misura da apprezzare con favore. E' altresì quanto mai evidente che le misure fiscali favoriscono l'intervento degli intermediari in fase di riscossione delle ritenute (per i redditi) e di imposte sostitutive e dichiarazioni (per tassazione interessi a non residenti e scudo fiscale, oltre al favor della legge attuale e futura per il regime amministrato o gestito). E' giunto il momento di proporsi al cliente come interlocutori per la consulenza in tema finanziario, successorio e di pianificazione internazionale, evitando l'evolversi della banca verso sistemi di consulenza troppo pervasivi e non sempre qualificati. E' tempo di alleanze della categoria dei consulenti abilitati con *merchant bank* e *Sim* per un'offerta di *family office* che in paesi anglosassoni ha ormai un successo diligente e irreversibile. La prevista ripresa del mercato e l'auspicabile introduzione della *holding italiana*, del tutto paragonabile per *participation exemption* alle omologhe strutture europee spingono verso questa direzione. L'importante è porsi come protagonisti nel quadro attuale e non come soggetti deboli. Nell'intervento di riforma della professione del dottore commercialista dovrebbe essere consentito anche di avere come oggetto la consulenza finanziaria, fin dall'inizio esclusa da tariffa e competenze, a vantaggio di altri soggetti (*SIM*, *SGR*, *Banche*, ecc.).

Ma questa è un'altra storia.

Rimborsi erariali esigibili dal fallimento dopo la chiusura

Cessione a terzi e responsabilità del curatore

ENTITÀ E TEMPI

GIUSEPPE LIMITONE
Giudice Delegato Tribunale di Padova

Pubblichiamo perché di interesse per la categoria e per gli addetti ai lavori il commento del dott. Giuseppe Limitone, G.D. presso il Tribunale di Padova, ad una soluzione originale presa con decreto del Tribunale di Padova dell'08.05.2002, anch'esso pubblicato, che risolve l'ennesimo problema del rimborso dei crediti erariali al fallimento. Infatti si legge a commento:

“Qualora alla chiusura del fallimento permangano crediti non incassati, va prevista l'ultrattività degli organi della procedura, al fine di procedere ad un riparto supplementare, per quando saranno concretamente riscossi i crediti”. Ritengo che la soluzione adottata dal Tribunale di Padova possa essere di estremo interesse per il recupero dei crediti erariali solo di una certa entità perché ne deriva un reale vantaggio alla massa dei creditori e poi perché si pone così fine all'annoso problema del rimborso delle imposte in sede fallimentare. Non si tratta di una riapertura del fallimento ma di una ultrattività degli organi della procedura chiamati a gestire ed a ridistribuire le somme versate dall'Erario per le imposte che erano a credito del fallimento al momento della chiusura come le ritenute alla fonte sugli interessi maturati o l'IVA.

I problemi potrebbero sussistere :

1) nel valutare a quale entità di crediti varrà la pena riattivare gli organi della procedura per un riparto supplementare anche in relazione all'entità del passivo ammesso da ripartire;

2) quando, visti i tempi dell'Erario, i crediti erariali verranno realmente riscossi e se in quel momento esiste ancora il Curatore, se ha cessato o meno l'attività e se è ancora disponibile. In caso di impossibilità soggettiva bisognerebbe rinominarne uno nuovo.

Il decreto pubblicato potrebbe certamente aprire la strada ad altri provvedimenti simili. Peraltro lo stesso G.D. all'impostazione del Tribunale muove alcune obiezioni che reputa tutte superabili. Buon segno anche che l'Agenzia delle Entrate di Padova si sia dimostrata disponibile ad accettare il rimborso anche se con la previa compensazione del proprio credito ammesso al passivo.

La materia dei rimborsi erariali, sempre di interesse per il recupero dei crediti IVA, è di recente tornata di attualità dopo che l'Agenzia delle Entrate ha chiarito (con la circolare n.26 del 22.3.2002 e con la Risoluzione n.154/E del 24.5.2002, risolvendo la dibattuta questione in senso favorevole al Fallimento), che le ritenute sugli interessi attivi maturati sui conti correnti delle Procedure fallimentari sono operate dagli Istituti di Credito solo a titolo di acconto, e non a titolo definitivo, quindi con la possibilità che si formi un credito anche cospicuo in favore della Massa dei creditori.

Questo credito non può essere riscosso finché il fallimento è aperto, per il meccanismo stesso di riscossione, che presuppone la chiusura della procedura e la successiva presentazione della dichiarazione da cui scaturisce il credito. Di tutte le strade possibili (cessione-svendita del credito a società professionali, abbandono del medesimo credito a favore del fallito, cessione ai creditori concorrenti pro-quota, che però riguarda un credito non ancora certo, né liquido, e neppure esigibile, poiché sorge solo con la dichiarazione presentata dopo la chiusura del fallimento e verrà riscosso in un momento ancora successivo), quella che contempera al meglio le esigenze della Massa con il sistema concorsuale consiste nel consentire un riparto post-fallimentare a favore dei creditori concorrenti, in analogia a simili fattispecie, dopo che il curatore, appositamente rimesso nelle sue funzioni, abbia concretamente riscosso il credito.

La soluzione è stata recepita favorevolmente dall'Agenzia delle Entrate di Padova, la quale, in uno dei casi in cui è stata tentata questa ipotesi di lavoro, ha già comunicato la sua disponibilità a versare la somma a mani del curatore, anche se con la previa compensazione del proprio credito ammesso al passivo. La questione (ulteriore e distinta da quella in esame) se l'Agenzia delle Entrate possa compensare il suo debito di restituzione (verso la Massa) con il suo credito concorrente (verso il fallito), si dovrebbe risolvere negativamente, avuto riguardo alla non reciprocità dei soggetti delle posizioni di credito e debito apparentemente incrociate. Tuttavia è anche vero che, nella situazione concreta in cui l'Agenzia delle entrate si trova a dover restituire le somme *de quibus*, il fallimento è ormai chiuso e non dovrebbero trovare ingresso questioni inerenti la non reciprocità in sede di compensazione, atteso che la Massa dei creditori sopravvive al fallimento soltanto ai fini del riparto ulteriore e non come soggetto di posizioni giuridiche attive ancora attuali. Vero è, di contro, che il debito dell'Agenzia delle Entrate trova radice causale nell'attività concorsuale (cessioni di beni e servizi per l'IVA, depositi bancari per le ritenute sugli interessi) e quindi si potrebbe sostenere che esso ha origine e natura di debito verso la Massa e che conserva tale caratteristica anche nel momento in cui diventa concretamente esigibile. In quest'ultimo caso permanerebbe un ostacolo alla compensazione. Tuttavia il fatto che la legge fallimentare preveda alcuni casi di ultrattività degli Organi della procedura, anche al fine di eseguire riparti supplementari in favore dei creditori della Massa, non consente di configurare la sopravvivenza di quest'ultima anche come soggetto di imputazione di crediti e debiti, con tutte le conseguenze del caso sulla ipotizzata compensazione, che va pertanto ammessa, non sussistendo più il diaframma del fallimento a rendere inapplicabile l'istituto per mancanza di reciprocità dei soggetti del rapporto e delle posizioni creditorie incrociate.

Ciò premesso, si riporta il testo di uno dei primi provvedimenti emessi dal Tribunale di Padova per consentire al curatore di eseguire un riparto post-fallimento con il credito riscosso.

“Il Tribunale, riunito in Camera di Consiglio in persona di:

dott. Manuela Farini Presidente

dott. Daniela Bruni Giudice

dott. Giuseppe Limitone Giudice est.

Sentito il Giudice delegato del Fallimento ALFA BETA, sul ricorso del Curatore, osserva: Con ricorso depositato il 5 marzo 2002 il Curatore ha evidenziato che la procedura ha subito ritenute alla fonte sugli interessi maturati sulle somme di spettanza del Fallimento per un ammontare pari a £. 147.000.000 (• 75.919,16), che non può essere recuperato prima della chiusura del Fallimento, in quanto il credito diverrà esigibile solo a seguito della sua esposizione nella dichiarazione fiscale, da redigere entro i sette mesi successivi alla chiusura.

Il dibattito giurisprudenziale e dottrinale sul punto, che verteva sulla possibilità di considerare la ritenuta come un prelievo a titolo definitivo (con perdita del diritto a ripetere quanto ritenuto in eccedenza alla fonte dalla banca), ovvero come un prelievo a titolo di acconto, con la conseguente rimborsabilità al Fallimento delle eccedenze di ritenute d'acconto operate ai sensi dell'art.26 TUIR., si può ritenere ormai superato, in base ad un'interpretazione della stessa Agenzia delle Entrate (cfr. la circolare n.26 del 22.3.2002), che afferma pacificamente il diritto al rimborso delle eccedenze de quibus, prelevate a titolo di acconto. Le soluzioni prospettabili – allo stato – sono perciò due: a) la cessione del credito a terzi, con un immediato realizzo di attivo per la procedura; b) la riscossione del credito da parte del fallito tornato in bonis, con eventuale riapertura del Fallimento, se sarà giudicata conveniente.

Per quanto riguarda la cessione del credito, questa opzione risulta penalizzante per i creditori concorrenti,

Rimborsi esigibili dopo la chiusura del fallimento

SEGUE DA PAGINA 15

poiché si traduce solitamente in un realizzo molto basso rispetto al credito, pari ad una percentuale (riscontrata nella prassi) del 15-30% dello stesso (nel caso di specie, la società interpellata ha offerto il 15%). Trattandosi di somma consistente, la soluzione non può essere accolta, perché avvantaggerebbe solo la società acquirente, con un danno sensibile per i creditori e per il fallito (che vedrebbe ridotta di molto la possibilità di estinguere i suoi debiti).

La riscossione del credito da parte del fallito tornato in bonis non è una soluzione soddisfacente, sia perché non garantisce che quest'ultimo pagherà spontaneamente i debiti rimasti inadempiti, sia perché non è neppure certo che i creditori verranno a sapere dell'accrescimento della somma all'ex fallito da parte dell'Ente erogatore, cosicché essi possano tempestivamente chiedere la riapertura del fallimento (d'altro canto, non v'è neppure garanzia che la somma venga mantenuta dall'ex-fallito a disposizione del Fallimento riaperto: la procedura riaperta potrebbe quindi risultare inutilmente dispendiosa o potrebbe anche non essere riaperta).

Può essere, tuttavia, prospettata una terza soluzione. Non è nuova al complesso normativo fallimentare l'ipotesi della sopravvivenza degli Organi della procedura per il compimento di atti specifici che non potranno essere compiuti durante la procedura (e non era opportuno, né necessario lasciare aperto il fallimento), o la cui necessità si è manifestata solo dopo la chiusura della procedura: si vedano l'art. 18 L.F., sulla prosecuzione da parte del Curatore del giudizio di opposizione al fallimento; l'art. 21 comma 2 L.F., sulla liquidazione delle spese di procedura e del compenso del curatore dopo la revoca del fallimento; l'art. 102 comma 5 L.F., sulla prosecuzione del giudizio di revocazione contro i crediti ammessi; l'art. 117 comma 2 L.F., sul riparto di quote precedentemente accantonate; l'art. 136 comma 1 e comma 3 L.F., relativamente alla sorveglianza sull'esecuzione del concordato fallimentare.

E', dunque, immanente al sistema e, quindi, compatibile con esso, la sopravvivenza degli Organi fallimentari allo scopo di realizzare appieno le finalità liquidatorie della procedura fallimentare, che va quindi intesa non soltanto come un complesso di norme processuali e sostanziali di un sistema chiuso e fine a se stesso, il che potrebbe portare, in ipotesi, a negare l'ultrattività degli Organi fallimentari fuori dei casi espressamente previsti, ma come uno strumento di attuazione del concorso dei creditori, dotato di ultrattività fino alla piena realizzazione dei suoi scopi, sempre entro i limiti della legge fallimentare.

In concreto, ritiene il Collegio che un credito maturato a favore della massa (come è quello di cui si sta trattando) e destinato ad essa (benché praticamente esigibile solo a fallimento chiuso) non possa che essere riscosso dal Curatore (con le sue funzioni prorogate), il quale provvederà ad un riparto supplementare in favore dei creditori già concorrenti, al di fuori della disponibilità del fallito tornato in bonis, situazione che potrebbe concretamente frustrare l'attuazione del concorso sulla porzione di attivo de qua. L'indispensabile aggancio normativo, sulla base del quale può essere ricostruita la fattispecie per analogia legis, è dato dall'art. 117 comma 2 L.F.

La norma stabilisce che le somme destinate ai creditori condizionali, nell'ipotesi in cui, con il fallimento in chiusura, la condizione sospensiva non si sia ancora verificata (art. 113 comma 3 L.F.), debbono essere depositate nei modi stabiliti dal giudice delegato, perché a suo tempo possano essere versate ai creditori cui spetta, o fatte oggetto di riparto supplementare fra gli altri creditori. La disciplina evincibile prevede dunque che il Curatore proceda alla chiusura del Fallimento e, una volta riscossa la somma dovuta alla procedura, questa venga fatta oggetto di riparto supplementare a favore dei creditori concorrenti, già ammessi al passivo del Fallimento chiuso, secondo le

consuete regole di cui agli artt. 110 e 117 L.F.

La fattispecie è applicabile anche al caso del credito IVA maturato a favore della procedura, i cui tempi lunghi di riscossione talora inducano a cedere il credito medesimo a terzi (a percentuali irrisorie) o persino a rinunciare al suo recupero in pendenza di fallimento.

Si dovrà in definitiva effettuare comunicazione idonea (una lettera del Curatore con allegato il provvedimento del Tribunale) agli Uffici competenti per il pagamento, affinché vi provvedano a favore del Curatore prorogato, nel momento della concreta esigibilità della somma.

Il Tribunale dispone, pertanto, che si proceda nel senso indicato sia per le eccedenze su ritenute alla fonte sugli interessi bancari, sia per i crediti IVA rimasti non riscossi al momento della chiusura del Fallimento, previa richiesta di autorizzazione, da depositare di volta in volta, che verrà esibita ai competenti Uffici, in quanto specificamente relativa ad ogni singolo credito di cui si chiede il rimborso.

Padova, 26 aprile 2002.

Il Presidente"

A questa impostazione possono essere mosse alcune obiezioni, peraltro tutte superabili:

1) "Il Curatore quale soggetto fiscale non esiste più dal punto di vista tributario dopo la chiusura, quindi non ha titolo per incassare."

L'argomento è solo apparente, perché anche quando il curatore redige e presenta la propria dichiarazione a fallimento chiuso è considerato un soggetto fiscale a tutti gli effetti, quindi non vi è ragione di differenziare, sotto il profilo qui rilevante, il momento in cui il credito sorge da quello in cui viene riscosso.

2) "In questi casi si dovrebbe procedere sempre alla riapertura del fallimento."

Anche questo argomento non è decisivo, poiché si devono considerare la possibilità che non vi siano in concreto i presupposti per la riapertura, le maggiori e soverchie attività e formalità da porre in essere, il nuovo ed inutile peso a carico del fallito, che deve essere invece evitato per quanto possibile.

3) "E' possibile che vi siano nuovi creditori, che hanno diritto di essere soddisfatti con la sopravvenienza attiva."

L'ipotesi si può verificare nei casi in cui l'imprenditore crea una nuova impresa o comunque contrae nuovi debiti dopo il fallimento, e quindi praticamente mai se si tratta di una società, che con il fallimento cessa del tutto la sua attività. Ravvisandosi i presupposti dell'utilità per i creditori e della presenza di nuovi creditori, la riapertura del fallimento dovrebbe essere l'unica ipotesi percorribile, poiché altrimenti non vi sarebbe alcun altro modo per consentire ai nuovi creditori di partecipare al riparto concorsuale sulle somme sopravvenute insieme ai creditori già concorrenti nel fallimento chiuso. A questo proposito, deve essere verificata la posizione dei creditori concorsuali non concorrenti perché non insinuati e quella dei creditori concorsuali non concorrenti perché non ammessi.

I primi non possono partecipare al riparto supplementare essendo mancata la verifica del loro credito, ma possono provocare la riapertura del fallimento, ai sensi dell'art. 121 L.F., che prevede la legittimazione attiva di qualunque creditore.

I secondi non possono partecipare al riparto supplementare, perché non facenti parte dello stato passivo, e neppure possono provocare la riapertura, se l'esclusione del loro credito si intende come definitiva, aderendo così alla tesi dell'efficacia ultrafallimentare dei provvedimenti (decreti o sentenze) che hanno deciso in via definitiva endofallimentare sull'ammissione o esclusione del credito preteso concorsuale.

4) "Il credito IVA (in quanto maturato in corso di procedura) sarebbe ontologicamente diverso dal credito per ritenute sugli interessi (in quanto

maturato dopo la chiusura del fallimento)."

L'affermazione non è corretta, perché anche il credito per ritenute sugli interessi si fonda su una attività coeva alla procedura, vale a dire il deposito bancario del fallimento, e la sua origine causale legittima l'analoga soluzione adottata per il rimborso del credito IVA. D'altronde, la dichiarazione fiscale resa dal curatore a fallimento chiuso si riferisce soltanto ad attività della procedura poste in essere durante il fallimento.

5) "L'analogia legis rispetto all'art. 117 L.F. non sussisterebbe perché il credito (per ritenute alla fonte su interessi) ancora non esiste (sorgerà solo con la dichiarazione), mentre già esiste il credito di cui si farà un riparto supplementare ai sensi dell'art. 117 L.F., essendo soggetto solo al verificarsi della condizione."

Questo argomento non corrisponde al vero, sia perché anche il credito per ritenute alla fonte sugli interessi può essere latamente inteso come un credito condizionale (*certus an, incertus quando*), dovendo il curatore solo attendere la liquidazione dello stesso in sede di dichiarazione, ma potendolo liquidare informalmente anche prima, per stabilire se sia il caso o meno di dare corso alla procedura di recupero posfallimentare, sia perché, ciò che è più importante, l'*analogia legis* non va riferita al credito condizionale, ma alla proroga di funzioni in ragione del riparto supplementare: è questa la situazione già regolata dall'art. 117 L.F. che si ritrova nella fattispecie non regolata del rimborso erariale.

6) "Le norme che prevedono la proroga di funzioni sarebbero norme speciali, non estendibili in via analogica."

Anche questo argomento non è corretto, perché la proroga di funzioni si ricava direttamente dal sistema, anche senza esplicita previsione di legge, la qual cosa evidenzia la natura non eccezionale della stessa proroga, come avviene per l'art. 18 L.F., che certo non prevede la sopravvivenza del curatore nel giudizio di opposizione al fallimento dopo la sua revoca.

E' però indubitabile che, pur dopo la revoca del fallimento, benché la norma non preveda la proroga delle sue funzioni, il curatore prosegue il giudizio nell'interesse della Massa, non potendosi neppure opinare un subentro del fallito tornato *in bonis* al curatore nella posizione di opposto, laddove, nello stesso giudizio il fallito sia anche, normalmente, l'opponente.

Alla luce della non decisività delle obiezioni che si sono esaminate, e salve altre, la soluzione proposta potrebbe risultare la più efficace nella logica della tutela del concorso dei creditori e delle ragioni del fallito, che non ha giovamento dalla cessione del credito di rimborso a terzi.

In conclusione, pur nella consapevolezza della necessità di ulteriori approfondimenti in ordine alla presente fattispecie dei rimborsi erariali, va posta la questione della eventuale responsabilità, sia nei confronti del fallito che dei creditori concorrenti, del curatore che, potendo recuperare a favore della Massa, e in definitiva del fallito (che estinguerebbe così una maggiore porzione del passivo fallimentare), ingenti crediti erariali, **il cui rimborso è certo**, si risolva invece a cederli *nummo uno* (=per un soldo) a terzi, le cui ragioni di profitto aziendale non hanno molto a che fare con la tutela concorsuale.

TRIBUNALE DI PADOVA; decreto 8 maggio 2002; Presidente FARINI, estensore LIMITONE; Fallimento ALFA BETA.

Fallimento - Chiusura - Organi - Ultrattività - Ammissibilità - Crediti non incassati - Riparto supplementare - Ammissibilità (artt. 110, 117 L.F.). Qualora alla chiusura del fallimento permangano crediti non incassati, va prevista l'ultrattività degli Organi della procedura, al fine di procedere ad un riparto supplementare, per quando saranno concretamente riscossi i crediti.

La rivoluzione nei bilanci

IAS-IFRS e riforma del diritto

GERMANO ROSSI

Ordine di Treviso

Si è tenuta a Mestre lo scorso 11 aprile la terza Giornata di Studio organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie, imperniata sull'approfondimento delle rilevanti modifiche in materia di bilancio conseguenti all'approvazione del Regolamento Comunitario che prevede l'applicazione dei principi contabili internazionali emanati dallo IASB, nonché della Legge di Riforma del Diritto Societario, provvedimenti destinati a cambiare radicalmente l'approccio alle attività di impostazione e di formazione dei bilanci. Come è noto, il Regolamento CE n. 1606/2002 (G.U.C.E. 11 Settembre 2002, L. n. 243) prevede l'obbligo sia per le società quotate nei mercati regolamentati dell'Unione sia per le società che si preparano a chiedere la quotazione di presentare il loro bilancio consolidato predisposto in base ai principi emanati dallo IASB. Gli Stati membri hanno la possibilità di consentire o imporre l'applicazione di tali principi ai bilanci di esercizio delle società quotate, ovvero anche di quelle non quotate, o ancora ai bilanci delle imprese operanti nel settore bancario e assicurativo.

Si tratta in effetti di una vera e propria rivoluzione, quella con cui saremo chiamati a confrontarci già a partire dal prossimo anno, da quando cioè tutte le società europee quotate in un mercato regolamentato, ovvero intenzionate a richiedere la quotazione, dovranno redigere una situazione patrimoniale di apertura all'1/1/2004 secondo i nuovi principi internazionali, necessaria per la formazione al 31/12/2004 di un bilancio consolidato interno e "parallelo", avente funzione comparativa con il bilancio consolidato ufficiale e pubblico (che continuerà ad essere redatto secondo gli attuali principi). Rivoluzione che, peraltro, pur presentandosi indubbiamente come un serio banco di prova per la nostra categoria, sarà anche senza dubbio una grande opportunità per riaffermare una volta di più l'importanza della figura del dottore commercialista e della sua insostituibile presenza al fianco delle imprese.

Ma la vera portata della riforma può essere colta appieno solo considerando la strategia adottata dall'Unione Europea in materia contabile, che ha portato alla approvazione di una Proposta di Modifica delle Direttive sui bilanci, che verosimilmente porterà entro pochi anni la maggior parte delle imprese ad adottare – direttamente o indirettamente – i principi contabili internazionali, ai quali le Direttive si saranno appunto adeguate.

Ad introdurre ed analizzare gli aspetti salienti e le novità più importanti delle nuove norme sono stati chiamati alcuni tra i più autorevoli esperti in materia, i quali hanno intrattenuto la platea con interventi risultati di assoluto interesse e di unanime apprezzamento.

Sulla prossima applicazione alle imprese italiane dei principi contabili internazionali e sulle principali innovazioni che saranno introdotte da questi ultimi sono intervenuti il dott. Matteo Caratozzolo, membro tra l'altro dell'Organismo Italiano di Contabilità, ed il dott. Alberto Giussani, componente dello IASB.

Il dott. Caratozzolo, dopo un breve *excursus* sulle Fonti Normative in forza delle quali verranno introdotti in Italia i principi contabili internazionali, ha illustrato i principi fondamentali del nuovo bilancio, e le principali novità che deriveranno dall'obbligo di applicazione degli IAS. In particolare egli si è soffermato sulle modifiche proposte alla IV ed alla VII Direttiva in materia di bilanci annuali e consolidati delle società di

capitali, nonché alla Direttiva in materia di conti annuali e consolidati delle società di assicurazione. (la relativa Proposta di Direttiva è stata approvata dal Parlamento Europeo lo scorso 14 gennaio), finalizzate proprio a consentire alle imprese di aprirsi quanto più possibile all'adozione dei principi contabili internazionali, ricordando tra l'altro:

- la previsione che tutte le attività, di qualunque tipo esse siano, possano essere valutate anziché al costo storico o al valore di mercato, come avviene oggi, al Fair Value;

- la possibilità di aggiungere ai tradizionali prospetti di bilancio (Stato Patrimoniale e Conto Economico) altri prospetti, tra cui ad esempio il Rendiconto Finanziario;

- l'introduzione chiara e netta del principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica degli eventi di gestione;

- la previsione della sostituzione degli attuali schemi del conto economico con uno "Statement of Performance", che comprenderà non soltanto i componenti tradizionalmente inseriti nei nostri attuali conti economici, e cioè quelli realizzati, ma anche i componenti non realizzati, tra cui rientreranno le variazioni di valore che deriveranno dall'applicazione del criterio del Fair Value per le valutazioni di bilancio;

- la previsione della possibilità di rivalutare anche le immobilizzazioni immateriali: l'art. 33 della IV Direttiva fornisce tre diversi "metodi alternativi di valutazione", uno dei quali dà la possibilità agli Stati Membri di consentire alle imprese di rivalutare in forma permanente ed annuale le immobilizzazioni materiali e finanziarie (come sappiamo l'Italia scelse di non adottare questo metodo, preferendo riservare al Parlamento Nazionale la facoltà di promulgare di volta in volta e secondo necessità specifiche norme di rivalutazione); con la modifica sopra menzionata anche le immobilizzazioni immateriali potranno essere rivalutate;

- la previsione di un contenuto minimo della Relazione sulla Gestione, ben più ampio di quello attuale, in quanto comprendente l'obbligo di inserire anche dati non finanziari, e dati di tipo previsionale, formati in un certo modo, che diano un certo tipo di informazioni in precedenza non richieste;

- una revisione totale della norma sul controllo legale dei conti: la modifica introdotta prevede infatti una sorta di Relazione da parte del Controllo Legale dei Conti, la quale ricalca sostanzialmente quella che viene attualmente predisposta nell'ambito delle attività di revisione contabile, prevedendo l'espressione di un giudizio del tutto simile a quello dei Revisori.

Queste modifiche attenuano fortemente la precedente impostazione delle Direttive, originariamente improntate secondo la concezione filosofica "continentale europea", secondo la quale il bilancio era destinato a fornire principalmente informazioni ai soci attuali ed ai creditori, e doveva tendere ad una sorta di conservazione della sostanza patrimoniale dell'impresa, vista come garanzia impropria offerta ai creditori; esso doveva quindi basarsi essenzialmente sul costo storico, impedendo la rilevazione di proventi o utili che non fossero realizzati (una sorta di dogma esistente nell'art. 31, che il nostro legislatore ha trasferito nel 2423 bis del codice civile). Una concezione molto diversa dalla

filosofia anglosassone, che viene accolta, che guarda invece all'impresa posizionata sul mercato finanziario, e stabilisce che lo scopo principale del bilancio deve essere quello di fornire delle informazioni, dotate di certe caratteristiche essenziali, all'investitore, il quale dovrà prendere in base ad esse le proprie decisioni di investimento.

E' ben conscio lo IASB che esistono altre classi di utilizzatori del bilancio che hanno le loro esigenze informative, ma ritiene che se il bilancio riesce a fornire le informazioni previste in funzione degli interessi degli investitori, sicuramente esso sarà anche in grado di soddisfare le esigenze informative di tutte le altre categorie di soggetti ad esso interessati.

Per questo motivo per lo IASB la prudenza regredisce ad una sorta di "secondaria qualità" del bilancio, che invece deve avere altre quattro caratteristiche qualitative:

- la comprensibilità o chiarezza;
- la significatività dal punto di vista qualitativo e quantitativo;
- l'attendibilità delle informazioni, di cui la prudenza viene ad essere una semplice componente (una sorta di cautela nell'effettuare valutazioni in condizioni di incertezza, che eviti la formazione di sopravvalutazioni così come di sottovalutazioni);
- la comparabilità.

Non viene invece data nessuna particolare rilevanza alla "realizzazione" dei ricavi, che viene vista come una sorta di cristallizzazione di un componente in realtà già entrato nell'economia dell'impresa. E in quest'ottica il ruolo del Conto Economico non deve essere quello di rappresentare un utile sicuramente realizzato e che possa essere distribuito agli aventi diritto, bensì quello di apprezzare e valutare l'intera Financial Performance dell'impresa, di cui fanno parte anche le plusvalenze non realizzate.

Per quanto riguarda il percorso attuativo che si dovrà seguire ai fini della prima applicazione in Italia dei principi contabili internazionali, fermo restando l'ambito soggettivo innanzi ricordato, il momento iniziale sarà costituito dalla redazione di una situazione patrimoniale "consolidata" di apertura alla data del 1 gennaio 2004, che dovrà essere redatta secondo i criteri più avanti descritti, e che comporterà quindi l'onere di gestire una sorta di contabilità "parallela" a quella ufficiale, che accompagnerà l'azienda fino alla chiusura del bilancio consolidato al 31.12.2004, data in cui dovrà essere redatto appunto – oltre al documento tradizionale – un secondo documento "interno", formato secondo i principi IAS. La tappa successiva sarà poi al 31.12.2005, data in cui tutto il bilancio consolidato dovrà essere redatto solo secondo i principi IAS-IFRS (la nuova sigla è acronimo di International Financial Reporting Standards), anche se, in effetti, il primo documento ufficiale da redigersi secondo i nuovi principi sarà già la prima trimestrale 2005.

I punti principali che caratterizzeranno la situazione patrimoniale di apertura al 1.1.2004 sono i seguenti: 1 – Potranno essere iscritte tutte le attività e passività iscrivibili secondo i principi contabili internazionali, ad esempio quelle dipendenti dai contratti di leasing, che comporteranno l'obbligo di indicare sia le attività acquisite attraverso i contratti di locazione finanziaria, sia i debiti residui nei confronti delle società concedenti (IAS 17); allo stesso modo dovranno essere rilevati gli effetti dei contratti derivati, con il metodo del Fair

La rivoluzione nei bilanci

SEGUE DA PAGINA 17

Value (IAS 39); ma l'aspetto più rilevante è forse un altro: e cioè la necessaria revisione di tutte le capitalizzazioni – ancorché già effettuate – dei costi aventi carattere pluriennale. Lo IAS 38, infatti, prevede che possano essere iscritti tra l'attivo patrimoniale solo i costi di sviluppo (e solo in presenza di certe rigorose condizioni): ciò significa che tutte le voci composte da costi d'impianto, di ampliamento, di pubblicità, di ricerca applicata, e così via, dovranno essere stornati dall'attivo, con le conseguenze che si possono immaginare sul patrimonio netto, che in alcuni casi potrebbe addirittura azzerarsi (si pensi ad alcune società quotate magari da poco tempo al Nuovo Mercato).

2 – Per quanto riguarda la classificazione in bilancio delle attività e delle passività, non esisterà più la differenza tra Immobilizzazioni ed Attivo Circolante. Si dovranno invece distinguere a seconda che una voce appartenga ai "Current Assets" ovvero ai "Non current assets". Più in generale, si dovrà applicare in tema di classificazioni il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, per cui alcune componenti patrimoniali "complesse" – come ad esempio le obbligazioni convertibili – debbano essere separate, descrivendo e valutando separatamente sia la passività che l'opzione call ad essa collegata.

3 – Si dovranno applicare i "criteri di valutazione" previsti dagli IAS, cosa che – se in molti darà luogo a situazioni di sostanziale coincidenza rispetto alle valutazioni precedentemente effettuate – in altri casi potrà dare origine a differenze anche notevoli.

Sono peraltro previste alcune semplificazioni, che dovrebbero in prospettiva rendere meno oneroso il percorso innanzi delineato. Esse riguarderanno quattro grandi aree: quella delle immobilizzazioni immateriali, quella di tutte le attività e passività (avviamento compreso) derivanti da aggregazioni di imprese ("business combination"), che potranno essere mantenute tra le attività se già in precedenza (legittimamente) iscritte, quella delle attività e passività iscritte in forza di programmi di previdenza integrativa per i dipendenti, e quella delle differenze di cambio cumulate conseguenti ai bilanci delle branch estere situate in paesi non aderenti all'euro.

L'intervento del dott. Caratozzolo è stato completato ed integrato da quello del dott. Alberto Giussani, il quale ha tra l'altro fornito alcuni utili schemi riepilogativi sull'argomento. Per quanto riguarda le imprese soggette all'applicazione degli IAS fin dal 2005, egli ha ricordato che l'obbligo è posto per la redazione dei bilanci consolidati di tutte le società europee con titoli di qualsiasi genere quotati nell'Unione, in qualunque mercato regolamentato (o che intendano quotarsi), salva la facoltà per i Paesi membri di estendere l'obbligo ai bilanci d'esercizio, eventualmente anche di società non quotate, ovvero a società che operano in settori particolarmente importanti come quello bancario o assicurativo, indipendentemente dal fatto che siano quotate o meno, o ancora di anticiparne la decorrenza, come ha ritenuto di fare la Grecia, che li applica già dal 2003.

La decorrenza è generalmente prevista per gli esercizi chiusi a partire dal 1.1.2005 (quindi, per le società con esercizio coincidente con l'anno solare, per quelli chiusi al 31.12.2005); l'obbligo decorrerà dal 2007 per le società emittenti sole obbligazioni, salvi altri differimenti previsti dai singoli Stati Membri (l'Italia non ne ha previsto alcuno).

Il dott. Giussani ha poi illustrato il Programma futuro dello IASB, che nei suoi aspetti generali prevede essenzialmente l'emanazione di una serie di principi, piuttosto che di regole precise di dettaglio, rivolti a tutte le imprese ad eccezione di quelle non aventi scopo di lucro. Forse ci saranno anche delle regole particolari per il settore pubblico e per i Paesi emergenti, mentre per quanto riguarda le Piccole e Medie Imprese si pensa essenzialmente ad una serie di semplificazioni, attualmente in fase di studio.

Tra gli obiettivi dichiarati dello IASB egli ha ricordato

in particolare quello della "Convergence", che mira a lasciare il minor spazio possibile alle alternative a disposizione delle imprese ed a limare le differenze tra i vari paesi nell'applicazione degli standards, e quello degli "Improvements", ovvero dei "Miglioramenti", tra cui vengono segnalati:

- l'eliminazione del LIFO;
- la possibilità di imputare a Patrimonio Netto l'effetto della correzione di errori relativi ad anni precedenti;
- l'imputazione a conto economico dei costi iniziali dei leasing;
- l'imputazione a conto economico delle perdite su cambio derivanti da svalutazioni monetarie;
- la valutazione dell'avviamento espresso in valuta estera al cambio di fine esercizio;
- la valutazione delle partecipazioni e delle joint ventures secondo il metodo del patrimonio netto.

Tra i due interventi in materia di introduzione dei principi contabili internazionali per la redazione dei bilanci si è inserita la relazione non meno interessante del dott. Giuseppe Verna, che ha illustrato le principali innovazioni in materia di bilancio introdotte dalla legge di riforma del diritto societario – n. 6 del 17 gennaio 2003, che saranno applicabili già per i bilanci che si chiuderanno dal 1/1 al 30/9/2004, e che diventeranno obbligatorie per tutti i bilanci chiusi successivamente a tale data (salvo che per le cooperative, per le quali è previsto uno slittamento di un anno) Le modifiche principali segnalate riguardano:

1 – I principi di redazione del bilancio (art. 2423 bis, comma 1, n. 1)

- La valutazione delle varie voci non deve essere effettuata solo secondo prudenza e secondo il principio di continuazione dell'attività (going concern), ma anche tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo e del passivo.

2 – Il contenuto dello Stato Patrimoniale (art. 2424 e 2424 bis)

- All'attivo, le società di leasing devono indicare separatamente le immobilizzazioni date in locazione finanziaria;
- All'attivo, tra i crediti iscritti nel capitale circolante sono state inserite le sottovoci "crediti tributari" (4 bis) e "imposte anticipate" (4 ter)
- Al passivo, il fondo per imposte deve contenere (indistintamente) anche il fondo per imposte differite;
- Le attività compravendute con obbligo di retrocessione a termine rimangono iscritte nello stato patrimoniale del venditore.

3 – Il contenuto del Conto Economico (art. 2425 e 2425 bis)

- Nei proventi ed oneri finanziari è inserita la voce: 17 bis) utili e perdite su cambi;
- La voce "imposte sul reddito dell'esercizio" comprende (indistintamente) le imposte correnti, differite ed anticipate;
- Nel caso di compravendita con obbligo di retrocessione a termine, costi ed oneri, compresa la differenza fra prezzo a termine e prezzo a pronti, sono imputati per quote di competenza (pro rata temporis).

4 – I criteri di valutazione (art. 2426, n. 8 bis)

- Le attività e passività immobilizzate, in valuta, sono iscritte al cambio vigente alla data dell'acquisto, salva la loro svalutazione per perdite durevoli di cambio;
- le attività e passività del capitale circolante, in valuta, sono iscritte al cambio vigente alla data di chiusura dell'esercizio con utili e perdite su cambi imputate a conto economico; tuttavia se il saldo tra utili e perdite su cambi è positivo, detto saldo deve essere accantonato ad apposita riserva distribuibile solo al realizzo delle relative voci in valuta.

5 – Il contenuto della Nota Integrativa (art. 2427)

- La Nota Integrativa deve contenere, oltre a quanto fino ad ora prescritto:
 1. gli effetti significativi delle variazioni dei cambi verificatesi dopo la chiusura (6 bis);
 2. l'ammontare di crediti e debiti, con distinto riferimento a ciascuna voce nella quale sono eventualmente inseriti, relativi ad operazioni di compravendita con obbligo di retrocessione a termine (6 ter);
 3. il prospetto di composizione del patrimonio netto, specificando per ciascuna voce l'origine e i vincoli alla utilizzazione e/o distribuzione, nonché l'utilizzazione nei precedenti esercizi;
 4. il prospetto con descrizione delle differenze temporanee di imposta che hanno comportato imposte differite ed anticipate, specificando le variazioni intervenute rispetto all'esercizio precedente, l'aliquota fiscale applicata nell'esercizio, gli importi accreditati ed addebitati a conto economico e a patrimonio netto, nonché le voci escluse dal computo e le motivazioni dell'esclusione (14 a);
 5. il prospetto che indica le imposte anticipate, iscritte all'attivo, derivanti da perdite d'esercizio o di esercizi precedenti, la motivazione dell'iscrizione, quanto eventualmente non iscritto e la relativa motivazione (14 b);
 6. gli strumenti finanziari emessi e i diritti ad essi correlati diversi dalle azioni, obbligazioni e titoli similari, la cui indicazione era già prescritta (19);
 7. i finanziamenti dei soci con le scadenze ed eventuali postergazioni (19 bis);
 8. i dati relativi ai patrimoni separati ed ai finanziamenti di singoli affari per consentire di determinarne separatamente la redditività (20 e 21);
 9. le operazioni di locazione finanziaria (22), ovvero un prospetto che evidenzi il valore attuale dei canoni non scaduti, applicando un tasso di sconto pari all'onere finanziario effettivo risultante dal contratto, e l'importo dei beni in leasing che sarebbe stato iscritto se essi fossero stati acquistati quali immobilizzazioni, specificando le quote di ammortamento, svalutazioni e rivalutazioni che sarebbero state operate.

6 – Il bilancio in forma abbreviata (art. 2435 bis)

- Nello stato patrimoniale è prevista la possibilità di includere "crediti verso soci per versamenti ancora dovuti" e "ratei e risconti attivi" nei "Crediti" del circolante;
 - Nel conto economico vi è possibilità di raggruppare:
 1. variazioni di rimanenze e variazioni di lavori in corso;
 2. TFR, trattamento di quiescenza e altri costi di lavoro;
 3. ammortamenti ed altre svalutazioni delle immobilizzazioni;
 4. proventi finanziari derivati dai titoli immobilizzati o iscritti nel circolante;
 5. le tre voci delle rivalutazioni e le tre voci delle svalutazioni iscritte tra le rettifiche finanziarie.
 - Nessuna ulteriore semplificazione è invece prevista nella Nota Integrativa.
- Tra le altre modifiche, il dott. Verna si è infine soffermato sull'abolizione della possibilità di operare rettifiche ed accantonamenti esclusivamente in applicazione di norme tributarie, salutandola con favore, alla condizione che la riforma tributaria istituisca il tanto atteso doppio binario civile e fiscale.

Nel complesso, si è trattato senz'altro di una (mezza) giornata di Studio intensa ed utilissima, che ha riscontrato un generale apprezzamento da parte dei partecipanti, invero assai numerosi, ad ulteriore testimonianza della ritrovata vitalità e centralità delle Giornate del Triveneto, che rende merito al notevole e pregevole lavoro svolto dall'Associazione e dai suoi incaricati, cui vanno senz'altro i nostri ringraziamenti ed il nostro più sentito incoraggiamento a proseguire nella strada intrapresa nell'ultimo anno.

CREDITI ALLE IMPRESE

Le agevolazioni all'artigianato nel Veneto

Scopo del presente intervento è quello di illustrare le principali agevolazioni per l'artigianato nell'ambito della Regione Veneto.

Queste consistono in finanziamenti a tasso agevolato e comprendono, oltre alla nota e sperimentata Artigiancassa, dei Fondi di rotazione della Regione Veneto che sono stati recentemente attivati. Questi ultimi, avviati nel corso del 2002, permettono di ottenere finanziamenti a tasso agevolato (in media tra il 3% e il 4%) per una durata variabile tra i tre e i nove anni, coprendo una varietà di fabbisogni aziendali quali: investimenti in beni materiali e immateriali, tutela ambientale, studi - progettazioni e consulenze, ricapitalizzazione, consolidamento passività, riequilibrio finanziario, partecipazioni a fiere, ricerche e analisi di mercato.

Il primo fondo di rotazione è destinato alle PMI (piccole e medie imprese) in genere e quindi sia industriali che artigiane nei settori: estrazioni minerali, attività manifatturiere, produzione e distribuzione di energia elettrica gas e acqua, costruzioni, trasporti, magazzinaggio e comunicazioni, informatica ed attività connesse, ricerca e sviluppo, smaltimento dei rifiuti solidi, delle acque di scarico e simili, ed è applicabile sia agli acquisti effettuati tramite leasing che a quelli effettuati direttamente.

Il secondo fondo di rotazione è invece destinato a tutte le imprese iscritte all'albo delle imprese artigiane senza alcuna distinzione per l'attività esercitata e per i soli acquisti diretti. E' quindi possibile per l'azienda artigiana scegliere la forma di finanziamento più appropriata alle proprie esigenze, anche scomponendo i vari investimenti o esigenze finanziarie di modo da ottenere la massimizzazione dei benefici finanziari. Le risorse destinate a tali fondi di rotazione sono, per il momento, adeguate a soddisfare le richieste delle aziende. Difatti la Regione Veneto ha destinato 27,7 milioni di Euro per il fondo destinato alle PMI artigiane e non, e 12,5 milioni di Euro per il fondo appositamente destinato alle imprese artigiane.

Particolare attenzione deve essere posta sui termini di presentazione della richiesta di finanziamento agevolato, che di norma deve essere precedente all'inizio degli investimenti, anche se in alcuni casi è possibile richiedere l'applicazione dei benefici per gli investimenti precedenti alla richiesta di finanziamento e purché effettuati nei sei mesi precedenti e pagati per non più del 30% dell'investimento stesso.

Ma vediamo ora di riassumere in forma schematica il funzionamento e le agevolazioni previste dalle tre misure più significative per il settore.

1 - Legge 25 luglio 1952, n. 949 (capo VI) - Credito all'artigianato (ARTIGIANCASSA)

BENEFICIARI

Imprese artigiane, così come disciplinate dagli artt. 2 e 3 della legge 8 agosto 1985, n. 443

SPESE AMMISSIBILI

- *** impianto, ampliamento e ammod. laboratori;
- *** acquisizione di macchinari ed attrezzature;
- *** costituzione di scorte di materie prime e prodotti finiti.

L'acquisto del solo terreno non è ammesso al regime di agevolazione, ma deve essere associato all'unità immobiliare, secondo una congrua misura di pertinenza (non può perciò essere "sproporzionato").

Limitatamente alle operazioni di locazione finanziaria, le scorte non possono essere ammesse al regime di

MASSIMO MOTTA

Ordine di Treviso



agevolazione. Possono essere presentate domande per iniziative realizzate nei sei mesi precedenti la data di presentazione della domanda.

AGEVOLAZIONE

Finanziamenti e leasing agevolati nella misura massima del 100% del costo sostenuto, IVA esclusa, ed un tasso applicato pari al:

- *** 55 % del tasso di riferimento per le aree dell'Obiettivo 2, (per il VENETO vedere la pagina <http://www.regione.veneto.it/settori/documento.asp?DocID=516>);
- *** 65 % del tasso di riferimento per le rimanenti aree.

Il tasso applicato è stabilito mensilmente ed è attualmente (mese di marzo 2003) pari al 4,70%.

IMPORTO MINIMO

L'importo del finanziamento agevolato non può essere inferiore a 20 milioni.

IMPORTO MASSIMO

- Impianto, ampliamento e ammodernamento di laboratori;
- acquisto di macchinari e attrezzatura:

L'importo del finanziamento può essere agevolato fino ad un massimo di 123.950,00 •.

- Scorte di materie prime:

L'importo del finanziamento delle scorte può essere agevolato fino ad un massimo di 41.316,55 • e una sola volta nella vita dell'azienda.

DURATA DEL FINANZIAMENTO - LEASING

Di norma è così differenziata in relazione all'oggetto dell'agevolazione:

- *** Impianto, ammodernamento e ampliamento di immobili: 10 anni.
- *** Acquisto di macchinari e attrezzi: 5 anni.
- *** Acquisto di scorte: 2 anni, di norma.

LOCALIZZAZIONE

L'iniziativa agevolata deve essere ubicata in Italia.

2/a - Legge Regione Veneto 9 febbraio 2001 n.5 art. 23 / Fondo di Rotazione per finanziamenti

agevolati alle piccole medie imprese

Sez. A

BENEFICIARI

PMI industriali, artigiane, cooperative, consorzi costituiti tra PMI con attività nei seguenti settori:

- *** estrazioni minerali;
- *** attività manifatturiere;
- *** produzione e distribuzione di energia elettrica gas e acqua;
- *** costruzioni;
- *** trasporti, magazzinaggio e comunicazioni;
- *** informatica ed attività connesse;
- *** ricerca e sviluppo;
- *** smaltimento dei rifiuti solidi, delle acque di scarico e simili.

SPESE AMMISSIBILI

- *** *Immobilizzazioni materiali*: investimenti per la creazione o ampliamento di uno stabilimento, per l'avvio di una attività connessa con una modifica sostanziale dei prodotti e dei processi produttivi esistenti. In dettaglio: fabbricati, costruzioni, nuovi impianti e macchinari, nuove attrezzature, nuovi macchinari mobili non targati e nuovi autocarri e "van" ad esclusivo uso aziendale, investimenti finalizzati alla tutela ambientale, al miglioramento dell'ambiente di lavoro e alla sicurezza sul posto di lavoro.

La spesa per fabbricati non può superare il 50% del totale degli investimenti ammissibili (80% per imprese costituite non prima di un anno dalla domanda);

- *** *Immobilizzazioni immateriali*: acquisto di diritti di brevetto, di licenze, di know-how e di conoscenze tecniche non brevettate;
- *** *Studi, progettazioni e consulenze*: solo se affidati all'esterno e connessi con il programma di investimento, e non relativi a servizi periodici connessi alle normali spese di funzionamento dell'impresa. Tali spese non possono superare il 30% del totale degli altri investimenti ammissibili.

AGEVOLAZIONE

Finanziamenti e leasing agevolati nella misura massima del 100% del costo sostenuto, IVA esclusa, per un importo compreso tra 25.000,00 e 1.500.000,00 •, per una durata compresa tra i tre e i sette anni (nove per le imprese femminili e giovanili) ed un tasso applicato ridotto del:

- *** 50% in caso di imprese femminili o giovanili;
- *** 40% per le piccole imprese;
- *** 30% per le medie imprese.

Il tasso applicato è l'Euribor a 6 o 3 mesi (in base alla periodicità del finanziamento - divisore 360) media mese precedente a quello dell'erogazione aumentato di uno spread non superiore a 2 punti annui.

LOCALIZZAZIONE

L'iniziativa agevolata deve essere ubicata nella Regione Veneto.

CUMULABILITÀ

Le agevolazioni del Fondo sono cumulabili con altre agevolazioni pubbliche, per il medesimo intervento,

Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia diretto da Francesco Galgano - Cedam - Vol. 29

IL NUOVO DIRITTO SOCIETARIO
pp XXIV - • 55,00 - Cedam Editore.

LIBRI



“Il nuovo diritto societario” di Francesco Galgano

missione, frutto di una singolare esperienza, unica nella vita di un giurista: quella del con-

temporaneo svolgimento, in una medesima unità di tempo, del lavoro di innovazione legislativa e dell'opera di elaborazione concettuale e sistematica ad essa relativa, non senza interazione o reciproca interferenza fra i due momenti.

Gli operatori giuridici, in particolar modo avvocati, dottori commercialisti, notai, potranno avvalersi di questa indispensabile opera per lo studio delle profonde modificazioni apportate nei vari modelli operativi d'impresa, resi più flessibili e più adatti ad affrontare l'evoluzione e il dinamismo dei mercati attuali. Il testo si sofferma inoltre su temi rimasti estranei alla riforma, coordinando fra loro il nuovo e l'antico entro l'unità del sistema. (Carlo Molaro)

Le agevolazioni all'artigianato nel Veneto

SEGUE DA PAGINA 19

nei limiti del 15% per le piccole imprese e del 7,5% per le medie imprese.

2/b - Legge Regione Veneto 9 febbraio 2001 n.5 art. 23 / Fondo di Rotazione per finanziamenti agevolati alle piccole medie imprese Sez. B

BENEFICIARI

PMI industriali, artigiane, cooperative, consorzi costituiti tra PMI con attività nei seguenti settori:

- *** estrazioni minerali;
- *** attività manifatturiere;
- *** produzione e distribuzione di energia elettrica gas e acqua;
- *** costruzioni;
- *** trasporti, magazzinaggio e comunicazioni;
- *** informatica ed attività connesse;
- *** ricerca e sviluppo;
- *** smaltimento dei rifiuti solidi, delle acque di scarico e simili.

SPESE AMMISSIBILI

- *** **ricapitalizzazione aziendale:** perfezionabile secondo due modalità: a) prestito partecipativo agevolato: trattasi di anticipazione all'impresa del versamento di aumento di capitale già deliberato; i soci effettueranno i versamenti nelle casse sociali in maniera dilazionata, in corrispondenza delle scadenze di rimborso del prestito partecipativo stesso; (in pratica i soci provvedono al rimborso delle quote capitale, l'impresa degli interessi); b) finanziamento agevolato: trattasi di sovvenzione subordinata a contestuale aumento di capitale, di pari importo, da parte dei soci. L'erogazione del finanziamento è subordinata all'avvenuto versamento dell'aumento nelle casse sociali;
- *** **consolidamento passività bancarie a breve:** finalizzato ad interventi di consolidamento di debiti bancari a breve termine e/o operazioni di ristrutturazione finanziaria connesse ad investimenti. Si consolidano esclusivamente gli utilizzi per scoperto di conto corrente bancario (affidamenti a revoca per elasticità di cassa);
- *** **riequilibrio finanziario aziendale:** finalizzato ad interventi a sostegno del capitale circolante ed effettuato per importo non superiore al 20% del magazzino medio rilevato dai bilanci degli ultimi 3 esercizi;

- *** **investimenti immateriali** finalizzati a migliorare l'organizzazione di vendita, o per effettuare azioni promozionali, per partecipazione a fiere, per svolgere ricerche ed analisi di mercato per l'inserimento o per il rafforzamento nei mercati soprattutto esteri, per creare o acquisire prototipi non commercializzabili, o per ottenere il riconoscimento di brevetti e marchi di prodotto o all'introduzione della qualità totale in azienda relativamente alle spese per lo studio e l'applicazione di tecniche e strumenti per il controllo e la gestione della qualità dei processi e dei prodotti, per la certificazione del sistema aziendale di qualità e per l'acquisto di attrezzature necessarie al conseguimento di tali finalità; gli investimenti dovranno riguardare iniziative con validità pluriennale e quindi rappresentare costi da ammortizzare.

AGEVOLAZIONE

Finanziamenti e prestiti partecipativi agevolati nella misura massima del 100% del fabbisogno, IVA esclusa, per un importo compreso tra 25.000,00 e 350.000,00 euro, per una durata compresa tra i tre e i sette anni ed un tasso applicato ridotto del:

- *** 50% in caso di imprese femminili o giovanili;
- *** 40% per le piccole imprese;
- *** 30% per le medie imprese.

Il tasso applicato è l'Euribor a 6 o 3 mesi (in base alla periodicità del finanziamento - divisore 360) media mese precedente a quello dell'erogazione aumentato di uno spread non superiore a 2 punti annui.

LOCALIZZAZIONE

L'iniziativa agevolata deve essere ubicata nella Regione Veneto.

CUMULABILITÀ

Le agevolazioni del Fondo sono cumulabili con altre agevolazioni pubbliche nel rispetto della regola "de minimis" la quale consente di ricevere aiuti pubblici entro il limite di •100.000,00= in un periodo di 3 anni.

3 - Legge Regione Veneto 17 gennaio 2002 n.2 art. 21 / Fondo di Rotazione per la concessione di finanziamenti agevolati alle imprese artigiane

BENEFICIARI

Imprese artigiane così come definite dall'art. 3 della legge n. 443 del 1985, nonché i consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa, di cui all'art. 6 della medesima legge.

SPESE AMMISSIBILI

- *** **immobilizzazioni materiali:** acquisto, costruzione e ristrutturazione di immobili, impianti, macchinari (nuovi e usati rigenerati da rivenditore autorizzato) e attrezzature (nuove), nonché automezzi e natanti (nuovi) in conto proprio e mezzi di trasporto (nuovi, targati e

non targati) destinati all'attività artigiana con esclusione delle autovetture non in versione autocarro e "van"; acquisto di terreni destinati a insediamenti produttivi;

- *** **spese tecniche per:** consulenza, progettazione, direzione e contabilità lavori, coordinamento della sicurezza nella misura massima complessiva del 10% delle spese ammissibili;

- *** **immobilizzazioni immateriali:** investimenti in trasferimento di tecnologia attuati mediante acquisto di diritti di brevetto, di licenze, di know-how e di conoscenze tecniche non brevettate;

- *** **riequilibrio finanziario aziendale:** finalizzato a interventi a sostegno del capitale circolante ed effettuato per importo non superiore al 20% del magazzino medio rilevato dai bilanci degli ultimi tre esercizi;

- *** **consolido passività bancarie a breve:** finalizzato a interventi di consolidamento di debiti bancari contratti a breve termine e/o operazioni di ristrutturazione finanziaria connessa a investimenti, possono essere consolidati esclusivamente gli scoperti di conto corrente bancario (affidamenti per cassa).

AGEVOLAZIONE

Finanziamenti agevolati nella misura massima del 100% del costo sostenuto, IVA esclusa, per un importo compreso tra 8.000,00 e 260.000,00 euro, per una durata compresa tra i tre e i sette anni (ed un tasso applicato ridotto del:

- *** 50% per i finanziamenti fino a •26.000,00
- *** 30% per i finanziamenti oltre •26.000,00

Il tasso applicato è l'Euribor a 6 o 3 mesi (in base alla periodicità del finanziamento - divisore 360) media mese precedente a quello dell'erogazione aumentato di uno spread non superiore a 1,5 punti annui.

LOCALIZZAZIONE

L'iniziativa agevolata deve essere ubicata nella Regione Veneto.

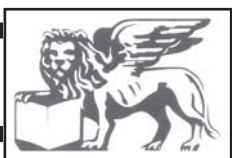
CUMULABILITÀ

Le agevolazioni del Fondo sono cumulabili con altre agevolazioni pubbliche nel rispetto della regola "de minimis" la quale consente di ricevere aiuti pubblici entro il limite di •100.000,00= in un periodo di 3 anni.

* * *

Ulteriori possibilità di finanziamento sono poi date alle imprese artigiane dalle particolari normative di agevolazione, sia di fonte comunitaria che di fonte nazionale e/o locale, per le imprese giovanili o a prevalente partecipazione femminile.

Comunque, come detto in precedenza, già questi strumenti agevolativi risulteranno utili alla pianificazione finanziaria dell'azienda artigiana ed una loro accorta utilizzazione e selezione, in rapporto alle esigenze ed ai programmi dell'azienda, potrà portare all'ottenimento di benefici nell'ordine anche del 10 - 15% dell'investimento o delle esigenze dell'azienda stessa.



LA BOCHA DEL LEON

A proposito dei corsi e dei punti

Qualche collega incontrandomi mi chiede ironicamente, come vada con i "corsi". Riferendosi ovviamente a quel che ho detto durante l'Assemblea annuale del mio Ordine, presente il nostro Vice Presidente Nazionale Claudio Siciliotti.

Mi sento in dovere di esporre nuovamente le mie riflessioni e critiche che non sono sui "corsi" ma sul sistema delle verifiche, sui crediti formativi, sui punti.

Anzitutto l'obbligatorietà di una "formazione" continua.

Il termine "formazione" per cinquantenni come me da un lato inquieta dall'altro lusinga.

Inquieta perché passati i venti anni di esercizio di un'attività che per stare sul mercato ti obbliga ad

un aggiornamento serio e continuo, verificato giornalmente sul campo con i clienti, ti si dice che devi incanalarti in un processo obbligatorio di "formazione", che urta tra l'altro psicologicamente contro lo spirito libero della professione che abbiamo scelto.

Lusinga perché in un certo senso, ma falsamente, Ti riporta ai tempi dell'Università o a quelli del tirocinio.

Poi l'apparente ed ingannevole tranquillità che il sistema omnibus dei "punti" porta con sé, di fronte alla vera ed affidabile tranquillità che solo la coscienza professionale può dare di esserti seriamente aggiornato nei settori della professione che hai scelto di praticare.

Di fronte al pubblico, non so poi che garanzia di aggiornamento dia comunque un sistema che abiliti a stare nell'Ordine, senza macchia, senza sanzioni, indifferentemente chi ha accumulato 30 punti per esempio in soli corsi di "marketing" e magari fa esclusivamente "societario" e viceversa.

I corsi, i convegni sono uno strumento prezioso di aggiornamento professionale certamente da sfruttare, fatti gli opportuni distinguo di qualità nell'ambito del "festival" di corsi cui stiamo oggi assistendo, anche perché ideali sedi di confronto, scambio di idee e occasioni di socializzazione di categoria.

E' il costringerci a frequentarli ed a raccogliere i punti che è difficilmente accettabile ed anche avvilente: la nostra struttura, l'Ordine, non si fida (!) vuole che proviamo il fatto di essere stati presenti, per almeno 30 punti annui ai corsi.

Non conta, non dà "punti" che ogni mattina uno si alzi magari alle cinque per studiare, aggiornarsi, leggere i quotidiani specializzati, partecipi a riunioni, stia sul mercato - unico distributore di punti veri - e terreno di "formazione" nel quotidiano svolgimento della nostra difficile professione.

Ecco, questo è quello che volevo dire: si ai "corsi" come validi ma non unici né insostituibili strumenti di aggiornamento, no ai "punti".

C'è poi qualche altro collega che mi chiede da dove derivi il potere dell'Ordine di sanzionare disciplinarmente, come è stato detto che farà, l'iscritto che in tutto o in parte non dovesse accumulare i 30 punti annui. Ed anche con quale

criterio saranno prescelte e graduate le sanzioni: si tratterà di informali richiami, amichevoli rabuffi o piuttosto come sembra vere e proprie sanzioni disciplinari. E in quest'ultimo caso se il punteggio accumulato è zero l'iscritto sarà radiato?

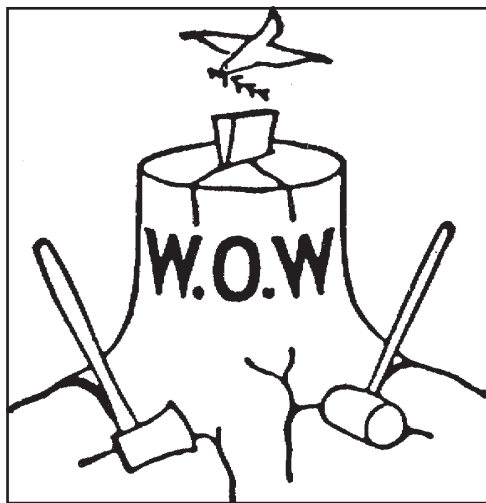
Non sono stato in grado di dare risposte certe ed il Consiglio Nazionale al riguardo sicuramente ci illuminerà. Mi limito ad osservare, per ricordi dei tempi dell'Università, che requisito di legittimità di un

sistema sanzionatorio è l'osservanza del principio mutuato dal diritto penale, della predeterminazione della specifica sanzione per ciascun comportamento "delittuoso", "nullum crimen sine poena": e sul punto almeno per ora non ci siamo.

Comunque, se si vuole essere giustamente pressanti, come penso si voglia essere nello spirito di questa "iniziativa", nei confronti di tutti noi sull'obbligo reale e continuo che abbiamo di aggiornarci, al più potremmo stabilire che ognuno piuttosto che la tessera con i punti restituisca annualmente al proprio Ordine una relazione, un semplice questionario, in cui informi sul percorso di aggiornamento responsabilmente seguito nell'anno.

Marco Contessotto

Consigliere dell'Ordine di Treviso



Crediti formativi: 20 ore non colmano nulla

Avendo letto l'articolo sui Crediti Formativi a pagina 9 del numero 151 del Commercialista Veneto desidero fare un commento sulle opinioni dei due colleghi Duò e Moretto.

1. In merito all'utilità del sistema dei crediti formativi.
L'obbligo di collezionare punti sembra un sistema mortificante. Io personalmente preferisco un aggiornamento attraverso libri e riviste, anche considerando la lontananza dalla sede dei convegni ed il tempo che va perso in maniera improduttiva (tempo di viaggio, parcheggio, ritardo nell'inizio lavori, pausa caffè).

Sicuramente mi rendo conto che l'aggiornamento è indispensabile, ma credo che se i colleghi che non ne sono consci non provvedono, non sono certo le 20 ore di minimo annuale che possono colmare le lacune. Ed allora, a che serve obbligare a frequentare (magari svogliatamente) i corsi? Quale sia la soluzione migliore non lo so, però ho dei dubbi che questa porti dei frutti, se non costituire per tutta la categoria un alibi per poter dire: siamo aggiornati!

Chiunque di noi che sia seriamente impegnato nella professione non può pensare che le 30 ore annuali siano sufficienti ad aggiornarsi: ritengo che con meno di 10 ore settimanali si sia totalmente "fuori forma".

2. In merito alla qualità offerta da certe imprese che mettono insieme pacchetti formativi

Sicuramente esistono imprese poco qualificate, ma ne esistono anche altre che offrono una elevatissima qualificazione. Non intendo qui fare un elenco di quali a me sembrano qualificate e quali meno, ma rilevo una tendenza (almeno per quanto riguarda l'Ordine di Bolzano) a voler monopolizzare la formazione attraverso la Cooperativa, essendo il riconoscimento di crediti formativi di difficile se non impossibile realizzo se il corso è frequentato presso altre imprese.

Bruno Carrato / Vipiteno
Ordine di Bolzano

Ricchi premi per giovani autori

Anche per l'anno 2003 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi che, grazie al generoso contributo di Veneto Banca, consistono rispettivamente in 2000, 1500 e 500 euro, sono destinati ai giovani dottori commercialisti iscritti da non più di 5 anni e con età anagrafica massima di 35 anni e ai praticanti (sempre d'età inferiore ai 35 anni). I riconoscimenti saranno consegnati in occasione di una Giornata di Studio. La commissione, insindacabile, è composta dal Comitato di Redazione del giornale. Collaborate con *Il Commercialista Veneto* e per qualsiasi ulteriore informazione prendete contatto con il redattore del vostro Ordine.



Fabbricati strumentali cooperative agricole e ICI

Nuove conferme per l'esenzione

SANDRO SECCHIERO

Ordine di Rovigo

La giurisprudenza della Commissione Tributaria Provinciale di Rovigo conferma un orientamento ormai consolidato con risoluzioni favorevoli ai ricorsi promossi negli ultimi anni dalle Cooperative agricole a tutela dei propri immobili strumentali all'attività. E' il contenuto riportato in numerose sentenze; tra le più significative si evidenziano le seguenti: n. 66-3-02 del 15 ottobre 2002; n. 67-3-02 del 15 ottobre 2002; n. 56-2-02 del 24 ottobre 2002; n. 74-2-02 del 7 novembre 2002; e n. 57-3-02 del 12 novembre 2002. La fattispecie all'esame della Commissione nelle varie sentenze in commento è sempre la stessa: una cooperativa agricola proprietaria di fabbricati di vario genere destinati ad attività strumentale e connessa all'agricoltura, siano essi uffici, abitazione ad uso residenza del custode e bracciante agricolo, e fabbricati ad uso lavorazione dei prodotti.

Anche il quesito posto al collegio giudicante è sempre lo stesso: fabbricati del genere possono qualificarsi rurali e quindi non assoggettabili all'imposta comunale sugli immobili? E se la classificazione catastale era stata posta in classi diverse dal D/10 era giusto pretendere il corretto inquadramento di tutti i predetti fabbricati in D/10? In tutte le pronunce i giudici, seppure con diverse argomentazioni, hanno preso atto che la Cooperativa agricola è una particolare forma societaria dove i soci agricoltori sono anche proprietari degli immobili ed i loro terreni sono strumentalmente destinati all'attività di trasformazione svolta nei fabbricati della cooperativa. Di conseguenza l'attività agricola dei soci e quella della cooperativa, soggetto giuridico distinto ma gestito dagli stessi soci, devono essere considerate unitariamente, essendo la seconda complementare oltre che strumentale ed al servizio della prima. Ecco allora confermata la necessaria identità soggettiva fra la proprietà dell'immobile e il coltivatore o imprenditore agricolo richiesto dalla normativa e dalla legislazione riguardante, in via generale, l'imposta comunale sugli immobili.

Le motivazioni delle decisioni sono pressoché analoghe in tutte le sentenze sopra citate e si fondano principalmente sul rispetto del requisito di imprenditore agricolo e del requisito di ruralità previsto dall'art. 39 del D.P.R. 917/86 da parte della società ricorrente.

La Commissione Tributaria ha sviluppato le motivazioni partendo dal D.Lgs. 504/1992 istitutivo dell'ICI, che all'art.2 recita che "per terreno agricolo si intende il terreno adibito all'esercizio delle attività indicate nell'art. 2135 del c.c."

E' quindi esplicito il richiamo alla normativa

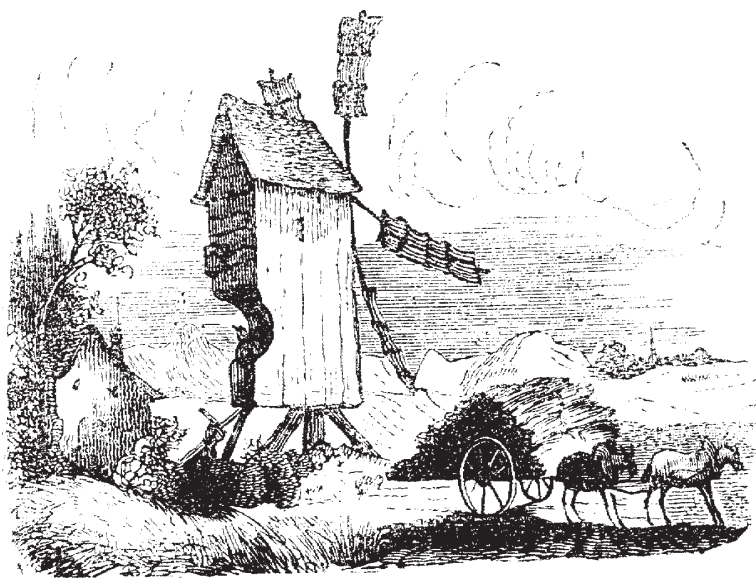
civilistica per la configurazione dell'attività agricola, e precisamente all'art. 2135 del c.c.

Tuttavia quest'ultimo articolo è stato sostituito nella nuova forma dal D.Lgs. 228/2001 che considera imprenditori agricoli le cooperative e i consorzi di imprenditori che svolgono la loro attività agricola utilizzando in prevalenza i prodotti dei soci (art. 1) e ancora le società cooperative quando utilizzano in prevalenza prodotti conferiti dai soci ed almeno la metà di essi abbia la qualifica di

imprenditore agricolo a titolo principale (art. 10). Quindi, se la società ricorrente ha i suddetti requisiti è a tutti gli effetti imprenditore agricolo. E di conseguenza, se la cooperativa è considerata un'impresa agricola a tutti gli effetti, i fabbricati posseduti dalla società devono essere considerati strumentali all'attività stessa, di conseguenza rurali, e perciò non assoggettabili all'imposta comunale sugli immobili.

L'art.29 del TUIR (D.P.R. 917/86) al comma 2 lettera c) riporta: "sono considerate agricole le attività dirette alla manipolazione, trasformazione ed alienazione di prodotti agricoli e zootecnici, ancorché non svolte sul terreno, che rientrano nell'esercizio normale dell'agricoltura secondo la tecnica che lo governa e che abbiano per oggetto prodotti ottenuti, per almeno la metà dal terreno e dagli animali allevati su di esso". Quindi i fabbricati strumentali posseduti dalle cooperative agricole esercenti attività di manipolazione, trasformazione ed alienazione di prodotti conferiti dai soci, sono sicuramente rurali. L'iscrizione nel catasto fabbricati e l'attribuzione di una autonoma rendita deriva dalle disposizioni di cui all'art.9 del D.Lgs. 557/93, secondo il quale le costruzioni rurali devono comunque confluire nell'unico catasto fabbricati, con una categoria di immobili a destinazione speciale per la strumentalità degli stessi all'attività agricola. Ed in base alla Circolare del Ministero delle Finanze, dipartimento del Territorio, D.G. del Catasto n.96/I del 9/04/1998, viene specificato che detta categoria speciale sia denominata D/10 prevista appositamente per i fabbricati aventi funzioni produttive connesse all'attività agricola.

La C.M. n.50/E del 20.03.2000, afferma che il reddito dominicale dei terreni assorbe anche la rendita dei fabbricati ad essi asserviti; ne consegue che se tali fabbricati sono stati iscritti nel NCEU, con l'attribuzione di una rendita, questa



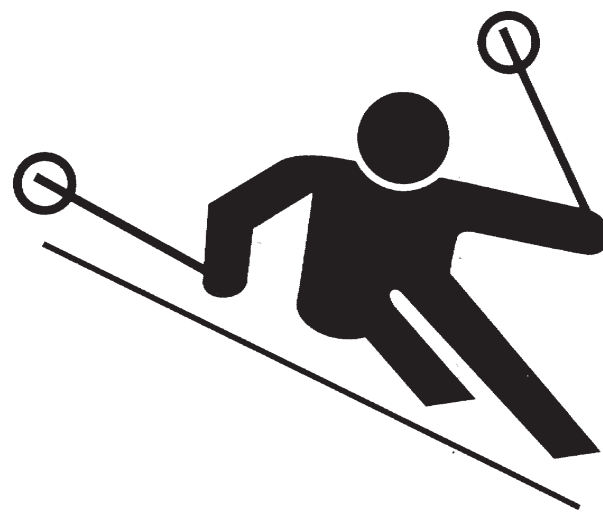
diviene irrilevante in quanto, ove lo fosse, comporterebbe una duplicazione fiscale. L'attribuzione di una rendita ai fabbricati rurali rappresenta una sorta di fiscalità latente, che acquisisce efficacia qualora il fabbricato venga a perdere i requisiti di ruralità imposti dall'art.2 del D.P.R. 139/98, comma 3 bis. La predetta circolare ministeriale conclude affermando che i fabbricati rurali sono esclusi dall'Imposta Comunale sugli Immobili. In proposito, tutta la giurisprudenza recente, in particolare quella veneta, fa propri questi concetti. Il rapporto di asservimento tra i fabbricati della cooperativa agricola, ed i terreni dei soci, dai quali il prodotto proviene, sussiste dal momento che i fabbricati sono strumentali all'attività agricola dei soci della cooperativa stessa e, pertanto, non risulta avere autonoma rilevanza fiscale. La sussistenza di tale rapporto di asservimento è da ricercare nel fatto che la cooperativa costituisce il prolungamento dell'attività dei soci.

L'art.2 comma 3 bis del D.P.R. 139/98, individua ai fini fiscali i fabbricati che sono da considerarsi strumentali all'attività agricola. Tale articolo mira a fornire una tipologia di costruzioni rurali, indipendentemente da eventuali limiti posti dalla legge fiscale, e chiarisce che tale attività può non essere svolta sul terreno, quando fa riferimento all'art.29, lettera c) D.P.R. 917/86. Non è quindi necessario che la cooperativa abbia un proprio terreno, in quanto l'attività di trasformazione è connessa allo sfruttamento ed utilizzo dei terreni da parte dei singoli soci.

Tutte le sentenze citate concludono con il provvedimento che testualmente recita che tutti "i fabbricati in questione siano accatastati nella categoria D/10, ai fini fiscali, esenti da reddito da fabbricati e perciò non assoggettabili ad ICI".

GIORNATE SULLA NEVE / XXIII TROFEO TRIVENETO - IV TROFEO NAZIONALE

Ma le avevate dimenticate quelle nostre belle giornate sulla neve?



Ai cancelli di partenza, quest'anno, c'era anche lui, Bicocchi Luca, pettorale n. 9 e, da buon triestino, si è anche piazzato bene, con un ottimo tempo. Sto parlando del Presidente della nostra Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie la quale ha organizzato, con il patrocinio del Consiglio Nazionale quelle che un tempo erano le giornate sulla neve. A me, che dal 25 gennaio 2000, avevo un conto aperto con la neve, gli organizzatori hanno affidato il compito di parlarne sul nostro giornale. Dico subito che mi sono divertito molto, che ho trascorso due bellissime giornate con gli sci ai piedi e tre serate altrettanto piacevoli con gli amici. Non a caso metto insieme le due cose. Sì, perché le giornate sulla neve sono questo e vanno vissute così, con la voglia di stare insieme. Le gare non devono costituire altro che il pretesto per trascorrere in compagnia ore piacevoli; per trovare, nella cornice che solo la montagna sa offrire, momenti di spensieratezza fuori dagli studi, dai problemi di bilanci, dichiarazioni e condoni. Quest'anno molti non sono venuti. Non ho ritrovato i toscani né altri amici fedeli frequentatori della montagna. Ho avuto il piacere, in compenso, di incontrare nuovi amici giovani e una buona e allegra compagnia proveniente da Bologna che fanno ben sperare per il futuro. Sotto l'aspetto agonistico sono rimasti delusi gli appassionati dello sci di fondo e della combinata. Per ragioni meteorologiche non si è disputata infatti la gara di fondo. Così che seri e stimati colleghi che per ragioni di privacy non cito, se la sono presa davvero. Alla delusione abbiamo però rimediato con una stupenda sciata al Lagazuoi. Altri sono andati alle Tofane e, come tre anni fa, anche quest'anno l'incidente del giorno dopo, per fortuna piccolo. La sera tutti al galà al Miramonti. Dopo la cena e le premiazioni la serata è proseguita con danze moderne e classiche. Non è mancato il buon vino e si è chiuso con il mirto offerto dall'amico e collega sardo presente. Dello slalom viene pubblicata qui accanto la classifica della categoria dottori. Gli iscritti alla gara di slalom erano in 107. Di questi, 88 sono partiti (59 dottori commercialisti e 29 familiari). Se diamo uno sguardo alla classifica notiamo che i primi tre sono lombardi. E' la dimostrazione che l'evento ha ormai assunto un carattere nazionale. Quelle che un tempo erano le nostre giornate sulla neve ora sono molto di più. Noi però non vorremmo che perdessero il loro calore umano. Lo spirito del "Triveneto" di un'amicizia sincera tra colleghi non va disperso. Anzi va diffuso e allargato agli altri colleghi d'Italia. Al di là e al di sopra del risultato sportivo. Un grazie grande agli organizzatori e a quei colleghi che in silenzio, come sempre accade, hanno lavorato per la buona riuscita dell'evento. Ai responsabili della nostra Associazione l'invito a voler considerare, così come è stato fatto con le giornate di studio che hanno visto un grande rilancio grazie alle modifiche organizzative apportate, quegli aggiustamenti che si impongono dopo un quarto di secolo di storia vissuta. Il fatto che quest'anno, per la prima volta, le foto dell'evento siano scaricabili dal sito <www.giornatedeltriveneto.org> deve far riflettere: di tempo ne è trascorso da quando sono state pensate. Rinnoviamole pure ma salviamone lo spirito. Arrivederci al prossimo anno.

Giampaolo Capuzzo
(Ordine di Rovigo)

IV TROFEO NAZIONALE "DOTTORI COMMERCIALISTI"
CORTINA D'AMPEZZO 11 MARZO 2003
SLALOM GIGANTE CLASSIFICA UFFICIALE CATEGORIA UNICA DOTTORI

POS	PETT	COGNOME e NOME	ANNO	CITTA'	TEMPO FINALE
1	84	CHIAPPA Fulvio	1966	LECCO	1'04.66
2	76	ZINI Giorgio	1967	SONDRIO	1'05.36
3	58	CHIAPPA Damiano	1957	LECCO	1'05.92
4	72	ROMITO Tiziano	1960	TRENTO	1'05.94
5	64	SCOZZESE Andrea	1962	ROMA	1'06.19
6	104	LOMBARDI Luca	1970	LUCCA	1'07.08
7	66	BALIN Umberto	1960	PADOVA	1'08.12
8	55	VERITTI Giancarlo	1953	UDINE	1'08.31
9	67	SABELLI Luca	1960	ROMA	1'08.38
10	73	MATTEI Cesare	1963	BOLOGNA	1'09.41
11	29	PEZZEI Giovanni Mario	1952	TRENTO	1'09.92
12	87	ROMANIN Gian Luigi	1964	UDINE	1'09.93
13	30	MELEGARI Doranna	1960	BOLOGNA	1'10.27
14	54	LUCCHI Franco	1955	TRIESTE	1'10.71
15	99	BULLO Alvisè	1971	VENEZIA	1'10.87
16	82	STEFANETTI Paolo	1965	BOLOGNA	1'11.35
17	105	ARGENTI Giovanni	1968	BELLUNO	1'11.41
18	79	GALLO Luca	1964	PORDENONE	1'11.75
19	52	TIMPANO Mario	1952	BASSANO	1'12.26
20	59	GOBBATI Alessandro	1959	BOLOGNA	1'12.90
21	36	RIVA Francesco	1938	LECCO	1'13.30
22	56	DALLA GASPERINA Alfio	1953	BELLUNO	1'13.80
23	101	CORTELLAZZO Andrea	1969	PADOVA	1'14.70
24	70	BELVISO Paolo	1962	VENEZIA	1'14.87
25	98	BAMPO Alessandro	1972	BELLUNO	1'14.88
26	65	GARBIN Ubaldo	1961	VICENZA	1'15.02
27	86	CAVALLO Carlo	1953	BOLOGNA	1'15.67
28	78	ENGLARO Daniele	1967	UDINE	1'17.06
29	103	BRAGLIA Enrico	1968	PESARO	1'17.15
30	27	DAVI Mara	1969	TRENTO	1'17.88
31	77	SACCANI Alessandro	1966	BOLOGNA	1'18.58
32	53	ZERBATO Ugo	1956	VICENZA	1'18.66
33	63	VERDI Giorgio	1962	BOLOGNA	1'18.73
34	68	BICOCCHI Luca	1961	TRIESTE	1'20.77
35	51	VALENTINI Fabio	1949	TRENTO	1'20.94
36	102	DAL MONTE Francesco	1975	BOLOGNA	1'23.74
37	81	FERRONATO Francesco	1966	VICENZA	1'24.37
38	71	BARONI Bruno	1959	BOLOGNA	1'25.00
39	69	CHIOATTO Marco	1962	PADOVA	1'25.54
40	28	MONTI Margherita	1958	VICENZA	1'26.39
41	35	ROMANELLI Gianfranco	1942	UDINE	1.27'47
42	43	BORTOLOMIOL Marcellino	1945	TREVISO	1'29.72
43	42	PARADISI Luciano	1947	BOLOGNA	1'30.33
44	41	LEONARDI Mario	1944	BELLUNO	1'32.24
45	40	CONZATTI Mauro	1945	TRENTO	1'34.64
46	85	COLONNA Pasquale	1963	BOLOGNA	1'35.45
47	34	CAROLLO Pierluigi	1939	TRENTO	1'36.90
48	75	FUMOLO Sandro	1967	UDINE	1'37.18
49	32	PALAZZI Gaetano	1937	BOLZANO-BOZEN	1'38.37
50	48	TONIATO Piero	1949	BELLUNO	1'42.25
51	62	CALAMARI Claudio	1961	PRATO	1'42.73
52	80	SALVETTA Francesco	1965	TRENTO	1'45.12
53	49	COSTANTIN Franco	1948	VICENZA	1'45.39
54	47	CAPUZZO Giampaolo	1952	ROVIGO	1'46.85
55	39	SINI Costantino	1946	SASSARI	1'47.45
56	37	BAMPO Mario	1941	BELLUNO	1'52.52
57	31	MARZONA Sebastiano	1921	UDINE	1'56.77
58	46	SASSO Gianfranco	1950	VICENZA	2'02.67
59	60	BRUNI Sergio	1962	VICENZA	2'03.18

L'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie e il nostro giornale mettono in palio anche nel 2003, con la collaborazione di VENETOBANCA, quattro Borse di Studio per praticanti

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE



IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

BORSE DI STUDIO 2003

L'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie con *Il Commercialista Veneto*, periodico dalla stessa edito, al fine di individuare e valorizzare capacità professionali particolarmente qualificate nell'ambito degli iscritti al Registro praticanti degli Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie (Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia) bandisce, anche per il 2003, un concorso per n. 4 borse di studio denominate *IL COMMERCIALISTA VENETO 2003*.

1) Importo

Le borse di studio sono 4 (**quattro**), ciascuna dell'importo di **4000 Euro**: 2000 Euro in denaro e la restante parte a disposizione per iscrizione a corsi di interesse professionale, proposti dal vincitore e da effettuarsi entro e non oltre un anno dall'assegnazione.

2) Destinatari

Destinatari sono gli Iscritti al Registro praticanti di uno dei 14 Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie nati dopo il **31.12.1972** che abbiano inoltre uno dei seguenti requisiti:

- praticanti iscritti al Registro prima del 30 giugno 2002**, ai quali sono riservate due borse di studio;
- praticanti iscritti al Registro in qualunque tempo** e che risultino anche iscritti a scuole di formazione o perfezionamento per praticanti, ai quali sono riservate le altre due borse di studio.

3) Oggetto

I partecipanti dovranno presentare un **elaborato di approfondimento, inedito ed originale**, al massimo di **10 cartelle dattiloscritte** su di un argomento specifico inerente l'attività professionale dei Dottori Commercialisti (diritto societario, tributario, commerciale internazionale, consulenza aziendale, arbitrato e altro). **Sono esplicitamente escluse analisi generali**; il lavoro deve essere "**originale**", nel senso che deve analizzare problematiche nuove, o proporre soluzioni non precedentemente trattate oppure trattate in modo diverso. Saranno esclusi i lavori consistenti in rielaborazione di tesi o di argomenti già da altri trattati.

4) Modalità

Gli interessati dovranno inviare i loro elaborati (carta e floppy) alla **Segreteria di Redazione de *IL COMMERCIALISTA VENETO***, c/o Dr.ssa Ludovica Pagliari, via Paruta n. 33/A, 35126 Padova entro il **30 settembre 2003**. Dovrà essere allegato il modulo di iscrizione rilevabile dal sito web del giornale: www.commercialistaveneto.com e copia della documentazione, *rilasciata dai rispettivi Ordini di appartenenza*, attestante i requisiti di cui al punto 2).

5) Giuria

La giuria è costituita dai componenti il Comitato di Redazione de *IL COMMERCIALISTA VENETO* (uno per ogni Ordine delle Tre Venezie), dal Direttore del periodico e dal Presidente dell'Associazione. Verificato anche il rispetto dei requisiti di cui al punto 3), la giuria deciderà a maggioranza, a suo insindacabile e inappellabile giudizio.

6) Premiazione

La premiazione avverrà in occasione di una giornata di studio organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie entro la fine del 2003. I lavori premiati saranno integralmente pubblicati su *IL COMMERCIALISTA VENETO*; potranno eventualmente essere pubblicati, pur non premiati, anche lavori ritenuti di particolare interesse.

Dopo il 31.12.2004 i lavori che hanno concorso alla assegnazione delle borse di studio potranno essere pubblicati anche altrove con l'espressa indicazione "elaborato redatto per la partecipazione alla assegnazione della borsa di studio denominata *IL COMMERCIALISTA VENETO 2003*, periodico bimestrale dell'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie".

Venezia, Maggio 2003

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Il Presidente Luca Bicocchi

IL COMMERCIALISTA VENETO

Il Direttore Responsabile Carlo Molaro



VENETO BANCA

L'abuso delle convenzioni

1. Treaty shopping e rule shopping

Le convenzioni non contengono una definizione del concetto di abuso del trattato, anche se alcuni articoli fanno riferimento a clausole o concetti atti a sviluppare il contrasto verso detto fenomeno. Invero l'OCSE nel suo Commentario ha tentato di estrapolare alcune situazioni di criticità nell'uso dei trattati che permettessero di evidenziare, nell'ambito di ciascuna classe comportamentale, alcuni suggerimenti atti a contrastare alcune metodologie operative. Non va comunque sottaciuto il fatto che il Commentario (art.1) non riesce, data la specificità dei casi trattati, a fornire una descrizione globale del fenomeno dell'abuso delle convenzioni¹, limitandosi ad analizzare solo le ipotesi di *treaty shopping* nelle quali veste particolare importanza l'elemento soggettivo dell'operatore.

Di forma, invece, oggettiva risulta la connotazione del cosiddetto *rule shopping*, fenomeno attraverso il quale si ricerca la clausola convenzionale più conveniente in termini di applicazione della ritenuta. In prima ipotesi si può pensare di finanziare alcune società del gruppo attraverso il ricorso all'indebitamento piuttosto che con capitale di rischio in presenza di ritenute convenzionali sugli interessi inferiori a quelle sui dividendi. In seconda ipotesi l'elemento abusivo del *rule shopping* può essere inquadrato in quelle operazioni che tendono a convertire la tassazione sui capital gain in quella, a volte, più favorevole sui dividendi.

2. Il treaty shopping

Per meglio comprendere il fenomeno del *treaty shopping*² è necessario analizzare brevemente alcuni degli scopi primari delle convenzioni che possiamo così sintetizzare:

- a) definire la potestà impositiva di ciascun Paese sulle diverse tipologie di reddito prodotte dai residenti;
- b) eliminare, per quanto possibile, la doppia imposizione giuridica.

L'effetto pratico risultante dalla combinazione di suddetti obiettivi è l'applicazione delle ritenute alla fonte su determinati flussi (interessi, dividendi e canoni) in misura inferiore a quanto previsto dalla normativa interna. Questa situazione alimenta pertanto la ricerca di contenere l'onere fiscale attraverso l'utilizzo di trattati comportanti l'applicazione di ritenute a livello minimo sui flussi transnazionali. A volte questa esigenza porta l'operatore ad utilizzare convenzioni sottoscritte da Paesi verso i quali risulta essere un soggetto "estraneo", un soggetto, cioè, che non risulta qualificato sulla base delle disposizioni del trattato ad usufruire dei benefici ivi previsti. È in situazioni come quella testé descritta che si evidenzia la pratica del *treaty shopping*, volta non tanto a violare una o più norme convenzionali, quanto ad aggirare la logica e a trasgredire lo spirito con cui sono stati stipulati i trattati. Due Paesi negoziano le convenzioni con l'evidente obiettivo di meglio regolamentare la variabile tributaria rendendo più agevoli i rapporti scaturenti dall'attività economica espletata in entrambi i territori dai soggetti residenti. L'intromissione artificiosa di soggetti non qualificati denota l'adozione di comportamenti scorretti atti ad alterare l'equilibrio normativo internazionale.

Generalmente la pratica del *treaty shopping* mal si

GUERRINO SOZZA

Ordine di Treviso

presta ad essere utilizzata dalle persone fisiche, in quanto sia la norma convenzionale sia le norme interne dei singoli Paesi cui la stessa rimanda sono esaustive ai fini di una corretta definizione della residenza. Per le società invece il rinvio agli ordinamenti interni di ciascun Paese non risolve appieno il problema, in quanto legislazioni diverse possono assumere criteri diversi per la determinazione della residenza fiscale: sede legale, sede dell'amministrazione, luogo dell'attività principale, sede della gestione e/o del controllo, ecc.

Anche le clausole (*tie breaker rules*) volte a definire i contrasti normativi sul concetto di residenza non sempre sono in grado di risolvere il conflitto, perché possono determinare, applicando i criteri interni, la residenza della società in un Paese terzo³.

Il *treaty shopping* viene pertanto attuato attraverso l'inserimento di una o più società che possono rivestire la figura di:

- società "conduit" aventi lo scopo di canalizzare il reddito attraverso normalmente un Paese a fiscalità normale;
- società holding o base aventi lo scopo di accumulare il reddito riducendo contemporaneamente le imposte nel Paese di effettiva residenza.

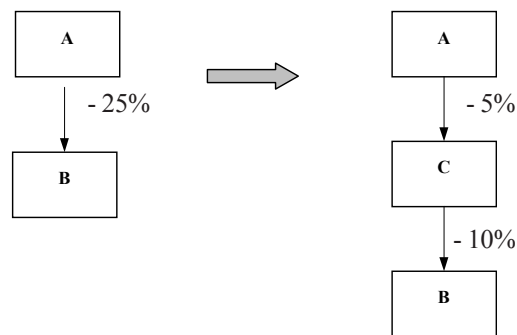
3. Le strutture conduit

La logica che sottende l'utilizzo di società "conduit" può essere rappresentata da tre strutture base riconducibili essenzialmente alle seguenti:

- a) *direct conduit method*;
- b) *stepping-stone method*;
- c) *holding structure*.

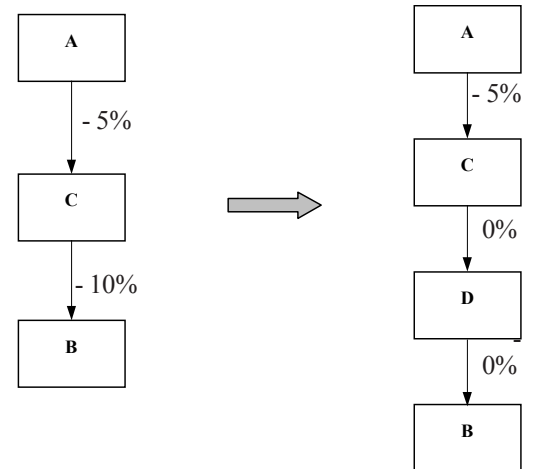
a) Il primo schema (*direct conduit method*) consiste nello sfruttamento del trattato tra due Paesi da parte di un soggetto residente in un terzo Paese che ha in essere una convenzione solo con uno dei due primi Paesi.

Es. Consideriamo il caso di due Paesi A e B fra i quali non esiste una convenzione. La ritenuta prevista dalla normativa interna per un determinato tipo di flussi (dividendi, interessi o canoni) in uscita del Paese A è del 25%. Il Paese B ha sottoscritto una convenzione con il Paese C che prevede una ritenuta del 10%; a sua volta il Paese C ha sottoscritto una convenzione con A che prevede una ritenuta al 5%. È facile intuire come possa risultare conveniente sfruttare una struttura societaria in C.



b) Il secondo schema (*stepping-stone method*) consiste nello sfruttamento di almeno tre convenzioni stipulate bilateralmente da quattro differenti Paesi.

Es. Nell'ipotesi precedente viene inserita una società residente nel Paese D avente trattati con C e con B portanti ritenute pari a zero.



c) Il terzo schema (*holding structure*) prevede la costituzione di società holding in Paesi in cui esiste l'esenzione per i dividendi corrisposti da società consociate, oppure altri benefici fiscali. Queste strutture hanno avuto un forte sviluppo per gli operatori italiani con l'introduzione della direttiva comunitaria "madre e figlia".

In tutti gli schemi è necessario che venga rispettato il requisito della residenza ai sensi della convenzione e che non possano essere applicate leggi anti-abuso da parte dei singoli Paesi. Sicuramente la presenza di eventuali restrizioni valutarie può rendere complicato l'inserimento di Paesi che, a prima vista, possono sembrare favorevoli sotto il profilo tributario.

4. Norme anti-elusione di carattere generale

Tutte le norme anti-abuso hanno una matrice comune unitaria che ne identifica lo sviluppo quale passo prodromico dello stesso, e cioè la

SEGUE A PAGINA 26



¹ PISTONE, *L'abuso delle convenzioni internazionali in materia fiscale*, in "Corso di diritto tributario internazionale", coordinato da V.UCKMAR, PADOVA, 1999, p.493;

SOZZA, *L'impresa e la pianificazione internazionale*, Il Sole24Ore, 1997, p.167 ss.

² Letteralmente "commercio dei trattati", ovvero ricerca del trattato più conveniente.

³ DELL'ANESE, *L'evoluzione della disciplina anti-abuso di trattato nelle convenzioni contro le doppie imposizioni sottoscritte dagli Stati Uniti*, in "Diritto e Pratica Tributaria", Parte III, 1998, p.700-701.

L'abuso delle convenzioni

SEGUE DA PAGINA 25

qualificazione del concetto di residenza. Infatti, la continua attenzione delle norme anti-abuso al superamento delle difficoltà di interpretazione univoca del concetto di residenza, specialmente quello inerente alle persone giuridiche, ha comportato nel tempo un'evoluzione tendente a sostituire sempre più una nozione convenzionale a quella propria di ciascun Paese.

La più nota tra le clausole anti-abuso presenti in ambito convenzionale è costituita dalla clausola dell' "effettivo beneficiario" (*beneficial owner*), attualmente presente anche in un buon numero dei trattati internazionali stipulati dall'Italia.

Il modello di convenzione OCSE prevede che, nel caso di dividendi e di interessi, il soddisfacimento del requisito che il soggetto percipiente ne sia anche l'effettivo beneficiario è condizione necessaria per l'applicazione della ridotta aliquota di ritenuta prevista dalla convenzione.

Sulla nozione di "effettivo beneficiario" il Commentario al Modello OCSE è estremamente laconico, ma, nonostante l'ermetismo della norma, è pacifico che la clausola in commento sia applicabile non solo nell'ipotesi in cui il soggetto interposto sia una persona fisica, bensì anche nel caso di una persona giuridica, e cioè una società *conduit*.

Nella pratica, è comunque molto difficile per lo Stato della fonte riuscire a dimostrare che una società *conduit* non è l'effettivo beneficiario di determinati redditi, soprattutto a causa della difficoltà di reperire le informazioni necessarie.

La locuzione "effettivo beneficiario" è di matrice anglosassone, ed indica l'esistenza di un diritto sostanziale su un bene, in contrapposizione alla mera titolarità formale del diritto stesso, esprimendo la dicotomia, anch'essa propria dei sistemi di *common law*, tra proprietà economica e proprietà giuridica di un bene, risolvendola a favore della prima delle due categorie.

Affinché un soggetto possa essere considerato l'effettivo beneficiario di un reddito, la prevalenza della sostanza sulla forma può manifestarsi sotto un duplice profilo: da un lato, il diritto di decidere se produrre o meno un reddito e, dall'altro lato, il diritto di disporre del reddito stesso una volta venuto ad esistenza.

E' sufficiente poi che si verifichi una delle due condizioni perché il soggetto possa essere considerato il beneficiario effettivo del reddito e sia quindi legittimato ad usufruire del regime convenzionale.

Nel caso di persone giuridiche sarà necessario verificare in concreto se la società controllata possiede una certa autonomia discrezionale gestionale: in questa ipotesi si ritiene che la possibilità di seguire una propria politica imprenditoriale porti a soddisfare il requisito dell'effettivo beneficiario.

Coerentemente con l'intento di non penalizzare situazioni nelle quali la costituzione di una società non sia dettata da scopi elusivi, è opinione dell'OCSE che la redazione di clausole anti-elusione debba necessariamente essere accompagnata dalla previsione di clausole di

salvaguardia della buona fede del contribuente. Un esempio è costituito dall'inserimento nell'art. 2 del Protocollo alla Convenzione Italia-Stati Uniti di una clausola che prevede come alcuni benefici convenzionali non spettino alle società italiane o statunitensi a meno che si tratti di società "la cui principale classe di azioni forma oggetto di sostanziale e regolare negoziazione in una borsa valori riconosciuta".

Nei Paesi di *civil law* il concetto di "effettivo beneficiario" si rapporta in termini di contrasto con quanto sopra esposto, soprattutto in considerazione del fatto che negli stessi viene considerato beneficiario colui che risulta titolare giuridico del diritto cui si ricollegano i redditi. Risulta pertanto assente la dicotomia tra un diritto sostanziale e una mera titolarità formale che, in analisi, fa preferire la prima alla seconda.

Un'altra clausola anti-abuso di carattere generale, che negli ultimi tempi ha assunto caratteristiche importanti nelle Convenzioni stipulate dagli USA, è la cosiddetta "*limitation on benefits*" (LOB): trattasi di norme dispositive preordinate a "qualificare" i soggetti che possono usufruire dei benefici convenzionali, sottoponendoli ad una serie di test. Come si può evincere dall'esame delle varie disposizioni in materia, l'obiettivo della LOB è quello di riservare l'utilizzo delle norme convenzionali ai soggetti residenti negli Stati firmatari.

L'aspetto procedurale più importante presente nella LOB è che questa, generalmente strutturata nei cosiddetti test, pone a carico del contribuente l'onere della prova.

5. Contromisure contro le società holding o base

Allo scopo di contrastare l'efficacia di schemi elusivi comportanti l'utilizzo di società holding o base (interposte), le autorità fiscali dei vari Paesi possono ricorrere a contromisure che riguardano essenzialmente il socio nel suo Stato di residenza, e che possono, in linea di principio, riassumersi in due categorie: norme volte a far prevalere la sostanza economica sulla forma giuridica ("*substance-over-form*" provisions) e normative CFC (*controlled foreign companies*), entrambe di matrice anglosassone. Le prime arrivano a disconoscere la personalità giuridica della società interposta *tout court*, ovvero attivano la presunzione che la società interposta sia fiscalmente residente nello Stato ove risiedono i suoi soci.

Le normative CFC prevedono anch'esse l'imposizione in capo al socio dei redditi prodotti dalla società interposta, partendo sempre dalla presunzione che ad esso fanno capo le attività della società interposta o che il reddito è comunque a disposizione del socio stesso.

6. Contromisure contro le società conduit ed il *treaty shopping*

Le società *conduit*, fungendo da mero "canale" del reddito, possono collocarsi anche in uno Stato ad elevata fiscalità, in quanto il reddito è destinato solo a transitarvi.

Per tale motivo molti sono i casi in cui può verificarsi *treaty shopping*, poiché, come si è precedentemente constatato, non è necessaria

l'assenza di una convenzione contro le doppie imposizioni in vigore tra lo Stato di residenza e lo Stato della fonte, ma l'esistenza di una simile convenzione tra quest'ultimo Stato e lo Stato di dislocazione della società *conduit*.

Appare dunque legittima l'insoddisfazione degli Stati coinvolti nelle fattispecie di *treaty shopping*, con l'ovvia eccezione dello Stato in cui è situata la società interposta. Il *treaty shopping* costituisce, infatti, una diretta violazione del principio di reciprocità situato alla base delle convenzioni internazionali, e comporta un'alterazione degli equilibri raggiunti con la stipula del trattato. Da non sottovalutare il fatto che, mediante tale pratica elusiva, il flusso di reddito finisce per essere pressoché esente da imposizione, provocando una situazione del tutto contraria allo spirito dei trattati.

Il Modello OCSE si limita a prevedere solo poche disposizioni anti-elusive, fra le quali vanno inserite quelle relative alla clausola dell'effettivo beneficiario.

Il Commentario allegato però raccomanda agli Stati membri di inserire nelle proprie convenzioni fiscali clausole volte a contrastare fenomeni di *treaty shopping*, suggerendone specificamente alcune.

- a) *Abstinence approach*
Costituisce una soluzione molto semplice di prevenzione all'abuso delle convenzioni: trattasi in sostanza della decisione unilaterale assunta da alcune autorità governative di non stipulare convenzioni con Paesi ritenuti "paradisi fiscali".
- b) *Look-through approach*
La prima delle impostazioni consigliate (*look-through approach*)⁴, consente il riconoscimento dei benefici pattizi solo nei limiti in cui una società è posseduta da soggetti residenti nello stesso Stato di residenza della società, dando prevalenza non alla residenza fiscale della società ma al domicilio fiscale dei soci, intesi quali "*beneficial owners*". Questo approccio, oltre a presentare dubbi sulla effettiva legittimità, dovrebbe comunque essere accompagnato da clausole di salvaguardia della buona fede del contribuente.
- c) *Exclusion approach*
Un approccio più flessibile è quello (*exclusion approach*)⁵ consistente nell'escludere una o più specifiche categorie di società dall'ambito soggettivo della convenzione, assimilandole in ultima analisi ai soggetti non residenti. Questa prospettiva va comunque valutata nell'ambito delle disposizioni convenzionali inerenti il principio della non discriminazione (art. 24 Mod. OCSE).
- d) *Subject-to-tax-approach*
La terza impostazione suggerita dal Commentario (*subject-to-tax-approach*)⁶ prevede, in linea generale, che lo Stato della fonte conceda i benefici convenzionali solo qualora il reddito venga assoggettato a tassazione nello Stato di residenza, seppur a livello minimo.
- e) *Channel approach*
Proprio per combattere le strutture *stepping stone*, è stato elaborato l'ultimo dei quattro

SEGUE A PAGINA 27

⁴ "A company which is resident of a Contracting State shall not be entitled to relief from taxation under this Convention with respect to any item of income, gains or profits unless it is neither owned nor controlled directly or through one or more companies, wherever resident, by persons who are not residents of the first-mentioned State", Commentario OCSE 1992, art. 1 (note 13 e 14).

⁵ "No provision of the Convention conferring an exemption from, or reduction of, tax shall apply to income received or paid by a company as defined under section ... of the ... Act, or under any similar provision enacted by ... after the signature of the Convention", Commentario OCSE 1992, art. 1 (note 15 e 16).

⁶ "Where income arising in the Contracting State is received by a company resident of the other Contracting State and one or more persons not resident in that other Contracting State:

a) have directly or indirectly or through one or more companies, wherever resident a substantial interest in such company, in the form of a participation or otherwise and
b) exercise directly or indirectly, alone or together, the management or control of such company,
any provision of this Convention conferring an exemption from, or a reduction of tax shall apply only to income which is subject to tax in the last-mentioned State under the ordinary rules of its tax law", Commentario OCSE 1992, nota 17 all'art. 1.

L'abuso delle convenzioni

SEGUE DA PAGINA 26

metodi proposti (*channel approach*)⁷, che prevede la non applicazione dei benefici convenzionali se la maggior parte del reddito percepito dalla società interposta viene utilizzato per effettuare pagamenti nei confronti dei soci non residenti in alcuno dei Paesi contraenti.

7. La limitation on benefits (LOB)

La LOB clause costituisce una misura "caratteristica" delle Convenzioni contro la doppia imposizione stipulate negli ultimi anni dagli USA. In aperta competizione con l'OCSE, che, pur riconoscendo e condannando l'utilizzo delle disposizioni convenzionali a scopo elusivo, si è finora limitata⁸ a consigliare l'inclusione di apposite disposizioni anti-abuso nei singoli trattati senza, peraltro, fornire "modelli" di riferimento, l'Amministrazione fiscale statunitense ha elaborato questa specifica clausola diretta a limitare l'applicazione dei benefici pattizi solamente a soggetti "qualificati" sulla base di collegamenti economici effettivi con il Paese convenzionato monitorati attraverso una serie di test.

L'esordio delle clausole LOB è avvenuto, data la grande risonanza nel mondo tributario internazionale, in concomitanza con l'entrata in vigore della nuova Convenzione USA - Olanda, anche se in effetti erano già presenti in una Convenzione (USA - Germania) entrata in vigore precedentemente.

La forte risonanza presso gli operatori del settore della nuova Convenzione USA - NL ha avuto origine da una duplice serie di motivi:

- innanzitutto per il fatto che l'Olanda è (ed era) un Paese con evidente connotazione di utilizzo da parte dei gruppi societari nei processi di pianificazione fiscale dei flussi reddituali (economici e finanziari);
- in secondo luogo, per la immediata percezione di complessità nell'applicazione dei test proposti, che ha portato diversi operatori ad abbandonare il Paese europeo nei casi di incertezza del risultato.

Passiamo ora ad esaminare, in modo sistematico, seppur, sintetico, l'applicazione dei test inseriti nell'art.26 della Convenzione USA - NL.

7.1 Ownership test

Il primo test ha il compito di accertare se il soggetto che dichiara di essere residente in USA o in NL ha ivi effettivamente delle proprietà; esso si articola in due sottoprove: il test della proprietà (*ownership test*) e quello della riduzione della base imponibile (*base reduction test*).

Si parte dall'esame della detenzione della maggioranza delle azioni (e/o dei connessi diritti di voto) della società: il test risulta superato positivamente solo nell'ipotesi che detta detenzione si verifichi in capo a soggetti "qualificati" ad usufruire dei benefici convenzionali.

Se il test non viene superato si passa all'esame della prova della proprietà, costituita da due sottoprove che vengono superate sempreché più del 30% delle azioni e dei diritti di voto sia

posseduto da "persone qualificate" e che il restante 70% sia posseduto da residenti olandesi e comunitari "qualificati".

Ulteriore condizione è che il Paese UE di residenza del soggetto comunitario deve aver sottoscritto una Convenzione con gli USA che preveda aliquote di ritenuta inferiori a quelle previste nel trattato USA-NL.

In qualsiasi caso il superamento di questo test (*ownership test*) è condizione necessaria per poter superare la prova della riduzione della base imponibile (*base reduction test*) per arrivare e poter usufruire dei benefici previsti dal trattato.

Passando alla seconda prova (*publicly traded test*) si può notare come l'attenzione dei due Paesi si è concentrata sulla negoziazione delle azioni delle società oggetto di verifica sui mercati regolamentati o indicati dall'*U.S. Securities and Exchange Commission* (SEC) o dal NASDAQ. La terza prova (*active trade or business test*) richiede la verifica dell'effettivo esercizio di un'attività imprenditoriale, diversa dal mero investimento, da parte di un soggetto che ritrae un reddito dall'altro Paese frutto dell'esercizio in loco dello stesso tipo di attività. Prima di addentrarci nella disamina delle varie condizioni prescritte per il superamento degli altri test inseriti nella Convenzione USA - NL (*base reduction test, trade or business test e headquarter company test*), appare interessante osservare come gli Stati Uniti abbiano meglio standardizzato gli schemi di LOB nelle successive Convenzioni.

Partiamo con l'esame dell'evoluzione normativa nelle Convenzioni statunitensi stipulate con l'Italia, confrontando le regole contenute nel Trattato tuttora in vigore con quelle del nuovo firmato a Washington il 25 agosto 1999.

L'art.2 del Protocollo alla Convenzione USA - Italia entrata in vigore nel 1985 prevede, in sintesi, l'applicazione dei benefici previsti solo in alcuni articoli esclusivamente alle società, residenti in uno dei due Paesi, quotate in Borsa o aventi più del 50% delle azioni o di ciascuna classe di azioni posseduto, direttamente o indirettamente, da persone fisiche residenti in USA o in Italia, da cittadini USA, da società quotate o dagli Stati contraenti. Viene però limitata l'applicazione di quanto testé disposto al fatto che l'autorità competente dell'altro Stato accerti che la società in questione sia costituita con lo scopo principale di usufruire dei benefici convenzionali.

L'art.2 del Protocollo della nuova Convenzione prevede invece una serie di test, più articolati rispetto a quelli del Trattato USA - NL e di migliore comprensione e attuazione. Sostanzialmente le clausole LOB ivi inserite si concentrano quasi del tutto nell'identificazione del soggetto promotore, anche attraverso la società residente, dell'iniziativa imprenditoriale (cosiddetto *ownership test*).

Risulta interessante poi confrontare quanto previsto in tema di LOB clause nella Convenzione USA - Italia con le verifiche introdotte all'art.24 della Convenzione USA - Lussemburgo, entrata in vigore con effetto a partire dal 1° gennaio 2001. Si può notare come

la serie indicante gli *step* operativi di verifica presenti nella Convenzione USA - Lussemburgo, riportato sia simile a quello previsto all'art.2 del Protocollo alla nuova Convenzione USA - Italia. È questa una dimostrazione chiara di un'acquisizione da parte dell'Amministrazione fiscale (*Internal Revenue*) statunitense di una linea guida a supporto di una consolidata elaborazione di sistemi anti-elusivi e anti-abuso dei trattati che, sotto il profilo comportamentale, rendono quanto mai difficile il ricorso a pratiche impostate fittiziamente da parte del contribuente. Infatti, la semplificazione prodotta in termini di LOB clause nelle Convenzioni con il Lussemburgo e con l'Italia permette di estrapolare in maniera pronta i criteri fondamentali su cui l'Amministrazione statunitense attiverà le verifiche sulla qualificazione del concetto di residenza.

7.2 Base reduction test

Questa clausola dispone che una persona supera la prova della *base reduction* solo qualora la base imponibile non venga ridotta al di là di una determinata percentuale attraverso la contabilizzazione di pagamenti effettuati a soggetti "non qualificati" convenzionalmente.

7.3 Headquarter company test

Nella Convenzione USA Olanda appare, nel comma 3 dell'art.26, questo test il cui superamento permette ad una società di essere considerata "sede centrale" di un gruppo multinazionale e, come tale, di usufruire dei benefici pattizi.

Il test viene superato se la società:

- realizza un'attività sostanziale di supervisione e di amministrazione globale del gruppo, che può comprendere la funzione di finanza;
- appartiene ad un gruppo composto da società residenti in almeno cinque Paesi, con gestione attiva portante in ciascuno di essi un reddito di almeno il 10% dell'intero reddito di gruppo.

7.4 Trade or business test

Questo test, presente in tutte le Convenzioni esaminate finora, viene superato qualora il reddito che una persona residente di uno Stato ritrae dall'altro Stato derivi da un'attività sostanziale svolta in quest'ultimo, che sia dello stesso tipo di quella svolta nel Paese di residenza e costituisca parte integrante o almeno complementare alla stessa.

Le Convenzioni stabiliscono i criteri per determinare la misura "sostanziale" dell'attività svolta nell'altro Paese, anche se poi, per la determinazione pratica, arrivano a definire una regola (*safe harbour rule*) di tipo aritmetico.

Un'attività svolta nell'anno (o nel triennio) precedente da una società di uno Stato contraente, sarà considerata sostanziale se le seguenti condizioni sono entrambe soddisfatte:

- il rapporto tra il valore delle attività, i redditi lordi ed i costi relativi al personale dipendente eccede in media il 10%;
- ciascun rapporto preso singolarmente eccede il 7,5%.

Infine va segnalato che anche nella Convenzione USA - NL esiste una "*safe harbour rule*" di secondo livello, che riguarda i casi in cui sono coinvolte eventuali società residenti nella Comunità Europea.

⁷ "Where income arising in a Contracting State is received by a company which is a resident of the other Contracting State and one or more persons who are not resident of that other Contracting State

a) have directly or indirectly or through one or more companies, wherever resident, a substantial interest in such a company, in the form of a participation or otherwise, and b) exercise directly or indirectly, alone or together, the management or control of such company any provision of this Convention conferring an exemption from, or a reduction of, tax shall not apply if more than 50 per cent of such income is used to satisfy claims by such persons (including interest, royalties, development, advertising, initial and travel expenses, depreciation of any kind of business assets including those of immaterial goods, processes etc.)", Commentario OCSE 1992, art. 1 (note 19 e 20).

⁸ Salvo poi produrre una sostanziale modifica in quest'anno 2003 nel Commentario introducendo una LOB clause simile, per molti versi, a quella introdotta nel trattato USA - Italia non ancora in vigore.

CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO PER INVESTIMENTI AL SUD

Aree obiettivo 1 / Investimenti+ricerca e innovazione+formazione /
PIA=PACCHETTO INTEGRATO DI AGEVOLAZIONI

E' in fase di apertura il bando 2003

STRUMENTO FINANZIARIO PROPOSTO

Il PIA Innovazione, *Pacchetto Integrato di Agevolazioni*, previsto dal Programma Operativo nazionale "Sviluppo Imprenditoriale Locale", consente di realizzare un'iniziativa pluriennale di sviluppo, richiedendo in un'unica domanda tutte le agevolazioni concedibili, sono ammissibili le imprese di ogni dimensione, iscritte al momento della domanda, al **registro delle imprese**, per l'esercizio 2002 le imprese debbono trovarsi in regime di contabilità ordinaria. La durata complessiva dell'iniziativa non può superare i 48 mesi della concessione provvisoria e può essere concessa una sola proroga di non oltre 6 mesi. L'iniziativa agevolabile deve riguardare, necessariamente, un programma di "sviluppo precompetitivo" e quello relativo alla successiva "industrializzazione dei risultati" del suddetto programma di sviluppo e deve essere riferita ad attività estrattive e manifatturiere, a quelle di costruzioni, di produzione e distribuzione di energia elettrica, di vapore e acqua calda ed a quelle di servizi, nel rispetto dei limiti e delle condizioni specifiche vigenti, contemporaneamente, sia per la Legge n. 46/82 che per la Legge n. 488/92. Sono inoltre agevolabili, nei limiti ed alle condizioni indicate al successivo punto, anche le spese sostenute per le attività formative e di qualificazione professionale del personale dipendente dell'impresa agevolata ammissibili agli incentivi alla formazione e può essere "prenotata", per le sole imprese che ne facciano richiesta.

SVILUPPO PRECOMPETITIVO

Per sviluppo precompetitivo si intende il programma diretto alla progettazione, sperimentazione, sviluppo e preindustrializzazione di nuovi prodotti, processi o servizi ovvero di modifiche sostanziali a prodotti, linee di produzione e processi produttivi, che comportino sensibili miglioramenti delle tecnologie esistenti. Per il "PIA Innovazione", il programma di "sviluppo precompetitivo" è ammissibile a condizione che, *rispetto al totale dei relativi costi agevolabili, detratti quelli relativi all'acquisto di beni o servizi di consulenza e simili*, almeno il 75% sia relativo a costi sostenuti nell'ambito di unità produttive dell'impresa beneficiaria ubicata nei territori ammessi agli interventi dei fondi strutturali a titolo dell'obiettivo 1.

SVILUPPO PRECOMPETITIVO AGEVOLAZIONE CONCEDIBILE

Le agevolazioni concedibili consistono in:

- un finanziamento agevolato pari al 60% del totale dei costi riconosciuti ammissibili. Il finanziamento può essere integrato da un contributo a fondo perduto. La durata massima del finanziamento è pari a 10 anni oltre ad un periodo di preammortamento commisurato alla durata, in anni interi, del programma e non superiore ai 3 anni decorrenti dalla data del decreto di concessione. *Il tasso agevolato è pari al 20% del tasso di attualizzazione vigente alla data di emanazione del decreto di concessione.* Il rimborso del finanziamento è previsto in rate annuali costanti posticipate, la prima delle quali decorrente dalla data di conclusione del periodo di preammortamento.
 - le maggiorazioni, nella forma di contributi alla spesa, per un ammontare che, complessivamente, non può superare il 25% di ESL del totale dei costi agevolabili. Le condizioni e le percentuali delle maggiorazioni concedibili sono:
 - 10% per i programmi svolti dalle piccole e medie imprese;
 - 10% per i costi relativi ad attività svolte in una delle aree ammesse a godere della deroga di cui all'articolo 87, paragrafo 3, lettera a) del Trattato di Roma, come modificato dal Trattato di Amsterdam;
 - 10% per i programmi rientranti negli obiettivi di un programma o di un progetto specifico elaborato nell'ambito di un programma-quadro comunitario di ricerca-sviluppo;
 - 10% per programmi che prevedano almeno una delle seguenti condizioni:
 - lo svolgimento, nell'ambito di un'iniziativa progettuale comune, di una quota di attività, escluso il mero acquisto di macchinari e attrezzature, non inferiore al 30% dei costi agevolabili da parte di almeno due partners di altri Stati Membri dell'Unione Europea, purchè tra il soggetto richiedente e i citati partners non sussistano rapporti di cui all'articolo 2359 del Codice Civile;
 - lo svolgimento di una quota di attività non inferiore al 30% dei costi ammissibili da parte di Enti pubblici di ricerca o Università.
- La somma costituita dall'importo del finanziamento agevolato e dei complessivi contributi alla spesa non può, comunque, superare l'ammontare dei costi agevolabili.

COSTI E SPESE AMMISSIBILI

Sono ammissibili i costi e le spese relativi a:

- * personale dipendente o in rapporto di collaborazione coordinata e continuativa limitatamente a ricercatori, tecnici ed altro personale ausiliario adibito all'attività del programma;
- * strumenti e attrezzature nuovi, opere murarie necessarie;
- * servizi di consulenza ed altri servizi utilizzati per l'attività del programma, inclusa l'acquisizione dei risultati di ricerca, di brevetti, know-how e licenze;
- * spese generali imputabili all'attività del programma (da determinare anche forfettariamente in misura non superiore al 60% del costo per il personale);
- * costo dei materiali, forniture e prodotti analoghi utilizzati per lo svolgimento del programma. Sono ammissibili, in generale, i costi sostenuti dopo la data di presentazione della domanda. Per i programmi relativi alla realizzazione di nuovi centri di ricerca o ampliamento, ammodernamento, ristrutturazione,

riconversione, riattivazione, acquisizione e delocalizzazione di centri esistenti sono ammissibili le seguenti spese:

- progettazione e studi di fattibilità nel limite massimo del 5% delle spese complessivamente ammissibili;
- acquisizione delle aree e dei fabbricati da utilizzare esclusivamente per l'attività di sviluppo purchè nei dieci anni precedenti la domanda non siano stati oggetto di agevolazioni pubbliche;
- realizzazione di opere edili ed infrastrutturali da utilizzare esclusivamente per l'attività di sviluppo;
- strumenti, attrezzature, impianti speciali di nuovo acquisto, utilizzati esclusivamente per l'attività ad eccezione degli autoveicoli salvo quelli specificatamente attrezzati come laboratori mobili.

INDUSTRIALIZZAZIONE (LEGGE N. 488/92)

"Industrializzazione dei risultati"

Per industrializzazione dei risultati s'intende il programma volto alla realizzazione degli investimenti fissi, ammissibili alle agevolazioni della Legge n. 488/92, che sono strettamente collegati allo sfruttamento industriale dei risultati derivanti dal precedente programma di sviluppo precompetitivo. A tal fine si precisa che eventuali spese, ancorchè ammissibili dalla Legge n. 488/92, non riconducibili, anche indirettamente, agli esiti del suddetto programma di sviluppo precompetitivo non sono ammissibili alle agevolazioni del PIA Innovazione.

AGEVOLAZIONE CONCEDIBILE

L'agevolazione consiste in un contributo in conto impianti concesso con i criteri, le modalità e nei limiti massimi, in ragione della dimensione dell'impresa beneficiaria e della ubicazione dell'unità produttiva nella quale si realizza l'industrializzazione, previsti dalla vigente normativa di attuazione della Legge n. 488/92.

Aree depresse	Agevolazione PMI	Agevolazione GI
-Calabria	50% ESN + 15% ESL	50% ESN
-Sicilia, Puglia, Sardegna, Basilicata, Campania	35% ESN + 15% ESL	35% ESN

LE GRADUATORIE

Il punteggio che l'iniziativa consegue e che determina la posizione della stessa nella graduatoria è ottenuto sommando algebricamente i valori normalizzati assunti dai seguenti indicatori:

- 1) grado di "innovatività" dell'iniziativa;
- 2) "qualità" dell'incremento occupazionale;
- 3) indicatore di attenzione alle "tematiche ambientali".

Inoltre, sono previste le seguenti due maggiorazioni del valore di ciascuno degli indicatori: - **pari al 5%** nel caso l'impresa beneficiaria si trovi in almeno una delle seguenti condizioni:

- a) preveda di realizzare il programma di sviluppo precompetitivo anche attraverso l'affidamento di commesse di ricerca a Enti Pubblici di ricerca o Università per un importo non inferiore al 30% dei costi ritenuti agevolabili del programma di sviluppo precompetitivo;
 - b) si impegni a sottoscrivere accordi con Università per lo svolgimento di stage della durata minima di almeno 3 mesi, presso i propri stabilimenti ubicati nelle regioni dell'obiettivo 1, finalizzati all'inserimento di laureati e diplomati universitari;
 - c) sia stata oggetto di valutazione positiva a seguito di intervento previsto della misura 1.2 Azione a) del PON Ricerca;
- **pari al 10%** nel caso il programma di sviluppo precompetitivo sia finalizzato a realizzare una "innovazione di prodotto".

Le suddette maggiorazioni, qualora attribuibili, sono cumulabili. Ai fini della determinazione di ciascuno dei suddetti indicatori e delle eventuali maggiorazioni degli stessi, si considera quanto indicato nei punti seguenti:

l'indicatore n. 1 è il rapporto tra i costi agevolabili relativi al programma di sviluppo precompetitivo e la somma di questi e delle spese agevolabili relative al programma di industrializzazione, come risultanti dall'istruttoria bancaria.

l'indicatore n. 2 è il rapporto tra il numero di nuovi occupati "qualificati", assunti dall'impresa successivamente all'avvio a realizzazione dell'iniziativa agevolata, e l'investimento complessivo dell'iniziativa medesima.

l'indicatore n. 3 esprime il grado di attenzione dell'impresa alle tematiche ambientali.

Per ulteriori informazioni rivolgersi a:
Alpifin SpA, Piazza della Motta n. 13/a, Pordenone



tel.: 0434 - 224811 / 224830 fax 0434 - 523470 / 208220
e-mail: alpifin@alpifin.it

TEMI DELLA PROFESSIONE

I dati pubblicati dalla nostra Cassa di Previdenza

Redditi 2001: siamo proprio noi?

GIUSEPPE REBECCA
Ordine di Vicenza

I dati pubblicati sul sito internet (www.cnpadc.it) della Cassa Nazionale di Previdenza sui redditi dichiarati dalla categoria nel 2001 offrono interessanti spunti per capire lo stato attuale della nostra professione. Questi, in estrema sintesi, i dati, ovviamente in euro, riferiti ai Dottori Commercialisti in esercizio:

Anno 2001	Nazionale	Triveneto	Veneto	Friuli V.G.	Trentino A.A.
Fatturato medio	80.600	109.500	107.700	87.000	155.700
Reddito medio	46.800	61.400	60.000	51.200	86.600
% spesa	42%	44%	44%	41%	44%
N. iscritti	42.151	4.605	3.272	811	522

Fonte: Elaborazione Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti

Il fatturato globale della categoria nel 2001 si è attestato sui 3,4 miliardi di euro mentre il risultato netto è stato di circa 2 miliardi di euro. Il Triveneto evidenzia una media superiore rispetto ai dati nazionali sia in termini di fatturato (+26%) che in termini di risultato netto (+24%). Il Trentino si conferma la regione triveneta con il maggior fatturato medio, anche se rispetto ai dati degli scorsi anni ha visto un incremento nella percentuale di spesa (nel 1998 la percentuale di spesa era del 38%, contro il 44% del 2001). Il Friuli V.G. presenta dei dati di poco superiori alla media nazionale, mentre il Veneto migliora considerevolmente la propria posizione, rispetto al passato.

Questi i dati riferiti al 1998:

Anno 1998	Nazionale	Triveneto	Veneto	Friuli V.G.	Trentino A.A.
Fatturato medio	67.700	82.100	76.400	76.400	128.100
Reddito medio	39.300	47.500	43.400	43.400	79.000
% spesa	42%	42%	43%	43%	38%
N. iscritti	39.448	4.343	3.079	781	483

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti, importi espressi in euro e arrotondati

Classe d'età Anno 1998	ante 1924	1924-33	1934-43	1944-53	1954-63	oltre 1963	Totale
Numero	541	1.178	4.330	5.550	13.816	14.033	39.448
Media IRPEF	28.500	60.400	80.100	68.000	36.700	15.800	39.300
Media IVA	71.000	114.600	137.600	119.800	63.900	25.800	67.700
% di spese	60%	47%	42%	43%	43%	38%	42%

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti, importi espressi in euro e arrotondati

La classe di età che fattura di più è composta da colleghi nati tra il 1934 e il 1943; la percentuale di spesa è molto alta per i colleghi più anziani (56%), mentre si riduce notevolmente nei colleghi più giovani (39%). I colleghi che dichiarano per il 2001 un reddito netto superiore a •



Questi i dati per classi d'età:

Classe d'età Anno 2001	ante 1924	1924-33	1934-43	1944-53	1954-63	oltre 1963	Totale
Numero	440	1.095	4.248	5.535	14.018	16.815	42.151
Media IRPEF	30.300	66.500	88.600	79.600	48.200	23.400	46.800
Media IVA	68.700	119.200	150.700	140.700	83.400	38.600	80.600
% di spese	56%	44%	41%	43%	42%	39%	42%

516.456,90 sono stati 181 dei quali il 71% sono nati tra il 1934 a il 1963. I colleghi che dichiarano un reddito netto inferiore a • 517 sono stati 7.166 (17,0%).

Analizzando i dati in modo specifico si nota che:

- 10.772 colleghi (il 25,6%) hanno dichiarato un reddito netto inferiore a • 6.198;
- 4.389 colleghi (il 10,4%) hanno dichiarato un reddito netto compreso tra • 6.199 e 12.395;
- 7.140 colleghi (il 16,9%) hanno dichiarato un reddito netto compreso tra • 12.396 e 23.758;
- 9.400 colleghi (il 22,3%) hanno dichiarato un reddito netto compreso tra • 23.759 e 51.646;
- 6.051 colleghi (il 14,4%) hanno dichiarato un reddito netto compreso tra • 51.647 e 103.292;
- 3.550 colleghi (il 8,4%) hanno dichiarato un reddito netto compreso tra • 103.293 e 258.229
- 849 colleghi (il 2%) hanno dichiarato un reddito netto superiore a • 258.230.

Un'osservazione sull'andamento delle nuove iscrizioni; tra il 1997 e il 2001 la professione ha registrato a livello nazionale un incremento di nuovi iscritti pari al 5,9%. In Veneto gli iscritti sono aumentati del 5,9%, rispetto alla media nazionale, in Friuli V.G. del 3,7% e in Trentino Alto Adige del 7,47%.

CONCLUSIONI

Più della metà dei colleghi (22.301, il 56%) ha guadagnato, nel 2001, meno di 2.000 euro al mese; mentre il 36% dei colleghi guadagna circa 1.000 euro al mese. Si parla molto in questi anni di una revisione della professione e di un nuovo ruolo dei professionisti; però con questi dati, quale futuro per la maggioranza dei colleghi? A questo punto sarebbe augurabile che si prendessero iniziative adeguate, anche al fine di coinvolgere in progetti, per lo più aggregativi, una categoria che, come risulta dai dati, è estremamente variegata.

INCENTIVI PREVISTI DALLA REGIONE AUTONOMA FRIULI-VENEZIA GIULIA A SOSTEGNO DELLA FORMAZIONE INDIVIDUALE

LA VIGENTE NORMATIVA adottata dalla Direzione Regionale per la Formazione Professionale, a fianco delle azioni formative tradizionali, propone azioni formative rivolte al singolo partecipante che rendono possibile lo svolgimento di programmi a titolo gratuito. Queste si articolano in tirocini formativi orientati ad utenti in cerca di occupazione ed a percorsi individuali orientati a persone occupate.

Work experience (azione 42)

Trattasi di percorsi individuali per soggetti in cerca di occupazione in possesso di qualifica professionale, diploma di scuola media superiore, diploma universitario, diploma di laurea. Possono ospitare tale azione di tirocinio imprese e studi professionali, operanti sul territorio regionale, con almeno un dipendente a tempo indeterminato; restano esclusi gli enti di formazione e/o scuole.

Il tirocinio può prevedere una durata da 4 a 8 mesi, offrendo al disoccupato un contatto diretto con realtà lavorative attraverso un approccio formativo.

All'allievo sarà riconosciuta una borsa di studio nella misura fissa di 620/euro al mese.

Le domande di contributo devono essere presentate e gestite da enti senza fini di lucro che abbiano fra le proprie finalità statutarie la formazione professionale; fra questi le società consortili Alpiform Scarl e Soform Scarl di cui Alpifin è consulente.

Tirocinio quale strumento di transazione dall'università al lavoro (azione 43)

Trattasi di percorsi individuali per soggetti in cerca di occupazione, in possesso di diploma universitario o del diploma di laurea da non più di quattro mesi alla data della selezione. Possono ospitare tale azione di tirocinio imprese e studi professionali, operanti sul territorio regionale, con almeno un dipendente a tempo indeterminato; restano esclusi gli enti di formazione e/o scuole.

Il tirocinio può prevedere una durata da 4 a 8 mesi, offrendo al disoccupato un contatto diretto con realtà lavorative attraverso un approccio formativo.

All'allievo è riconosciuta una borsa di studio nella misura fissa di 620/euro al mese.

Le domande di contributo devono essere presentate e gestite da enti senza fini di lucro che abbiano fra le proprie finalità statutarie la formazione professionale; fra questi le società consortili Alpiform Scarl e Soform Scarl di cui Alpifin è consulente.

Incentivi a favore della partecipazione ai convegni o ai corsi di formazione individuali (LEGGE 8 MARZO 2000 N. 53)

Contributi pari al costo dell'iscrizione

BENEFICIARI

I lavoratori dipendenti di imprese di diritto privato, compresi i soci iscritti a libro paga delle cooperative.

Sono esclusi titolari d'impresa, lavoratori autonomi e liberi professionisti, prestatori di lavoro occasionale, lavoratori con contratto di collaborazione coordinata e continuativa. Sono esclusi i lavoratori a causa mista (CFL, apprendisti) a meno che, non si dimostri che trattasi di formazione aggiuntiva rispetto a quella già prevista per legge. I lavoratori devono prestare la propria attività lavorativa presso un'unità produttiva collocata nell'ambito del territorio regionale.

INIZIATIVE FINANZIABILI

Il presente avviso offre a singoli soggetti lavoratori dipendenti, nell'ambito dei congedi per la formazione continua, quindi contrattati tra le parti sociali ovvero tra lavoratore e datore di lavoro, la possibilità di usufruire di un finanziamento pubblico per accedere ad interventi formativi.

SPESE AMMISSIBILI

Contributo pari al 100% del costo di partecipazione alle attività convegnistiche o formative, escluso il costo dei viaggi o la residenzialità.

DURATA

I corsi devono svolgersi e concludersi entro 12 mesi dalla data di notifica della comunicazione di ammissione al finanziamento.

AVVIO ANTICIPATO DELLE ATTIVITA' FORMATIVE

E' ammesso lo svolgimento delle attività formative anche prima di ricevere l'assegnazione del contributo, purchè la presentazione delle domande avvenga precedentemente alla data di pagamento e partecipazione al corso.

Si prevede che la notifica della comunicazione di ammissione al finanziamento avvenga nei termini di due mesi circa; nel caso che il contributo non sia concesso per esaurimento dei fondi, rimane a carico dell'azienda la quota di partecipazione per il proprio dipendente.

PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE

Le domande di contributo devono essere presentate e gestite da enti senza fini di lucro che abbiano fra le proprie finalità statutarie la formazione professionale; fra questi le società consortili Alpiform Scarl e Soform Scarl di cui Alpifin è consulente.

Per ulteriori informazioni rivolgersi a:



ALPIFIN SpA - Piazza della Motta n. 13/a - 33170 Pordenone
tel. 0434 / 224811 - 224808 fax 0434 / 523470
e-mail: alpifin@alpifin.it

RELAZIONI INTERNAZIONALI

Operazioni con soggetti residenti in paradisi fiscali

Novità in materia di deducibilità

Introduzione

Gli operatori, che si accingono a predisporre i modelli di dichiarazione Unico 2003 per i soggetti titolari di reddito di impresa, dovranno prestare la massima attenzione nel verificare se tra i costi dell'imprenditore sono presenti spese o altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse con imprese domiciliate fiscalmente in Stati o territori non appartenenti all'Unione europea aventi regimi fiscali privilegiati. D'ora in avanti, infatti, tali operazioni dovranno essere consuntivamente segnalate nel modello Unico.

La normativa in materia di deducibilità dei costi sostenuti a seguito di transazioni con soggetti residenti in paradisi fiscali ha subito recenti modifiche che sono entrate in vigore proprio nel periodo di imposta 2002. L'art. 1, comma 1, lett. b), della legge 342/2000, in particolare, ha inserito talune innovazioni nell'art. 76, comma 7-bis, D.P.R. 917/1986 estendendo il novero dei soggetti non residenti rientranti nell'ambito di applicazione della norma, che saranno costituiti non solo dalle società, ma da tutti gli esercenti attività d'impresa. Inoltre è stato eliminato il riferimento a soggetti esteri controllati o consociati, per cui le disposizioni si applicano alle operazioni effettuate con qualsiasi partner commerciale (anche occasionale).

Il citato art. 1, comma 1, lett. b), legge 342/2000 ha inoltre introdotto l'obbligo di indicazione separata, nella dichiarazione dei redditi, degli ammontari relativi alle spese e agli altri componenti negativi, relativi alle operazioni di cui al comma 7 bis, portati in deduzione. Da ultimo, l'art. 9, comma 16, legge 28.12.2001, n. 448 è intervenuto modificando il comma 7 ter riformulando le disposizioni relative alla prova contraria che il contribuente può fornire al fine di ottenere il riconoscimento della piena deducibilità delle suddette spese.

Il comma 7 bis: l'indeducibilità delle spese

Il comma 7 bis dell'art. 76 ha stabilito che "non sono ammessi in deduzione le spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse tra imprese residenti ed imprese domiciliate fiscalmente in Stati o territori non appartenenti all'Unione europea aventi regimi fiscali privilegiati".

La norma precisa, inoltre, che "si considerano privilegiati i regimi fiscali di Stati o territori individuati, con decreto del Ministro delle finanze da pubblicare nella Gazzetta Ufficiale, in ragione del livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello applicato in Italia, ovvero della mancanza di un adeguato scambio di informazioni, ovvero di altri criteri equivalenti".

Per l'identificazione degli Stati e territori aventi un regime fiscale privilegiato fino alla data del 18 febbraio 2002 si fa riferimento al D.M. 24 aprile 1992.

Successivamente è stato emanato il D.M. 23 gennaio 2002 (pubblicato nella G.U. del 4 febbraio 2002) le cui disposizioni sono applicabili dal 19 febbraio 2002.

Il suddetto decreto ministeriale è stato poi modificato con D.M. 22 marzo 2002 (pubblicato nella G.U. del 3

ENNIO VIAL
Ordine di Treviso

aprile 2002) e con D.M. 27 dicembre 2002 (pubblicato nella G.U. del 14 gennaio 2003). Le modifiche hanno effetto, rispettivamente, a decorrere dal 3 aprile 2002 e dal 14 gennaio 2003.

Il D.M. 23 gennaio 2002 si compone di tre articoli. L'articolo 1 elenca gli Stati e i territori che sono in ogni caso considerati aventi un regime fiscale privilegiato.

L'art. 2 elenca, invece, gli Stati aventi un regime fiscale

privilegiato ma per i quali sussiste qualche specifica eccezione. Ad esempio, il Principato di Monaco è considerato un paradiso fiscale, eccezione fatta per le società che realizzano almeno il 25% del fatturato fuori dal Principato¹.

L'art. 3, da ultimo, elenca i Paesi che entrano nella black list limitatamente per i soggetti e le attività per ciascuno di essi indicate. Ad esempio la Svizzera rientra nella black list limitatamente alle società non soggette alle imposte cantonali e municipali, quali le società holding, ausiliarie e di domicilio.

La tavola n.1 contiene l'elenco dei paesi rientranti nella black list.

L'imprenditore italiano che ha registrato nella propria contabilità spese a fronte di rapporti intrattenuti con imprese residenti in uno di quei paesi dovrà preoccuparsi di segnalare il costo nel modello Unico e, ove intenda dedurselo, dovrà raccogliere la documentazione di supporto secondo le modalità di seguito specificate.

Il comma 7 ter: la prova contraria

Il comma 7 ter permette al contribuente di disapplicare, nel rispetto di determinate condizioni, il regime di indeducibilità sancito dal precedente comma 7 bis.

La norma, infatti, dispone che "le disposizioni di cui al comma 7 bis non si applicano quando le imprese residenti in Italia forniscano la prova che le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva, ovvero che le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico e che le stesse hanno avuto concreta esecuzione".

Il contribuente italiano è quindi legittimato a dedursi i componenti di costo afferenti operazioni con soggetti residenti in paradisi fiscali se, alternativamente, riesce a dimostrare che:

- le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva;
- le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico e le stesse hanno avuto concreta esecuzione.

La prima prova risulta piuttosto ardua, in quanto, in alcuni casi, è difficile dimostrare che un soggetto estero, magari non appartenente al proprio gruppo, svolge



IPAESIDELLA BLACK LIST (Tavola n.1 - D.M. 23 gennaio 2003)

Aldemey (Isole del Canale), Andorra, Angola (1), Anguilla, Antigua (2), Antille Olandesi, Aruba, Bahamas, Bahrein (3), Barbados, Barbuda, Belize, Bermuda, Brunei, Cipro, Corea del Sud (4), Costa Rica (5), Dominica (6), Ecuador (7), Emirati Arabi Uniti (8), Filippine, Giamaica (9), Gibilterra, Gibuti (ex Afar e Issas), Grenada, Guatemala, Guernsey (Isole del Canale), Herm (Isole del Canale), Hong Kong, Isola di Man, Isole Cayman, Isole Cook, Isole Marshall, Isole Turks e Caicos, Isole Vergini britanniche, Isole Vergini statunitensi, Jersey (Isole del Canale), Kenia (10), Kiribati (ex Isole Gilbert), Kuwait (11), Libano, Liberia, Liechtenstein, Macao, Maldive, Malesia, Malta (12), Mauritius (13), Monaco (14), Montserrat, Nauru, Niue, Nuova Caledonia, Oman, Panama (15), Polinesia francese, Portorico (16), Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, S. Vincent e Grenadine, Salomone, Samoa, Sant'Elena, Sark (Isole del Canale), Seychelles, Singapore (17), Singapore (18), Svizzera (19), Tonga, Tuvalu (ex Isole Ellice), Uruguay (20), Vanuatu.

NOTE. Per le operazioni effettuate anteriormente al 19 febbraio 2002 è necessario verificare il D.M. 24 aprile 1992.

(1) con riferimento alle società petrolifere che hanno ottenuto l'esenzione dall'Oil Income Tax, alle società che godono di esenzioni o riduzioni d'imposta in settori fondamentali dell'economia angolana e per gli investimenti previsti dal Foreign Investment Code (2) con riferimento alle international business companies, esercenti le loro attività al di fuori del territorio di Antigua, quali quelle di cui all'International Business Corporation Act, n. 28 del 1982 e successive modifiche e integrazioni, nonché con riferimento alle società che producono prodotti autorizzati, quali quelli di cui alla locale legge n. 18 del 1975, e successive modifiche e integrazioni (3) con esclusione delle società che svolgono attività di esplorazione, estrazione e raffinazione nel settore petrolifero (4) con riferimento alle società che godono delle agevolazioni previste dalla tax Incentives Limitation Law; (5) con riferimento alle società i cui proventi affluiscono da fonti estere, nonché con riferimento alle società esercenti attività ad alta tecnologia (6) con riferimento alle international companies esercenti l'attività all'estero; (7) con riferimento alle società operanti nelle Free Trade Zones che beneficiano dell'esenzione dalle imposte sui redditi; (8) con esclusione delle società operanti nei settori petrolifero e petrolchimico assoggettate ad imposta; (9) con riferimento alle società di produzione per l'esportazione che usufruiscono dei benefici fiscali dell'Export Industry Encourage Act e alle società localizzate nei territori individuati dal Jamaica Export Free Zone Act (10) con riferimento alle società insediate nelle Export Processing Zones (11) con esclusione delle società con partecipazione straniera superiore al 47% se soggette ad imposizione con le aliquote previste dall'Amiri Decree n. 3 del 1955 o superiore al 45% se soggette ad imposizione con le aliquote previste dalla locale legge n. 23 del 1961, sempre che tali società non usufruiscono dei regimi agevolati previsti dalle locali leggi n.12 del 1998 e n. 8 del 2001; (12) con riferimento alle società i cui proventi affluiscono da fonti estere, quali quelle di cui al Malta Financial Services Centre Act, alle società di cui al Malta Merchant Shipping Act e alle società di cui al Malta Freeport Act; (13) con riferimento alle società "certificate" che si occupano di servizi all'export, espansione industriale, gestione turistica, costruzioni industriali e cliniche e che sono soggette a Corporate Tax in misura ridotta, alle Off-shore Companies e alle International Companies (14) con esclusione delle società che realizzano almeno il 25% del fatturato fuori dal Principato (15) con riferimento alle società i cui proventi affluiscono da fonti estere, secondo la legislazione di Panama, alle società situate nella Colon Free Zone e alle società operanti nelle Export Processing Zone (16) con riferimento alle società esercenti attività bancarie ed alle società previste dal Puerto Rico Tax Incentives Act del 1988 o dal Puerto Rico Tourist Development Act del 1993; (17) con esclusione della Banca Centrale ed altri organismi che gestiscono anche le riserve ufficiali dello Stato (dal 3 aprile 2002); (18) fino al 2 aprile 2002; (19) con riferimento alle società non soggette alle imposte cantonali e municipali, quali le società holding, ausiliarie e "di domicilio"; (20) con riferimento alle società esercenti attività bancarie e alle holding che esercitano esclusivamente attività off-shore.

¹ Infatti le società che svolgono un'attività industriale o commerciale sono tassate sul reddito ovunque prodotto solamente se almeno il 25% del reddito lordo è prodotto al di fuori del Principato.

SEGUE IN ULTIMA

Primo Silvestri, un esempio per tutti

Il dottor Primo Silvestri aveva un aspetto pervaso di mestizia, anche se accompagnato dalla consueta signorilità, la sera del 19 dicembre 2002, quando portando il suo saluto alle riunioni dei dottori commercialisti e dei ragionieri, accennando al futuro della nostra professione usava l'espressione: "Non potrò vedere molto... perché gli anni ci sono...".

Aveva 89 anni, ma nessuno pensava, quella sera, che dopo qualche mese ci avrebbe lasciato. Si presentava in buona forma, dimostrava ancora una discreta vivacità di pensiero e di relazione ed era disponibile al dialogo quando avevamo occasione d'incontrarlo. Ricopriva ancora importanti ruoli in collegi sindacali di importanti società. Con la sua scomparsa viene a mancare per i commercialisti bassanesi una prestigiosa e autorevole figura di riferimento sia sul piano professionale che etico-civile. Era da tempo presidente onorario dell'Ordine e non mancava occasione di richiamare in ogni incontro o riunione con i commercialisti i principi di rispetto delle norme etico professionali, di rigore nello svolgimento dell'attività, di richiamo alle necessità di una continua preparazione e competenza altrettanto qualificate.

Lui, veterano della professione, iscritto all'Albo fin dal 1946, era quello che si può veramente definire un "maestro". Ed un maestro lui è stato veramente, soprattutto per i non più giovani, per quanti hanno potuto prepararsi presso il suo studio e per quelli che hanno avuto modo di operare con lui e conoscerlo. Ha ricoperto anche ruoli importanti nella vita sociale. È stato sindaco di Bassano nel dopoguerra, parlamentare e sottosegretario nell'agricoltura, presidente nella sezione della Corte dei Conti e anche in questi ruoli si è distinto, oltre che per l'impegno, per la grande onestà e rettitudine.

Ma noi vogliamo ricordare soprattutto il professionista che ha saputo dare prestigio e rispettabilità e valore alla nostra professione fin dai tempi in cui la professione del commercialista era poco conosciuta. Vorremmo veramente che le nuove generazioni sapessero trarre esempio da un uomo che ha svolto la professione con competenza, rigore intellettuale, nel rispetto dei principi deontologici.

Primo Silvestri resterà sempre un luminoso esempio nel firmamento della professione del dottore commercialista. Ci lascia una grande eredità di valori umani, morali, civili. Vogliamo chiudere il suo ricordo con le sue stesse parole, riportate in un articolo scritto per il "Commercialista Veneto" nel maggio 1998: "Non ripeterò mai abbastanza ai giovani d'oggi che ci vuole tanta umiltà per non pretendere di sapere sempre tutto e tanta forza di volontà per studiare e studiare ogni giorno."

Paradisi fiscali e deducibilità

SEGUE DA PAGINA 31

una effettiva attività commerciale. L'imprenditore italiano dovrà quindi orientarsi verso la seconda opzione concessa dal legislatore. L'aspetto cruciale risiede nell'effettiva esecuzione dell'operazione la quale, se risulta facilmente dimostrabile nel caso di acquisto di merce (bolla doganale, presenza della merce in magazzino, eccetera) risulta molto più complessa nel caso di acquisto di servizi. Del resto è proprio attraverso la fatturazione di prestazioni di servizi inesistenti che le imprese riescono a porre in essere le proprie manovre evasive. In questi casi è opportuno raccogliere

in modo accurato tutta la documentazione utile a comprovare l'effettività del servizio erogato in caso di contraddittorio con l'Amministrazione.

Il comma 7 ter prevede, infatti, che "l'Amministrazione, prima di procedere all'emissione dell'avviso di accertamento d'imposta o di maggiore imposta, deve notificare all'interessato un apposito avviso con il quale viene concessa al medesimo la possibilità di fornire, nel termine di novanta giorni, le prove predette. Ove l'Amministrazione non ritenga idonee le prove addotte, dovrà darne specifica motivazione nell'avviso di accertamento".

L'obbligo di segnalazione

Il comma 7 ter dell'art.76 stabilisce, in

chiusura, che "la deduzione delle spese e degli altri componenti negativi di cui al comma 7 bis è comunque subordinata alla separata indicazione nella dichiarazione dei redditi dei relativi ammontari dedotti".

La successiva Tav. n.2 riassume i righe delle dichiarazioni dei redditi dove dovranno essere segnalati i costi in esame. In sostanza l'impresa dovrà operare una variazione in aumento ai sensi del comma 7 bis e una successiva variazione in diminuzione nel caso in cui sussistano le condizioni di cui al successivo comma 7 ter illustrate in precedenza. Per le imprese in contabilità semplificata che compilano il quadro RG ci si dovrà limitare a segnalare i costi deducibili ai sensi del comma 7 ter.

Tavola n.2

Modello	Variazione in aumento (comma 7 bis)	Variazione in diminuzione (comma 7 ter)
Unico persone fisiche (contabilità semplificata)	***	RG 20
Unico persone fisiche (contabilità ordinaria)	RF 23	RF 36
Unico società di persone (contabilità semplificata)	***	RG 20 ²
Unico società di persone (contabilità ordinaria)	RF 28	RF 43
Unico società di capitali	RF 32	RF 50
Unico enti non commerciali (contabilità semplificata)	***	RG 22 ³
Unico enti non commerciali (contabilità ordinaria)	RF 26	RF 39 ⁴

² La dicitura del modello **RG20** Spese ed altri componenti negativi per operazioni con soggetti residenti in Stati o Territori con regimi fiscali privilegiati (art. 76, comma 7 bis) non appare corretta in quanto, come specificato nelle istruzioni, il contribuente dovrà indicare in tale rigo solamente le spese per le quali sussistono i requisiti della deducibilità.

³ Il modello cita erroneamente il comma 7 bis in luogo del 7 ter.

⁴ Il modello cita erroneamente il comma 7 bis in luogo del 7 ter.

NOTIZIE DAGLI ORDINI

Pordenone / Cariche in Consiglio

IL CONSIGLIO DELL'ORDINE dei Dottori Commercialisti di Pordenone, nella riunione d'insediamento del 15 aprile 2003, ha provveduto alla nomina delle cariche e pertanto risulta così composto:

- **Paolo Fabris**, Presidente
- **Michela Colin**, Vicepresidente
- **Sandra Bianco**, Segretario
- **Luigi Facchin**, Tesoriere
- **Francesco Dimastromatteo**, **Gottardo Salatin**, **Michele Sessolo**, **Andrea Martini**, **Giovanni Zanette**, consiglieri.

Pordenone / Unione Giovani

IL 20 MARZO 2003 si è provveduto al rinnovo del Consiglio Direttivo dell'Unione Giovani Commercialisti di Pordenone per il biennio 2003/2004. Questa è l'attuale composizione del Consiglio:

- **Micaela Testa**, Presidente, **Eves Marcuzzi**, Vicepresidente, **Pierluigi Ceciliot**, Segretario, **Marco Venier**, Tesoriere, **Paolo Tallon**, Consigliere.

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: CARLO MOLARO (Udine)

Comitato di Redazione: ALFERIO CRESTANI (Bassano) - ANGELO SMANIOTTO (BL) - SERGIO TONETTI (BZ) - DAVIDE DAVID (GO) - EZIO BUSATO (PD) - ERIDANIA MORI (PN) - FILIPPO CARLIN (RO) - CLAUDIO ERSFAMER (TN) - MICHELE D'AGNOLO (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - CARLO MOLARO (UD) - LUCA CORRO' (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: GIAMPAOLO CAPUZZO (RO) - MARIO CARDILLO (FG) - GINO COLLA (UD) - GIUSEPPE LIMITONE (PD) - MASSIMO MOTTA (TV) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ANTONIO SACCARDO (VI) - SANDRO SECCHIERO (RO) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - AURELIO SNIDERO (UD) - GUERRINO SOZZA (TV) - ENNIO VIAL (TV)

INSERTI A CURA DI DIEGO MANENTE (UNIV. CA' FOSCARI) E TIZIANA MESIRCA (TREVISO)

CON LA COLLABORAZIONE DI VENETOBANCA, GIORGIO DRAGO, ALPILFIN

Segretaria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova

Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965

Editore: ASSOCIAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Fondatore: Dino Sesani (Venezia)

Ideazione, composizione, impaginazione: Dedalus (Creazzo-VI) Tel 0444 522126

Stampa: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di

IPSOA Editore S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI).

Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.

Numero chiuso il 12 maggio 2003 - Tiratura 6400 copie

Disegni tratti da DOVER CLIP ART SERIES - Old fashioned illustrations of Books, Reading & Writing e da Desk Gallery.

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana