

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XXXVII - N. 145 - GENNAIO/FEBBRAIO 2002 - Spedizione in A. P. 45%, art. 2 comma 20/B L. 662/96 Vicenza

Professione e riforme



Riforma del diritto societario, riforma del diritto fallimentare, riforma del diritto tributario e introduzione nel nostro ordinamento dei principi contabili internazionali: sono i principali temi sui quali dovremo confrontarci in un futuro oramai prossimo. Questo comporterà da un lato la necessità di dedicare all'aggiornamento tempo e risorse, dall'altro, per chi le saprà cogliere, grandi opportunità professionali.

E' di tutta evidenza che la partecipazione a corsi di approfondimento e a convegni di studio rappresenterà un modo per accelerare e facilitare questo processo di acquisizione delle necessarie competenze. E ne potrebbero risultare svantaggiati proprio i giovani colleghi, che, normalmente, hanno meno risorse da destinare alla formazione.

Sono quindi particolarmente lieto di annunciare che "Il Commercialista Veneto" ha siglato un accordo con

Veneto Banca, Istituto molto noto sul nostro territorio, mediante il quale tale Banca si farà carico per il prossimo triennio delle Borse di Studio assegnate dal Giornale ai praticanti e del Premio che viene dallo stesso attribuito per il miglior articolo scritto da un giovane collega. Grazie alla generosità di *Veneto Banca*, inoltre, tali premi non saranno più simbolici, come è stato sino ad ora, ma consisteranno in una somma di denaro e in un *bonus* per la partecipazio-

zione a corsi o convegni a scelta dei vincitori.

Credo sinceramente che questo possa incentivare l'intervento dei giovani alla vita del Giornale, che costituisce un importante approccio all'attività pubblicistica e di un tanto, perciò, ringrazio *Veneto Banca*, che si è dimostrata sensibile alle nostre esigenze di professionalità e qualificazione.

Carlo Molaro

LA NOVITÀ

Il Comitato per l'attuazione del Protocollo d'intesa tra i Dottori Commercialisti triveneti e l'Agenzia delle Entrate

La Conferenza Triveneta dei Presidenti degli Ordini dei Dottori Commercialisti ha avviato una intensa collaborazione con le locali Direzioni dell'Agenzia delle Entrate con l'intento di sviluppare nell'ambito dell'area triveneta rapporti sempre più proficui e trasparenti tra i professionisti e le strutture periferiche dell'Amministrazione Finanziaria, anche nel quadro di una corretta applicazione delle norme contenute nello Statuto del Contribuente (legge 27 luglio 2000 n. 212). La collaborazione è regolata da un'intesa sottoscritta in data 3 luglio 2001 con le Direzioni Regionali e Provinciali Trivenete dell'Agenzia delle Entrate. Il testo dell'intesa richiama l'obiettivo di assicurare una corretta ed uniforme applicazione delle norme tributarie e di promuovere la semplificazione delle procedure e degli adempimenti amministrativi, e prevede incontri trimestrali per l'esame collegiale di rilevanti problematiche relative all'interpretazione e all'applicazione delle norme tributarie, anche in relazione ai quesiti formulati dagli Ordini o dai singoli iscritti (quesiti di generale interesse che devono esporre la questione controversa, indicando gli elementi di fatto e di diritto ritenuti rilevanti, e prospettare la soluzione).

Questa attività di consulenza ha trovato adeguata attuazione attraverso la costituzione di un Comitato formato da dottori commercialisti e da funzionari delle diverse Direzioni Regionali e Provinciali dell'Agenzia delle Entrate.

Il Comitato nelle varie riunioni tenutesi nei mesi scorsi ha esaminato e discusso i quesiti proposti ed ha già approvato sei relazioni tecniche contenenti il parere su ciascun problema affrontato.

Queste relazioni rappresentano per alcuni problemi la soluzione condivisa da tutti i membri del Comitato, mentre per altri ravvisano la necessità di uno specifico intervento da parte della Direzione Centrale dell'Agenzia delle Entrate, alla quale comunque tutte le relazioni sono state trasmesse.

Paolo Mazzi

Presidente dell'Associazione
dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie

TRE INSERTI

- 1. LEGGE TREMONTI BIS**
Schemi pratici per la consultazione
- 2. BORSE DI STUDIO 2001**
I vincitori 2001 categoria B
- 3. QUESITI**
D'intesa con l'Agenzia delle Entrate

In questo numero

- | | |
|-------|---|
| 3 | IL CRACK ENRON E LA CRISI DEI SISTEMI DI CONTROLLO |
| 4/6 | LE RISORSE UMANE NELLO STUDIO PROFESSIONALE |
| 7/8 | I PATTI TERRITORIALI / STRUMENTO DI FINANZA PUBBLICA |
| 9/10 | GIORNATE / LIQUIDAZIONE VOLONTARIA DI SOCIETA' |
| 11/12 | IL CREDITO DI RIVALSA IVA DEL PROFESSIONISTA NELLA PROCEDURA FALLIMENTARE |
| 13/16 | PROPOSTA SULL'ARTICOLO 67 L.F. |
| 17 | SOCIETA' OFFSHORE: RAFFRONTO BENEFICI |
| 18 | FINANZA AGEVOLATA? A ME NON SERVE...O FORSE SI' |
| 19 | UN CLIENTE UNICO |
| 20 | LA TREMONTI PER LA PUBBLICITA'? |

VENETO BANCA: valorizzare la ricchezza del territorio

Vincenzo Consoli dal 1997 è il Direttore Generale di Veneto Banca, istituto che ha sede a Montebelluna, nel cuore del Nord Est.

Una banca che sta facendo parlare di sé. Come mai?

La nostra è una storia particolare, che ci rende unici. Per questo siamo spesso sotto i riflettori e per questo sono in molti a parlare di noi. I grandi gruppi bancari stanno a poco a poco erodendo l'autonomia delle banche simili alla nostra, che nascono nel territorio e che dal territorio hanno tratto la loro fortuna. In un contesto fatto di fusioni, accorpamenti, aggregazioni, Veneto Banca ha fatto propria la scelta dell'autonomia. Questa è la nostra prima peculiarità e non è peculiarità da poco.

Per Veneto Banca gli ultimi anni sono stati ricchi di trasformazioni. Ce ne vuole parlare?

L'autonomia, in realtà, non è nient'altro se non il rispetto dei nostri soci e fedeltà a quella che è la missione della nostra come di tutte le banche popolari: mantenere saldo il legame con il territorio di appartenenza e contribuire ad arricchirlo, sostenendo le realtà industriali, sociali e culturali della zona. Le trasformazioni che hanno interessato il nostro Istituto riguardano la struttura e le dimensioni. Per continuare ad essere noi stessi abbiamo dovuto spingere sul pedale della competitività, studiare una nuova organizzazione, immaginare un nuovo assetto dimensionale.

Ieri eravamo una piccola banca locale, oggi siamo un Istituto di dimensioni regionali, che è a capo di un Gruppo Bancario attivo su tutto il territorio nazionale.

In che modo? Mi risulta che Veneto Banca abbia una rete concentrata nella provincia di Treviso.

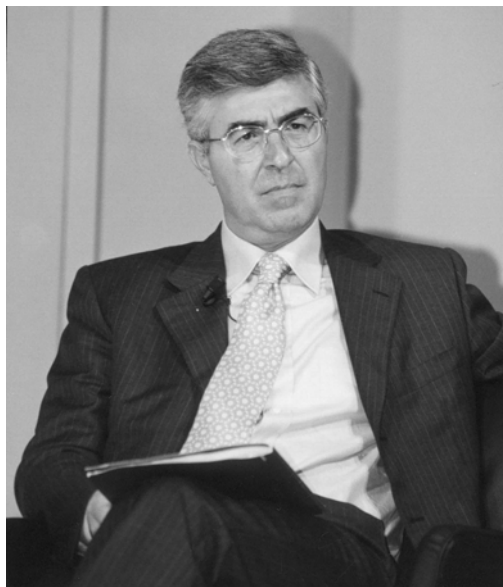
Non esattamente. Siamo presenti in modo capillare a Treviso e provincia, ma abbiamo filiali anche a Milano, in provincia di Venezia, di Vicenza, di Belluno, Padova con importanti estensioni nella zona di Pordenone.

Grazie alla Banca di Bergamo, acquisita lo scorso marzo, siamo presenti in un tessuto produttivo di particolare importanza come quello della provincia orobica. Abbiamo inoltre acquisito 30 filiali al Sud, dalla Nuova Banca Mediterranea. La distribuzione dei nostri prodotti avviene anche attraverso i canali mobili, quali la rete degli agenti della nostra compagnia assicurativa Claris Vita che operano in modo sinergico con Claris Net, la rete dei promotori finanziari Veneto Banca.

A chi si rivolge in modo particolare la vostra attività?

Ci rivolgiamo agli Enti, alle famiglie, alle aziende ma, soprattutto, alle piccole e medie imprese, che conosciamo a fondo. Ritengo che la banca di medie dimensioni sia l'interlocutore più adatto per le aziende del nostro territorio, che hanno bisogno di attenzione, di soluzioni concrete ai loro problemi, di decisioni tempestive. Una banca come la nostra sa quali ostacoli l'azienda deve

**Intervista a Vincenzo Consoli,
Direttore Generale
di Veneto Banca**



superare per poter essere competitiva e crea le condizioni per permetterle di superarli nel migliore dei modi.

Questa filosofia operativa ci fa sentire particolarmente vicini a tutti i professionisti che ruotano attorno al mondo aziendale, ai dottori commercialisti in particolare, che rivestono un ruolo di importanza crescente nella consulenza all'impresa. L'interlocutore è lo stesso, quindi potremmo lavorare in sinergia nel proporre i prodotti, i servizi, soluzioni innovative.

Si riferisce a qualche prodotto particolare?

Sì. Abbiamo segmentato i nostri prodotti in funzione della tipologia della clientela. Per quanto riguarda il corporate, penso al brokeraggio assicurativo, al factor, al leasing. Ricordo soluzioni come il noleggio a lungo termine, che siamo gli unici in Europa a distribuire. Il vantaggio per l'azienda è evidente: noleggiare i mezzi di trasporto aziendali anziché acquistarli permette infatti di non immobilizzare capitali e linee di credito e di non impiegare risorse umane in funzioni non tipicamente aziendali. La nostra attenzione al corporate non si ferma qui, ma si estende al settore della consulenza qualificata. In materia di "Scudo fiscale", ad esempio, i nostri consulenti interni sono a disposizione per illustrare le procedure per il rientro dei capitali e i vantaggi aziendali che derivano da tale scelta. Inoltre, attraverso la nostra partecipata Palladio Finanziaria possiamo offrire consulenza su tematiche di corporate finance (passaggi di proprietà, passaggi generazionali, fusioni, pianificazione fiscale nazionale ed internazionale) e di finanza agevolata. Ricordo inoltre che Palladio Finanziaria, una delle più importanti merchant bank del Nord Italia, effettua operazioni di investimento con logica di holding di

partecipazioni ed ha come unico obiettivo la generazione di valore per i suoi azionisti. E' interessata ad investire in progetti industriali anche di medio/lungo periodo e di ampio respiro, senza vincoli temporali associati alla necessità di disinvestire il proprio capitale a scadenze prefissate.

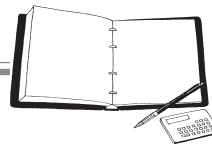
Continuiamo a parlare del nostro tessuto produttivo. Le piccole e medie imprese hanno da anni iniziato un processo di internazionalizzazione che ha coinvolto anche il sistema bancario. Quali risposte ha dato Veneto Banca al processo di delocalizzazione?

Per quanto riguarda la provincia di Treviso, il processo di delocalizzazione è la risposta del nostro sistema economico ai limiti, ormai sotto gli occhi di tutti, di un territorio che ha un'altissima densità aziendale e un tasso elevato di sviluppo. La decisione di spostare all'estero (prevalentemente nei Paesi dell'Est) parte della produzione si è tradotta anche nella necessità di dialogare con partner bancari adeguati. La risposta di Veneto Banca a questa necessità è stata l'acquisto della Banca Italo Romena, primo esempio di banca italiana delocalizzata in Romania. La nostra entrata ha portato ad una radicale riorganizzazione dell'Istituto. La sede centrale è stata spostata da Milano a Treviso, centro pulsante della delocalizzazione, mentre in Romania sono state aperte filiali nei centri principali dello sviluppo industriale: Bucarest, Timisoara, Arad e, tra poco, Cluj, Oradea, Brasov. Voglio ricordare che delocalizzazione non significa necessariamente internazionalizzazione. Molte aziende del nostro distretto stanno trasferendo le loro attività nel sud Italia, in particolare in Puglia e Basilicata. Anche questo processo deve essere seguito con attenzione e anche qui il ruolo delle banche è tutto da inventare.

Avete in programma qualche intervento particolare?

Agli inizi di marzo saremo a fianco di Unindustria Treviso nell'inaugurazione dell'anno produttivo. La sede scelta è Manfredonia, interessata dai contratti d'area voluti e seguiti dall'Associazione trevigiana. Abbiamo scelto di essere partner di questa iniziativa, che potrà contare anche sulla partecipazione del Presidente del Consiglio Silvio Berlusconi, per sottolineare la nostra presenza in Puglia e Basilicata, agli sportelli della Nuova Banca Mediterranea. Una presenza che si spiega da sé, se si pensa al fatto una delle head-line della nostra campagna pubblicitaria diretta al corporate è: "Non vi lasciamo mai soli". Una promessa mantenuta. In quest'ottica rientra anche il tipo di collaborazione nata tra Veneto Banca e l'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie. Per tre anni il nostro Istituto elargirà un contributo destinato a finanziare le Borse di studio e i Premi che saranno attribuiti da *Il Commercialista Veneto* ai migliori elaborati presentati da praticanti e da giovani commercialisti iscritti agli Ordini del Triveneto. Ci auguriamo sia l'inizio di una collaborazione duratura e fattiva, nella quale crediamo con convinzione.

ANNOTANDO



Il crack Enron e la crisi dei sistemi di controllo

CLAUDIO SICILIOTTI
Ordine di Udine

Il caso Enron è per molti aspetti non solo e non tanto il fallimento di una grande azienda americana quanto il fallimento di un intero sistema che non può non indurre delle utili riflessioni anche per la nostra realtà. Soprattutto nel momento in cui sta prendendo corpo l'attesa riforma del diritto societario.

Ripercorriamo brevemente i fatti.

Alla fine degli anni 90, Enron diventa il più importante trader di energia elettrica al mondo. In grado di dettare legge sui prezzi a livello internazionale. Approfittando della progressiva deregulation del mercato mondiale, tramite una serie di importanti acquisizioni, arriva a controllare una schiera di colossi dell'energia in patria e all'estero.

Regno Unito, Australia, Brasile e Argentina sono i principali mercati esterni in cui è più forte quella che diventa l'undicesima società per capitalizzazione della borsa americana (circa 66 miliardi di dollari a fine 2000).

Travolta dalla frenesia di crescita, Enron colleziona tuttavia anche parecchie transazioni in perdita i cui risultati sono però esclusi dai bilanci in quanto ceduti ad una miriade di società di comodo (alla fine se ne contano quasi 3.500) la cui particolare struttura ("Spe", *Special-purpose Entities*) consente di aggirare l'obbligo di completa informazione nel bilancio della casa madre.

D'altronde, le aspettative di Wall Street non possono essere deluse e finché l'euforia spinge il titolo in alto, tutto va bene. Poi però, cominciano ad affiorare i dubbi, il meccanismo si inceppa ed il titolo affonda inesorabilmente.

Il valore dell'azione passa così da 90 dollari a pochi centesimi.

Le conseguenze sono di eccezionale gravità. E non solo dal punto di vista economico, ma anche da quello sociale. Persino la politica finisce in qualche modo per risultare coinvolta.

Migliaia di lavoratori a casa, tutti i dipendenti senza gran parte della loro pensione in quanto il fondo aziendale era investito per quasi due terzi in azioni della stessa società. Volatilizzati i soldi di milioni di piccoli risparmiatori.

Gravi ombre sullo stesso George W. Bush, grande amico di Kenneth Lay, presidente e amministratore delegato della Enron. Soprattutto il fondato sospetto che il caso non sia affatto isolato e che l'intero sistema di controlli si basi su regole improvvisamente rivelatesi troppo facili da aggirare.

Sotto accusa in primis le società di revisione, ma anche gli analisti finanziari, le società di rating, le banche d'affari e perfino la stessa Sec (*Security and Exchange Commission*), la mitica Consob d'oltre oceano.

Chi controlla infatti i controllori?

cliente in ordine di importanza: 52 milioni di dollari, la parcella dell'ultimo anno. Oltre la metà di questo fatturato non derivava però dall'attività di revisione, bensì dalla consulenza.

E non può dirsi certo una sorpresa. Una recente inchiesta dell'*Economist* ha infatti rivelato che oltre il 50% del fatturato mondiale delle big five della revisione proviene, in realtà, dalla consulenza e che questa attività è in costante ascesa. I revisori quindi guadagnano di più dai contratti di consulenza che dalla certificazione dei bilanci dei propri clienti. E sempre di più hanno prospettiva di guadagnare in futuro al di fuori della revisione. Naturalmente tutto questo crea un macroscopico caso di conflitto d'interessi in quanto è davvero difficile non pensare che vi sia più di una tentazione a trattare i bilanci del cliente con il guanto di velluto per non dover essere costretti a sacrificare il pingue business della consulenza. Nulla ovviamente cambia nel caso in cui, come spesso accade, le attività di revisione e di consulenza risultino solo formalmente separate in capo a soggetti giuridici diversi. Chiunque conosca il ramo della revisione sa infatti benissimo che, per così dire, la mano destra conosce perfettamente quello che fa la sinistra!

E allora? Il caso Enron comporta due ordini di considerazioni che riguardano da vicino anche la nostra categoria. Considerazioni che assumono particolare significato in un periodo in cui è in corso, come ricordato all'inizio, un'evoluzione della normativa in termini di controllo legale dei conti societari. La prima considerazione è che va posta fine alla commistione di rapporti che pregiudica il ruolo di terzietà necessario per il corretto svolgimento dell'attività di audit.

La seconda considerazione è che il solo controllo sui conti, ove disgiunto dal controllo sulla gestione, non è di per sé sufficiente ad impedire l'insorgere di devastanti crack anche in presenza dei massimi livelli di controllo oggi previsti dal sistema.

Per quanto riguarda casa nostra, va quindi richiesta alla Consob una denuncia chiara ed inequivoca sull'incompatibilità fra attività di revisione e attività di consulenza, anche se quest'ultima viene svolta per il tramite di studi o società collegate. Il nostro Consiglio Nazionale ha già avviato un'iniziativa in tal senso.

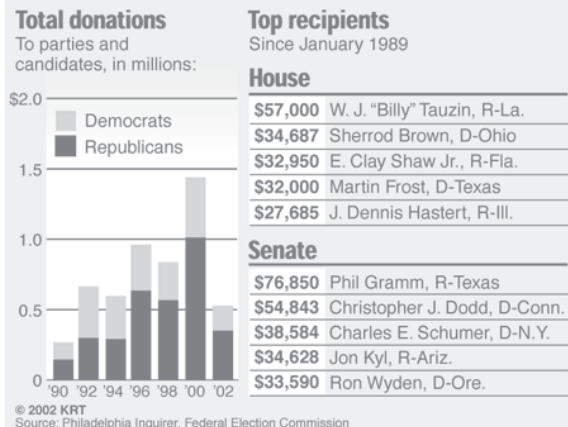
Inoltre, in ogni caso, anche la riforma in corso del diritto societario non può ignorare gli insegnamenti del caso Enron.

Non può davvero pensarsi, in quest'ottica, ad un ridimensionamento dell'istituto del collegio sindacale rendendone facoltativa l'istituzione ovvero limitando il rapporto professionale al mero controllo contabile.

Il caso esaminato dimostra infatti quale valore aggiunto, in termini di garanzia di interessi generali, avrebbe potuto derivare dal contributo di professionisti qualificati e, soprattutto, indipendenti. Deputati non solo al controllo dei conti ma anche a quello, ben più pregnante, della gestione societaria.

Andersen's influence

Contributions made by Arthur Andersen, Enron's former accounting firm, to members of U.S. Congress:



Top recipients

Since January 1989

Amount	Recipient
\$57,000	W. J. "Billy" Tauzin, R-La.
\$34,687	Sherrrod Brown, D-Ohio
\$32,950	E. Clay Shaw Jr., R-Fla.
\$32,000	Martin Frost, D-Texas
\$27,685	J. Dennis Hastert, R-Ill.

Senate

\$76,850	Phil Gramm, R-Texas
\$54,843	Christopher J. Dodd, D-Conn.
\$38,584	Charles E. Schumer, D-N.Y.
\$34,628	Jon Kyl, R-Ariz.
\$33,590	Ron Wyden, D-Ore.

Executive stock trades in 2001

Options exercised and shares sold by Enron executives and other affiliated individuals between Jan. 1 and Aug. 31, 2001.

Name	Position	Options exercised*	Shares sold	Net value**
John C. Baxter	Director, Vice Chairman	137,918	157,527	\$9,248,578
Robert A. Belfer	10% Beneficial Owner, Director		13,000	1,022,900
Richard B. Buy	Chief Risk Officer	61,747	61,978	3,258,827
Richard A. Causey	Chief Accounting Officer		1,747	85,475
James V. Derrick	General Counsel	160,000	160,000	6,843,580
John H. Duncan	Director	8,000	35,000	1,953,460
Andrew S. Fastow	Former Chief Financial Officer		17,380	
Mark A. Frevert	Chief Executive Officer of Enron Wholesale Services		20,276	
Stanley C. Horton	Chairman and CEO of Enron Global Services	78,334	98,362	4,268,173
Robert K. Jaedicke	Director	8,000	8,000	431,760
Steven J. Keen	Executive Vice President, Chief of Staff	34,900	77,822	5,455,691
Mark E. Koenig	Executive Vice President, Investor Relations	21,590	21,590	671,787
Kenneth L. Lay	Chairman and CEO	709,334	491,714	16,103,181
Charles A. Lemaitre	Director	8,000	8,000	412,880
Cindy K. Olson	Executive Vice President, Human Resources	5,893	20,324	1,428,854
Lou L. Pai	Chairman and CEO of Enron Xcelerator	572,818	911,715	33,629,380
Kenneth D. Rice	Divisional Officer	657,542	656,399	14,792,625
Lawrence Ruben	10% Beneficial Owner		10,000	700,300
Jack Saltz	Shareholder, board member of Westport Resources Corp.		16,000	1,115,360
Jeffrey K. Skilling	Former President and CEO		240,000	15,554,700
Total		2,989,178	\$116,977,511	

*An option is the right to buy a share of stock at a given price and is given as a form of compensation. When executives exercise those options, they are buying shares at that predetermined price.
**The net value is the value of the shares sold minus the cost of the options exercised.
Source: ReSource Connection

Una tale considerazione, dal resto, sta cominciando a farsi largo, anche sulla base di esperienze come questa, persino nella realtà anglosassone dove si inizia a guardare al collegio sindacale italiano non più come un'anomalia da sopprimere ma come ad un esempio da imitare.

Dovremmo allora dimenticarci proprio noi? Ora che la realtà internazionale inizia a prendere in considerazione questa felice intuizione del nostro ordinamento?

Credo conclusivamente che il legislatore delegato, impegnato nella riforma del diritto societario, debba trarre proprio dalla vicenda Enron, se mai ce ne fosse bisogno, quell'impulso in più per rafforzare e non certo per ridurre il necessario apporto professionale indipendente nel controllo dei conti societari. Nell'interesse economico e sociale di una comunità allargata che, come si è visto, va ben oltre la società controllata ed i suoi stessi soci.

Il mantenimento di un istituto come il collegio sindacale (magari ampliandone la funzione alla revisione contabile nell'ambito delle società non quotate) e l'introduzione di un revisore unico (con gli stessi requisiti di professionalità) nelle realtà minori ove oggi non è previsto alcun controllo esterno ma vengono comunque gestite sovvenzioni pubbliche, vanno nella direzione da tempo auspicata dal nostro Consiglio Nazionale.

Quella giusta, come ci confermano appunto i fatti di cronaca appena commentati.

Nelle due tabelle pubblicate dal Chronicle (USA): l'influenza dell'Arthur Andersen (finanziamenti ai due partiti americani), e l'entità enorme di vendite di azioni della Enron nel primo semestre 2001 da parte della dirigenza della società.

Qualche ulteriore dato ci può condurre ad alcune utili riflessioni finali di sintesi. Il bilancio Enron era revisionato dalla Andersen. Per quest'ultima, la Enron era il secondo

Le risorse umane nello studio professionale che cresce

I PARTE

Premessa

Negli ultimi anni si sta assistendo al crescente fenomeno dell'associazione fra professionisti e, sia che si tratti di aggregazioni di professionisti appartenenti allo stesso Ordine o che si tratti di professioni diverse, i vantaggi evidenti sono rappresentati da indubbie economie di scala e dalla possibilità di rispondere in modo più integrato alle esigenze del cliente.

A volte, tuttavia, risulta sottovalutato il grado di attenzione che bisogna spendere per il passaggio da "aggregato di professionisti" a "organizzazione di professionisti".

L'essere "Organizzazione" implica avere scopi e valori comuni, una struttura che regoli le relazioni tra individui, gruppi che interagiscono fra loro, attività programmate e pianificate in forma esplicita e, soprattutto, che tutto ciò si traduca nel raggiungimento degli obiettivi previsti in modo efficace ed efficiente.

Tutto questo è più facile a dirsi che a farsi, anche perché l'aspetto meno considerato è la crescita esponenziale della complessità relazionale tra gli individui, che spesso rende aleatorio il rapporto tra struttura organizzativa e raggiungimento degli obiettivi prefissati. La decodificazione della nuova realtà lavorativa, che non è uguale a prima (Studio singolo), né è la semplice somma dei componenti, può essere difficoltosa in mancanza di chiari messaggi di orientamento.

Per chiarire meglio il concetto possiamo fare numerosi esempi: uno per tutti, si pensi alle differenze del meccanismo decisionale nello Studio del singolo professionista e nello Studio associato. Nel primo caso, valutate le informazioni in proprio possesso, il professionista potrà prendere le decisioni che ritiene più opportune, nel secondo i partners dovranno concordare la decisione e non è detto che sia sentita da tutti come quella opportuna. Si pensi ai diversi stili di leadership che i singoli partners potrebbero adottare nei confronti dei dipendenti, creando ambiguità relazionali (fenomeno del *multiple bossess*) e che, talvolta, possono indurre demotivazione. Si pensi, ancora, ai piani di carriera e di sviluppo e crescita professionale che vanno definiti per le figure dei collaboratori, dei giovani professionisti associati e dei praticanti.

Si potrebbe continuare a lungo, ma quello che ci preme sottolineare è l'importanza strategica che hanno le Risorse Umane e le loro relazioni nel determinare l'obiettivo principale di uno Studio associato: la soddisfazione del cliente.

Sappiamo bene che le Risorse Umane possono rappresentare oltre il 60% dei costi generali degli Studi professionali, e sappiamo ancora meglio quanto costa farle crescere e, quando proprio necessario, sostituirle. Come sappiamo che una Risorsa motivata, che condivide gli scopi e i valori dello Studio, che senta l'ambito lavorativo come foriero di sviluppo personale e organizzativo, tenderà a vivere il proprio lavoro come gratificante aumentando nel contempo la propria efficienza.

In questo scenario non vanno, infine, dimentica-

GIUSEPPE GRAFFI BRUNORO

Ordine di Udine

EUGENIO SANTIONI

Psicologo

ti i forti mutamenti degli ultimi decenni quali l'evoluzione del comparto dei servizi nei confronti di quello industriale, l'innovazione tecnologica (con conseguente automatizzazione di procedure routinarie e accesso immediato all'informazione), il grado di scolarizzazione in continuo aumento, il passaggio da una società con risorse scarse a una con risorse abbondanti, tutti fattori che hanno riportato in primo piano la soggettività del lavoratore e la sua gamma di possibilità di scelta.

Detto in altre parole, nella determinazione della scelta, non è più prevalente il fattore retributivo, ma entrano in gioco altri fattori come quelli

di lavorare in un ambiente gradevole con possibilità di crescita nelle abilità (skills) e nelle competenze e dove ci sia la possibilità di partecipare attivamente al miglioramento dello Studio e dei suoi servizi. Questo presuppone l'allargamento del concetto di cliente: da solo esterno ad anche interno. Il successo di uno Studio associato sarà determinato dal grado di consapevolezza dell'interdipendenza tra le proprie Risorse Umane e il cliente: all'aumentare della soddisfazione di uno corrisponderà l'accrescimento della soddisfazione dell'altro e viceversa. Queste considerazioni, prontamente recepite anche dalla nuova normativa UNI EN ISO 9001, portano in primo piano le persone dello Studio e implicano la necessità di creare delle politiche per la loro valorizzazione continua.

I primi passi: il modello di riferimento

Prima di entrare nel merito, riprendiamo alcune premesse fondamentali che contraddistinguono lo Studio nel suo divenire "Organizzazione".

Nella fase di avvio (o meglio ancora nella fase di pianificazione) della struttura associativa i partners dovranno condividere ed esplicitare:

- le finalità generali che vogliono perseguire a medio lungo termine - (vision);
 - i processi da mettere in atto per il raggiungimento delle finalità - (mission);
 - il sistema dei valori che accomuna le persone dello Studio - (valori individuali e collettivi).
- Tutto ciò definirà il modello cui ispirarsi per costruire la visibilità, le relazioni interne ed esterne, gli orientamenti nel mercato, gli obiettivi a me-

dio-breve e quelli di lungo termine.

È da qui che si parte per disegnare una struttura che tenga conto dei ruoli, delle funzioni, dei livelli di responsabilità, del "chi fa cosa" e con quale autonomia decisionale. La matrice di pianificazione strategica, l'organigramma e la "politica della qualità" definiranno la mappa d'orientamento per e delle persone facenti parte dello Studio.

Il modello di riferimento deve essere inteso come dinamico e quindi dovrà porsi finalità sempre nuove e stimolanti, con una struttura agile che si adegui ai cambiamenti organizzativi e del mercato, con dei valori che potranno/dovranno mutare nel lungo periodo e dovranno essere fatti propri da ciascun operatore dello Studio.

Forse sembrerà superfluo ricordarlo, ma ci deve es-

serare la massima coerenza possibile tra la dichiarazione d'intenti e l'agire quotidiano nell'ambito lavorativo, per evitare che le persone si costruiscano propri sistemi di riferimento che spesso ren-

dono più difficoltoso il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Quanto descritto finora determinerà, ovviamente, anche le politiche legate alle Risorse Umane ed i relativi processi, che ora andremo ad affrontare.

Le Risorse Umane di uno Studio professionale

All'interno dello Studio professionale, tendenzialmente, sono presenti almeno quattro "famiglie professionali": dipendenti, praticanti, associati (eventualmente a più livelli) e soci (partners).

Questo articolato frazionamento rende lo scenario, se possibile, ancora più complesso, soprattutto se confrontato con quello delle imprese tradizionali. Inoltre una buona politica delle Risorse Umane dovrà considerare due dimensioni: quella delle Risorse esistenti e quella delle Risorse in ingresso.

Nel presente lavoro avremo modo di analizzare le 4 macrofasi che costituiscono il processo di gestione delle Risorse in ingresso:

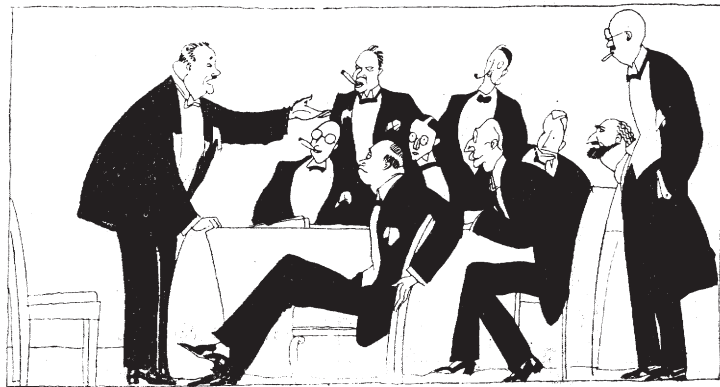
- definizione del profilo
- reclutamento
- selezione
- inserimento

mentre la gestione delle Risorse esistenti sarà oggetto di una prossima analisi.

Definizione del profilo

Nella determinazione dei profili bisognerà considerare le seguenti caratteristiche:

- descrizione delle mansioni e del grado di



Le risorse umane

SEGUE DA PAGINA 4

autonomia/responsabilità necessario (job description, matrice delle responsabilità, budget) - le conoscenze tecniche per svolgere le mansioni (abilità/skills); - i modelli comportamentali per svolgere al meglio le mansioni (competenze).

Se il disegno delle prime due caratteristiche risulta immediato, per le competenze bisogna fare un discorso a parte. L'individuazione delle competenze per una determinata posizione, non serve tanto a prescrivere che cosa debba fare una determinata funzione, quanto a dare maggiori garanzie allo Studio di fare entrare delle persone che sappiano fare determinate cose. E' indubbiamente necessario tempo e un metodo "scientifico", che tenga conto della dinamicità delle Persone e della ricerca del miglioramento continuo. Va infine ricordato che non si tratta tanto di un elenco di mansioni, per quanto ben fatto, predeterminato e non contestuale, ma di un'attenta analisi del rapporto tra le competenze e la realtà organizzativa di riferimento.

In questa operazione di individuazione delle competenze, una difficoltà aggiuntiva è data dalla mancanza di un "lessico delle competenze" condiviso. Infatti ognuno dei numerosi Autori che hanno affrontato questo tema ha sviluppato un proprio modello, riferito a particolari posizioni organizzative. Evitando di entrare nel merito delle metodologie per l'analisi delle competenze necessarie, passiamo a fare un esempio concreto relativo ad una posizione gerarchicamente non elevata, ma con un ruolo centrale per uno Studio professionale: la segretaria.

Le competenze individuate¹ per questa figura sono le seguenti:

1. sensibilità interpersonale (sa ascoltare attentamente; non entra in dissonanza emotiva per atteggiamenti o comportamenti non necessariamente riferiti a sé; agisce con comportamenti sempre improntati all'educazione, rispetto e comprensione dello stato emotivo dell'altro; "legge" chi ha davanti - clienti esterni ed interni- e modula di conseguenza i propri atteggiamenti e comportamenti; evita una eccessiva confidenzialità)

2. organizzazione del lavoro (identifica le priorità; pianifica il lavoro in tempo utile per evitare i colli di bottiglia; rispetta le scadenze; è precisa e puntuale nell'espletare i compiti richiesti)

3. stabilità emotiva (resiste allo stress; antepone la professionalità ai propri stati d'animo; ha fiducia nelle proprie capacità; riesce a mantenere l'auto controllo)

4. ragionamento (dimostra buon senso e spirito d'iniziativa; evidenzia buone capacità mnemoniche; presenta una buona comunicazione verbale e scritta; suggerisce alternative per quanto le compete; automatizza alcune modalità operative - servopensiero)

5. acutezza mentale (comprende quanto le viene spiegato; chiede spiegazioni su ciò che non comprende prima di fare; modifica il proprio pensiero alla luce di nuove informazioni; risulta attenta alle informazioni e coglie i loro nessi; identifica correttamente i problemi e le relative soluzioni, riesce a focalizzare l'attenzione su diversi compiti)

6. spirito di collaborazione (sviluppa senso

di appartenenza; mantiene informati gli altri; è aperta alle idee e alle osservazioni degli altri)

7. tensione al risultato (accetta sacrifici personali per garantire la soluzione dei problemi; riesce sempre a trovare gli aspetti positivi; cerca di leggere i bisogni impliciti del cliente; riconosce la necessità di autosviluppo).

Alcune di queste competenze possono anche essere trasversali, e quindi essere presenti a più livelli anche se con gradi diversi di complessità, altre, invece, sono specifiche solo di determinate posizioni, ma in ogni caso possono variare a seconda del contesto organizzativo in cui sono inserite.

Risulta abbastanza evidente che un profilo così disegnato oltre che alla selezione e inserimento potrà risultare molto utile anche nel pianificare la formazione delle Risorse (colmare il gap tra quanto richiesto e quanto posseduto), nella costruzione di un sistema di valutazione - quantitativo/qualitativo - delle prestazioni, nell'analisi, per organizzazioni evolute, del potenziale di ciascuna Risorsa.

Reclutamento

Da quanto abbiamo potuto constatare il reclutamento di personale dipendente non rappresenta un grande problema per gli Studi professionali: sono ancora numerosi i curriculum inviati, le inserzioni sui giornali funzionano così come il "passa parola". Qualche problema, invece, si manifesta sui praticanti (non sono molti quelli realmente motivati) o sui nuovi associati "arruolati" per presidiare o rinforzare nuovi servizi professionali (quindi soggetti provenienti dall'esterno e non cresciuti nello Studio che, talvolta presentano difficoltà legate alla non adesione alla cultura presente - e maggiore è il livello a cui appartengono, maggiori sono le conseguenti turbolenze organizzative).

Ciò non toglie che avere chiarezza su come procedere e dotarsi di qualche strumento può semplificare il lavoro.

Come abbiamo detto i curriculum spontanei sono numerosi e proprio per questo andrebbe creato un archivio a loro dedicato. Ogni curriculum andrebbe timbrato con una data di ricevimento per evitare, nel momento dello screening, di scegliere quelli datati oltre i sei/otto mesi. Per Studi associati di una certa dimensione potrebbe essere utile un database informatico, in modo da uniformare le informazioni ritenute salienti e rendere rapida la scelta con l'aiuto di filtri creati appositamente.

Altro strumento di indubbia utilità è la predisposizione di una scheda dello Studio - una sorta di curriculum standardizzato che chiameremo "scheda candidato" - per la raccolta delle informazioni² ritenute importanti al fine del reclutamento, in modo da rendere comparabili a colpo d'occhio gli elementi discriminanti per la scelta. Al momento della richiesta di assunzione si farà riferimento al profilo relativo alla posizione per vagliare i curricula presenti nell'archivio o nel database. Al profilo vanno affiancate le indicazioni sugli altri requisiti variabili - età, lingua straniera conosciuta, stato di famiglia, situazione lavorativa, etc - definiti in base alle necessità del momento. Se nell'archivio ci sono almeno 8/10 curriculum che soddisfano quanto necessario, si passa alla convocazione e alla selezione, altrimenti bisognerà percorrere vie alternative quali inserzioni, il passa-parola, le agenzie interinali nel breve periodo e rapporti organici con enti formativi, scuole superiori, università nel medio-lungo. Nella figura sottostante abbiamo cercato di visualizzare il processo di reclutamento sopra descritto.

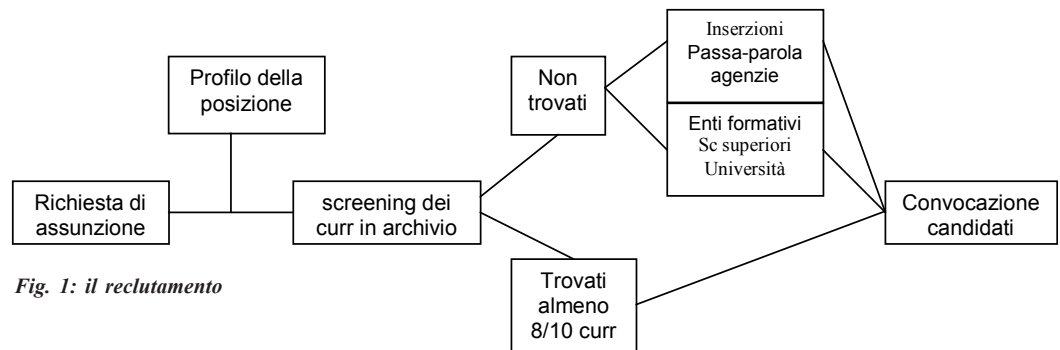


Fig. 1: il reclutamento

La selezione

L'incontro di selezione con il candidato deve essere predisposto in base al profilo di riferimento, dal quale dovremo trarre le indicazioni per valutare le abilità e le competenze richieste.

Per le prime si approfondirà in sede di colloquio il percorso scolastico, le esperienze lavorative pregresse, la formazione e si potranno sottoporre ai candidati brevi esercizi pratici (traduzioni, esercizi contabili, etc) oppure test di padronanza a risposta chiusa (vero/falso, scelta multipla) o

aperta (elaborata dal candidato).

Per le competenze la valutazione è notevolmente più complessa e richiede tecniche sofisticate e costose (assessment centre, role playng, test psicometrici, etc) che non si giustificano con la bassa frequenza di assunzioni. Può essere utile, per ricavare almeno alcune impressioni in sede di colloquio, formulare domande ad hoc per la competenza di riferimento (come tabella sottostante).

SEGUE A PAGINA 6

Competenze	Domande
Tensione al risultato	Mi può descrivere come affronta un problema complesso? Quando raggiunge un obiettivo importante come si sente? Come capisce di aver raggiunto il risultato? Come si comporta di fronte a obiettivi irrealistici? Quali sono gli obiettivi che ritiene la motivino?
Stabilità emotiva	Quando si sente attaccato/a verbalmente come reagisce? Quando si sente sovraccarico/a dagli impegni il suo lavoro ne risente? In che misura? Come affronta più richieste contemporanee?

¹ L'analisi è stata effettuata per la selezione di una nuova segretaria, causa il passaggio a posizione superiore rispetto a quella precedente.

² Nei curriculum spontanei capita con una certa frequenza di non trovare le informazioni ritenute salienti.

Le risorse umane

SEGUE DA PAGINA 5

All'intervista si può aggiungere una prova pratica con la simulazione di una situazione tipica e critica del lavoro che la persona andrà a svolgere. Una volta approntato il materiale, si faranno convocare i candidati. L'incontro di selezione non dovrebbe superare l'ora ed è auspicabile che ci siano almeno due valutatori che confrontino le relative osservazioni finali. Si inizierà fornendo le informazioni salienti relative allo Studio e alla posizione da ricoprire per accertarsi che quanto offerto sia coerente con le aspettative del candidato. Ricevuta conferma, si inizierà il colloquio³ a cui seguiranno gli esercizi previsti. Alla fine dell'incontro si spiegherà al candidato come gli sarà comunicato l'esito.

L'aspetto più critico nella selezione non è rappresentato dalle tecniche e strumenti adottati, ma dal Valutatore che deve essere formato per evitare i comuni errori di valutazione quali, per fare qualche esempio:

Effetto alone - attribuire un giudizio complessivo a una persona sotto l'influsso, positivo o negativo di una sua singola caratteristica;

Effetto severità - attribuire giudizi più severi rispetto a quanto meritato;

Errore di proiezione - confrontare le caratteristiche del Valutato con le proprie e agire di conseguenza.

Nel caso degli Studi associati è opportuno che tale ruolo sia delegato a un partner o a un associato esperto che possa ricevere una formazione specifica e, col tempo ed esercizio, possa affina-

re la propria sensibilità di scelta.

Infine, per quanti test, interviste, analisi statistiche si possano fare, non c'è mai la certezza assoluta di aver trovato la persona giusta per quel determinato ruolo, se non in corso d'opera. Quindi ancor più determinante del reclutamento e della selezione, risulta essere il momento dell'inserimento che, stranamente, rimane quello cui si presta meno attenzione.

Inserimento

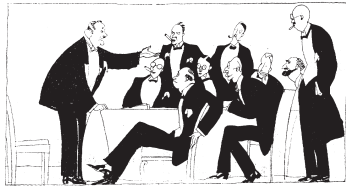
Momento topico, sia per l'Organizzazione che inserisce e retribuisce la nuova Risorsa in cambio di un potenziale comportamento efficiente ed efficace nello svolgere i propri compiti, sia per il neo-inserito che deve dimostrare con i fatti di meritare la fiducia ottenuta apprendendo rapidamente le peculiarità del contesto in cui opera e delle sue relazioni, nonché del proprio ruolo.

Basterebbe tale affermazione per comprendere quanto sia cruciale questo momento in cui lo Studio si espone, in termini di tempo e Risorse, senza la certezza di un reale ritorno.

Per poter comprendere e affermare che si è scelta la persona giusta non può essere sufficiente una presentazione, formale o informale che sia, al resto delle Persone che operano nello Studio e un affidamento, spesso sui generis, a una figura esperta che agevoli il percorso, (sempre che gli impegni lavorativi lo consentano!).

In un inserimento affidato al caso si rischia che la nuova Risorsa non abbia chiari riferimenti su cosa ci si aspetti da Lei, non capisca quali siano i suoi referenti per affrontare specifiche problematiche, non conosca quali criteri si utilizzino per la sua valutazione e così via.

Questa situazione, purtroppo assai frequente negli Studi professionali, comporta il pericolo di generare nell'interessato un senso di incertezza che potrebbe agevolare l'adozione di comporta-



menti di mimetismo organizzativo, piuttosto che apportare il valore aggiunto auspicato.

Progettare dei percorsi di inserimento, differenziati per le diverse figure presenti nello Studio, agevola la corretta lettura del contesto e delle aspettative dell'organizzazione nei confronti della nuova Risorsa e tutela lo Studio che, in tempi certi, può adottare le opportune contromisure che possono variare dagli interventi formativi fino all'allontanamento e sostituzione della Risorsa stessa.

Per la nuova Risorsa andrebbe individuato un periodo temporale - da 1 a 3 mesi - in cui possa essere affiancata da un Tutor interno, prescelto in base a determinate caratteristiche, che sia in grado di fornirgli un adeguato orientamento e feedback continui. Il Tutor dovrebbe essere dotato di agili strumenti e criteri di valutazione, da costruirsi in base al profilo, conosciuti e condivisi dal valutato.

Per affinare ulteriormente la valutazione e ridurre il pericolo di collusione/collisione tra Tutor e nuova Risorsa a discapito dell'organizzazione, andrebbe effettuato almeno mensilmente un colloquio formale con entrambi a cura di un Partner o della Funzione dedicata alla gestione della Risorse Umane.

Alla conclusione del percorso, che per i dipendenti può sovrapporsi al periodo di prova, la Direzione dello Studio, in base alle informazioni raccolte e analizzate prenderà la decisione finale di avallare o meno l'inserimento. Come si ricordava in precedenza, un altro vantaggio di un processo di inserimento così strutturato riguarda la rapida individuazione degli eventuali gap formativi da colmare e permette allo Studio di intervenire repentinamente e in modo accurato.

La nuova Risorsa diventa così parte integrante del sistema Studio che continuerà a valorizzare le proprie Risorse interne, in modo da garantirsi il buon rendimento futuro e un'alta competitività in un mercato in continua evoluzione.

³ Una buona intervista di selezione è data dalla quantità di informazioni che si riesce a estrapolare rapportandosi continuamente alle risposte del candidato, pur avendo uno schema di riferimento.

A RENATO ABBATE, INDIMENTICABILE COLLEGA DI BASSANO DEL GRAPPA

Ci si sente sempre addolorati quando un collega ci lascia, ma si resta sconcertati e sgomenti quando la sua scomparsa è repentina ed in giovane età. Aveva 58 anni l'amico Renato Abbate, svolgeva la professione con rigore e scrupolo, la sua assistenza e consulenza verso le numerose imprese era impostata al rispetto dei principi di una sana prudenza e di una corretta gestione. Ma ciò che ci resta più impresso sono i suoi aspetti umani: era umile, disponibile, generoso. E' quanto ha ricordato il Dott. Amedeo Busnardo, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Bassano del Grappa, durante la cerimonia funebre,

evidenziando anche la passione di Renato per la montagna: "L'amico Renato era buono d'animo, premuroso ed affettuoso fino all'eccesso. Bastava un cenno ed era subito disponibile nel lavoro oppure per partire per l'amata montagna. Come potrò mai dimenticare le camminate a piedi, le sciare e i giri in bicicletta e i suoi mille consigli utili per affilare le lamine degli sci, per affrontare le ferrate o per partire in bicicletta".

Grande commozione si avvertiva durante le esequie nella Chiesa di S. Croce, dove sette anni fa avevamo salutato Luciano Bresolin, altro collega scomparso improvvisamente ancora giovane.

A salutare Renato per l'ultima volta c'erano quasi tutti i colleghi dottori commercialisti, molti venuti anche da

fuori Bassano, moltissimi colleghi ragionieri, notai e avvocati e tanti imprenditori a lui legati da rapporti professionali e di amicizia.

C'erano gli amici dell'università "i foscari" con i quali aveva trascorso solo pochi giorni prima una piacevole e allegra serata.

Tutti quanti hanno voluto testimoniare con la loro presenza l'affetto, stima e amicizia verso Renato e la loro solidarietà e cordoglio verso la moglie Luciana, le figlie e l'anziano genitore. Di Renato ci resterà sempre nella memoria il suo volto sereno, sorridente e amico, come se dovessimo sempre incontrarlo dietro l'angolo.

Alferio Crestani

I PATTI TERRITORIALI

Strumento di finanziamento imprenditoriale e di sviluppo del territorio

INTRODUZIONE

La cooperazione tra lo Stato, le Regioni e gli Enti Locali e la concertazione con le parti sociali assumono, oggi, particolare rilevanza per la realizzazione di azioni ed interventi di notevole complessità, che coinvolgono diverse competenze istituzionali e molteplici interessi facenti capo a più soggetti, pubblici e privati, nessuno dei quali sia di per sé autosufficiente rispetto al raggiungimento degli scopi perseguiti. Tali situazioni si verificano tipicamente in sede di attuazione degli obiettivi della programmazione economica territoriale e settoriale, nazionale e regionale, e nell'ambito della partecipazione alle politiche ed iniziative comunitarie.

In questi contesti sorge la necessità di disporre di strumenti in grado di promuovere e strutturare la collaborazione tra più soggetti, assicurando, oltre al coordinamento di ruoli e compiti, anche la flessibilità necessaria per una efficace attuazione degli interventi programmati, sulla base di procedure il più possibile semplificate, di tempi certi e precisi impegni finanziari.

Gli istituti della "programmazione negoziata", tra i quali, di più recente acquisizione i Patti Territoriali ed i Contratti d'Area, costituiscono la risposta del nostro ordinamento alle esigenze suindicate.

In questo breve lavoro voglio sottolineare gli aspetti salienti della normativa e dell'iter procedurale dei Patti Territoriali, vista la loro larga diffusione quale strumento di finanziamento imprenditoriale e di sviluppo del territorio.

IL QUADRO

NORMATIVO DI RIFERIMENTO

La legge 23 marzo 1996, n. 662, recante "Misure di razionalizzazione della finanza pubblica", ha dettato una nuova disciplina della programmazione negoziata, abrogando le precedenti disposizioni e demandando al Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica (CIPE) la definizione delle norme attuative delle diverse tipologie negoziali, compresa l'eventuale determinazione, sempre in via amministrativa, di ulteriori strumenti rispetto a quelli introdotti dalla legge. Di conseguenza il CIPE ha adottato due deliberazioni "Disciplina della Programmazione negoziata" (1997) e "Estensione degli strumenti previsti per la programmazione negoziata all'agricoltura ed alla pesca" (1998), con le quali ha integrato e modificato la precedente disciplina.

FILIPPO CARLIN

Ordine di Rovigo

La più rilevante novità della programmazione negoziata, comunque, sta nel fatto dell'estensione di alcuni istituti negoziali a tutto il territorio nazionale, fermo restando la riserva a favore delle c.d. "aree depresse" delle risorse finanziarie attualmente stanziata per l'attuazione dei diversi strumenti, trattandosi di risorse prelevate da fondi specificatamente destinati a tali aree.

NOZIONE GENERALE

E PRESUPPOSTI DI APPLICABILITÀ

La Legge 662/96 definisce la programmazione negoziata come "la regolamentazione

istituzionali;

· richiedere risorse finanziarie a carico di più amministrazioni pubbliche.

Al verificarsi di queste tre situazioni, determinati soggetti "qualificati", individuati dalla normativa, possono farsi "promotori" di un progetto di programmazione negoziata (nel caso di studio, un patto territoriale).

IPATTI TERRITORIALI

I patti territoriali sono espressione di un processo di concertazione a livello locale tra parti sociali, enti locali ed altri soggetti pubblici e privati.

I Patti Territoriali, infatti, si basano su tre criteri di fondo:

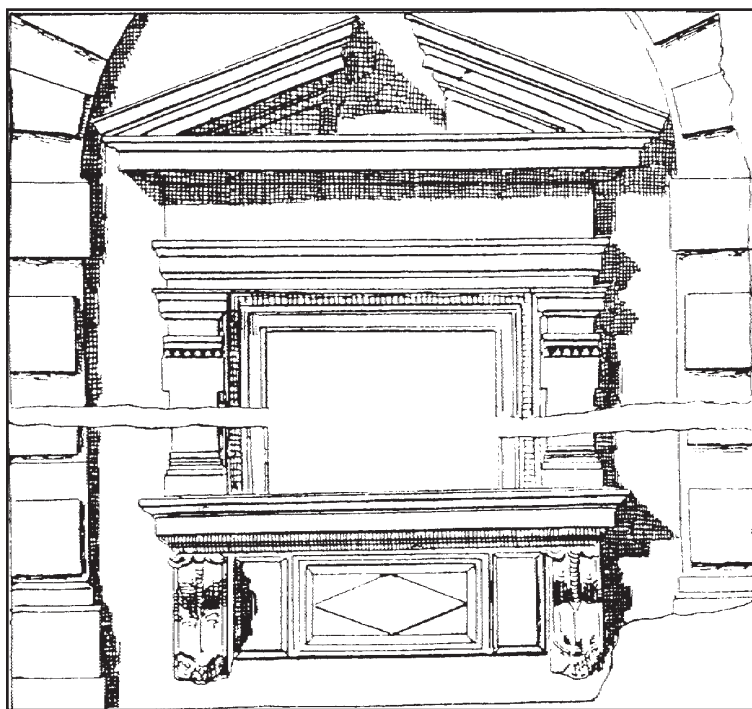
1. un approccio verso l'alto (*bottom-up*), poiché le iniziative in materia di occupazione devono essere prese a livello locale: ogni realtà locale deve individuare i percorsi più idonei del proprio sviluppo, a partire dall'analisi della concreta situazione esistente e dal suo potenziale specifico;
2. il coinvolgimento di un ampio partenariato pubblico-privato che comprenda tutti gli operatori che svolgono una funzione significativa per l'occupazione nell'ambito di un territorio determinato, integrando tra loro l'azione del settore pubblico, del settore privato, delle parti sociali ed i rappresentanti del settore associativo e cooperativo;
3. un piano d'azione basato sulla diagnosi della situazione locale, su cui impostare una strategia integrata e misure innovatrici per la creazione di posti di lavoro.

In questo contesto è da collocare, per l'appunto, la nozione legislativa di Patto Territoriale, che viene definito come "l'accordo, promosso da enti locali, parti sociali, o da altri

soggetti pubblici o privati (...) relativo all'attuazione di un programma di interventi caratterizzato da specifici obiettivi di promozione dello sviluppo locale".

La deliberazione del CIPE, nel ribadire il concetto legislativo, specifica che il programma integrato di interventi deve riguardare un ambito territoriale subregionale.

Inoltre, come già accennato, i patti territoriali possono essere attuati in tutto il territorio nazionale, fermo restando che le specifiche risorse stanziata dal CIPE per le aree depresse sono riservate esclusivamente a tali aree.



concordata tra soggetti pubblici o tra il soggetto pubblico competente e la parte o le parti pubbliche o private per l'attuazione di interventi diversi, riferiti ad un'unica finalità di sviluppo, che richiedono una valutazione complessiva delle attività di competenza".

Il ricorso alla programmazione negoziata può avvenire solo in presenza di determinate circostanze.

I presupposti di applicabilità in via generale sono costituiti da situazioni caratterizzate dalla simultanea presenza di tre condizioni.

Gli interventi, infatti, devono

- coinvolgere una molteplicità di soggetti pubblici e privati;
- implicare competenze di più soggetti

I PATTI TERRITORIALI

SEGUE DA PAGINA 7

ISOGGETTI PROMOTORI

Possono farsi promotori dell'iniziativa per realizzare un patto territoriale i seguenti soggetti:

- enti locali;
- soggetti pubblici operanti a livello locale;
- rappresentanze locali delle categorie imprenditoriali e dei lavoratori;
- soggetti privati.

Il soggetto promotore dà vita ad una attività "di concertazione", una serie di incontri e di confronti con soggetti, pubblici e privati, operanti a livello locale e regionale, finalizzati ad una analisi dei punti di forza e di debolezza dell'area di intervento, alla definizione di una serie di obiettivi comuni di sviluppo socio-economico ed alla individuazione di iniziative coerenti con tali obiettivi.

PROTOCOLLO D'INTESA

L'accordo raggiunto tra i soggetti promotori deve essere formalizzato in un "protocollo d'intesa", cioè un documento contenente i propri impegni, nel quale, oltre alla diagnosi territoriale, sono esplicitati gli obiettivi concordati ed una prima elencazione degli interventi proposti, dei soggetti coinvolti e delle risorse finanziarie necessarie.

REDAZIONE DEL PATTO

Il protocollo d'intesa, una volta sottoscritto da tutti i soggetti promotori, va inviato al Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica.

Sul protocollo d'intesa il Ministero esprime il proprio assenso.

In base alla deliberazione CIPE, il progetto definitivo di patto territoriale deve contenere i seguenti elementi necessari:

1. lo specifico e primario obiettivo di sviluppo locale;
2. il soggetto responsabile;
3. gli impegni e gli obblighi di ciascuno dei soggetti sottoscrittori per l'attuazione del patto;
4. le attività e gli interventi da realizzare;
5. il piano finanziario, con l'indicazione dei contributi e finanziamenti pubblici richiesti;
6. un accordo tra i soggetti pubblici coinvolti nell'attuazione del piano

INVESTIMENTI IMPRENDITORIALI E PUBBLICI AMMISSIBILI

Il patto territoriale si compone di investimenti imprenditoriali ed infrastrutturali tra loro integrati e funzionalmente connessi alla realizzazione dell'obiettivo di sviluppo a livello locale.

Gli investimenti imprenditoriali devono essere effettuati esclusivamente da:

- imprese manifatturiere, sia industriali che artigianali, imprese agricole, della pesca e dell'acquacoltura;
- imprese operanti nel settore dei servizi;
- imprese operanti nel settore turistico.

Per quanto riguarda la tipologia dell'investimento, sono ammissibili la costruzione di un nuovo impianto produttivo e l'ampliamento, l'ammodernamento, la ristrutturazione, la riconversione, la riattivazione ed il trasferimento di impianti esistenti.

Per quanto riguarda l'oggetto dell'investimento pubblico, questo può essere il più vario: dalle infrastrutture stradali e di trasporto aereo, ferroviario, marittimo, a infrastrutture di tipo edile-urbanistico, relative allo smaltimento o all'approvvigionamento delle acque, all'ambiente, all'energia.

ISTRUTTORIA

Definito il patto territoriale e prima della sua presentazione al Ministero, è necessario sottoporlo all'istruttoria tecnico-amministrativa svolta da una delle società, scelta dai promotori, selezionate dal Ministero ed iscritta in un apposito albo nazionale.

L'attività di istruttoria riguarda i seguenti aspetti:

1. coerenza delle iniziative e degli interventi ricompresi nel patto;
2. capacità di autofinanziamento dell'imprenditore, che deve essere almeno pari al 30% dell'investimento;
3. valutazione degli interventi infrastrutturali pubblici.

L'istruttoria non può durare più di 90 giorni e si conclude con l'invio al Ministero di una apposita relazione.

APPROVAZIONE E SOTTOSCRIZIONE

In caso di esito positivo dell'istruttoria, il Ministero acquisisce il parere della Regione interessata, verifica la disponibilità delle risorse e, entro 45 giorni, approva il patto con proprio decreto che viene di seguito pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale.

L'ultimo atto necessario per perfezionare il patto territoriale è la sottoscrizione da parte dei soggetti interessati, che deve avvenire entro 60 giorni dall'emanazione del decreto ministeriale di approvazione.

La sottoscrizione del patto vincola i soggetti sottoscrittori rispetto agli impegni ed obblighi assunti per la realizzazione degli interventi di rispettiva competenza.

NORMATIVA DI RIFERIMENTO:

Legge 23 dicembre 1996, n. 662, "Misure di razionalizzazione della finanza pubblica", articolo 2, commi 203-209 e 214;

Deliberazione CIPE del 21 marzo 1997, "Disciplina della programmazione negoziata";

Deliberazione CIPE del 11 novembre 1998, "Estensione degli strumenti previsti dalla programmazione negoziata all'agricoltura ed alla pesca";

Legge Regionale 6 aprile 1999, n. 13, "Interventi regionali per i patti territoriali" (NB per quanto di competenza della Regione Veneto).

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 UDINR
Tel. 0432-204435 Fax 0432-288547

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 TORINO, 32A - 45014 PORTO VIRO (RO)
Tel. 0426 - 365364 FAX 631968
email carlippo@libero.it

TRENTO

Claudio Erspamer
VIA BRENNERO, 32 - 38100 TRENTO
Tel. 0461- 828060 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 C. BATTISTI, 2 - 34125 TRIESTE
Tel. 040-763535 FAX 763518
email md@saed.it

UDINE

Carlo Molaro
VIA MOLIN NASCOSTO, 3 - 33100 UDINE
Tel. 0432 - 294880 FAX 26863
email stassmp@tin.it

VENEZIA

Luca Corrò
VIA MESTRINA, 62/B - 30170 VENEZIA-MESTRE
Tel 041-971942 FAX 980015
email corscky@gpnet.it

VERONA

Gianluca Cristofori
VIA SPONTINI, 1 - 37131 VERONA
Tel. 045-8400505 FAX 524296
email verona@crisofori-partners.com

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

Liquidazione volontaria di una società

ELISA CAPPELLOZZA
Praticante Ordine di Rovigo

Aspetti civilistici

Alla giornata di studio, organizzata dagli Ordini dei Dottori Commercialisti del Triveneto e svoltasi venerdì 30 novembre 2001, presso il centro congressi di Vicenza, sono intervenuti quali relatori il Prof. M. De Acutis, il Prof. M. Caratozzolo e il Dott. D. Stevanato sul tema: "La liquidazione volontaria di società". Il Prof. De Acutis ha relazionato sugli aspetti civilistici, relazione della quale si offre una breve sintesi.

La messa in liquidazione di una società può essere decisa volontariamente dal soggetto economico, liquidazione volontaria (da noi trattata), oppure dagli organi giurisdizionali o amministrativi, liquidazione di tipo concorsuale (liquidazione coatta amministrativa; fallimento).

Anzitutto possiamo affermare che la liquidazione volontaria non è prevista per le imprese individuali, è facoltativa per le società di persone, è prevista per le società di capitali.

In base all'art. 2449 c.c., gli amministratori di una società di capitali al verificarsi di una delle cause di scioglimento, devono, nel termine di 30 giorni convocare l'assemblea per le deliberazioni relative la liquidazione. L'assemblea delibera con le maggioranze previste per l'assemblea straordinaria. Nel caso in cui non venga raggiunta la maggioranza, la nomina dei liquidatori avviene con decreto del Presidente del Tribunale su istanza dei soci, degli amministratori o dei sindaci. Il Presidente del Tribunale può altresì intervenire nella nomina dei liquidatori, qualora sussista fra i soci una controversia sulle cause di scioglimento della società.

Nella liquidazione delle società di capitali (per lo scioglimento delle società di persone, infatti, è sufficiente la volontà dei soci senza ricorrere ad una riunione collegiale degli stessi) è necessaria la nomina di uno o più liquidatori ad opera dell'assemblea, come previsto dall'art. 2450 c.c., salvo diversa disposizione dell'atto costitutivo. Di conseguenza, la nomina dei liquidatori non è materia esclusiva dell'assemblea straordinaria, così come nel caso di nomina degli amministratori, ma possono essere previsti dall'atto costitutivo o nominati da terzi.

I liquidatori, salvo diversa disposizione dell'atto costitutivo e salvo revoca degli stessi, durano in carica per tutta la durata della procedura.

Nel caso in cui i liquidatori siano più di uno, l'atto costitutivo o la delibera di nomina prevede l'esercizio delle loro facoltà in termini di azioni disgiunte, congiunte o collegiali. Nel caso in cui sia previsto il regime di collegialità, esso non è modificabile per volontà delle parti.

Durante la fase di liquidazione, i liquidatori devono osservare i seguenti principi:

1. divieto di compiere nuove operazioni;
2. indicazione negli atti societari dello stato di liquidazione della società;
3. potere-dovere di richiedere i versamenti ai soci;
4. obbligo di ordinata tenuta della contabilità.

Per quanto riguarda il potere di rappresentanza, non vi è una norma specifica che lo disciplina, ma la giurisprudenza si rifà all'art. 2452 c.c. che attribuisce lo stesso in capo solo ad alcuni liquidatori. Nel caso in cui esista il problema di scelta fra rappresentanza congiunta e rappresentanza disgiunta, la soluzione più logica sembra essere la prima, in quanto lo stato di liquidazione individua una situazione non già di ordinaria amministrazione, bensì di straordinaria amministrazione, che di conseguenza non deve rispondere al requisito di celerità delle decisioni.

Lo stato di liquidazione può essere revocato nel caso in cui sia possibile eliminare la causa o le cause di scioglimento della società. Le cause di scioglimento della società, contenute nell'art. 2448 c.c., sono disponibili dai soci solo se è prevista la possibilità di modificare l'atto costitutivo. La revoca, secondo l'art. 2332 c.c., può essere esercitata fino a quando la sentenza non passa in giudicato. Ci si chiede se possa essere definito un termine ultimo per la revoca dello stato di liquidazione: la questione è soggetta a diverse interpretazioni. Le tesi più accreditate sono le seguenti:

1. Solo la società può rendere impossibile la revoca;

SEGUE A PAGINA 10

ROMINA BRESSAN
Praticante Ordine di Rovigo

Aspetti contabili

Gli aspetti contabili dell'operazione di liquidazione volontaria sono stati trattati dal Prof. M. Caratozzolo. L'operazione di liquidazione produce effetti economici sia sulla gestione dell'impresa che sul patrimonio della stessa.

La gestione dell'impresa perde il carattere di dinamicità tipico dell'attività imprenditoriale per assumere una funzione fondamentale opposta mirata alla conservazione del patrimonio aziendale.

Il patrimonio, a sua volta, non è più uno strumento per la produzione del reddito ma un coacervo di beni che si vedono privati dei vincoli di complementarità economica e coordinamento sistemico ai quali sono legati dai metodi di valutazione previsti dal legislatore e che individuano il capitale di funzionamento.

Viene meno il postulato del "going concern" ovvero non essendo più presente, in tale fase, attività produttiva e quindi l'esigenza di produrre per poi distribuire il reddito di esercizio, viene abbandonato il criterio di valutazione secondo il metodo del costo storico per dare adito a criteri di valutazione quali:

- Il valore di realizzo per stralcio per le poste che compongono l'attivo;
- Il valore di estinzione per le poste che compongono il passivo.

La sentenza della Cassazione n. 6128/88 stabilisce che il valore dei beni che compongono l'azienda non è più un valore contabile ma bensì un valore venale.

Ai fini contabili la liquidazione può essere divisa in tre momenti:

- * dalla presentazione del bilancio degli amministratori alla formazione dell'inventario o stato iniziale di liquidazione;
- * dalla formazione dell'inventario di liquidazione al compimento della fase di accertamento dell'attivo e del passivo patrimoniale;
- * dalla fase di accertamento alla formazione del bilancio finale di liquidazione e del piano di riparto.

Il bilancio iniziale di liquidazione ha come scopo di rendere noto, ad ogni interessato e agli effetti di ogni diritto, quale sarà l'esito finanziario della liquidazione. Si tratta quindi di un inventario che deve essere molto analitico.

Redigere un bilancio iniziale di liquidazione comporta notevoli incertezze valutative. Infatti differenti sono le finalità, i criteri valutativi e la composizione del bilancio nell'ipotesi di liquidazione rispetto al normale bilancio di esercizio.

Nelle liquidazioni i criteri valutativi saranno orientati al valore di presunto realizzo. Orbene nel bilancio iniziale di liquidazione troveremo classi di valori ben differenti rispetto ad un normale bilancio di esercizio e spariranno voci tipiche di quest'ultimo quali:

- costi capitalizzati;
- risconti e ratei attivi;
- immobilizzazioni immateriali non suscettibili di valutazione e quindi di vendita;
- avviamento;
- perdite esercizi precedenti;
- crediti inesigibili.

Nel bilancio iniziale di liquidazione possono esserci voci che normalmente nel bilancio di esercizio non ci sono quali ad esempio il "Know how" prodotto all'interno dell'azienda e sarà iscritto al valore di realizzo.

Il bilancio intermedio di liquidazione è il più problematico. La liquidazione di un'impresa ha generalmente durata pluriennale. Ciò è dovuto alla complessità e delicatezza necessarie all'alienazione dei beni dell'impresa da un lato, da problematiche e preoccupazioni di ordine civilistico dall'altro. Quindi si dovrà procedere alla fine di ogni esercizio intermedio alla redazione di un bilancio avente le caratteristiche di un vero e proprio bilancio d'esercizio. Si tratta di individuare i criteri di calcolo del risultato economico i quali sono sicuramente diversi da quelli applicati nell'ordinaria gestione.

Viene meno la distinzione tra beni strumentali e beni destinati alla vendita,

SEGUE A PAGINA 10

UN LIBRO / *Pronti per la nuova stagione di perizie?*

Partecipazioni sociali e affrancamento dei valori fiscali

Dai primi giorni di marzo 2002 si trova in libreria un pregevole volume del collega Gianluca Cristofori che potrebbe esserci d'aiuto nella valutazione delle aziende, delle azioni e delle quo-

te di società non quotate. Il libro tratta in modo diffuso anche il regime dei *capital gain* e l'affrancamento straordinario dei valori fiscali previsto dalla Legge Finanziaria per il 2002 (Legge n.448/2001).

Il testo è aggiornato con la Circolare dell'Agenzia delle Entrate del 31 gennaio 2002 n.12.

Tra le finalità del lavoro vi è quella di guidare il lettore, con taglio pratico e operativo, nell'analisi delle procedure e delle problematiche che caratterizzano, in primo luogo, la valutazione delle aziende funzionale alla determinazione del valore attribuibile alle azioni e alle quote di partecipazione al capitale delle società non quotate.

Un'altra parte rilevante del lavoro è invece dedicata all'analisi approfondita del regime fiscale applicabile ai *capital gain* realizzati con la cessione delle partecipazioni medesime, nonché al provvedimento straordinario di affrancamento agevolato dei valori fiscali previsto dalla Legge Finanziaria per il 2002 (Legge n.448/2001). In tale contesto, è stato dato ampio spazio a una serie di esemplificazioni e di schemi di perizia da utilizzarsi nella predisposizione delle relazioni giurate di stima obbligatorie al fine di poter adottare il provvedimento agevolativo.

Andrea Coloni / *Ordine di Verona*

Liquidazione/ Aspetti civilistici

SEGUE DA PAGINA 9

2. La revoca può essere esercitata fino alla nomina dei liquidatori;
3. La revoca può essere esercitata nella fase di scioglimento della società, e non qualora si sia già dato inizio alla fase di liquidazione;
4. La revoca può essere esercitata fino a che non siano approvati il bilancio finale e il piano di riparto.

La deliberazione di revoca della liquidazione, costituendo modificazione dell'atto costitutivo, in quanto rimuove la causa che ha determinato lo scioglimento, deve essere presa solo all'unanimità ovvero con il consenso separatamente espresso di tutti i soci assenti. Pertanto, solamente con il consenso di tutti i soci titolari del diritto alla liquidazione è possibile revocare lo stato di liquidazione. Infine, risulta interessante sottolineare che secondo quanto stabilito dall'art. 2451 c.c., gli organi sociali, nel caso specifico l'assemblea, operano in termini di compatibilità con la fase di liquidazione, anche se con azioni non necessariamente finalizzate alla stessa. In particolare:

- Non è possibile fissare una sede di liquidazione diversa dalla sede legale, ma vi può essere un trasferimento della sede legale;
- La denominazione sociale può essere modificata;
- Oggetto sociale: la tesi prevalente è per la non modificabilità, in quanto esso è l'elemento che attribuisce al socio il diritto di recesso, diritto che viene negato nella fase di liquidazione;
- Modifiche del capitale sociale

Aumento a pagamento del capitale sociale: è attuabile nel caso in cui l'aumento sia giustificato dal conseguimento di ulteriori mezzi per far fronte agli impegni assunti, e non in vista di un incremento dell'attività;

Aumento gratuito: è una ipotesi ritenuta inaccettabile in ogni caso;

Diminuzione per esuberanza del capitale sociale: non è possibile in quanto contraddice il divieto (contenuto nell'art. 2280 c.c.) di ripartizione anticipata fra i soci; la corte d'appello di Venezia ha sostenuto che non sia possibile neppure se la diminuzione è deliberata contestualmente alla messa in stato di liquidazione. Vi è però una tesi, abbastanza accreditata, che sostiene che la diminuzione per esuberanza sia possibile in quanto deliberata dall'assemblea, non già dai liquidatori ai quali si rivolge il divieto del 2280 c.c.; tale tesi afferma inoltre che i soci sono protetti dall'art.2445 c.c., ossia dal diritto di opposizione.

Diminuzione per perdite del capitale sociale: si ritiene che questa ipotesi sia ammissibile solo nel caso in cui la riduzione sia facoltativa o sia necessario dare un'informazione veritiera del capitale sociale ai soci o a terzi.

Trasformazione: si tratta di un'operazione ambigua che può rimuovere la causa di liquidazione e nello stesso tempo può agevolare la stessa. Quindi si può agire in tal senso se la trasformazione rimuove la causa di scioglimento. Il Tribunale di Milano sostiene che tale operazione produca una riduzione dei costi e sia quindi un passaggio a favore della liquidazione.

Nuove Operazioni: l'art.2449 c.c., come abbiamo già accennato, vieta lo svolgimento di nuove operazioni agli amministratori, mentre l'art. 2479 c.c. vieta lo svolgimento di nuove operazioni ai liquidatori. Cosa s'intende per nuove operazioni? La Corte di Cassazione definisce come nuove operazioni quelle azioni tese a produrre nuovi utili e diritti per l'ente; di conseguenza il portare a termine operazioni già iniziate è accettato in quanto altrimenti si produrrebbe un danno a carico della procedura stessa. Nonostante in dottrina si riscontrino opinioni discordanti su tale argomento, un punto di incontro si ha nell'individuazione dell'oggetto della fase di liquidazione che si ritiene essere la conservazione dell'azienda, ossia il valore dei beni sociali da consegnare ai liquidatori; per cui gli amministratori hanno l'obbligo di continuare la gestione per conservare il valore dei beni sociali al fine di consegnarli ai liquidatori. Tutto ciò comporta che l'azienda deve essere mantenuta in attività, per non perdere il valore di avviamento, e quindi possiamo dedurre, anche il compimento di nuove operazioni.

Liquidazione / Aspetti contabili

SEGUE DA PAGINA 9

tra beni inseriti nell'attivo immobilizzato e beni inseriti nell'attivo circolante.

L'ammortamento non ha più ragione di essere operato perché viene meno la "residua possibilità di utilizzo", avrebbe significato quindi solo se accolto in un bilancio di esercizio.

Per quanto riguarda gli accantonamenti, anche nella fase di liquidazione vi sono esigenze di tale ordine in quanto sono ancora presenti obbligazioni e in vista di nuove posizioni di rischio.

L'attivo circolante viene valutato al valore di mercato che di solito, in fase di liquidazione è inferiore al costo (art. 2426 c.c.).

Le poste del passivo vengono valutate al loro valore di estinzione ovvero al valore nominale.

Per quanto concerne le modalità di costruzione del bilancio intermedio di liquidazione si segue lo stesso iter previsto per il bilancio di esercizio anche se in ogni caso dovranno essere fissati dei principi generali ai quali rifare i criteri di redazione del bilancio stesso.

Gli schemi utilizzati sono, per analogia, quelli previsti dall'art. 2424 del c.c., anche al fine di poter confrontare il bilancio intermedio di liquidazione con i precedenti.

Nello schema di conto economico saranno introdotti componenti reddituali (passiamo l'espressione) quali ad esempio:

- completamento di lavorazioni e successiva vendita;
- costi del personale dipendente;
- svalutazioni dovute alla differenza tra il valore iniziale e il valore di liquidazione delle immobilizzazioni;
- plusvalenze o minusvalenze da realizzo;
- sopravvenienze attive o passive derivanti dall'estinzione di debiti e dal realizzo di crediti e quelle derivanti dall'iscrizione di nuove passività.

Il bilancio intermedio di liquidazione si completa con la Nota Integrativa la quale dovrà riportare una tabella comparativa fra i valori uscenti e i valori di realizzo al fine di verificare se la liquidazione è soddisfacente rispondendo in tal senso all'esigenza di informazione dei soci e dei terzi.

I sindaci dovranno svolgere un'attività di controllo seguendo i soliti criteri previsti per l'esercizio ordinario ma rifacendosi ad un complesso di principi contabili differenti, rispetto a quelli di funzionamento, che attualmente sono ancora in fase di proposizione.

Ci si può chiedere infine a quale funzione può adempiere detto bilancio intermedio, oltre alla necessità di suddividere in periodi amministrativi la durata della procedura di liquidazione. In ogni caso gli scopi di detto bilancio si contrappongono a quelli del normale bilancio di esercizio. Il bilancio annuale o intermedio di liquidazione non può avere come scopo quello di accertare l'esistenza di un utile distribuibile agli azionisti. Al bilancio intermedio può, invece, essere assegnata la funzione di accertamento periodico della situazione del patrimonio sociale, nell'interesse dei soci, dei creditori sociali e dei terzi comunque interessati. Orbene, non tanto la necessità di determinare il reddito di esercizio, in quanto poco significativo nella liquidazione, nella quale avrà senso solo l'utile da ripartirsi alla fine della procedura, quanto traccia significativa sullo svolgimento della liquidazione, sulla attendibilità o meno delle valutazioni effettuate nel bilancio iniziale, sulle prospettive finali di riparto.

Il bilancio finale di liquidazione rappresenta il documento contabile finale della procedura di liquidazione. La struttura di tale bilancio è composta da uno Stato patrimoniale e da un Conto economico. Nel caso in cui il bilancio finale di liquidazione evidenzia un netto patrimoniale di liquidazione, i liquidatori devono predisporre il cosiddetto piano di riparto fra i soci in proporzione alla rispettive quote di partecipazione.

Visitate il sito
de "Il Commercialista Veneto"

INDIRIZZO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

PASSWORD PER IL FORUM: forumcv

Il credito di rivalsa IVA del professionista nella procedura fallimentare

ANDREA FAVOT

Praticante Ordine di Pordenone

Profili di incostituzionalità

Risulta ai più chiaro, come alcuni aspetti delle vicende legate all'impossibilità del professionista a tutt'oggi, di recuperare dall'amministrazione fallimentare, con il meccanismo della rivalsa, l'IVA per prestazioni rese ma non ancora fatturate al momento della dichiarazione d'insolvenza, siano forieri di non poche perplessità; perplessità che si sostanziano in seri dubbi di incostituzionalità. Infatti, a ben vedere, il privilegio speciale che si accorda al beneficiario di un credito riguardante la cessione di un bene che ancora esiste nel patrimonio del debitore, crea una ingiustificata disparità di tutela rispetto ai beneficiari di crediti riguardanti la cessione di beni o la prestazione di servizi non più ravvisabili nel patrimonio del debitore. Questa disparità mal si concilia con l'art. 3 della nostra Costituzione. Ma vi è di più. Alla luce dei presupposti sostanziali del meccanismo rivalsa-detrazione che sottostà all'imposta sul valore aggiunto, e quindi alla sua natura di imposta sul consumo, (imposta che trova giustificazione costituzionale nell'elevare a rango di espressione di capacità contributiva il consumo, e perciò indirizzata economicamente a danno del consumatore finale), l'evenienza dell'impossibilità da parte del professionista, meramente soggetto passivo d'imposta, non consumatore finale e, neppure portatore di capacità contributiva, di recuperare l'IVA per i crediti da quest'ultimo vantati nei confronti del fallimento altrettanto mal si concilia con l'art. 53 della Costituzione. Va da sé che a difettare di logica siano alcune pronunce della stessa Cassazione, quelle orgogliose di liquidare una palese violazione dell'art. 53 della Costituzione adducendo che non si deve confondere il risultato economico (nel ns. caso la falcidia del compenso del professionista!) con il presupposto oggettivo della prestazione tributaria, come se tutta la complessa e innovativa portata dell'imposta in questione potesse prescindere dagli effetti economici reali e il meccanismo rivalsa-detrazione non esistesse. In altre parole, l'IVA per i soggetti passivi è nata per essere neutrale e il concetto di neutralità, anche se poco familiare alla Corte, presuppone un determinato risultato economico: il pareggio di cassa.

L'incoerenza degli artt. 2751 bis c.2, 2758 c.2 c.c. Volendo per un momento abbandonare gli evidenti profili di incostituzionalità di cui sopra, potremmo indirizzare il nostro interesse alla disamina dell'art. 2751 bis comma 2 c.c. e cercare di coglierne la reale portata. Accordare al credito per retribuzioni dei professionisti e di ogni altro prestatore d'opera intellettuale degli ultimi due anni un privilegio generale sui mobili del debitore, e ancor di più ritenere questo ex art. 2777 c.c. sì importante da essere collocato nella gerarchia delle preferenze al secondo posto dopo solo alle spese di giustizia, sembra una manifesta applicazione dei principi costituzionali di tutela del lavoro e di solidarietà sociale, tendenti a proteggere i redditi conseguiti nell'esercizio di attività personali. Se ritenessimo corretta una tale interpretazione, e non potrebbe essere altrimenti, ci troveremmo in una situazione paradossale, situazione che si viene a creare per gli effetti di inversione della scala dei privilegi operati dall'art. 2758 c.c. poco opportunamente modificato dall'art. 5 della L. 426 del 1975. Questo infatti, prevede il privilegio speciale per i crediti di rivalsa verso il cessionario ed il committente previsti dalle norme relative all'imposta sul valore aggiunto sui beni che hanno formato oggetto della cessione o ai quali si riferisce il servizio, determinando quindi in tal modo una sicura insoddisfazione di tali crediti vantati dal professionista in occasione di prestazioni da questi erogate ad un soggetto in seguito

fallito. L'art. 2758 c.c. risulta così non compatibile con i motivi ispiratori dell'art. 2751 bis c.c. in quanto permette sistematicamente che il non riconoscimento del diritto di rivalsa decurti il compenso del professionista e della sua personale attività, compenso che per quanto suesposto dovrebbe ritenersi fra i più tutelati, violando così il risultato che il privilegio generale sui mobili vorrebbe raggiungere.

Dichiarazione d'intenti

Pur palesandosi l'ovvietà del necessario intervento sanante del legislatore a fronte della disorganica coesistenza degli artt. 2751 bis c.c. e 2758 c.c., che facilmente si può tacciare di incostituzionalità sulla base degli artt. 3 e 53 della Costituzione, parrebbe auspicabile approfondire nel merito alcuni aspetti delle alterne fortune del credito di rivalsa IVA del professionista nei confronti del fallimento. Ciò per individuare alcuni indirizzi di pensiero, più o meno attendibili, ma comunque atti a superare l'*impasse* creatasi. E' doveroso comunque avere cura di ricordare che difficilmente si sopperisce ad una tale conflittualità normativa con una piena e soddisfacentemente logica soluzione. Anche senza dichiararci paladini di un manifesto dissenso nei confronti di una ormai consolidata giurisprudenza della Corte di Cassazione, si cercherà di proporre motivate deduzioni volte, nel migliore dei casi, al totale soddisfacimento del diritto in capo al professionista per il credito di rivalsa IVA nei confronti della procedura, e nei casi meno fortunati, almeno all'aumento delle garanzie soddisfatorie che lo assistono.

Prededuzione?

L'*incipit* del nostro ragionamento deve prendere le mosse in questo caso dalla legge che istituisce e disciplina l'imposta sul valore aggiunto (D.P.R. 633 del 1972), e precisamente dagli artt. 1, 6, 21. Si realizza così procedendo, che l'imposta in questione si applica anche sulle prestazioni di servizi (ex art. 1), che le prestazioni di servizi si considerano effettuate all'atto del pagamento del corrispettivo (ex art. 6), e che vi è obbligo di fatturazione da parte del prestatore nel momento dell'effettuazione degli stessi servizi (ex art. 21). La conseguenza di quanto disposto, permette che l'atto formale della fatturazione e quindi il momento genetico dell'obbligazione tributaria, coincida con il soddisfacimento del compenso del prestatore di servizio. In altre parole, l'obbligo tributario nascente dall'operazione di prestazione di servizi, scaturisce indipendentemente dal compenso inteso come base imponibile e, a tal fine, rileva solo l'atto di pagamento del corrispettivo. Questa posizione concettuale è maggiormente suffragata nel nostro contesto fallimentare dalla considerazione che il debito IVA nei confronti del professionista non è per nulla valutabile-calcolabile in sede di accertamento del passivo da parte degli organi della procedura, perché a tal data, è di fatto inesistente, e pur essendo solo in sede di riparto (cioè nel momento in cui il fallimento deciderà in che misura soddisfare il credito vantato dal professionista) stimabile avrà ragione di venire ad esistenza solo con l'emissione della fattura.

Posto che il credito IVA di rivalsa del professionista è entità diversa per origine e per natura dal credito riferibile al capitale-compenso (e ciò è ulteriormente avallato dalla constatazione che i due crediti sono assistiti da forme diverse di privilegio ex artt. 2751 bis e

2758 c.c., privilegio generale sui mobili del debitore per il compenso capitale del professionista, privilegio speciale sui mobili per i crediti per imposte indirette) e che nasce a tutti gli effetti con un atto del curatore, nel momento della amministrazione del fallimento in cui costui liquida il corrispettivo allo stesso professionista, allora non è si peregrino giungere alla conclusione che, codesto credito, sia assimilabile ai crediti di massa soddisfabili in predeuzione, crediti di cui il fallimento si fa carico perché inerenti all'amministrazione di se stesso. In quest'ottica ai sensi dell'art.111 comma 1 della Legge Fallimentare, il credito IVA del professionista sarebbe soddisfatto in predeuzione come e quanto vengano soddisfatti i debiti IVA o INVIM che l'amministrazione fallimentare contrae in occasione di una qualsiasi vendita.

Accettare la tesi della predeuzione del credito in questione ci è più facile se consideriamo che quindi, in costanza di fallimento, la titolarità della partita IVA cambia e passa dal fallito al fallimento, e che in tal senso, quest'ultimo diventa soggetto passivo IVA e per effetto del meccanismo rivalsa-detrazione non verrebbe ad oberare la propria posizione con ulteriori passività, diventando l'imposta neutrale e risolvendosi in una mera partita di giro. Con ciò si restituirebbe piena dignità al credito professionale, assicurandone certa e totale soddisfazione (come dispone l'art. 2751 bis c.c.) e addirittura si fugherebbero pure le accuse di indebito arricchimento da parte della procedura, che seppur corrette sotto un profilo sostanziale, offrono il fianco sia, perché l'azione ex art. 2041 c.c. è sussidiaria e quindi mal si concilia con la possibilità di reclamo al Tribunale ex art. 26 della Legge Fallimentare sia, perché il concetto di indebito sembra muoversi nel campo dell'illegalità assoluta.

Come si è precisato nella dichiarazione d'intenti, vi è certezza dell'esistenza di considerazioni che ostano alla soluzione della predeuzione, indi per cui è obbligo intellettuale renderne ragione. Sicuramente infatti, il credito per rivalsa IVA non parrebbe ad una prima analisi essere fedelmente legato alle ipotesi di predeuzione ex art.111 c.1 della Legge Fallimentare se riducessimo la valenza dell'art. 6 del D.P.R. 633 del 1972 e sostenessimo che effettivamente il Curatore pur dando vita egli stesso all'obbligazione tributaria non ha altrettanto effettivamente utilizzato il servizio. Considerare (legittimamente!) l'art. 6 punto fermo del nostro ragionamento permette quindi di giudicare ininfluenti le finalità della spesa collegate al credito di rivalsa IVA che, se così non procedessimo, sarebbero ineluttabilmente riferite all'attività del fallito, e non all'amministrazione con tutte le conseguenze del caso. Ma se a livello teorico sfuggiamo al rilievo appena esposto ben più difficile risulta gestire la disparità che si verrebbe a creare, una volta concessa la predeuzione al credito in esame, rispetto al credito simile che eventualmente un prestatore di servizi vanta sulla base di una fattura emessa prima della dichiarazione di fallimento. In tal caso assieme alla fattura emessa prima della dichiarazione sarebbe sorta pure l'obbligazione tributaria, negando così ogni riferimento genetico all'attività del Curatore e di conseguenza, ogni velleità di ricondurre l'obbligazione stessa nell'alveo delle spese prededucibili. Il poco avallabile scenario vedrebbe il professionista arbitro di due diversi destini per il proprio compenso: integrale soddisfacimento qualora fatturi dopo la dichiarazione di fallimento e contestualmente al pagamento, parziale soddisfacimento a causa del sicuro non riconosci-

Il credito di rivalsa IVA

SEGUE DA PAGINA 11

mento ex art. 2758 c.2 c.c. del credito per IVA qualora abbia fatturato prima della dichiarazione. Poco utile è rilevare che non è così frequente per i professionisti avvalersi della scelta di fatturare prima del pagamento del corrispettivo perché quando anche fossimo al cospetto di un caso isolato risultato sarebbe comunque una violazione dell'art. 3 della Costituzione.

Concorsualità, privilegio speciale o generale?

Se ritenessimo l'art. 6 del D.P.R. 633 del 1972 non sufficientemente fondante per le suesposte conclusioni, e quindi ci rifugiassimo nell'alternativa per cui il diritto di rivalsa IVA del professionista in verità abbia ragione d'essere solo nei confronti del fallito e non del fallimento, perché così è stato per la prestazione, l'ipotesi della prededuzione verrebbe meno. In altre parole per comprendere quale sia il momento in cui l'obbligazione tributaria e il relativo credito di rivalsa vengono ad esistere, è d'uopo fare riferimento al rapporto contrattuale (come ex art. 5 della Legge Delega 825 del 1971) intercorso tra il professionista e il fallito. In tal ottica a nulla rileva che il soddisfacimento reale del compenso dello stesso professionista avvenga per mezzo del curatore, perché comunque quest'ultimo in sostanza mai si può considerare l'utilizzatore della prestazione da contratto di cui sopra. A questo punto sorge spontanea una dirimente considerazione: ma se il curatore come da quanto premesso si trova a pagare un debito in denaro a nulla rilevando per colui che paga la causa che ha dato origine a tale debito, non ci troveremo nella previsione dell'art. 2 c. 6 a) del D.P.R. 633 del 1972 che considera i crediti in denaro non rientranti nell'applicazione dell'IVA?

Non volendo limitare il nostro ragionamento alla drastica soluzione di cui sopra, constatiamo come il credito di rivalsa IVA, in apparente contrasto con il termine formale sancito dall'art. 6 del D.P.R. 633 del 1972, sembra dunque esistere già dall'avvenuto completamento della prestazione professionale e si collochi fra i crediti sottoposti a condizione sospensiva ex art. 1360 C.C., condizione realizzantesi con l'eventuale pagamento del compenso al professionista e il contestuale rilascio della fattura.

Lasciatoci alle spalle una possibile prededuzione equipollente ad una sicura soddisfazione, non ci resta che inserire il credito di rivalsa IVA fra i crediti concorsuali, e affrontare direttamente lo spinoso argomento dei privilegi. Originariamente, l'art. 18 del D.P.R. 633 del 1972 prevedeva per i crediti IVA il solo privilegio speciale sui beni mobili oggetto della cessione o ai quali si riferiva il servizio. Ovviamente in seguito, si palesò l'evanescenza del privilegio speciale a causa della frequente inesistenza nel patrimonio del fallito dei beni mobili fatti oggetto della cessione, inesistenza che addirittura diveniva certa per le prestazioni di servizi. Quindi, per ovviare ad una evidente carenza, si è proceduto con il D.P.R. 687 del 1974 a riformulare (malamente, come rilevato da autorevole dottrina, dato che il privilegio generale sui mobili per il credito di rivalsa riguardante le prestazioni di servizi si desume dalla ratio della norma) lo stesso art. 18 c5 introducendo il privilegio generale in sostituzione del penalizzante privilegio speciale. L'anno successivo, repentinamente e, soprattutto immotivatamente, con la Legge 426 il legislatore interviene di nuovo, e interviene sull'art. 2758 c.c. (richiamato dal già esistente succitato art. 18 c. 5 del D.P.R. 633 del 1972) riconoscendo di fatto ai crediti di rivalsa IVA il solo privilegio speciale e non il privilegio generale che già in precedenza (l'anno precedente!) il D.P.R. 687 aveva introdotto. Sintetizzando, la garanzia concessa ai crediti di rivalsa IVA in tre anni è passata da una iniziale pochezza ad una apprezzabile consistenza, per ricadere alla fine, nella pochezza (nullità) di partenza.

Ora dunque è fondamentale valutare se la Legge 426 del 1975 abbia completamente ridisciplinato la materia dei privilegi e soprattutto se questa materia abbia trovato sede naturale ed esclusiva nel Codice Civile. Nell'attenta disamina dell'art. 2750 c.c. per esempio, leggiamo: "Ai privilegi previsti da leggi speciali si applicano le norme di questo capo, se non è diversamente disposto"; e ancora nell'art. 2758 c.c.: "I crediti dello stato per i tributi indiretti hanno privilegio sui

mobili ai quali i tributi indiretti si riferiscono e sugli altri beni indicati dalle leggi relative, con l'effetto da esse stabilito". In entrambi gli articoli succitati vi è un chiaro riferimento ad eventuali leggi speciali (fra le quali ben figurerebbe il D.P.R. 633 del 1972 nel suo specifico art.18 c. 5, e questo sta ragionevolmente ad indicare che per mezzo della Legge 426 il legislatore non concretizzò una sua espressa e reale volontà abrogativa delle norme che specificamente regolavano determinate materie come l'IVA (sulla base del principio che la legge posteriore generale non deroga a quella speciale, "genus per speciem derogatur"), ma ne volle disciplinare solo particolari aspetti. Tale assenza di volontà abrogativa si desume anche dall'emanazione del D.P.R. 24 del 1979 che modificando l'art. 62 (sempre in tema di privilegi) del D.P.R. 633 del 1972 implicitamente ne riconosce la validità in materia. Se allora riteniamo l'art. 18 del D.P.R. 633 del 1972 pienamente efficace e nel contempo efficace l'art. 2758 c.c., il credito di rivalsa IVA potrà garantirsi sia del privilegio generale sui mobili, che di quello speciale, offrendo al professionista se non la certezza, maggiori chances di vedere soddisfatto per intero il proprio compenso.

Spesa per l'esercizio della professione?

Se cambiassimo radicalmente i presupposti della nostra indagine, pur sempre non perdendo di vista il traguardo prefissato, cioè di assicurare la soddisfazione del credito di rivalsa al professionista, e rivolgessimo il nostro ragionamento al concetto primigenio di imposta sul valore aggiunto, ci si prospetterebbero inedite soluzioni. E' infatti assodato che l'IVA nasce per eliminare la distorsione che si creava per mezzo dell'effetto a "cascata" della vecchia IGE. L'IVA per raggiungere questo scopo si avvale infatti del ben noto meccanismo rivalsa-detrazione, e tale meccanismo, sostanza l'obbligo di imposta in merito esclusivamente al valore aggiunto da ciascun operatore per ciascun passaggio del bene ceduto. Non è così irrealista dedurre da queste premesse che l'imposta se ben si confà alla figura dell'imprenditore non altrettanto lo è nei confronti del professionista che nulla materialmente crea e nulla materialmente trasforma (e quindi niente incrementa di valore!), cosicché nella prima versione della legge IVA il professionista era soggetto passivo IVA in merito alle sole prestazioni fornite a favore di imprenditori commerciali.

Con il tempo, e come spesso accade, il campo di applicazione dell'imposta si è costantemente allargato includendo tutte le prestazioni professionali. Ma in questo progressivo snaturamento del campo di applicazione che fu dettato da finalità fiscali accertative più che impositive, il professionista comunque riveste e riveste gli abiti dell'esattore d'imposta non rilevandosi a suo carico nessuna nuova e reale imposizione. In altre e più semplici parole, se la prestazione del professionista è prodotto all'origine del suo ingegno, e quindi non deve scontare nessuna addizione di valore aggiunto in merito ad una pregressa e reiterata catena di cessioni, allora il concetto di rivalsa in tale contesto risulta delegittimato. Da ciò l'assunto che per il professionista non si tratti di "vera e propria" IVA e questa tesi sarebbe ulteriormente suffragata dalla constatazione che, sulla base del combinato disposto dell'art. 6 e dell'art. 21 del D.P.R. 633 del 1972 è data possibilità allo stesso professionista di fatturare e quindi di obbligarsi nei confronti dell'erario solo al momento del ricevimento del corrispettivo, e non al momento della prestazione come la ratio dell'imposta sul valore aggiunto vorrebbe fosse.

Orbene svuotando di significato sostanziale l'imposizione IVA per il professionista e, nel lodevole sforzo di preservarne il reddito, si potrebbe assimilare il credito di rivalsa IVA non soddisfatto ad una spesa che lo stesso professionista deve sostenere in occasione di lavoro, o in altre parole ad una spesa sostenuta per l'esercizio della professione. Questa spesa, come componente delle spese sostenute o sostenende dal professionista in relazione all'opera prestata (così similmente come già argomentato dalla Cass. Sez.II, con la sent. 4563 del 1979 secondo la quale il pagamento dell'IVA relativa ai diritti e agli onorari del difensore avversario non è IVA in sé ma costituisce una componente delle spese giudiziali nel presupposto che il necessario legame tra prestatore ed utilizzatore del servizio, mancante nella specie, invalidi lo specifico meccanismo che sottostà all'imposta), andrebbe coperta

dallo stesso curatore, oppure aggirando la legislazione in materia, che non prevede la perdita su crediti tra gli oneri deducibili previsti dall'art. 50 del D.P.R. 917 del 1986 dovrebbe andare in detrazione dell'imponibile IRPEF dello stesso professionista.

Conclusioni

Ciò che all'inizio di questo lavoro ci è sembrato del tutto incontrovertibile erano i gravi profili di incostituzionalità e da questo punto fermo abbiamo preso le mosse. Non senza alcuna difficoltà logica si è cercato dare vita ad uno *show-up* delle ragioni che depongono a sostegno sia della prededucibilità, sia eventualmente e almeno del privilegio generale, che infine della assimilazione del credito di rivalsa IVA alle spese della professione, con il non celato desiderio di preservare per quanto possibile il reddito del professionista (in questo senso e precisamente sostenendo la prededuzione si muovono pure: la Sentenza del Tribunale di Pisa in data 12 febbraio 1999, e i Decreti del Tribunale di Roma in data 6 maggio 1999 e del tribunale di Genova in data 7 novembre 2001). Se la Corte di Cassazione nella ormai sua consolidata posizione nega ogni garanzia satisfatoria al credito di rivalsa IVA del prestatore di servizi, rigettando puntualmente e motivatamente (?) ogni istanza del professionista, con quanto fin ad ora esposto si è cercato di argomentare l'esatto contrario. La finalità di tutto questo non sta ovviamente nella volontà di dimostrare che i nostri rilievi siano da preferire a quelle della Corte bensì nel palesare che sul credito di rivalsa IVA del professionista si può dire, a ragione, tutto e il contrario di tutto, mentre non altrettanto ci è concesso sui profili di incostituzionalità summenzionati che restano tali checché la Corte o chi altro sostenga diversamente.

Forse è giunto il momento di sollevare una categoria di lavoratori dal cercare vie "alternative" alla falcidia del proprio compenso, come quella di includere l'IVA nell'importo ricevuto in sede di riparto con la conseguenza sia di compiere una operazione non rispondente alla verità sia di costringere il fallimento a liquidare in sede di pagamento dei crediti privilegiati, un ammontare per credito IVA a tutt'oggi considerato di natura chirografaria. Allora stabilita una volta per tutte l'insensatezza di un coacervo di norme non coordinate che obbligano ingiustamente il professionista a rinunciare ad una parte del proprio compenso sarebbe auspicabile o permettere a quest'ultimo, una volta fatturata la prestazione, l'uso di uno strumento equivalente alla nota di accredito ex art. 26 del D.P.R. 633 del 1972 per l'intero ammontare IVA non corrisposto, o di accordare per lo stesso ammontare la possibilità di deduzione dal reddito ex art. 50 del D.P.R. 917 del 1986 oppure, alla peggio, di godere di un intervento del legislatore sull'art. 2758 c. 2 che ripristini senza lasciare dubbio alcuno il privilegio generale sui mobili del debitore.

Bibliografia

- Cassazione civile Sez. 1, Sent. n. 3715 del 1992, banca dati ETI-De Agostini;
- Cassazione civile Sez. 1, Sent. n. 1115 (con nota di Anni), n. 1227, n. 6149, e n. 9763 (con nota) del 1995, banca dati ETI-De Agostini;
- Cassazione civile Sez. 1, Sent. n. 4648 del 1997, banca dati ETI-De Agostini;
- Tribunale di Roma, Dec. 6 maggio 1999, banca dati ETI-De Agostini;
- Tribunale di Genova, Dec. 7 novembre 2001, banca dati ETI-De Agostini;
- Tribunale di Pisa, Sent. 12 febbraio 1999, banca dati ETI-De Agostini;
- Apice-Mastrogiacomo, "L'autoriduzione dell'IVA nelle procedure concorsuali", Il Fisco, 1997, pag. 5495;
- Giuseppe Grazzini, "Note in merito al privilegio IVA relativo a compensi professionali", Il Fisco, 1980, pag. 495;
- Delli-Passerini, "La rivalsa sui compensi ai professionisti nelle procedure professionali", Il Fisco, 1990, pag. 17;
- Benedetti, "Collocazione in sede fallimentare del credito di rivalsa IVA del professionista: privilegio o prededuzione?", Il fallimento, 1980, pag.817;
- Ciampi, "IVA di rivalsa: disorganicità normativa e conseguenti contrasti giurisprudenziali", Il Fisco, 1979, pag.181;
- Bitto, "Credito di rivalsa IVA del professionista: privilegio o prededuzione?", Il fallimento, 1979, pag. 972

DIRITTO FALLIMENTARE

PER LA MODIFICA DELLA LEGGE FALLIMENTARE

Il Dott. Giuseppe Limitone, Giudice Delegato alle procedure concorsuali presso il Tribunale di Padova, in relazione alla delega per la riforma della legge fallimentare e alla costituzione della nuova Commissione ministeriale appositamente e recentemente istituita, come riportato nel precedente numero, recependo l'invito rivolto dal sottoscritto a tutti gli "addetti ai lavori" a proporre modifiche ed integrazioni all'attuale testo di legge da sottoporre alla Commissione previa pubblicazione sul nostro Giornale, ci ha fatto avere un'interessante scritto che riguarda la nuova riformazione dell'art. 67 della L.F., in tema di revocatoria fallimentare. Ne è scaturita una proposta molto interessante che qui pubblichiamo e che verrà presentata all'attenzione della Commissione ministeriale e potrà così costituire oggetto di dibattito per il nostro Giornale. Il Dott. Limitone, oltre alle osservazioni sull'art. 67 L.F., propone anche una modifica all'art. 49 L.F. sull'obbligo di residenza del fallito proponendone la limitazione ad un periodo non superiore ai cinque anni e sulla necessità di prevedere comunque un compenso al curatore per i fallimenti senza attivo o attivo insufficiente di cui all'art. 39 L.F. In relazione a quest'ultimo problema, in effetti esiste un vuoto normativo in occasione della fissazione del compenso al curatore quando un fallimento non ha fondi, non è stato possibile recuperare attivo né con vendite di beni, né con azioni revocatorie o recupero crediti; questo onere dovrebbe essere a carico dello Stato, ma la sua determinazione andrebbe fissata per legge o comunque regolamentata. La legge nulla prevede in merito, tranne il caso indicato dal G.D., di revoca del fallimento senza attivo dove la Cassazione si è pronunciata positivamente attribuendo l'onere allo Stato, mentre la Corte Costituzionale ha sempre escluso che l'Erario debba soddisfare il compenso del curatore nel caso di chiusura del fallimento senza attivo. Oggi i Giudici Delegati si regolano affidando ai curatori fallimenti senza attivo compensandoli con fallimenti "attivi", ma questa procedura è discrezionale e non è certo regolata dalla legge. La Corte Costituzionale ha oltretutto ammesso l'esistenza di un vuoto normativo che potrebbe essere ora colmato dalla nuova Commissione ministeriale appositamente costituita. Le strade da percorrere potrebbero essere molte tra cui quella di destinare con una certa percentuale dell'attivo dei fallimenti capienti alla costituzione di un fondo da utilizzare per pagare spese e compensi ai curatori che si trovano a gestire fallimenti senza attivo. Altra via potrebbe essere quella di istituire per legge uno specifico capitolo di bilancio dal quale attingere per i compensi minimi ai curatori in questi casi. Spero che questo primo intervento del G.D. di Padova e le problematiche qui sollevate possano aprire un dibattito e aiutino a far pervenire una serie di altre proposte o riflessioni al nostro Giornale da parte dei colleghi interessati e degli stessi G.D., perché se non approfittiamo di questa occasione, non potremmo continuare a lamentarci; almeno tentiamo.

Ezio Busato / Ordine di Padova

Proposta sull'articolo 67 L.F.

Atti a titolo oneroso, pagamenti, garanzie

GIUSEPPE LIMITONE

Giudice Delegato al Tribunale di Padova

Osservazioni sulla riforma del fallimento.

La recente nomina della nuova commissione di riforma del diritto fallimentare offre lo spunto per alcune considerazioni svolte con riguardo agli orientamenti riformatori manifestati nella passata legislatura.

Il concorso dei creditori nel fallimento, ben rappresentato dal principio della *par condicio omnium creditorum*, trova nella azione revocatoria fallimentare il fulcro ed il suo strumento più prezioso, che tuttavia la tendenza legislativa riformatrice vuole fortemente ridimensionato.

L'accoglimento della revocatoria fallimentare comporta la restituzione del bene (o del valore) sottratto alla garanzia di tutti i creditori, che vi si soddisferanno nel concorso fallimentare, come se non fosse mai uscito dalla garanzia patrimoniale dei creditori (in altre parole, il Curatore potrà monetizzarlo come se fosse ancora del debitore)¹.

Funzione dell'azione revocatoria fallimentare.

La finalità di reintegrazione (in funzione conservativa, non di titolarità) del patrimonio e l'effetto di riacquisizione alla garanzia, ma non al patrimonio, che sono propri della revocatoria², comportano l'importante duplice conseguenza per cui da un lato, l'azione non può essere esperita dal Curatore qualora l'attivo fallimentare sia già sufficiente a far fronte al passivo e, dall'altro lato, qualora il bene (o la somma di denaro³) si trovino ancora a disposizione del Curatore al momento della chiusura del fallimento, per l'integrale soddisfazione dei creditori o per la mancanza di passivo, dovranno essere restituiti al soggetto che ha subito la revoca e non al fallito, la cui titolarità sul bene (o sul denaro) è ormai venuta meno per effetto dell'atto revocato (che è rimasto invece valido ed efficace *inter partes*).

Con riferimento alla prima affermazione, si è sostenuto che l'azione è

esperibile anche nel caso di esubero dell'attivo fallimentare, sia perché il danno per la massa non costituisce un presupposto necessario dell'azione, in quanto essa è diretta a ripartire in modo paritario nell'ambito della collettività dei creditori e degli aventi causa dal fallito una perdita oggettivamente verificatasi⁴, a prescindere dall'esistenza del nesso causale tra la perdita stessa e l'atto impugnato, sia perché, in ogni caso, la lesione della *par condicio omnium creditorum* non può essere esclusa *a priori*⁵, ma soltanto in seguito al riparto finale dell'attivo fallimentare che consenta il pieno soddisfacimento di tutti i creditori di pari grado⁶.

Nulla osta però a ritenere che la funzione della revocatoria fallimentare sia mista, parte in comune con quella della revocatoria ordinaria, avendo indubbiamente la stessa matrice, di reintegrazione della garanzia patrimoniale, e parte propria della natura del concorso, di perequazione degli effetti dell'insolvenza tra tutti i creditori, effetto che, comunque, si compie anche nella azione revocatoria ordinaria, limitatamente ai creditori intervenuti nel giudizio (e comunque riferito non all'insolvenza, ma alla semplice *deminutio patrimonii*).

E' agevole trovare il fondamento della natura mista dell'azione revocatoria fallimentare proprio nella considerazione che la stessa consente l' <<.attuazione della garanzia patrimoniale secondo le regole del concorso>>⁷.

Il danno nella revocatoria fallimentare.

In giurisprudenza, tuttavia, si ritiene che il danno, inteso come lesione della

SEGUE A PAGINA 14

¹ Il concorso dei creditori va sempre inteso con salvezza delle cause legittime di prelazione, quindi si attua all'interno delle categorie dei creditori di pari grado, secondo la loro giusta collocazione.

² Sulla funzione di reintegrazione del patrimonio nell'interesse della massa dei creditori, concordano: Lo Cascio, *Diritto fallimentare*, Milano 1996, 629, che la riferisce al "sistema revocatorio"; Guglielmucci, *Lezioni di diritto fallimentare*, Torino 2000, 155; Quatraro, Fumagalli, *La revocatoria ordinaria e fallimentare*, Milano 1994, 105; Pajardi, *Manuale di diritto fallimentare*, Milano 1993, 376; Provinciali, *Trattato di diritto fallimentare*, Milano 1974, 1141.

³ Anche se versata a seguito di una transazione stipulata con il Fallimento sulla pretesa fatta valere in via di revocatoria, perché il Curatore non avrebbe comunque titolo per trattenerla, dopo l'esaurimento dei riparti concorsuali cui era destinata, né potrebbe restituirla al fallito tornato *in bonis*, non essendo somma di proprietà di quest'ultimo.

⁴ In tal senso, Azzolina, *Il fallimento e le altre procedure concorsuali*, Torino 1961, 1423; De Semo, *Diritto fallimentare*, Padova 1968, 305; Maffei Alberti, *La "funzione" della revocatoria fallimentare*, Giur. comm. 1976, I, 362.

⁵ Cfr., sotto il profilo dell'interesse ad agire, basato sulla persistenza del danno: Lo Cascio, *Diritto fallimentare*, Milano 1996, 635; sotto il profilo del danno: Guglielmucci, *Lezioni di diritto fallimentare*, Torino 2000, 160.

⁶ Cass. 15 settembre 1997 n.9146, Il fall. 1998, 1039.

⁷ Lo Cascio, *Diritto fallimentare*, Milano 1996, 633; Guglielmucci, *Lezioni di diritto fallimentare*, Torino 2000, 158.

Proposta sull'art.67 L.F.

SEGUE DA PAGINA 13

par condicio creditorum, cioè come situazione sfavorevole per i creditori causata dall'atto revocato, costituisca un requisito logico e necessario dell'azione revocatoria fallimentare e che esso sia presunto *iuris tantum*, con la possibilità quindi che il convenuto in revocatoria dia la prova che il danno non sussiste più al momento dell'esperimento dell'azione⁸, eccezione che si reputa non rilevabile d'ufficio⁹.

Il danno per i creditori di grado pari a quello che subisce la revoca, in realtà, può essere stimato soltanto in esito al riparto fallimentare, il quale non assicura a tutti uguali ragioni di soddisfacimento¹⁰, in quanto la sufficienza del patrimonio fallimentare per soddisfare tutti i creditori concorsuali non può essere stabilita *a priori*¹¹.

Prevale, invece, in dottrina la tesi dell'irrelevanza del danno, perché il compimento del periodo sospetto legale è considerato sufficiente per far considerare in concreto dannoso l'atto compiuto¹², in quanto esso non doveva neppure essere concepito in quel periodo.

Peraltro, si è recentemente sottolineato che la lesione nella revocatoria sussiste anche nel caso di mero pericolo di danno, derivante dall'atto di disposizione, che abbia comportato una modifica della situazione patrimoniale del debitore, tale da rendere incerta l'esecuzione coattiva del debito o da comprometterne la fruttuosità¹³.

Il debito di restituzione nella revocatoria.

Ultimamente, le Sezioni Unite della Cassazione hanno regolato l'annoso contrasto di giurisprudenza in ordine alla natura del debito di restituzione da revocatoria dei pagamenti¹⁴, statuendo che si tratta di un debito di valuta, atteso che l'atto posto in essere dal fallito è originariamente lecito e la sua inefficacia sopravviene solo in esito alla sentenza di accoglimento della revocatoria, dovendo ritenersi la natura costitutiva di tale sentenza, con la conseguente decorrenza degli interessi dalla domanda e la risarcibilità del maggior danno dovuto al ritardo nella restituzione solo ai sensi dell'art. 1224 comma 2 c.c., e previa specifica allegazione e dimostrazione dello stesso¹⁵.

A questo proposito, si osserva che le Sezioni Unite fondano la loro decisione essenzialmente su due considerazioni: la liceità *ab origine* dell'atto revocato (e quindi la non configurabilità di un'obbligazione risarcitoria) e la natura costitutiva dell'azione revocatoria (e dunque la pretensibilità dalla domanda, e non dal fatto).

Posto che la natura costitutiva potrebbe non essere di ostacolo al riconoscimento del debito come debito di valore¹⁶, incidendo la natura dell'azione più sulla decorrenza degli interessi, intesi quale obbligazione accessoria ulteriore rispetto a quella di reintegrare il patrimonio, si ritiene che la pronuncia delle Sezioni Unite non sia esaustiva in ordine a tutte le possibili argomentazioni relative alla funzione dell'azione revocatoria ed alla non contestabile sua essenzialità concorsuale.

Invero, la revocatoria deve essere collocata, nella procedura fallimentare e nelle finalità dell'istituto del fallimento, quale asse portante dello stesso, sia in funzione di sua interpretazione sia in funzione della realizzazione piena delle sue finalità.

Si rifletta un poco sul senso del fallimento e della sua disciplina: esso serve a riportare tutti i creditori nel momento in cui il debitore, resosi conto dell'insolvenza, avrebbe dovuto chiudere l'impresa e portare i libri in tribunale (secondo una norma di dover essere non esigibile in concreto, ma

posta a cardine della normativa concorsuale, almeno in sede di interpretazione dell'istituto della revocatoria).

Infatti, tutti i pagamenti e gli atti, onerosi e non, da lui compiuti dal sorgere dell'insolvenza in poi (sempre nel periodo sospetto) non avrebbero dovuto essere realizzati, in quanto, da un lato, possono aver avvantaggiato alcuni creditori e non altri, e, dall'altro lato, possono aver creato nuovi rapporti (facendo sorgere nuove obbligazioni) o determinato la sottrazione o la diminuzione di cespiti altrimenti destinati al soddisfacimento paritetico e concorsuale del ceto creditorio.

Se si fa ben caso, il fallimento, inteso quale normativa veramente concorsuale, è un istituto di grande civiltà e giustizia sociale, etica ed economica, in quanto realizza coattivamente quelle condizioni di parità che *in rerum natura* non sono concretamente ed efficacemente esigibili (poiché pochi sono gli imprenditori che portano i libri in tribunale alle prime avvisaglie dell'insolvenza, perché sperano sempre di riuscire a risollevarsi, e tanto meno dopo che l'insolvenza è conclamata, essendo ormai impegnati in altre attività, che formeranno oggetto della revocatoria a fallimento dichiarato).

Risultato è che il patrimonio dell'imprenditore insolvente arriva al fallimento ormai dissossato, e solo l'abilità e l'attenzione di alcuni curatori consentono talora di recuperarne una parte, per la soddisfazione dei creditori meno tutelati (spesso i lavoratori e gli Enti fiscali e previdenziali, cioè in pratica la collettività).

In questa prospettiva, la revocatoria, come anche il fallimento, ha una funzione non solo di reintegrazione del patrimonio, cioè indennitaria, ma anche di redistribuzione degli effetti dell'insolvenza tra tutti i creditori del fallito, affinché non siano solo alcuni di essi a sopportarne le conseguenze, ed altri ne risultino invece indifferenti¹⁷.

E' importante sottolineare che la revocatoria non colpisce necessariamente gli atti compiuti soggettivamente in frode ai creditori (cioè con dolo del debitore o dell'*accipiens*), ma anche atti in sé perfettamente leciti sia dal punto di vista oggettivo che soggettivo (si pensi al pagamento di un debito scaduto prima della dichiarazione di fallimento, che non solo il debitore deve eseguire, ma neppure il creditore può rifiutare (salvo che si tratti di pagamento parziale): ciò che rileva, invero, è l'aver (oggettivamente) preferito un creditore ad un altro nella soddisfazione delle sue ragioni, o comunque l'aver posto in essere un atto che ha diminuito la possibilità di soddisfazione dei creditori esistenti in un arco di tempo prossimo al dissesto fallimentare. Si vuole cioè che in questo periodo (un anno per gli atti normali, due anni per quelli anormali) il patrimonio del debitore resti cristallizzato in funzione della soddisfazione di tutti i creditori, senza che siano preferiti alcuni di essi o nuovi eventuali creditori o terzi aventi causa dal fallito.

Quanto alla natura costitutiva, nel senso che la pronuncia del Giudice rende inefficace un atto che prima di essa non lo era (si pensi all'esempio fatto del pagamento, in sé lecito, anzi dovuto), si rileva che la frode ai creditori (che talora può essere lo scopo voluto dell'atto, mentre in altri casi è estranea alla volontà delle parti) diventa oggetto di un accertamento costitutivo su basi oggettive (nel senso che non è richiesto il dolo della frode), che produce l'effetto revocatorio come conseguenza della sentenza e che non preesiste ad essa¹⁸.

L'azione revocatoria, invero, in quanto diretta alla pronuncia di inefficacia di un atto di disposizione, è riconducibile alla categoria dei diritti potestativi, ossia di quei diritti cui non corrisponde un obbligo di prestazione, ma solo la soggezione all'iniziativa altrui.

SEGUE A PAGINA 15

⁸ Cass. 19 febbraio 1999 n.1390, Il fall. n.8/1999, 911; Cass. 12 novembre 1996 n.9908, Il fall. n.7/1997, 692.

⁹ Cass. 30 ottobre 1973 n.2837, Dir. fall. 1974, II, 1986.

¹⁰ Cass. 15 settembre 1997 n.9146, Il fall. 1998, 1039.

¹¹ Questo aspetto rileva dal punto di vista dell'interesse ad agire, in considerazione della persistenza del danno (Lo Cascio, *Diritto fallimentare*, Milano 1996, 635), che quindi dovrà ritenersi esistente quanto meno fino al riparto finale, ma non fino al momento anteriore in cui tutti i creditori di pari grado di quello che subisce la revoca abbiano sicuramente ottenuto la medesima percentuale di soddisfazione, perché nulla esclude che sopravvenga un'insinuazione tardiva di un creditore di pari grado prima del riparto finale.

¹² Lo Cascio, *Diritto fallimentare*, Milano 1996, 634; Guglielmucci, *Lezioni di diritto fallimentare*, Torino 2000, 160; Maffei Alberti, *La "funzione" della revocatoria fallimentare*, Giur. comm. 1976, I, 362; D'Alessandro, *La revoca dei pagamenti nel fallimento*, Milano 1972.

¹³ Cass. 29 marzo 1999 n.2971, in Guida al Dir. n.22/1999, 111.

¹⁴ Cass. S.U. 15 giugno 2000 n.437, Foro it. 2000, I, 2724.

¹⁵ In tal caso, si può fare riferimento, documentandolo, al tasso normalmente praticato alla procedura fallimentare, attrice in revoca, se è superiore al saggio di interesse legale, chiedendo la differenza.

¹⁶ In tal senso è Cass. 4 agosto 2000 n.10264 (citata in nota a Cass. 15 giugno 2000 n.437, Foro it. 2000, I, 2724), per la quale la natura costitutiva dell'azione revocatoria e la validità del negozio o pagamento oggetto di revocatoria non escludono che l'atto sia lesivo di un interesse giuridicamente protetto e che in tal senso l'atto debba essere inteso come illecito, tale da generare un debito ripristinatorio di valore.

¹⁷ Tale è la funzione della revocatoria, quale essenziale azione fallimentare di recupero: vedi Trib. Milano 16 settembre 1999, Il fall. n.1/2000, 108.

¹⁸ Si vedano sul punto la fondamentale Cass. S.U. 13 giugno 1996 n.5443, Foro it. n.9/96, I, 2734; e Cass. S.U. 8 luglio 1996 n.6225, Il fall. n.10/96, 999.

Proposta sull'art.67 L.F.

SEGUE DA PAGINA 14

Le conseguenze sono di non poco momento, sia in termini di interruzione della prescrizione dell'azione, sia in ordine all'ammissibilità di alcune ordinanze anticipatorie (artt.186 bis ss. c.p.c.), sia per quanto riguarda il *dies a quo* della decorrenza degli interessi dovuti in caso di revoca dell'atto o del pagamento, e infine circa il *dies a quo* per la decorrenza del calcolo della rivalutazione¹⁹. Per quest'ultima, occorre ricordare i termini del dibattito sul tipo di debito che scaturisce dalla revocatoria, di valuta o di valore.

Chi fa leva sulla intrinseca liceità dell'atto o del pagamento prima della pronuncia di revoca, che ne accerta l'illegittimità *ex post*, conclude che la rivalutazione è dovuta solo come eventuale maggior danno, oltre a quello già coperto dagli interessi legali (art.1224 comma 2 c.c.), e, quindi, solo dalla domanda giudiziale, identificando il debito come debito di valuta²⁰.

Chi, invece, reputa che l'atto revocato ha comunque sottratto un bene (mobile, immobile o denaro), inteso come un valore, al patrimonio del debitore, e che l'atto o il pagamento, sia pure per effetto di un giudizio *ex post* e non per intrinseca connotazione, sono illegittimi, perché compiuti in frode (oggettivamente) delle ragioni dei creditori, e quindi anti giuridici, attribuisce al debito da revocatoria la natura di debito di valore, con ogni conseguenza in ordine alla decorrenza ed alla portata della rivalutazione: si usa calcolare la rivalutazione ISTAT anno per anno dal fatto al passaggio in giudicato della sentenza, che comunque trasforma il debito di valore in debito di valuta, e gli interessi sulla somma di anno in anno rivalutata, dalla domanda fino al saldo effettivo²¹. Ciò posto, in primo luogo non occorre fare riferimento all'atto illecito in senso soggettivo per giustificare il debito di valore, poiché esso già discende come conseguenza della funzione di reintegrazione del patrimonio e di perequazione degli effetti dell'insolvenza della azione revocatoria: se si vuole che il patrimonio sia riportato al momento in cui l'imprenditore doveva portare i libri in tribunale, la rivalutazione del cespite uscitone anzitempo è *in re ipsa*, a tutela dei creditori concorsuali. In secondo luogo, forse non sarebbe poi così esagerato considerare l'atto soggetto a revoca come un atto (non come tale, ma per effetto della situazione ad esso esterna, cioè lo stato di insolvenza) oggettivamente illegittimo, anche se soggettivamente non doloso, e ciò prescindendo dalle caratteristiche di atto dovuto o meno (per i pagamenti non è difficile dire che sono atti leciti perché dovuti).

Infatti, benché ogni atto compiuto nel periodo sospetto dall'imprenditore possa essere di per sé lecito, nella logica del concorso e del fallimento, si tratta di atti che non avrebbero dovuto mai essere compiuti, perché tutto il patrimonio dell'imprenditore insolvente è destinato ai creditori sin dal momento del sorgere dell'insolvenza, così come statuisce in materia di società l'art.2449 c.c., per il quale gli amministratori, una volta perduto il capitale in misura tale da comportare lo scioglimento della società, non possono compiere nuove operazioni, e rimangono comunque responsabili della conservazione del patrimonio a garanzia dei creditori, ex art.2394 comma 1, c.c.

E' dunque l'oggettiva illiceità dell'atto o del pagamento che giustifica, in uno con la funzione di reintegrazione patrimoniale e di attuazione della concorsualità della revocatoria, la configurazione del debito di valore, anche se si tratta di restituzione di pagamenti²².

La riforma della revocatoria fallimentare.

Le prefatte considerazioni ne sostengono poi ben altre, di tipo

(mediatamente) escatologico, sempre con riferimento al concorso dei creditori.

La riforma del diritto concorsuale potrebbe produrre, se non verrà fatta qualche modifica ai precedenti progetti, un significativo svuotamento della concorsualità e, di conseguenza, del significato stesso della procedura fallimentare. Leggiamo la delega per il nuovo testo dell'art. 67 L.F., norma che, come si è detto, costituisce il cardine della concorsualità, vieppiù nel secondo comma, proprio in relazione agli atti normali (ma non per questo sempre legittimi, in costanza di insolvenza).

<<Articolo 2 - 1. La riforma organica delle procedure concorsuali è ispirata ai seguenti principi e criteri direttivi: oo) disciplinare gli effetti sugli atti pregiudizievole ai creditori, prevedendo: (la revocatoria ordinaria e) - quella concorsuale relativamente ai negozi posti in essere al fine di favorire alcuni creditori in danno di altri, ai negozi agli atti ed ai pagamenti anormali, ai negozi in cui le prestazioni del debitore sono sproporzionate rispetto a quello che è stato a lui dato o promesso; - la riduzione dei termini del periodo sospetto alla metà di quelli attualmente stabiliti dall'art.67 L.F., fermo restando quanto in detto articolo stabilito a proposito della conoscenza o mancata conoscenza dello stato di insolvenza del debitore>>.

L'attuale secondo comma dell'art.67 L.F. (e parte del primo comma) è stato praticamente soppresso, e con esso buona parte della concorsualità, atteso che l'azione da esso prevista è più significativa ancora di quella del primo comma, sotto il profilo del ristabilimento della parità di trattamento tra i creditori. Cerchiamo di capire perché.

1) E' prevista la revoca dei negozi (non più dei pagamenti, perché questi ultimi non sono negozi, si sa, sono atti dovuti, in cui la manifestazione di volontà non è richiesta, come lo è per i negozi), e, inoltre, solo se i negozi sono stati posti in essere al fine di favorire alcuni creditori in danno di altri. Atteso che questo tipo di finalità risulterebbe *in re ipsa* dopo che il debitore si è accorto dell'insolvenza, delle due l'una: o si tratta di requisito inutile, che la giurisprudenza riterrà implicito nel compimento dell'atto in un certo periodo, o si tratta di un requisito di fatto impediente, per l'assoluta difficoltà di reperire la prova del dolo di frode.

In questi casi, come si attingerà la *scientia decoctionis* dell'*accipiens*? Sarà presunta, dopo aver dimostrato (ardamente) il dolo di frode del *dans*, o bisognerà dimostrare anche quella? Ed invero, il dolo di frode aggrava sensibilmente la fattispecie revocatoria del secondo comma attuale, sì che non sarebbe fuor di luogo un alleggerimento probatorio *ex latere accipientis*, altrimenti occorrerà dimostrare l'accordo fraudolento, o quantomeno la reciproca consapevolezza della frode: in tal caso, la revocatoria fallimentare sarebbe un doppione della revocatoria ordinaria, in cui è nota la presenza del requisito del *consilium fraudis*, che si deve combinare, per gli atti onerosi, a quello della *participatio fraudis* del terzo.

Inoltre, a che servirebbe questa revocatoria, sicuramente più onerosa sul piano probatorio, quando c'è già quella ordinaria, con presupposto soggettivo più agevole a dimostrare (basta la consapevolezza della *deminutio patrimonii* da parte del debitore e del terzo, senza che occorra il vero e proprio dolo), e inoltre con termine quinquennale a ritroso, anziché semestrale²³?

2) Rimane la revocatoria dei negozi, atti e pagamenti anormali.

3) C'è anche quella degli atti con prestazioni sproporzionate.

4) Non si parla più di revoca delle garanzie convenzionali e giudiziali non contestuali, né di quelle contestuali, che, dunque, saranno revocabili solo

SEGUE A PAGINA 16

¹⁹ Infatti, trattandosi di azione costitutiva e non dichiarativa: a) l'interruzione della prescrizione si produce solo con l'atto introduttivo del giudizio e non con la diffida stragiudiziale (inviata dal Curatore), poiché l'atto revocando è in sé lecito (e ne viene riconosciuta l'illegittimità solo con la sentenza di revoca, a seguito dell'esercizio del relativo diritto potestativo) e, dunque, con la mera diffida stragiudiziale, il Curatore non fa valere alcun diritto attuale, cui corrisponda un obbligo di prestazione (Cass. 19 luglio 1996 n.6497, Il fall. n.2/1997, 153); b) le ordinanze anticipatorie sono ammesse solo entro certi limiti: è possibile infatti l'ordinanza di condanna al pagamento di somme non contestate oggetto di revocatoria, mentre non è concepibile, prima dell'accertamento costitutivo del diritto alla restituzione, l'ordinanza ingiunzione, che presuppone un credito certo e liquido, oltre che esigibile; è infine inammissibile, perché il diritto non c'è prima della sentenza, l'ordinanza post-istruttoria (Trib. Milano 13 novembre 1995, Foro it. 1996, I, 1065; Trib. Pordenone 13 marzo 1998 ord., Il fall. n.3/99, 333); c) non è ipotizzabile la provvisoria esecuzione della sentenza di primo grado, ai sensi del novellato art.282 c.p.c., ma è necessario attendere il passaggio in giudicato della stessa (App. Milano 22 dicembre 1995, Giur. it. 1996, I, 2), prima del quale, se coattivamente eseguita, la modificazione costitutiva potrebbe produrre effetti irreversibili o difficilmente reversibili (come nel caso dell'alienazione di beni revocati infungibili); d) gli interessi legali (salva la prova del maggior danno ex art.1224 comma 2, c.c.) spettano al Curatore dal giorno della domanda (cioè dalla notificazione della citazione per la revocatoria) e non dal giorno dell'atto o del pagamento soggetto a revoca, come sarebbe se la sentenza fosse meramente dichiarativa di una inefficacia insita nell'atto o nel pagamento (Cass. 11 aprile 1997 n.3155, Guida al Diritto n.18/97, 48; Il fall. n.10/97, 1013).

²⁰ Cass. 24 gennaio 1998 n.690, Il fall. n.7/98, 719.

²¹ Cfr. Cass. 22 gennaio 1972 n.164, Dir. fall. 1972, II, 393; Cass. 15 marzo 1976 n.949, Dir. fall. 1976, II, 323; Cass. 3 aprile 1987 n.3227, Il fall. 1987, 1053; Cass. 10 novembre 1992 n.12091, Il fall. n.4/1993, 361; Cass. 4 aprile 1997 n.2936, Guida al Dir. n.21/97, 59, Il fall. n.1/1998, 32: "Il debito di restituzione, anche di somma di denaro, è sempre di valore, poiché deriva dalla funzione indennitaria della revocatoria, tendente ad elidere le conseguenze di atti posti in essere in pregiudizio dei creditori ed atteso il carattere dell'obbligazione restitutiva come obbligazione nascente da fatto illecito, ove l'elemento oggettivo è dato dalla sottrazione dei beni alla massa e l'elemento soggettivo dalla consapevolezza di violare le regole della par condicio creditorum."; vedi, inoltre, Cass. 14 febbraio 1997 n.1411, Il fall. n.1/1998, 17; Cass. 20 giugno 1997 n.5540, Il fall. n.7/1998, 659; Cass. 8 aprile 1998 n.3651, Il fall. n.1/1999, 73; Cass. 5 luglio 2000 n.8978, Guida al Dir. n.36/2000, 68.

²² Il debito del revocato è un debito di valore e perciò deve essere rivalutato dal giorno del fatto oggetto di revoca, con gli interessi maturati dalla domanda, sulla somma annualmente rivalutata fino al passaggio in giudicato della sentenza, atteso che anche il debito di valore si trasforma in debito di valuta con la liquidazione giudiziale; e gli interessi maturano fino al saldo effettivo.

²³ Questo per gli atti compiuti dopo il sorgere del credito, per quelli anteriori al sorgere del credito occorre anche nella revocatoria ordinaria la prova della dolosa preordinazione e della partecipazione del terzo alla stessa.

Proposta sull'art.67 L.F.

SEGUE DA PAGINA 15

come atti ritenuti anomali o sproporzionati o in specifica frode ai creditori. 5) I termini sono ridotti alla metà.

Per quanto detto a proposito della revocatoria dei negozi normali, la *scientia decoctionis* servirà solo a regolare le fattispecie in cui essa sarà presunta, perché rileverà solo nei casi di anomalia o di sproporzione, negli altri (in frode) essendo più conveniente rifarsi alla revocatoria ordinaria.

Salvo errori ed omissioni, di lettura e/o di interpretazione, sembra proprio che la revocatoria degli atti normali, di fatto, non comparirà più nei tribunali, mentre la revocatoria dei pagamenti normali verrebbe inequivocabilmente eliminata.

Ma è proprio questa la revocatoria che sostiene la concorsualità, poiché è intuitivo che, in vista del fallimento, l'imprenditore pagherà chi vorrà lui (del dolo di frode non resterà alcuna traccia) e non certo i creditori più deboli, bensì quelli da cui dipende la vitalità della sua impresa, per lo meno nel breve periodo, mentre gli altri resteranno a bocca asciutta.

Verrà meno, quindi, proprio la possibilità di ripristinare il patrimonio dell'imprenditore al momento in cui si è manifestata l'insolvenza, che oggi garantisce un minimo il ceto creditorio debole e il debitore potrà tranquillamente selezionare i pagamenti *ad libitum*, con buona pace del concorso e della parità di trattamento (si vede che non è più un valore generale sentito). Ma non sarebbe più semplice, e più eticamente e quindi giuridicamente soddisfacente, regolamentare in maniera più tecnica la revoca dei pagamenti e delle garanzie bancarie, ponendo delle regole più precise e meno vessatorie per gli Istituti di Credito e riducendo comunque i termini del periodo sospetto? Potrebbe pure essere eliminata, per gli atti e pagamenti normali, la *scientia decoctionis* per un motivo semplicissimo: l'azione revocatoria non ha natura sanzionatoria²⁴, bensì indennitaria e di reintegrazione in termini oggettivi del patrimonio, cosicché basterebbe dire che in un certo (sia pur breve) periodo prima del fallimento (anche sei mesi: si consideri tuttavia che l'anno anteriore, di solito, passa molto rapidamente tra i decreti ingiuntivi, i precetti, i pignoramenti mancati, il deposito delle istanze di fallimento, la fissazione della prima udienza e un rinvio per rinnovo notifica o pseudo-trattative - e quindi sarebbe meglio conservare il termine annuale) tutti gli atti ed i pagamenti, poiché non dovevano essere in alcun modo compiuti, sono considerati inefficaci *tout court*, previa dimostrazione da parte del curatore del compimento dell'atto e dell'epoca dello stesso²⁵, e salva la prova da parte del convenuto di avere ricevuto un bene o un diritto il cui corrispettivo è stato impiegato per il soddisfacimento dei creditori con il rigoroso rispetto delle regole sulla collocazione dei crediti²⁶; il patrimonio dell'imprenditore verrà ricostruito per quanto possibile e

redistribuito pariteticamente tra i creditori.

Si otterrà: a) una notevole riduzione del contenzioso, ed anche della durata dei fallimenti; b) un progresso del senso civico-economico, poiché l'imprenditore insolvente andrà prima in tribunale, ed i suoi creditori, forse, ne chiederanno prima il fallimento, senza intascare nulla prima degli altri creditori; c) migliori possibilità di riuscita della stessa riforma (sotto il profilo del successo della c.d. procedura di crisi), che rischia, paradossalmente, di venire vanificata proprio da una norma interna al sistema (il nuovo art.67 L.F.), perché, se sarà possibile effettuare pagamenti in libertà prima del fallimento, i creditori accorreranno a farsi pagare e nessuno vorrà più fare credito all'imprenditore per sostenerne l'ipotetico recupero (che la riforma propugna), in condizioni, inoltre, di non garantita parità di trattamento con gli altri creditori; con l'inefficacia oggettiva, invece, è più probabile che i creditori siano più disposti ad attendere il risanamento.

Per gli atti anormali e sproporzionati, con la riduzione a dodici (o meglio diciotto, tenuto conto degli ordinari ritardi procedurali sopra descritti) mesi del periodo sospetto, si può configurare la *scientia decoctionis* presunta, come è adesso, con facoltà di prova in contrario fino a sei (o dodici) mesi prima del fallimento (dopo opera l'inefficacia oggettiva).

Per gli atti irregolari, dunque, la revocatoria opererebbe come una sanzione per l'approfittamento dello stato d'insolvenza dell'imprenditore, essendo collegata alla *scientia decoctionis* dell'*accipiens* (limitatamente al periodo di sei o dodici mesi più lontano dal fallimento), mentre, per i sei o dodici mesi più prossimi al fallimento, opererebbe in modo oggettivo, senza alcun collegamento con la *scientia decoctionis*, in funzione puramente di ripristino.

In quest'ordine di considerazioni, se non si vuole pensare ad una intenzionale abrogazione della revocatoria dei pagamenti, con indubbio vantaggio particolarmente per alcune categorie di soggetti, non certo bisognosi di tutela concorsuale, bisogna dire che vanno rivisti tutti i fondamenti logico-giuridico-socio-economici del fallimento, che non è più inteso come un dissesto (disastro) coinvolgente gli interessi di molti (economicamente) innocenti, ma come un evento del tutto occasionale e fortuito, che potrebbe ripetersi anche diverse volte nella <<carriera>> di un imprenditore; che non interessa granché e che, in fondo, non produce poi chissà quali conseguenze a livello generale (tanto ci sono gli ammortizzatori sociali, l'INPS, le tasse²⁷ e i soliti sprovveduti, che ne assorbono spontaneamente (e non sempre purtroppo con piena consapevolezza), le conseguenze, magari fallendo a propria volta; gli insoliti miliardari fallimentari delle Banche vengono redistribuiti scaricandoli sulle imprese sane²⁸, mentre i falliti girano con la fuori serie e conducono fiorenti imprese nell'Est europeo²⁹).

Se è così, se il fallimento, inteso come tutela di valori generali, non interessa più a nessuno, allora si comprende la progressiva riduzione dell'efficacia delle sue disposizioni³⁰, altrimenti si dovrà adeguatamente riponderare l'attuazione di una tale riforma della normativa concorsuale.

OSSERVAZIONI SULLA RIFORMA DEL FALLIMENTO

(Dott. Giuseppe Limitone G.D. Tribunale di Padova)

ART. 49 L.F. - *Obbligo di residenza del fallito*

Si propone la temporaneità del vincolo residenziale per un periodo di 5 anni, non essendovi più, oltre questo termine, esigenze della procedura che giustificano la restrizione.

Infatti, dopo 5 anni dalla dichiarazione di fallimento, con le azioni revocatoria e di responsabilità ex art. 146 L.F. ormai prescritte, la reperibilità del fallito, e degli amministratori, rimane solo un simulacro inutile, fonte di estremo disagio per gli interessati, ed acuisce le lamentele rivolte alle procedure per la già intollerabile durata delle stesse.

ART. 67, c. 2, L.F. - *Atti a titolo oneroso, pagamenti, garanzie* c.2: azione revocatoria dei pagamenti dei debiti liquidi ed esigibili entro l'anno anteriore alla dichiarazione di fallimento.

Si auspica la non eliminazione del comma 2 del succitato articolo, al fine di evitare che il fallimento diventi una sommatoria di procedure individuali e, quindi, una procedura collettiva invece che concorsuale, caratteristica essenziale, questa, dell'attuale procedura, per le sue funzioni sia di "reintegrazione della garanzia patrimoniale" che di "perequazione degli effetti dell'insolvenza tra tutti i creditori", secondo le regole del concorso.

ART. 39 L.F. - *Compenso del curatore*

A proposito del compenso del curatore, si avverte diffusa l'esigenza che sia fissato per legge un valido criterio per regolare i casi in cui il fallimento chiuda senza attivo, o con attivo insufficiente.

Per il caso della revoca del fallimento senza attivo si è pronunciata Cass. 6 novembre 1999 n. 12349 (Fall. 12/2000, 1347), addossando l'onere del compenso all'Erario, sul presupposto che quello del curatore è un *munus publicum*, mentre la Corte Costituzionale (Corte Cost. 22 novembre 1985 n. 302, Fall. 1986, 19; Corte Cost. 23 dicembre 1999 ord., Fall. 2000, 594) ha sempre escluso che l'Erario debba soddisfare il compenso del curatore nel caso di chiusura del fallimento senza attivo. La Corte Costituzionale ha però ammesso l'esistenza di un vuoto normativo, che potrebbe essere ora colmato.

²⁴ Quindi non occorre verificare se l'*accipiens* sapesse o no dell'insolvenza, altrimenti non si comprende come mai non potesse rifiutare i pagamenti, che sono atti leciti e dovuti.

²⁵ Come nelle azioni di semplice inefficacia, non costitutive.

²⁶ Ciò che dimostrerebbe l'assenza di danno per la massa e di interesse ad agire del curatore. Cfr. Lo Cascio, *Diritto fallimentare*, Milano 1996, 633 e 635; Guglielmucci, *Lezioni di diritto fallimentare*, Torino 2000, 158.

²⁷ Che sono così alte perché non tutti le pagano e che servono anche per sistemare i conti pubblici (compresi quelli di compensazione, anche indiretta, dei dissesti delle imprese).

²⁸ Aumentando il saggio di interesse passivo del prestito concesso alle stesse.

²⁹ Dal punto di vista dell'osservatore del Triveneto.

³⁰ Ci si riferisce al termine annuale per la dichiarazione di fallimento, esteso alle società e ai soci dalla Corte Costituzionale (sentenze n.66/99 e n.319/2000, quest'ultima in Guida al Dir. n.29/2000, 34), ma con un chiaro invito fatto al Legislatore, reputando il termine annuale non propriamente congruo, anche se l'unico possibile allo stato, a provvedere individuando termini più congrui, anche differenziati per le società ed i soci, invito che si auspica verrà raccolto, posto che la delega al Governo (art.2 - 1.lett. d) indica la necessità di <<prevedere limiti temporali per l'apertura delle procedure>> senza indicare quali, altrimenti rischiando di compromettere il diritto all'accesso ai tribunali, praticamente svuotato se il termine per la dichiarazione di fallimento rimanesse così breve (si veda Granata-Genovese, *Il diritto di accesso ad un tribunale e l'art.10 legge fallimentare*, Il fall. n.8/1998, 775).

Società offshore

Raffronto benefici

Facendo seguito all'articolo intitolato "Le società off-shore in Ungheria" pubblicato nel numero 144 – novembre/dicembre 2001, si ritiene opportuno integrare la precedente pubblicazione con la tabella che segue, per illustrare in maniera schematica requisiti ed obblighi richiesti dalle varie giurisdizioni per la costituzione di società off-shore nel mondo

GIURISDIZIONI	AZIONI AL PORTATORE	CAPITALE SOCIALE MINIMO	NUMERO AZIONISTI MINIMO	OBBLIGO PRESENTAZIONE DEL BILANCIO	OBBLIGO PRESENTAZIONE DICHIARAZIONE DEI REDDITI	RIVELAZIONE DEL/DEI BENEFICIARIO/I
EUROPA EXTRA UE:						
CIPRO	NO	\$ 1,000	2	SI	SI	SI
GIBILTERRA EXEMPT	SI	\$ 1	1	NO	SI	SI
GIBILTERRA NON-RESIDENT	SI	\$ 1	1	NO	SI	SI
UNGHERIA OFFSHORE	NO	\$ 10K per Kft \$ 70K per Rt	1	SI	SI	NO
ISOLE DI MAN EXEMPT	NO	£ 1	1	NO	SI	SI
ISOLE DI MAN NON-RESIDENT	SI	£ 1	1	NO	SI	SI
JERSEY EXEMPT	NO	£ 2	2	NO	SI	SI
MALTA NON-TRADING	NO	\$ 1,500	2	SI	SI	SI
EUROPA UE:						
IRLANDA NON-RESIDENT	NO	£ 2	2	SI	SI	SI
LIECHTENSTEIN						
ANSTALT- STIFTUNG	SI	CHF 30K	1	SI	NO	NO
LUSSEMBURGO 1929 HOLDING	SI	FLUX 1.25M	2	SI	SI	NO
MADERA LIMITADA	NO	ESC 400K	2	SI	NO	NO
AFRICA:						
LIBERIA	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ISOLE MAURITIUS						
INTERNATION.	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ISOLE MAURITIUS						
OFFSHORE	NO	\$ 2	2	SI	SI	SI
SEYCHELLES IBC	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ASIA:						
HONG KONG	NO	HK\$ 2	2	SI	SI	SI
AMERICA:						
BAHAMAS IBC	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
BELIZE IBC	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ISOLE VERGINI BRITANNICHE IBC	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ISOLE CAYMAN EXEMPT	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
DELAWARE LLC	NO	\$ 1	1	SI	SI	NO
ANTILLE OLANDESI	SI	\$ 6,000	1	SI	NO	NO
NEVIS	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
PANAMA	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ST VINCENT E GRENADINE						
THE GRENADINES	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
ISOLE TURK E CAICOS EXEMPT	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
URUGUAY	SI	\$ 2,500	2	SI	NO	NO
WYOMING LLC	NO	\$ 1	N/A	SI	SI	NO
OCEANIA:						
ISOLE COOK	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
NIUE	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
VANUATU IC	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO
SAMOA OCCIDENTALI IC	SI	\$ 1	1	NO	NO	NO

Finanza agevolata? A me non serve... o forse sì?

di **Lisabetta Benozzi**

Da anni l'imprenditore, ed in particolare l'imprenditore veneto, sa dell'esistenza di fondi, comunitari e nazionali, a disposizione delle realtà produttive italiane, ma, diciamo la verità, ne è sempre stato scettico! Egli è sempre stato consapevole che, se vuole avere un risultato tangibile dalla sua attività, deve solamente lavorare.. e lavorare sodo!

Si tratta però di uno scetticismo che in realtà può precludere una mano tesa verso lo stesso imprenditore, un aiuto concreto che può addirittura essere determinante per la realizzazione di un progetto, l'avvio di un'attività o semplicemente per dare una maggiore sicurezza economico-finanziaria in un momento particolarmente delicato della vita dell'azienda.

Al fine di verificare se effettivamente esiste questa mano, analizziamo i risultati più recenti di una delle maggiori leggi di agevolazioni comunitarie a favore della aziende italiane di tutti i settori di attività, la legge 488/92, in questi giorni di grande attualità, essendo aperti tutti i bandi settoriali, ed essendovi quindi l'effettiva possibilità di presentare le relative domande di agevolazione (fino al 31/1/2001 per turismo e commercio, salvo una probabile proroga, e fino a data da stabilire successivamente, ma presumibilmente fino a marzo-aprile, per il settore estrattivo-manifatturiero e "derivati").

Il fine principale di questa legge risiede nel cercare di favorire la realizzazione di proposte di investimenti in aree svantaggiate quali definite dall'U.E., che stimolino lo sviluppo occupazionale e la capitalizzazione delle imprese.

La normativa si traduce in uno strumento finanziario che consente alle imprese di ottenere contributi a fondo perduto in conto impianti, di intensità variabile in funzione della zona e della dimensione dell'impresa, previa istruttoria valutativa svolta da banche o società di emanazione bancaria e tramite la formazione di apposite graduatorie con punteggio individuale.

Sono ammissibili solo i programmi non ancora iniziati alla presentazione della domanda, e conseguentemente solo le spese effettuate successivamente a tale data; oltre ad abbracciare tutti i settori operativi, la norma consente qualsiasi tipo di intervento in una realtà esistente o di nuova costituzione, dal nuovo impianto all'ampliamento, dalla riattivazione alla ristrutturazione.

La Legge 488, giunta ormai alla fase della "maturità", dopo i primi 11 bandi effettuati e dopo il recente rinnovo dei convenzionamenti operativi al termine del primo quinquennio di operatività, ha dato buonissima prova di sé, sia per il numero di operazioni globalmente gestite e per l'entità dei contributi conseguentemente erogati, sia per l'oggettività del sistema adottato, per la trasparenza degli esiti e per la tempestività con cui il sistema adottato è riuscito a far fronte anche a numeri di operazioni relevantissime, in tempi ristretti.

La recente conferma della cumulabilità dei contributi della Legge 488 con i benefici previsti dalla "Tremonti-bis", rende questo strumento ancora più interessante e attuale. E' vero che non tutti i bandi sono andati benissimo, infatti il recente risultato del settore turistico ha visto solo un 40% di domande finanziate, di cui oltre il 34% site in Campania, ma la causa c'è: ci sono migliaia di milioni di euro tuttora fermi, da destinarsi ai POR regionali, forme di agevolazione altrettanto vantaggiose rispetto alla 488, ma con enormi difficoltà burocratiche che ne compromettono da anni l'avvio.

Le cose sono andate diversamente per l'ultimo bando per il commercio: la legge 488 ha distribuito 340 miliardi di lire per la realizzazione di 792 progetti (su 874 istruiti positivamente). Un bando che si temeva sbilanciato verso la grande distribuzione e che invece si è rivelato un ottimo aiuto nel dettaglio: infatti circa il 41% degli incentivi è andato a favore di piccoli esercizi commerciali. Questo ha nuovamente riqualificato una legge che ancora una volta si è dimostrata nel suo complesso veramente utile per lo sviluppo del paese.

Per quanto riguarda il settore industria, i cui risultati sono attesi fra breve, si segnala che lo scorso 15 gennaio, a sorpresa, il Ministero delle Attività Produttive ha integrato di ulteriori 1000 milioni di euro i fondi già destinati a queste aziende, cosa che fa sperare in un esito complessivo sicuramente positivo, sia in termini di percentuali di progetti agevolati rispetto a quelli istruiti positivamente, sia in termini di ripartizione territoriale dei contributi erogati. Il giudizio che si può ritrarre sulla 488 è quindi quello di una legge in grado di aiutare concretamente le esigenze di un imprenditore, ma che non sottovaluta la distribuzione delle infrastrutture di un territorio che costituiscono parte del cosiddetto capitale tangibile di un sistema socioeconomico locale.

Il confronto sullo sviluppo delle aree depresse del Paese ha raggiunto un ruolo di primaria importanza nell'elaborazione delle politiche economiche nazionali, così come il tema dell'infrastrutturazione razionale dei territori, che è andato qualificandosi come un fondamentale elemento di vantaggio competitivo, e proprio per questo motivo - ovviamente - le aree del sud continuano a beneficiare di maggiori fondi, oltre che di percentuali di agevolazione più elevate.

Ma si è proprio sicuri che l'imprenditore veneto, soggetto da sempre a restrizioni di fondi, a percentuali marginali di agevolazioni e localizzato in aree spesso non comprese fra quelle "deprese", non possa ugualmente averne un tornaconto?

Egli, partecipando alla corsa ai fondi disponibili con progetti concreti e di indiscutibile realizzabilità, può "appoggiare" tali opportunità nazionali, che vanno ad aumentare il capitale tangibile del paese nel suo complesso, con indiscutibili benefici, diretti o indiretti, per tutti.

La qualità delle infrastrutture è una chiara espressione di vitalità di uno specifico contesto geografico; il capitale tangibile, quando impatta positivamente sul territorio, diventa il fattore più evidente delle potenzialità di crescita di un'area, ne fornisce una manifestazione inequivocabile del consolidamento del tessuto produttivo locale e ne rappresenta un rilevante fattore di attrazione per nuovi operatori economici quindi, un Mezzogiorno più produttivo, indubbiamente non può che fare comodo, da molti punti di vista, anche al nostro imprenditore veneto.

Un maggior vantaggio competitivo nazionale, poi, non farebbe altro che stimolare ulteriormente le capacità imprenditoriali di cui andiamo tutti molto fieri.

Abbandonare lo scetticismo e aprire la mente su dati reali ed opportunità concrete può portare comunque ad un maggior benessere... direttamente, o di riflesso.

Amenità del Belpaese

Congiunzione dei contributi alla Cassa di Previdenza dei Dottori Commercialisti

Nel dicembre del 1998 ho presentato domanda di ricongiunzione alla Cassa dei Dottori Commercialisti per valutare l'opportunità di riscattare e unificare i contributi versati all'INPDAP nei 7 anni di insegnamento nella scuola pubblica. Sono stato preventivamente informato, all'inizio del 1999, da un impiegato addetto al nostro Ufficio ricongiunzioni di Roma, che l'INPDAP costituiva un ente particolarmente "monolitico" tale da avere, quindi, tempi di reazione non particolarmente celeri. Poco male, ho pensato inizialmente, in applicazione dell'eterno insegnamento tramandato oralmente di padre in figlio che nel veronese suona pressappoco come "pagar e morir, se fa sempre ora" che dovrebbe essere abbastanza chiaro, almeno all'interno del Triveneto, ma che, per i nostri lettori più lontani, equivale a un salomonico "per pagare e morire c'è sempre tempo". Nel novembre del 2001 ricevo dalla nostra Cassa di Previdenza, per conoscenza, una lettera indirizzata all'INPDAP che ripropone la stessa domanda formulata quasi due anni prima, volta a conoscere i periodi assicurativi e i contributi versati a mio nome all'Ente previdenziale dei dipendenti pubblici. Alla mia richiesta di chiarimenti, con qualche giorno di affanno per la conversione in Euro degli archivi contabili della nostra Cassa di Previdenza, un solerte impiegato ricostruisce la vicenda e mi comunica, in buona sostanza, che in questi due anni l'Ente previdenziale pubblico è stato smembrato e riorganizzato e che la mia domanda, giunta a un ufficio non più competente in materia, deve essere ripresentata ad altro ufficio. L'unico effetto in due anni, mi pare di aver capito, è stato che alla domanda presentata è seguita una risposta del tipo "non chiedetelo a noi". Nell'era delle smart card e dell'invio telematico delle dichiarazioni, dove si possono acquistare titoli e spostare patrimoni con il telefono cellulare, si potrebbe concludere che, come diceva Enrico Montesano impersonando un'anziana signora inglese in visita in Italia e incuriosita dalle stravaganze incontrate nel Belpaese, tutto questo risulta molto pittoresco!

Andrea Coloni
ORDINE DI VERONA

Un cliente Unico

FRANCO BARIN

Ordine di Vicenza

L'architetto Giovannoli era mio cliente ormai da qualche anno. Un distinto signore di 75 anni, dalla personalità decisa, e acuto osservatore. La sua era stata una carriera brillante. Ma da quando era ufficialmente andato in pensione, continuava a lavorare. Penso più per divertimento che per altro, non avendo sicuramente delle impellenti necessità materiali. Veniva nel mio studio due volte l'anno: la prima per sistemare i conteggi della sua dichiarazione dei redditi, la seconda per pagarmi.

Poi, durante l'anno, qualche rara telefonata per dirimere dei dubbi che lo assalivano ogniqualvolta si avvicinava una scadenza fiscale.

Lo vedevo arrivare sempre carico di carte, rigorosamente divise a fascicoli, tutte con una particolarità: esclusivamente scritte a mano. Modelli di dichiarazione su modelli tutti scritti a mano, anzi a mano e a matita. Che insieme alla gomma, erano pronte ad essere usate per qualche leggera correzione, che ormai avevo imparato doveva essere veramente leggera.

Seduto alla mia scrivania, seppur dalla parte del cliente, la mole documentale che l'architetto produceva avrebbe fatto pensare che era lui il professionista, ed io il timoroso cliente. Mi salvava da questa interpretazione del tutto personale la posizione della scrivania. Strano, ma ero io il professionista.

Ogni "copia per il contribuente" da lui compilata, e leziosamente definita "la minuta", era corredata di riporti, rimandi, collegamenti ad altre minute che l'architetto predispondeva, e nelle quali annotava con precisione tutti i dubbi e le domande da pormi.

"Buongiorno dottore, come sta?"

"Bene, bene, e lei architetto?"

"Questo caldo mi fa arrabbiare, ma pazienza, sopportiamo". Non gli avevo mai chiesto perché non si prendesse quello che per lui non era sicuramente un lusso, cioè una vacanza in giugno. Di almeno tre settimane, al fresco. Forse non l'ho mai fatto, oltre che per la scarsa familiarità con la persona, anche per paura di sentirmi rispondere che doveva lavorare. "Quando vuol venire in studio?"

"Anche dopodomani, se per lei va bene. Però, dottore, al solito verrei presto, verso le otto e mezzo: fa più fresco".

Sapevo che sarebbe andata così, era la richiesta di ogni anno.

"Non c'è problema - risposi - va bene anche per me"

"A dopodomani allora, arrivederci"

"A presto"

Il mattino del dopodomani, andando in ufficio, mi trovai a pensare che quest'anno avrei fatto qualcosa di più del solito per l'architetto.

Quando arrivò, puntualissimo manco a dirlo, entrò in ufficio con la sua valigetta e una borsa di non so quale negozio. Si giustificò dicendomi che erano troppe le carte che aveva portato con sé, e quindi aveva avuto bisogno di un supplemento di trasporto. Ma non aveva trovato niente di meglio.

Me lo disse ridendo, e io feci altrettanto. Poi lo incalzai.

"Architetto, mi segua per favore: quest'anno operiamo in modo diverso"

Mi guardò un po' scettico da sopra gli occhiali da presbite che portava con fare civettuolo. Ci sedemmo uno di fronte all'altro ad una delle scrivanie dello studio in cui era predisposta una postazione di lavoro.

"Bene - dissi - adesso cominciamo. Mi dia la sua dichiarazione dell'anno scorso, con le deleghe dei pagamenti che ha fatto"

"Ah - fece in tono falsamente sorpreso - vuole fare la mia dichiarazione con il computer!"

"E' un valido aiuto: limita gli errori che inevitabilmente si fanno" mi stavo quasi giustificando per quello che ai suoi occhi ebbi la sensazione fosse un cambiamento di programma inatteso.

Passai un po' di tempo ad inserire tutta una serie di dati, e poi mi concentravo sulle minute dell'architetto, guidato dalle sue spiegazioni sul perché aveva fatto una cosa, perché aveva esposto quel dato, perché aveva scritto su di un rigo piuttosto che sull'altro. Gentilmente dovetti fargli notare alcune piccole imprecisioni. Il programma di compilazione che stavo usando, da questo punto di vista, era impietoso. Semaforo rosso se l'errore, a suo parere, era bloccante, semaforo rosa se l'errore era scioccante, ma passante.

L'architetto guardava incuriosito, ma ad un certo punto non si trattenne:

"Sa dottore che anche per certi calcoli nel mio lavoro devo usare alle volte il computer. Ma dopo ricontrollo i risultati io. E sa una cosa? - la buttò lì con noncuranza - alle volte ho scoperto che il computer sbagliava!" Non so se era una minaccia a futuro controllo del mio operato, o una presa di distanza da una metodologia operativa che evidentemente non lo attraeva. O qualcosa altro.

"Dipende anche dal livello di aggiornamento dei programmi. In fin dei conti sono solo dei computer!" azzardai più a mia difesa che a quella dello strumento, il quale se ne infischia di qualunque cosa tu possa dire.

Dopo poco più di un'ora, annuncia all'architetto che la sua dichiarazione poteva ritenersi completata. Qualche ultimo controllo formale, e poi avremmo potuto anche stampare il risultato del nostro lavoro.

"Le predispongo anche le deleghe di pagamento, con le compensazioni corrette"

dissi contento di aver realizzato un buon servizio al cliente.

L'architetto era silenzioso. Mi guardava mentre lavoravo, prendeva nota delle correzioni sulle sue minute, spuntava le domande che mi aveva rivolto, confermandosi a bassa voce la risposta. Non mostrava nessun segno di customer satisfaction, anzi, cominciai ad avvertire la sensazione contraria. Quando tornai alla scrivania con le due copie della dichiarazione e le deleghe di pagamento pronte, annunciai trionfante

"Adesso basta che le firmi, e può direttamente presentare queste dichiarazioni in banca, come pure le deleghe!"

L'architetto non mi guardava negli occhi. Li teneva abbassati sulle dichiarazioni.

"Quindi potrei anche presentare queste?" domanda introduttiva di una affermazione successiva.

"Bè, la ringrazio dottore, ma penso che le ricopierò a mano!"

"Stia attento a ricopiare le cifre nei righe corretti" non riuscii a trattenermi.

"Basta copiare quello che c'è scritto" fu la lapidaria risposta.

Dopo ci fu un attimo di silenzio.

"Vede dottore, non vorrei che pensasse che non mi fido di quello che ha fatto. E' che alla mia età fare i conti a mano, ricopiare i dati, controllare che siano giusti, è un modo per tenere viva la mente, per allenare la memoria. E finché me la sento di farlo, non mi fermerò davanti a nessun computer"

Sorrisi, ma penso fosse chiaro che non avevo considerato quell'aspetto della questione fiscale dell'architetto.

Mi concesse che avrebbe utilizzato le deleghe, dopo avermi chiesto più volte se ero sicuro che la banca le avrebbe accettate.

"Bene - disse - abbiamo finito" capii che lo diceva con una punta di amarezza. Avrebbe voluto dedicare più tempo alla sua dichiarazione, alle sue minute. Realizzai di averlo spiazzato con quelle novità.

Ci salutammo cordialmente. Mi volle confermare che passate le scadenze di pagamento sarebbe venuto a pagare. La aspetto quando vuole lei, fu la mia risposta, come ogni anno.

Quando se ne fu andato, mi sedetti alla mia scrivania a bere un caffè, e cominciai a pensare all'atteggiamento dell'architetto e a quello che mi aveva detto sul tener viva la mente, allenata la memoria. Mi venne in mente l'immagine di un film, Padre padrone, dove il protagonista, un pastore sardo, al mattino quando usciva nelle sue terre, cominciava a fare moltiplicazioni ad alta voce, così, per tener allenata la memoria, diceva. Ricordo che mi era sembrata una cosa intelligente, e pensai che anch'io, spesso, facevo certi calcoli a mente, per non perdere la prontezza, o la memoria, mi dicevo.

Fissai il computer che tenevo sulla scrivania. Quella mattina era ancora spento, dato che ne avevo usato un altro. Non sentii la necessità di accenderlo, per controllare, come sempre, la posta elettronica, sperando che non ne fosse arrivata. Resta spento, mi dissi, riposa la tua memoria, nella quale un giorno o l'altro si infilerà un virus che ti manderà in pallone, e con te il mio lavoro di mesi (dovresti fare un back-up almeno una volta alla settimana: meglio un bacardi una volta alla settimana, pensai). Però, anche se un virus ti colpisse, la tua memoria potrebbe essere rimessa in ordine, sistemata, disinfettata. La mia no. Quando mi colpirà quel virus che circola nelle nostre arterie, o quello che vaga nel nostro sistema nervoso, non ci saranno back up che tengano, o funzioni di ripristino da prendere in dosi quotidiane. La mia memoria non sarà più ram, ma farà bam!

La capisco, architetto, eccome se la capisco. Ma lei deve anche capire me, e le mie esigenze. Comunque, l'anno prossimo, quando ritornerà, sono convinto che mi chiederà della sua dichiarazione a computer. E io le risponderò che quella mattina il computer è occupato. O che ha esaurito, tutto ad un tratto, la memoria.



Il miglior articolo del 2002



Anche per l'anno 2002 il miglior articolo pubblicato ne *Il Commercialista Veneto*, scritto da giovani dottori commercialisti (iscritti da non più di 5 anni e con età anagrafica massima di 35 anni) e da praticanti (sempre d'età inferiore ai 35 anni) sarà premiato in occasione di una giornata di studio dell'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie.

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.

La Tremonti per la pubblicità?



Li fatturato netto pubblicitario per il 2001 relativamente ai quotidiani si attesta sui 3.200 miliardi di lire, con un calo del 6,8% sul 2000 (Panorama, 27/12/01). Si prevede un ulteriore calo del 3,8% per il 2002. Per i periodici, 1.981 miliardi nel 2001 (+ 1,3%) e un meno 4,1% per il 2002.

L'Italia è tra gli ultimi paesi, come spesa pubblicitaria; il totale è stimato sui 15 mila miliardi annui di lire (7,7 miliardi di euro), pari allo 0,64% del PIL. Per un confronto (sempre da Panorama, 27/12/01) negli USA la percentuale è dell'1,42%, in Gran Bretagna dell'1,07%, in Germania dello 0,93% e in Francia poco più di noi, 0,68%.

Di fronte a questi dati Luca Cordero di Montezemolo, Presidente FIEG, federazione degli editori, chiede l'estensione della Tremonti agli investimenti pubblicitari. La pubblicità, infatti, oltre ai tre obiettivi primari (vendere i prodotti, far conoscere il marchio, stimolare i consumi), ha anche lo scopo di informare. Certo che, ove fosse dimostrata l'utilità effettiva della pubblicità, il discorso non farebbe una grinza.

Come sono lontani i tempi in cui taluno aveva proposto, sebbene zittito da subito, da molti, di tassare la pubblicità. E del resto, anche quella proposta aveva una sua logica. Perché assoggettare a tasse beni essenziali (oggi giorno benzina, gas, elettricità per non parlare dell'odiata tassa sul macinato della metà dell'800) e non tassare invece una spesa che essenziale sicuramente non è? Si tassano, giustamente, i piccoli "vizi" (alcol, fumo, lotto, totocalcio, Bingo), perché quindi non colpire anche spese non strettamente necessarie?

Allora, circa 5 anni fa, non se ne fece nulla, come nulla, si ritiene, sarà fatto, ora, per la Tremonti.

Ove fosse accolta questa tesi, infatti, molto difficilmente si potrebbe negare l'estensione della legge Tremonti ad altre voci di spesa. Io allora mi sentirei di suggerire di considerare quali investimenti produttivi le spese per la consulenza, che sicuramente aiutano le imprese ad avere un futuro migliore, e il paese a progredire. Peraltro non ci conto, almeno al momento.

GIUSEPPE REBECCA

Dottori Commercialisti e Procedure Concorsuali

Nasce l'Associazione Socrate

Sempre più frequentemente il Dottore Commercialista è la figura privilegiata - per competenza e professionalità - nell'assunzione di incarichi in materia fallimentare e comunque dinnanzi all'autorità giudiziaria. L'esperienza di questi Colleghi è oggi patrimonio comune di molti - e può divenire patrimonio di tutti - nella neo-costituita Associazione Socrate.

Associazione Socrate, infatti, ha lo scopo e l'obiettivo di migliorare, incrementare diffondere e valorizzare il contributo civile e professionale che il Dottore Commercialista, grazie all'interdisciplinarietà degli studi compiuti e dell'esperienza operativa comunemente maturata, può dare, nello svolgimento e nella gestione delle Procedure Concorsuali, sia all'Autorità Giudiziaria che a quegli imprenditori e privati cittadini che intendano - secondo legge e mercato - prevenirla e/o affrontarla nella migliore delle maniere.

E' nei progetti dell'Associazione, pertanto, promuovere - con il determinante contributo delle istituende Sezioni periferiche da crearsi presso le Sezioni Fallimentari ove operano i Colleghi che parteciperanno all'iniziativa - studi e ricerche sul tema delle procedure concorsuali, vuoi con approccio giuridico e procedurale che con approccio economico-aziendale, al fine di documentare, formare ed aggiornare i propri associati e ciò anche mediante formulazione di principi e raccomandazioni che possano essere di costante riferimento ed applicazione da parte dei Colleghi impegnati - o che desiderino nel futuro impegnarsi - quali Curatori Fallimentari o Commissari Giudiziali o che assistano professionalmente imprese in crisi e/o privati cittadini comunque toccati dalle Procedure stesse.

"Associazione Socrate" ha come Presidente Salvo Tripoli e come Vice-Presidente Orazio Lauri.

Marco Di Pasquale (06-3720966), Emanuela Sensi (06-39745160), Angelo Nunnari (06-32600049), Mauro Mastropietro (06-5413833), Giuseppina Cappa (06-37511352) e Salvo Tripoli (06-3721628) attendono le telefonate dei Colleghi che desiderino associarsi e/o avere maggiori e più dettagliate informazioni sull'iniziativa.

A QUEI TEMPI

14.11.2000: Grano a interesse

Siamo in Babilonia, fra il Tigri e l'Eufrate, nel 2012 A.C.

I problemi degli uomini sono sempre gli stessi: mi avanza qualcosa e vorrei investirlo: questo qualcosa non erano soldi, ma era grano.

Il nostro commerciante babilonese trova un altro commerciante al quale dare in prestito il grano per un periodo di tempo: gli verrà restituito con gli interessi, sempre in grano.

E' come il nostro conto corrente, forse un po' più faticoso, ma il concetto è già chiaro.

Il contratto è scritto su un quadratino d'argilla che ho acquistato dall'antiquario Beppe Berna di Bologna.

E' un oggetto che mi è molto caro perché rappresenta il pri-

mo desiderio dell'uomo di poter mettere a frutto le ricchezze accumulate: sono passati più di 4.000 anni e il ragionamento è sempre lo stesso.

Interessante è poi sapere che il contratto veniva tenuto da un "professionista" e veniva racchiuso dentro ad una busta di terracotta nella quale, come i nostri fascicoli, c'era il nome dei due contraenti.

Veniva aperta soltanto se tra i due sorgeva qualche divergenza nell'esecuzione del contratto. Altrimenti rimaneva chiusa.

E così è stata trovata nell'archivio di 4.000 anni fa: la busta di argilla era chiusa.

Ai due commercianti è bastata la parola.

Paolo Lenarda
(Ordine di Venezia)

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE

DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: CARLO MOLARO (Udine)

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

Hanno collaborato a questo numero: FRANCESCO ALBERTI (TV) - FRANCO BARIN (VI) - LISABETTA BENOZZI - ROMINA BRESSAN (RO) - ANDREA COLONI (VR) - ELISA CAPPELLOZZA (RO) - ANDREA FAVOT (PN) - GIUSEPPE GRAFFI BRUNORO (UD) - PAOLO LENARDA (VE) - GIUSEPPE LINITONE - PAOLO MAZZI (PD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - EUGENIO SANTIONI

INSERTE: LUCA DE STEFANI (PD) - PAOLO BRESCIANI (TN e ROVERETO, PRATICANTE) - FRANCESCA IULA (TV, PRATICANTE) -

QUESTI COMITATO ATTUAZIONE PROTOCOLLO INTESA CONFERENZA PERMANENTE PRESIDENTI ORDINI DOTTORI COMMERCIALISTI TRE VENEZIE E AGENZIA ENTRATE

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

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

Editore: ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE. Fondatore: Dino Sesani (Venezia) / Ideazione, composizione, impaginazione: Dedalus- Contrà Apolloni, 27 Vicenza - Tel 0444323853 / STAMPA: LITOOFFSET - Gambellara (VI)

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 abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte, suggerimenti e altro. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano la Direzione e la Redazione del giornale.

Numero chiuso in tipografia il 10 gennaio 2002 - Tiratura 6100 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

Commissione Ministeriale per la riforma della Legge Fallimentare

In seguito all'istituzione della nuova Commissione ministeriale per la riforma della Legge Fallimentare

INVITO I COLLEGHI

gli operatori delle procedure concorsuali, i giudici delegati e i legali a farmi pervenire per posta, via fax o via e-mail i loro suggerimenti, le proposte di modifica, le loro critiche e le loro osservazioni che verranno indirizzate alla nuova Commissione per un costruttivo contributo.

Il redattore di Padova Ezio Busato / Piazza De Gasperi, 12 / Tel. 049/655140 / Fax 049 655088 E-mail: busatost@tin.it