

# IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XXXVII - N. 147 - MAGGIO/GIUGNO 2002 - Spedizione in A. P. 45%, art. 2 comma 20/B L. 662/96 Vicenza

Ne parliamo con il vice Presidente Siciliotti

## Consiglio Nazionale, il momento del rilancio

**I**l rilancio dell'attività del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, all'inizio di questa seconda metà del mandato e dopo l'intervenuto avvicendamento della presidenza, non può non passare attraverso un segnale di forte discontinuità rispetto al passato. Il programma deve trovare delle precise priorità, con altrettanto ben individuati obiettivi da conseguire, sul cui raggiungimento deve essere coinvolta l'intera categoria con un'efficace strategia di comunicazione. Si tratta sostanzialmente di riprendere quelle proposte operative che, in larga parte, sono già state formulate e di lavorare con identità d'intenti per la loro realizzazione. In tal senso ritengo utile pubblicare la seguente intervista al collega Claudio Siciliotti, riconfermato alla carica di vice presidente.

### Quali sono gli obiettivi più immediati che si è dato il Consiglio?

I primi obiettivi sui quali si sta al momento lavorando sono la verifica della funzionalità dell'organico, la riorganizzazione degli uffici, la rivisitazione dei regolamenti, la costituzione del nuovo ufficio "budgeting e reporting", la verifica della possibilità di privatizzare il rapporto di lavoro con il personale dipendente, la formalizzazione dell'organigramma funzionale e la certificazione di qualità ISO 9000, tutti i quali vanno nella direzione corretta del recupero dell'efficienza, dell'efficacia e della economicità dell'azione amministrativa della struttura del Consiglio Nazionale. Continuando in questa direzione si può fondatamente ritenere di poter consegnare, al termine del mandato, una struttura radicalmente diversa da quella esistente all'inizio.

Non trovi che l'iniziativa di Aristeia,

che potrebbe essere di fondamentale importanza per lo standing del nostro Consiglio Nazionale nei confronti delle Istituzioni, fatichi a trovare la funzionalità e visibilità auspicata?

Nonostante la necessità del più ampio dibattito per poter effettuare le migliori scelte per il rinnovo dell'organismo direttivo, l'auspicata adeguata preparazione è rimasta sicuramente nelle intenzioni e le conseguenze non sono purtroppo mancate. Eventi sui quali è senz'altro inutile riaprire polemiche, hanno condotto alla nomina di due membri del tutto diversi da quelli indicati dal Consiglio Superiore. Al tempo stesso, sono state ingiustamente sacrificate professionalità che tanto avevano dato allo sviluppo autonomo della Fondazione in questi anni.

C'è il fondato rischio che l'assenza della necessaria continuità rallenti (o addirittura faccia fare passi indietro) ai progetti di crescita di quell'istituto di ricerca che, nelle attese di tutti, ambisce a diventare un punto di riferimento tecnico-scientifico per la categoria e, più in generale, per l'intero nostro paese.

A questa situazione va posto urgente rimedio recuperando le professionalità immotivatamente escluse (anche per il tramite di un allargamento della composizione dell'organo direttivo) e privilegiando una segreteria generale maggiormente orientata alla ricerca (missione principale della Fondazione) piuttosto che all'attività commerciale.

Va meglio precisata anche la delega consiliare ai rapporti con la Fondazione che deve necessariamente limitarsi ad un'attività di semplice collegamento, non potendo evidentemente sostituirsi al Consiglio Superiore nelle funzioni di coordinamento ed indirizzo dell'attività. Un indirizzo responsabile, che sia da riferimento costante, ma che sappia

anche astenersi da delegittimanti intrusioni può consentire il definitivo decollo dell'attività ed il raggiungimento compiuto, a fine legislatura, di un obiettivo molto sentito dalla categoria e da sempre in cima alle sollecitazioni che provengono dagli Ordini.

### Che obiettivi pensi debba porsi il Consiglio con riferimento alla formazione professionale continua?

Si tratta di un altro obiettivo centrale della attività del Consiglio Nazionale che deve assolutamente trovare compiuta realizzazione nel corso di questa consiliatura. Dopo aver approvato i principi generali, è imprescindibile passare rapidamente alla discussione e alla deliberazione di un regolamento attuativo e, immediatamente dopo, alla costruzione della relativa struttura.

Va pertanto steso un dettagliato programma operativo che deve necessariamente prevedere un adeguato piano di comunicazione per poter efficacemente motivare tutti i colleghi all'assunzione

di un obbligo che va nella direzione della qualificazione della nostra professione. Gli sforzi del consigliere incaricato devono essere coadiuvati dalla collaborazione fattiva dell'intero Consiglio, necessitando l'importanza dell'argomento ripetuti approfondimenti e valutazioni che non possono chiaramente essere delegate ad un solo componente. Anche in questo caso, ci sono le idee e le persone per poter considerare pienamente raggiungibile un altro risultato di grande prestigio per la nostra categoria.

### La tua posizione sull'Albo unico?

Sull'argomento è necessario prendere atto dell'evoluzione del contesto e di quella che è la determinazione chiaramente espressa da tutti gli interlocutori istituzionali (Ministero della Giustizia e dell'Università) al riguardo: la professione unica è ormai un approdo ineludibile.

Carlo Molaro

SEGUE IN ULTIMA



### In questo numero

- 3 NICOLA TOGNANA SU VENETO E DOTTORI COMMERCIALISTI
- 4 TRATTAMENTO FISCALE DI SVALUTAZIONI DI PARTECIPAZIONI
- 5 LA REVISIONE / IL CREPUSCOLO DEGLI DEI
- 7/10 C.A.P.M. - CAPITAL ASSET PRICING MODEL
- 11 CONSULENZA TECNICA E TERRITORIALITÀ DELL'IVA
- 13/17 TUTELA DELLA PRIVACY: NUOVE REGOLE
- 19 LA CRISI DELL'ASSOCIAZIONE
- 20 PROGETTO DI RIFORMA LEGGE FALLIMENTARE
- 21 La Bocha del Leon
- 22 RIFORMA DEL DIRITTO FALLIMENTARE / I COMPENSI
- 23 LA COMUNICAZIONE E IL PROFESSIONISTA

# PALLADIO FINANZIARIA

## Il valore di una merchant bank, le sinergie con i gruppi bancari

Il Gruppo Palladio Finanziaria nasce e si sviluppa come entità del Nord Est, al servizio del proprio territorio di origine; dunque una *mission* orientata a dare risposte in modo mirato a bisogni generati dalle specificità dell'area di appartenenza e dunque concretamente avvertiti dagli operatori economici del territorio. I venti anni trascorsi hanno visto una profonda mutazione della struttura economica e sociale del Nord Est, che di tali specificità è aspetto fondamentale. E' dunque in risposta agli stimoli ed alle sfide proposte dal proprio ambiente vitale che il Gruppo Palladio ha progressivamente avvertito la necessità di mutare il proprio ruolo all'interno del tessuto economico del Nord est. Con tale decisione si è accettata una sfida non facile: proporsi con modalità nel contempo significativamente più sofisticate e tali da rimanere "a misura di famiglia", per non compromettere il rapporto di vicinanza e di comunicazione diretta che costituisce il vantaggio sostanziale dell'approccio territoriale.

Ma quali sono i cambiamenti ed i bisogni che hanno portato a ciò? Sintetizzando molto si può parlare del significativo e spesso turbinoso processo di sviluppo del sistema industriale del Nord Est, crescita che per molte imprese di prima generazione è stata prima di tutto dimensionale: realtà che fra la fine degli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta avevano giri d'affari e capitali investiti compresi fra qualche centinaia di milioni e qualche miliardo di vecchie lire si presentano oggi con fatturati moltiplicati per trenta, per quaranta e talvolta anche per cento, con strutture produttive molto più grandi e complesse e con una presenza stabile e di tutto rispetto sui mercati internazionali di riferimento. Il tutto è avvenuto sicuramente grazie alle intuizioni ed all'enorme e proficuo lavoro della prima generazione di imprenditori, che si trova del resto, nella maggior parte dei casi, ancora saldamente in sella alle proprie "creature". Un contributo importante è venuto anche dal sistema delle banche locali che, pur limitandosi ad un ruolo di fornitore di mezzi finanziari a titolo oneroso, non è mai venuto meno al suo ruolo di catalizzatore e moltiplicatore delle energie.

Questa pur sommaria descrizione dei mutamenti avvenuti parla prima di tutto di un aumento esponenziale del numero di fattori da considerare. Questo ha interessato le singole imprese, che hanno dovuto darsi delle strutture consone alle proprie ambizioni, ma anche l'ambiente economico generale; le opportunità legate all'apertura dei mercati esteri alle nostre merci ha significato anche l'esposizione del nostro sistema economico al confronto con altri sistemi, quasi sempre caratterizzati da obiettivi, vincoli e strutture molto diversi e quindi "tutti da comprendere". In una parola: complessità.

La risposta data dal sistema Nord Est è stata adeguata sotto molti punti di vista: la rapida automazione dei processi produttivi, così come la delocalizzazione in paesi a basso costo delle produzioni a più basso valore aggiunto sono coerenti con una politica che mira a sfruttare il meglio della complessità, sia nell'ambito del nostro sistema che all'interno delle opportunità offerte da quelli emergenti; ed il tutto senza distruggere occupazione, ma semmai creandone: di nuova e più qualificata.

Meno completa ed articolata è stata la risposta nell'ambito dei processi relativi all'area finanziaria. Questo è naturale, visto l'approccio tecnico e l'orientamento imprenditoriale dei fondatori, vista la relativa semplicità gestionale delle imprese nella fase iniziale dello sviluppo, e visto anche il rilevante livello di accentramento del potere nell'impresa del Nord Est, che riflette un modello sociale assolutamente fondato sulla famiglia. A ciò va aggiunto lo scarso tempo che la gestione di altre quotidiane sfide lascia ai pochi detentori di questo potere. Le carenze sono a volte ravvisabili già nell'ambito della gestione ordinaria dei flussi finanziari, ma il vero problema è legato alla finanza straordinaria; la gestione dei processi di crescita per linee esterne si scontra infatti con ostacoli riconducibili alla straordinaria difficoltà della PMI a percepire l'acquisizione o l'integrazione nella sua dimensione di "momento di passaggio ad uno stato più adulto", di inquadrarla come una modalità del più generale processo di sviluppo di una realtà industriale. Molto più facilmente tali eventi sono vissuti come momenti di discontinuità traumatica, di "spossamento" o di lacerazione. Ancora una volta possiamo parlare di un elevato livello di complessità, dove la sfida per la crescita ed il valore è nel saper raccordare ed armonizzare energie, interessi, sensibilità e personalità distinte e differenziate.

Si deve infine notare come la prima generazione che ha

creato queste imprese sia spesso prossima al proprio orizzonte di vita lavorativo. Ciò non significa solo l'obbligo di riflettere sulla ridistribuzione fra i componenti delle nuove generazioni di ruoli operativi spesso completamente accentrati; questo avviene infatti quasi sempre in modo più o meno "naturale". Il nodo di cui è più difficile venire a capo è la creazione di modalità efficienti (principalmente a livello di equilibri familiari) per la ripartizione fra i medesimi soggetti dei diritti di proprietà su imprese nelle quali (salvo rare eccezioni) la proprietà ed il management sono sempre stati coincidenti. Si tratta di creare strutture e logiche organizzative stabili, ma coerenti con la distribuzione fra una molteplicità di soggetti del potere che in precedenza era accentrato in una o massimo due persone. Inoltre tale questione è posta con urgenza non solo dal problema generazionale, ma anche dalla necessità di adeguare le capacità manageriali alle sfide poste da realtà aziendali ed ambienti di riferimento infinitamente più "grandi" ed articolate di quelli affrontati dai fondatori. La parola complessità pare ancora una volta la più adatta a sintetizzare questa dimensione.

E' a questi livelli che diventa fondamentale il contributo della banca d'affari: gestire la complessità vuol dire coordinare ed armonizzare processi che sono prima di tutto culturali (e che hanno a che fare con le idee e con le persone) con molti altri aspetti, molto più tangibili e materiali. Oggi un efficace supporto allo sviluppo d'impresa richiede massa critica finanziaria, capacità di valutazione e di assunzione del rischio di natura non propriamente bancaria e "placing power", cioè la credibilità che dà la capacità di collocare presso il sistema bancario operazioni di entità rilevante e con gradi di sofisticazione superiori alla media. Oggi anche per una PMI la crescita comporta sfide straordinariamente probanti e rischiose. Una Banca d'affari locale svolge, al servizio dei sistemi territoriali di PMI, la funzione di sostegno ed impulso che la "banca mista" ha svolto, fra la fine dell'ottocento ed i primi due decenni del novecento, al servizio dei nascenti sistemi industriali nazionali europei; un contributo che si è concretizzato, oltre che nel fondamentale sostegno finanziario alle enormi necessità dello sviluppo, nella capacità di integrare la positiva visione del generale progresso e del profitto con la necessità di interagire non tanto con una "struttura" quanto con una pluralità di "singole persone", ognuna dotata di una propria (e spesso molto spiccata) personalità.

E' precisamente la capacità di gestire questo tipo di complessità che oggi dà ai servizi di una Merchant bank locale caratteristiche di utilità e di valore tali da conferirle un vantaggio competitivo rispetto ai competitori "globali": il sistema della piccola e media impresa costituisce infatti dal punto di vista delle necessità sopra elencate una "nicchia" nei confronti della quale le grandi banche d'affari faticano a dare risposte adeguate. I servizi del Gruppo Palladio Finanziaria possono in tale ottica essere raggruppati in quattro macro - categorie:

1. **Assistenza nei processi di M&A:** assistere un'impresa dinamica nei propri processi di crescita per linee esterne significa, come già detto, inserirsi in un processo ad alta intensità emotiva; la Merchant bank locale incontra l'imprenditore esattamente nel momento in cui egli si trova ad un bivio e deve scegliere fra la tranquilla (e spesso illusoria) continuità dei successi passati e l'incertezza ed il rischio legati al presentarsi di significative opportunità di crescita. Tutto questo viene affrontato dal sistema famiglia con una sensazione di diffusa ansia derivante da una capacità di comprensione che non può che essere limitata: ciò che per la Merchant bank è "ordinario" per l'imprenditore non può infatti che essere straordinario, occasionale e perciò sconosciuto. E' inquadrando il problema in questo modo che diventa evidente il valido ruolo di integrazione di competenze che la Merchant bank può portare nel sistema famiglia-azienda. Il grado di sviluppo raggiunto dalle nostre PMI obbliga inoltre a considerare operazioni la cui dimensione, complessità ed impatto sull'acquirente sono tali da richiedere, per una equilibrata gestione, la massima professionalità e massa critica, sia sul fronte operativo che sul fronte finanziario. In questo senso la disponibilità unificata di capacità tecnica, finanziaria e di negoziazione, nonché la prossimità anche geografica consentono all'imprenditore di concentrarsi sugli aspetti "industriali" dell'operazione straordinaria,

ponendo le premesse per la sua riuscita.

2. **Riorganizzazione proprietaria e societaria:** è argomento strettamente collegato con il tema dei "passaggi generazionali" e si tratta di un tema dove, alla capacità di dialogo del professionista, va necessariamente aggiunta una spiccata capacità di comprensione delle specificità e degli equilibri interni dello specifico sistema famiglia - azienda. Tutto ciò va infine unito ad una vasta competenza relativa alle problematiche civilistiche (in particolare societarie), finanziarie e fiscali. I progetti di riorganizzazione proprietaria e societaria dell'impresa familiare sono difficili da gestire per il complesso di fattori emotivi e di impalpabili equilibri che necessariamente li pervade. Ancora una volta si tratta di un problema molto complesso, che tocca la famiglia molto prima dell'azienda ma che ha notevoli implicazioni sul futuro successo dell'azienda: il passaggio generazionale risulta infatti spesso il primo passo per affrontare il più complessivo tema della managerializzazione dell'impresa familiare, passo traumatico, ma sempre più di frequente necessario per assicurare all'impresa continuità prima ancora che creazione di valore. Affrontare situazioni di così ardua razionalizzabilità richiede sia uomini di qualità che notevoli capacità professionali e finanziarie, aspetti che Palladio Finanziaria riunisce sotto un unico soggetto.
3. **Assistenza nei progetti di quotazione:** ancora una volta si tratta di progetti che, quando investono le imprese di natura familiare, sono pervasi da una serie di fattori che vanno attentamente considerati, mutuamente collegati e congiuntamente valutati prima ancora di assumere un mandato relativo alla quotazione stessa. La quotazione non deve infatti essere un punto di arrivo o di "parcheggio" per l'impresa, ma un punto di partenza verso nuovi e più ambiziosi obiettivi di sviluppo. Questi obiettivi sono quasi ovvi per le imprese con una struttura di *governance* di tipo manageriale, ma la cosa non è altrettanto ovvia per le PMI del Nord Est, dove l'azienda è quasi inevitabilmente percepita come una propaggine del sistema famiglia, in esso integrata e da esso scindibile solo a prezzo di scelte dolorose. Per una PMI entrare in borsa vuole dire prima di tutto rivoluzionare nel profondo il rapporto fra impresa e famiglia ed accettare questo non è comprensibilmente né facile né immediato. Solo una Merchant Bank percepita come "intimamente vicina" può dialogare in modo da penetrare queste logiche e nel contempo avere la credibilità per "proporre" efficacemente l'operazione ai mercati.
4. **Investimenti di "private equity":** nonostante possa apparire improprio classificare questa attività fra i servizi, è nostra opinione che il sostegno alle strategie di crescita di un'azienda che non possiede ancora la struttura e/o i requisiti per fare provvista sul mercato borsistico sia né più né meno che un servizio reso all'imprenditore, servizio che, in quanto tale ed in quanto caratterizzato dall'assunzione per la Merchant bank di un notevole livello di rischio, deve avere convincenti prospettive di congruo ritorno economico. Ancora una volta si tratta di processi ad elevatissima intensità emotiva e ciò che avvantaggia la Merchant bank locale è la possibilità di indagare e comprendere, prima e meglio di altri operatori, ciò che c'è veramente nella testa dell'imprenditore e dei suoi familiari, al fine di stabilire se sia giunto o meno il momento di compiere un tale passo. Solo successivamente entra in gioco la capacità di analizzare il *business model*, le opportunità di investimento disponibili ed i ritorni attesi. Il vero servizio che il Gruppo Palladio può in questo campo dare alla propria clientela di riferimento è aiutarla a capire cosa essa veramente desideri e se valga o meno la pena di mutare profondamente le proprie logiche anche quotidiane per ottenerlo: nel caso in cui la risposta sia positiva (ma solo in quel caso) l'intervento dell'investitore istituzionale può avere l'effetto moltiplicativo in termini di creazione di

Giorgio Drago  
Amministratore Delegato di Palladio Finanziaria

# IL CONFRONTO

## Nicola Tognana su Veneto, imprese, dottore commercialista

EZIO BUSATO  
Ordine di Padova

**H**o ritenuto utile per tutti noi intervistare un "vecchio" amico così importante come il Dott. Nicola Tognana, Amministratore Delegato del Gruppo Industriale Tegolaia di Treviso, fondato nel 1872 ed attuale Vice Presidente di Confindustria, con delega alla Politica Industriale e Regionale, perché speravo fin dall'inizio che ci avrebbe trasmesso spunti interessanti e concreti riguardanti le prospettive della nostra professione e così è stato. Il Dott. Tognana, oltre a darci un notevole riconoscimento professionale nell'affermare il ruolo e l'importanza del Commercialista per un imprenditore nell'ottica della strategia e della gestione di un'azienda, "risorsa essenziale e difficilmente sostituibile", dice, ci ha fatto capire quale sarà lo sviluppo della professione, citando come esempio il recente accordo siglato a Treviso tra Unindustria e Commercialisti della Provincia sul visto di conformità a favore delle imprese aderenti ad Unindustria Treviso. Lo snellimento delle procedure, l'eliminazione delle pratiche burocratiche, che preoccupano non poco sia

l'imprenditore che il professionista, devono, a parer mio, favorire e lasciare spazio alle scelte imprenditoriali strategiche prese dall'imprenditore in concerto con il dottore commercialista, che deve assumere un nuovo ruolo più adeguato alle mutate esigenze imprenditoriali, sganciandosi dallo stereotipo di colui che è chiamato solo per ottenere un risparmio fiscale e così la pensa anche l'intervistato.

Si deve puntare sul ruolo del dottore commercialista come consulente globale dell'impresa e mi sembra che questo concetto sia nell'ottica non solo del nostro Presidente Nazionale, ma anche del Dott. Tognana. "Creare una rete tra imprese, Unindustria e professionisti in grado di rispondere, in tempi rapidi ed a costi competitivi, alle esigenze delle imprese, rappresenta una scelta strategica degli Industriali del Triveneto", così si è espresso l'intervistato e così lancia il suo messaggio a tutti noi.

L'esigenza che hanno le imprese è quella di avere una consulenza a livello sempre più elevato e qualificato dal punto di vista societario e fiscale in un contesto di continue concentrazioni tra imprese nella sfida competitiva dei mercati globalizzati. E' il momento di ragionare diversamente, dice Tognana, ora proprio il Veneto può diventare un laboratorio dove far crescere



la collaborazione sinergica tra le imprese organizzate nel sistema Confindustria e le rappresentanze professionali in questa fase di profonde trasformazioni sullo scenario italiano ed internazionale.

Questo costituisce per il Vice Presidente di Confindustria una importante risorsa per il rafforzamento competitivo del territorio, per mantenere e rafforzare in prospettiva le competenze professionali ed imprenditoriali che devono trovare sul territorio nuove opportunità di sviluppo.

Messaggio importante e qualificante per tutta la nostra categoria, per il quale ringrazio anche a nome di tutta la Redazione del Giornale, il Dott. Nicola Tognana, il quale, con parole sintetiche e dense di significato, ci ha fatto vedere avanti proprio in un momento delicato della nostra professione, impegnata nella ricerca di una propria identità.

## Creare una rete efficace

NICOLA TOGNANA  
Vice Presidente di Confindustria

**S**intetizzare in poche righe il ruolo e l'importanza della figura del Commercialista per un imprenditore e per un'azienda non è certo semplice.

Nell'esperienza di chi, come me e molti colleghi, ha la responsabilità diretta delle strategie e della gestione di un'azienda la competenza professionale ed il supporto di questi professionisti rappresenta una risorsa essenziale e difficilmente sostituibile. Ma non dico niente di nuovo, visto che la collaborazione tra imprese e commercialisti è consolidata e ampiamente riconosciuta.

Ritengo più interessante proporre alcune riflessioni sulle possibili direzioni che lo sviluppo di questa collaborazione potrà intraprendere, con particolare attenzione alle imprese e al sistema economico del Veneto. Inizio queste considerazioni prendendo spunto da un recente accordo di collaborazione siglato a Treviso tra Unindustria ed i commercialisti della provincia. L'intesa prevede che i professionisti trevigiani iscritti agli Albi possano determinare l'apposizione del visto di conformità a favore delle imprese aderenti ad Unindustria Treviso con fatturato non superiore ai 10 miliardi di lire (5.164.000 €). Ciò avverrà grazie all'attribuzione ai suddetti professionisti della qualifica di responsabili all'assistenza fiscale del CAF Interregionale Imprese S.r.l., di cui Unindustria Treviso è socia insieme alle altre Associazioni industriali del Triveneto. Il visto di conformità si concretizza in un controllo sostanziale della corrispondenza tra i dati contenuti nelle dichiarazioni fiscali delle società e le risultanze delle scritture contabili con la relativa documentazione. L'Amministrazione Finanziaria riconosce il corretto assolvimento di taluni adempimenti tributari ai contribuenti che otterranno il rilascio del visto di conformità, evi-

tando così l'onere di procedere ad una serie di controlli sulle dichiarazioni.

Creare una rete tra imprese, Unindustria e professionisti in grado di rispondere, in tempi rapidi ed a costi competitivi, alle esigenze delle imprese, fornendo il controllo sostanziale delle dichiarazioni fiscali, rappresenta una scelta strategica degli Industriali del Triveneto. Una scelta che valorizza appieno la serietà, la qualità e le competenze presenti negli studi professionali di consulenza tributaria e fiscale presenti nel nostro territorio.

Si tratta, a mio avviso, di un'importante sinergia tra imprese e professionisti non più solo legata alla singola azienda e al singolo commercialista bensì in una logica di collaborazione tra le rappresentanze delle due categorie secondo regole e procedure condivise e di reciproco interesse. E' un'esigenza che arriva innanzitutto dalle imprese che richiedono servizi ed una consulenza di livello sempre più sofisticato dal punto di vista fiscale e societario per essere attrezzate al meglio nella sfida competitiva dei mercati globalizzati.

Le nostre imprese, per fare solo un esempio, anche se sono di piccole e medie dimensioni diventano sempre più internazionalizzate, tanto nel contesto comunitario che è ormai il mercato 'domestico' di riferimento, quanto nei mercati emergenti dell'Est Europa, del Far East, come pure negli Stati Uniti o nel Medio Oriente.

Diventa strategico, evidentemente, per l'impresa disporre di servizi che nascano da un dialogo costante e proficuo della propria Associazione di riferimento con i commercialisti del territorio in modo da incrementare e rendere sempre più eccellente l'offerta di consulenza.

Ritengo, quindi, che proprio da questa prima intesa possano nascere ulteriori e più profonde occasioni di collaborazione tra le rappresentanze imprenditori ed i professionisti iscritti agli Albi che vanno salutate con estremo favore ed ovvia-

### CHI È NICOLA TOGNANA

50 anni, laureato in Economia e Commercio a Ca' Foscari - Venezia, è Amministratore Delegato del Gruppo Industriale Tegolaia fondato nel 1872 con un fatturato di circa 100 miliardi. L'azienda, oltre a produrre tegole per il tetto in terracotta e calcestruzzo, è leader nazionale nelle pavimentazioni per esterno (Betonella), con stabilimenti in Veneto, Emilia Romagna, Abruzzo, Lazio, Campania. Occupa 315 dipendenti. Ricopre la carica di Consigliere di Amministrazione nelle Società Camping Garden Paradiso S.r.l. e Nordest Merchant S.p.A.. Da dicembre 2000 è Componente il Consiglio d'Indirizzo della Fondazione Cassamarca. Dal 24 maggio 2000 è Vicepresidente di Confindustria con delega alla Politica Industriale e Regionale. Con l'Assemblea Generale di Confindustria del 23 maggio 2002 assumerà la delega all'Organizzazione e sviluppo, al federalismo ed al coordinamento delle Federazioni Regionali. Precedentemente ha ricoperto numerosi incarichi associativi a livello provinciale, regionale e nazionale (1993/aprile 2000: Presidente Unindustria Treviso - maggio 99/maggio 2000: Presidente Federazione Regionale Industriali Veneto - dal 1991: Componente della Giunta di Confindustria e dal 1998 anche Membro del Consiglio Direttivo).

mente incoraggiate.

Vanno incoraggiate per le opportunità a vantaggio delle imprese e anche perché puntano nella direzione della competitività territoriale, che deve diventare l'impegno di fondo delle imprese come dei professionisti, oltre che, naturalmente, delle altre componenti sociali e, per prime, delle Istituzioni.

Finora, soprattutto nel nostro Veneto, ognuno

## TEMI DI ATTUALITA'

# Il trattamento fiscale delle svalutazioni di partecipazioni

MICHELA PELLIZZER  
ADRIANO PIETROBON

Ordine di Treviso

Due recenti interpretazioni dell'Amministrazione finanziaria in materia di deducibilità della svalutazione di partecipazioni hanno dato origine ad un acceso dibattito dottrinale. Con risoluzione del 7 agosto 2001, prot. 2001/123401, l'Agenzia delle Entrate, nell'analizzare l'elusività di un'operazione di ristrutturazione aziendale ove vi era un passaggio in cui la società holding procedeva alla svalutazione delle partecipazioni per effetto della riduzione dei patrimoni netti a seguito distribuzione di riserve di utili, così si esprimeva: "La deducibilità fiscale delle svalutazioni su partecipazioni dipende, infatti, da una regola automatica, quella contenuta nell'art. 61 comma 3, lett. B del TUIR<sup>1</sup> - applicabile anche alle immobilizzazioni finanziarie per effetto del rinvio di cui all'art. 66 del TUIR - che non pone condizione alcuna alla deducibilità fiscale delle svalutazioni stesse: per cui essa è ammissibile anche nel caso in cui il patrimonio netto di riferimento subisca una diminuzione in conseguenza della distribuzione di utili".

Solo qualche mese più tardi, con risoluzione n. 177/E del 9/11/2001, l'Agenzia delle Entrate, esaminando le implicazioni fiscali relative alla svalutazione di partecipazioni unicamente in applicazione di norme tributarie, ha ritenuto tale ipotesi elusiva. Secondo l'Agenzia, se la società detentrica della partecipazione effettua una svalutazione della stessa senza una effettiva perdita durevole di valore dell'impresa partecipata, con conseguente applicazione della deroga prevista dal comma 2 dell'art. 2426 del codice civile, la mancanza di ragioni economiche a sostegno della svalutazione fa ricondurre la fattispecie nell'ambito di applicazione della norma antielusiva di cui all'art. 37 bis D.P.R. 600/73.

Il repentino cambio di orientamento ha suscitato molte perplessità, anche in considerazione del fatto che le argomentazioni elaborate dall'Agenzia delle Entrate a sostegno della propria tesi non sono risultate convincenti. Innanzi tutto viene indicato che la norma tributaria

non detta un criterio di svalutazione delle partecipazioni alternativo a quello civilistico, ma pone solamente il limite massimo entro il quale la svalutazione civilistica può assumere rilevanza fiscale.

Tale pensiero non appare condivisibile, in quanto i criteri di determinazione del *quantum* deducibile, così come previsti dall'art. 61 del TUIR, sono di tipo forfettario, a nulla importando la reale svalutazione della partecipazione. D'altronde i criteri forfettari sono spesso utilizzati per la determinazione della deducibilità di numerose altre tipologie di costi.

Inoltre, il dettato normativo non appare far alcun riferimento alla normativa civile, che prevede criteri diversi per la svalutazione delle partecipazioni. L'unica condizione che il legislatore fiscale pone per la deduzione della svalutazione è che la stessa trovi evidenza nel conto economico ai sensi dell'art. 75 del TUIR.

In secondo luogo, la risoluzione in commento ritiene che la svalutazione operata ai fini civilistici e fiscali, nel dichiarato ed esclusivo intento di conseguire un risparmio di imposta, presenti i caratteri dell'elusività e, pertanto, si rendano applicabili le disposizioni antielusive. Anche in questo caso le argomentazioni non sembrano in sintonia con la *ratio* della norma. Infatti, affinché l'Amministrazione finanziaria possa disconoscere eventuali vantaggi fiscali di determinate operazioni, devono ricorrere contemporaneamente i seguenti presupposti:

1. **Ottenimento di riduzioni di imposte** o di indebiti rimborsi;
2. **Aggiramento di un obbligo o divieto** previsto dall'ordinamento tributario;
3. **Assenza di valide ragioni economiche.**

Tali elementi devono, peraltro, sussistere con riguardo

all'intera operazione e non solo con riferimento ai singoli atti che ne costituiscono solo dei componenti.

I presupposti sopra indicati non sembrano verificarsi nell'ambito di una operazione di svalutazione di partecipazione, come indicata nel caso in specie. Infatti, *in primis* non è automatico che con una svalutazione di partecipazione vi sia una riduzione di imposte o rimborsi di imposte. Ciò in quanto il beneficio attualmente conseguito con la svalutazione, viene perso successivamente quando la partecipazione verrà ceduta o assegnata ai soci in fase di liquidazione. Infatti in questo caso si otterrà o una maggiore plusvalenza o una minore minusvalenza, che riporterà al fisco quelle imposte a suo dire indebitamente risparmiate.

In riferimento poi all'aggravamento di obblighi o divieti previsti dall'ordinamento tributario, non pare che ciò avvenga in sede di applicazione dell'art. 61 del TUIR. Anzi, la svalutazione operata ai sensi del predetto articolo si pone come attuazione di una norma tributaria e non come un aggiramento o manipolazione o strumentalizzazione della stessa.

L'operare una svalutazione di partecipazione nei tempi, modi e limiti previsti dalla norma non può certo essere ritenuto un comportamento da censurare. Sarebbe veramente incomprensibile che la precisa attuazione di una norma tributaria fosse ritenuta elusiva.

Il terzo e ultimo elemento, l'assenza di valide ragioni economiche, è un elemento che deve essere visto alla luce del disegno complessivo posto in essere dal contribuente. La stessa Amministrazione finanziaria<sup>2</sup> ha più volte sottolineato che il giudizio di elusività deve riguardare il concatenarsi di due o più operazioni, in quanto le singole operazioni non possono dar luogo a comportamenti elusivi.

Il soffermarsi sulla sola operazione di svalutazione di partecipazione rende, pertanto, la risoluzione in com

SEGUE A PAGINA 12

<sup>1</sup> Secondo tale norma la misura della svalutazione è data dalla variazione percentuale del Patrimonio Netto della Partecipata anteriormente all'acquisto ed il Patrimonio Netto della partecipata risultante dall'ultimo bilancio regolarmente approvato. Tale variazione percentuale va applicata al costo di acquisto della partecipazione al fine di determinare la svalutazione fiscalmente deducibile.

<sup>2</sup> Cfr. Circolare ministeriale n. 320/E del 19 dicembre 1997

PUBBLICITA' IPSOA

# Il caso Enron, l'11 settembre della Revisione Il crepuscolo degli dei

GIORGIO MARIA CAMBIÈ

Ordine di Verona

C'era una volta, quando iniziai la professione, una dea molto onorata, giunta a noi da oltre oceano e si diceva che essa fosse destinata, nuovo culto solare, ad illuminare il grigiore della professione rimasta impaludata fra le teorie del Besta e quelle dello Zappa, con il loro relativo apparato critico di studi, libri, calepini, pandette ecc.

Era la dea Revisione. I suoi sacerdoti a quel tempo non erano molti, ma erano distinguibili per alcuni aspetti caratteristici: anzitutto vestivano sempre in nero, grigio scuro o al massimo blu foncé (divisa detta da yuppy). Poi avevano (e se non l'avevano dall'origine l'assumevano a prezzo di grandi sforzi e costanti allenamenti) una ghega obbligatoriamente milanese. Erano tollerati anche altri accenti lombardi, bergamasco, bresciano o bosino, ma erano sintomi di un addestramento non completamente riuscito.

Questo modo di parlare veniva considerato opportuno anche per pronunciare l'enorme quantità di sacri vocaboli e di abbreviazioni (acrostici) dei quali erano disseminati i sacri testi della nuova religione, tutti d'origine anglo-americana: *Break even*, *confidence level*, *data analysis*, *GDP (gross domestic product)*, che qualche passatista si ostinava a tradurre con PIL (prodotto interno lordo), *CLT (central limit problem)* *EMV (expected monetary value)*, *ROE (return on equity)*, *ROI (return on investment)*, *payoff*, *ROS* (non quello dei Carabinieri, il *return on sales*) e tutta la serie di parametri che venivano obbligatoriamente chiamati *ratios* che si pronuncia rescios anche se è un vocabolo latino inglesizzato. C'erano momenti di bravura come l'*EVPI (expected value of perfect information)*. E c'era poi il famoso *management* (da pronunciare mènig-ment) che veniva - e viene - sempre approssimativamente pronunciato manàgement evidenziando una lacuna nella perfetta yuppizzazione dei sacerdoti.

Questi sacerdoti, che erano anche missionari *in partibus infidelium*, spesso permettevano a noi, passatisti legati alle teorie discendenti da fra Luca Pacioli, di ascoltare il loro verbo in conferenze, simposi, tavole rotonde in cui veniva aperto davanti agli occhi di noi poveri Meteci, Untermensch, il futuro radioso che la dea Revisione avrebbe riservato ai suoi adepti sollevati dalla vita quotidiana fra il fango ed il loto alla luce delle nuove Scritture.

Basilarmente c'era un Testo che teneva luogo del Pentateuco, chiamato "Principi di Revisione". Ma oltre ad esso, che costituiva il *Sanctum* per eccellenza, c'erano innumerevoli *Sunne*, *Gemare*, *Atti degli Apostoli* che interpretavano, studiavano, confutavano, commentavano non già i precetti dei Principi, intoccabili, ma singoli aspetti della loro applicazione pratica. Il culto della dea Revisione ebbe una notevole diffusione, portata anche dal riflesso del successo che esso aveva avuto negli Stati Uniti e dal fatto che le sue sette (anzi otto o nove che fossero) erano munite di forti mezzi

e riuscivano ad ottenere leggi a loro favore nei vari Paesi dove estendevano la predicazione. In Italia fecero approvare una legge che dice più o meno così: "Il culto della dea Revisione è riservato alle sette (o otto o nove che fossero). Ai Meteci ed ai meschini che pretendessero di celebrarne i culti singolarmente verranno irrogate pesanti pene, restando loro preclusa qualsiasi cerimonia o sacrificio del nuovo culto."

La legge poneva l'obbligo delle società quotate di essere revisionate da una delle sette (o ecc.ecc.).

Il rito di culto della dea era (ed è) chiamato per l'appunto Revisione. Normalmente un gruppo (due o tre) giovani sacerdoti della dea, guidati per

la prima giornata da un Lucumone più anziano portavano nelle aziende il Libro Sacro, chiamato "*Check List*". Era questo un grosso volume di qualche centinaio di pagine e funzionava a domande e risposte, sul tipo del vecchio libro di Catechismo o, per i più anziani, del Primo e Secondo Libro del Fascista che erano obbligatori a scuola, o degli attuali quiz per la patente d'auto. I giovani sacerdoti si mettevano al lavoro, spuntavano diligentemente le richieste del volume, pagina dopo pagina, aiutati dai funzionari ed impiegati dell'ufficio contabilità che avevano l'ordine di mettersi a loro disposizione, ed alla fine di una loro adeguata permanenza in azienda, il Lucumone tornava e mostrava ai responsabili societari il Mistero dei Misteri, coma la spiga di grano che veniva mostrata agli adepti dei Misteri Eleusini: il Rapporto di Revisione. Questo *Mirum*, questo *Misterium Tremendum* era una pagina sulla quale erano vergate attorno alle venticinque righe, per circa duecentocinquanta parole. Il Gran Sacerdote di una delle sette (o otto ecc.) vi affermava che essendosi svolti i riti della Revisione (ed avendo la società adeguatamente contribuito al benessere dei revisori) per la dea Revisione nella società tutto era in regola. Il *Mirum* era un valido usbergo contro gli occhiuti giudici civili e gli affamati funzionari fiscali.

Ma, c'è sempre un *ma*. Qualche volta dei giudici notarono che una società che aveva ottenuto il prezioso *Mirum* era irrimediabilmente decotta ed imputridita secondo le vecchie considerazioni dei Meteci seguaci di Luca Pacioli. Uno dei primi fatti si verificò in Spagna, dove una grossissima società appena "certificata" dovette portare i propri libri in tribunale (rapporto di revisione compreso). La maggiore rivista economica spagnola *Dinero* ci fece una copertina col titolo: *¡ Los auditores, auditados!*, che correntemente si potrebbe tradurre: Bisogna che revisioniamo i revisori.

Questi incresciosi (per le sette, o otto ecc.) fatti si succedettero sempre più spesso. Il fulgido simulacro della dea Revisione diminuì di splendore. Le sette ecc. corsero ai ripari fondendosi fra di loro in modo da diventare meno in numero e più forti. Aprirono anche delle chiese laterali in cui veniva insegnato il vecchio verbo

tradizionale che i Meteci avevano conservato nel loro tentativo di far progredire le imprese esistenti e di aiutare chi voleva creare nuove iniziative. Secondo la loro religione e le laiche leggi non avrebbero potuto farlo. Ma qualche *éscamotage* lo si trova sempre. Era un segno che qualcosa stava cambiando. Forse il *Gotterdämmerung* era iniziato.

Non occorre andare lontano. Il nome Popolare di Novara fu iscritto fra i dolori della revisione di qualche anno fa. Più recentemente i patrii giudici si sono interessati ai revisori della Bipop. Ma il capolavoro, quello che ha fatto vedere che lo splendido simulacro non era quello di una fulgida dea, ma per dirla col Machiavelli, "li occhi haveva uno basso et uno alto, et uno

era maggiore de l'altro... il naso li era conficto sotto la testa aricciato in su e l'una delle nari tagliata, piene di moccia; la bocca... era torta da uno lato e da quello n'usciva uno poco di bava", ha nome Enron.

Il caso Enron è stato per la revisione quello che l'11 settembre è stato per l'economia mondiale: una catastrofe.

E adesso?

Il simulacro della Revisione è crollato e stanno raccogliendone i cocci al suo ground zero. Qualche volta è bello essere Meteci e credere nei principi provati (sorry, *testati* secondo l'anglitalico) dal Pacioli, dai banchieri fiorentini, dalla Repubblica veneta, dai nostri modesti (e concreti) antenati.



## Creare una rete efficace

SEGUE DA PAGINA 3

ha scelto soprattutto di coltivare la propria particolarità, anche di alto livello, suonando da solista anziché come componente di un'orchestra.

E' il momento, io credo, di ragionare diversamente, come imprese e come professionisti. Per questo considero importante l'avvio di questa collaborazione e mi fa particolarmente piacere che questa intesa sia stata siglata in Veneto, regione che spesso ha fatto dell'individualismo una bandiera della propria identità. Ora, proprio il Veneto può diventare invece il laboratorio dove far crescere la collaborazione sinergica la tra rappresentanza delle imprese organizzata nel sistema Confindustria e le rappresentanze professionali dei commercialisti in questa fase di profonde trasformazioni sullo scenario italiano ed internazionale. E' una richiesta che parte innanzitutto dalle imprese, che trovano dei partner di riferimento fondamentali per la loro crescita tanto nelle Associazioni Industriali quanto nei commercialisti professionisti. Ma è, come detto, una risorsa importante anche per il rafforzamento competitivo del territorio in modo da mantenere e potenziare al massimo anche in futuro le competenze imprenditoriali e professionali che qui si sono create nel corso degli anni e che qui devono trovare sempre nuove opportunità di sviluppo.

NICOLA TOGNANA Vicepresidente Confindustria

# C.A.P.M. Capital Asset Pricing Model

Un tasso di attualizzazione come relazione rischio-rendimento nell'ottica dei mercati finanziari / Valutazione del capitale e degli investimenti di imprese medio-piccole non quotate

RENZO ROSIN  
Ordine di Venezia

Quanti fra coloro che si accingono a leggere queste note non sono stati colti dall'incertezza nel momento della scelta del livello del tasso al quale attualizzare una serie di risultati futuri nell'ambito di una valutazione della praticabilità di un investimento o di una valutazione di stima del capitale d'impresa? Probabilmente non pochi.

Può avvenire che la scelta del tasso di attualizzazione avvenga attraverso un ragionamento in circolo, che lascia il problema per aria, del tutto irrisolto.

Può anche accadere che ad un corso di formazione in materia di valutazione del capitale d'impresa, svolto in un po' dovunque sul territorio nazionale, il docente, dopo aver puntigliosamente osservato che la valutazione di stima deve avere il carattere della razionalità e dell'attendibilità, indichi il procedimento di stima del tasso di attualizzazione come la somma del tasso free risk e del premio medio di rischio, anche se il tasso che ne deriva, essendo destinato a valutare situazioni di rischio tutte diverse l'una dalle altre, assume un amplissimo carattere di adattabilità, tale da risultare in non pochi casi inattendibile<sup>1</sup>. E' evidente che nei modelli quantitativi correlati a situazioni di questo tipo, il rischio, anziché essere considerato la chiave di ogni valutazione economica, si risolve in una astratta parola di contorno, utile a giustificare qualunque decisione in materia di tassi.

Può, infine, verificarsi che gli stessi manuali di aggiornamento professionale forniscano delle spiegazioni tautologiche, che, proprio perché tali, abbisognano a loro volta di essere spiegate<sup>2</sup>.

Come sottrarre, dunque, la scelta del tasso di attualizzazione a soluzioni soltanto di esperienza, come tali non sempre compiutamente motivate, ma, innanzi tutto, perché in un processo di valutazione di un investimento o del capitale di una impresa è così importante il tasso di attualizzazione?

Ora, l'individuazione del costo del capitale è un problema importante<sup>3</sup>, dato che coloro che finanziano l'impresa si aspettano un adeguato ritorno del capitale investito e che la creazione di valore dipende dalla capacità di far rendere il capitale di più del suo costo. La risposta sta, dunque, in ciò che il valore economico di un bene, progetto di investimento o capitale d'impresa che sia, è funzione dei benefici attesi, del

valore finanziario nel tempo e del rischio. E sono proprio il valore finanziario nel tempo ed il rischio a trovare espressione nel tasso di attualizzazione necessario per valorizzare i benefici attesi, costituiti dai flussi di cassa generati dall'investimento o dall'impresa. Va, tuttavia, considerato che tale tasso non si presta ad una valutazione oggettiva e può, pertanto, essere soltanto stimato. Ora, il tipo di risposta qui suggerita esclude dappprincipio che vi sia un solo costo-opportunità del capitale valido per tutti i progetti o per il capitale di tutte le imprese da valutare, progetti ed imprese che si presentano, quanto al rischio, collocati in un amplissimo spettro di variabilità. Infatti, di fronte a situazioni diversamente rischiose, il rischio di ciascuna singola situazione viene tradotto in una specifica, particolare maggiorazione rispetto alla situazione a rischio nullo.

Sorge, quindi, il problema di come definire il rischio e stimarlo nella pratica<sup>4</sup>.

## 1. IL CAPITAL ASSET PRICING MODEL Una prospettiva di valutazione dal lato dei mercati finanziari

Il tema viene trattato alla luce della metodologia del Capital Asset Pricing Model, perché c'è che chi autorevolmente reputa<sup>5</sup> che esso sia "il miglior modello conosciuto per la relazione rischio-rendimento, ... che sia plausibile ... e che la sua risposta sia stupefacente e semplice", tanto che le sue applicazioni risultano essere tra gli operatori finanziari certamente le più note. L'attuazione dei progetti di investimento dell'impresa presuppone il reperimento nei mercati finanziari del capitale necessario. E' alla luce del punto di vista di tali mercati che si afferma che il costo del capitale è pari al rendimento richiesto dai finanziatori in rapporto al rischio da questi ultimi sopportato.

Un modo per definire il rischio associato all'incertezza dei rendimenti è quello di dire che vi è la fondata possibilità che il rendimento effettivo si riveli differente da quello previsto, ossia che possono verificarsi più situazioni di quelle che in pratica si verificheranno.

L'entità del rischio dipenderà dallo scarto tra rendi-

mento previsto e rendimento effettivo, nonché dalla probabilità che l'evento si verifichi.

In quest'ambito l'analisi rischio-rendimento viene sviluppata secondo le seguenti fondamentali assunzioni:

- § il mercato è trasparente;
  - § tutte le informazioni presenti sul mercato si riflettono sulle quotazioni dei titoli;
  - § gli investitori manifestano avversione al rischio;
  - § gli investitori sono in grado di ottenere, mediamente, un rendimento che tiene conto del grado di rischio;
  - § la media dei rendimenti ottenuti nel passato viene ritenuta una approssimazione dei rendimenti futuri.
- In sintesi, il metodo assume che gli investitori siano capaci di formare le proprie aspettative sulla base delle informazioni disponibili sul mercato, in modo da ottenere, nella media, un rendimento parametrato al rischio.

## 2. IL CAPITALE DI DEBITO. Il tasso di rendimento degli impieghi scervi da rischio

Il rendimento del capitale di rischio può essere definito nel modo che segue:

$$(1) \quad re = rf + \beta * (rm - rf)$$

dove **re** = tasso di rendimento del capitale di rischio; **rf** = tasso di rendimento degli impieghi finanziari scervi da rischio; **beta** = indice di rischiosità; **rm** = rendimento del portafoglio di mercato, ossia dell'intero mercato azionario;

Ora, questa relazione viene posta alla base di tutte le moderne teorie in materia di misura del rendimento atteso da impieghi in capitale di rischio, fondamentalmente degli investimenti in titoli azionari.

Per definire il tasso di rendimento del capitale di rischio, occorre preliminarmente definire il tasso di rendimento degli impieghi finanziari privi di rischio **rf**, il quale costituisce la remunerazione finanziaria per il decorso del tempo e per la perdita del potere di acquisto che intercorrerà nel periodo di riferimento<sup>6</sup>.

E', tuttavia, da osservare che il mercato non presenta dei tassi di interesse in termini reali, giacché incorpo-

SEGUE A PAGINA 8

<sup>1</sup> "Affermare, rinunciando a priori a qualsiasi tentativo di dare basi obiettive alla scelta di  $s$  [del premio di mercato], che è possibile solo un apprezzamento soggettivo, basato sulla sensibilità, sulla cultura e sull'esperienza di chi conduce la stima, è il modo praticamente più usato, anche se privo per definizione di ogni supporto oggettivo. .... e l'attribuzione di misure ai rendimenti ed ai rischi degli investimenti alternativi avvengono in modo del tutto informale; nel senso che non si esige alcuna dimostrazione e non è quindi possibile alcun riscontro analitico delle decisioni assunte." Guatri Luigi, *La valutazione delle aziende, Teoria e pratica*, EGEEA, Milano, 1990, pag. 116.

<sup>2</sup> "In realtà sia la scelta, sia soprattutto la ponderazione delle varie componenti di rischio, esigono una serie innumerevole di decisioni in gran parte arbitrarie ed indimostrabili, così che il procedimento [la valutazione quantitativa del premio di mercato] obbiettivizza più in apparenza che in sostanza la stima del rischio. La pratica ha dimostrato che questo modo di procedere è sconsigliabile in quanto aumenta notevolmente le difficoltà del calcolo senza rendere più credibile il risultato finale". Guatri Luigi, op. cit., pagg. 118-119.

<sup>3</sup> Vedasi, ad esempio, la trattazione del costo del capitale in Gios Adriano, *Indicatori di prestazione economico-finanziaria e creazione di valore*, in *Il business plan*, Criteri e strumenti di redazione per le imprese e gli studi professionali, Quaderni di schede di aggiornamento, Elutekne Srl, Torino, 2000, pagg. 30-37.

<sup>4</sup> "Il tasso del costo del capitale è un ingrediente indiscutibilmente scomodo, come lo sono di regola i costi opportunità .... Si tratta allora di esaminare quali percorsi logici e quali accorgimenti pratici possano consentire di giungere a misure che, pur non dotate della qualità dell'oggettività, rappresentino comunque una stima quantitativa accettabilmente significativa della variabile che si intende apprezzare". Cfr. Donna Giorgio, *La creazione di valore nella gestione dell'impresa*, Carrocci Editore, Roma, 1999, pag. 125.

<sup>5</sup> Nove anni più tardi rispetto alle asserzioni riportate nella nota 1, in Breal Richard A., Myers Stewart C., Sandri Sandro, *Capital Budgeting*, Mc Graw Hill Libri Italia Srl, Milano, 1999, a pagina 137 si legge che: "Non possiamo ancora essere soddisfatti di affermazioni vaghe come: "Il costo opportunità del capitale dipende dal rischio del progetto. Occorre sapere come è definito il rischio, quali sono le relazioni con il costo opportunità del capitale e come stimarlo".

E, ancora, in Massari Mario, *Finanza Aziendale, Valutazione*, Mc Graw Hill Libri Italia Srl, Milano, 1998, pag. 283:3 "In genere le stime dei tassi che non si basano su procedimenti formalizzati sono da evitare, per semplice fatto che non possono essere discusse o confutate".

<sup>6</sup> Breal Richard A., Myers Stewart C., Sandri Sandro, op. cit. pagg. 189-190. "Il criterio in esame rappresenta senz'altro un tentativo di sottrarre la scelta del tasso di capitalizzazione a mere soluzioni di intuito" in Guatri Luigi, *Il metodo reddituale per la valutazione delle aziende*. Nuovi Orientamenti, EGEEA Spa, Milano, 1996

<sup>7</sup> Ciò che importa è la coerenza che deve intercorrere tra la natura dei flussi ed il tasso di attualizzazione, nel senso che se i flussi sono determinati in termini nominale anche il tasso di attualizzazione deve avere tale natura e viceversa; il legame di coerenza deve, come si suol dire, essere nominale-nominale o reale-reale.

# Capital Asset Pricing Model

## SEGUE DA PAGINA 7

rano il tasso di svalutazione attesa. Per tale ragione, può capitare, in applicazione del principio della coerenza, di avere la necessità di passare dal tasso nominale al tasso reale, ciò che si può fare tramite il ricorso alla formula di Fisher<sup>7</sup>:

$$(2) (1 + rno) = (1 + rre) * (1 + tinfl)$$

ovvero  $rno = (1 + rre) * (1 + tinfl) - 1$

ovvero  $rno = rre + tinfl + (tinfl * rre)$

dove  $rno$  = tasso nominale;  $rre$  = tasso reale;

$tinfl$  = tasso di inflazione attesa.

Nel caso del capitale di debito, tra le molteplici soluzioni proposte la più diffusa, soprattutto presso la comunità accademica e finanziaria anglosassone, è certamente quella che fa riferimento al tasso corrente netto sui titoli di Stato a breve termine (30-90 giorni)<sup>8</sup>. Tale impostazione, però, presta il fianco a numerose critiche, sia per l'estrema volatilità che caratterizza il tasso in questione, sia per la scarsa omogeneità, sotto il profilo temporale, con i flussi da scontare<sup>9</sup>.

E', pertanto, suggeribile che il saggio di rendimento sia fatto pari al rendimento dei titoli di Stato aventi pari durata a quella della proiezione dei flussi. Va, tuttavia, tenuto presente che "il problema è un po' più complesso se la valutazione riguarda un'impresa o un'acquisizione ..... in tal caso si raccomanda di utilizzare i rendimenti alla scadenza dei titoli a lungo termine (10 anni o più)"<sup>10</sup>. In effetti, la maggior parte degli analisti e degli operatori professionali propende per fare riferimento ai titoli di durata decennale<sup>11</sup>.

E', in ogni caso, utile tenere presente che i più autorevoli esperti nella materia danno come riferimento appropriato per  $rf$  un tasso reale del 2%, il quale va, quindi, maggiorato del corrispondente tasso di inflazione attesa. Va tenuto presente che nella generalizzata, pratica attuazione del modello che viene di seguito delineato i titoli di Stato a 10 anni sono considerati a rischio zero, anche se tali dovrebbero essere intesi soltanto i titoli di Stato a breve, posto che soltanto questi ultimi non scontano il rischio della perdita del potere di acquisto associato all'inflazione. I titoli di Stato a lungo termine ed a tasso fisso presentano un prezzo che varia al variare dei tassi di interesse. Le obbligazioni societarie partecipano anche al rischio di impresa, mentre i titoli azionari sono decisamente i più rischiosi.

### 3 IL CAPITALE DI RISCHIO. Il premio per il rischio generale del mercato

Nel caso del capitale di rischio, invece, individuare il rendimento diventa una questione impegnativa, per-

ché esso costituisce un costo opportunità pari al rendimento complessivo che un investitore potrebbe aspettarsi di ottenere da investimenti alternativi della stessa classe di rischio.

Il premio ( $rm - rf$ ) esprime la maggiorazione per l'investimento nel mercato del capitale di rischio e la sua stima è molto più complessa che per  $rf$ , dato che, trattandosi di valutare il costo del capitale proprio<sup>12</sup>, essa risente e degli aspetti finanziari (**rischio finanziario**) e degli aspetti operativi (**rischio operativo**) della gestione.

Il valore che deve essere recuperato è quello di  $rm$ , ossia del premio medio per il rischio, o premio per unità di rischio.

Per quanto riguarda  $rm$ , la misura accettabile anche per il nostro Paese è, in termini reali, pari al 4%<sup>13</sup>. "Ne consegue che, in termini reali, il costo del capitale di rischio può essere grossolanamente immaginato pari al 6% per imprese mediamente rischiose e oscillare dal 4% per imprese poco rischiose fino al 10% per imprese ad alto rischio. A questi valori va naturalmente aggiunto il tasso di inflazione che di regola è incorporato nel tasso  $rf$ . E' bene precisare che i tassi indicati corrispondono a rendimenti al netto della tasse<sup>14</sup>" e che per essere riportati al lordo delle imposte vanno divisi per  $(1 - t)$ , dove  $t$  indica l'aliquota d'imposta<sup>15</sup>, la quale colpisce il reddito dopo gli interessi sul debito.

### 4 IL CAPITALE DI RISCHIO ED IL BETA COME MISURA DEL RISCHIO DI SISTEMA

L'analisi finanziaria parte dall'osservazione della variabilità<sup>16</sup> passata.

Il grado di sensibilità di un titolo azionario ai movimenti del mercato è dato dal coefficiente "beta", il quale pone in relazione le variazioni nel rendimento del singolo titolo con le corrispondenti variazioni dell'intero mercato azionario. Esso costituisce, dunque, l'indicatore del grado di rischio che corre l'impresa, rischio costituito dal fatto che i rendimenti futuri non sono con certezza prevedibili.

Un modo di stimare il beta<sup>17</sup> è ipotizzare che vi sia un **premio, normale e stabile**, per il rischio del portafoglio di mercato, così che il premio per il rischio futuro atteso possa essere misurato dalla "media dei premi" per il "rischio passato". Ciò significa implicitamente ipotizzare che il generico investitore sia in grado, seppure sbagliando, di ottenere mediamente un rendimento rapportato al rischio.

In teoria il rischio di una attività può essere totalmente espresso, segnando tutti i possibili risultati e la probabilità di verificarsi di ognuno di questi. Questo procedimento, però, nella pratica si rivelerebbe immane, per cui si fa ricorso alla statistica metodologica: si usano la

varianza<sup>18</sup> e lo scarto quadratico medio<sup>19</sup> per sintetizzare la distribuzione dei risultati possibili.

Se si definisce il grado di rischio di un investimento come scarto quadratico medio, oppure come varianza (quale dei due usare è soltanto un problema di convenienza), allora, l'investimento caratterizzato dallo scarto quadratico medio più elevato (oppure, ciò che è lo stesso, dalla varianza più elevata) risulterà essere anche l'investimento più rischioso.

I caratteri rilevanti presi in considerazione dal Capital Asset Pricing Model per definire gli investimenti sono essenzialmente due:

1. il "rendimento atteso", che misura la remunerazione ottenibile dall'investimento;
2. lo "scarto quadratico medio" (o la varianza), che ne misura il grado di rischio.

Dal punto di vista della statistica metodologica, il beta dell'azione può essere definito come segue:

$$(3) \beta = \frac{\text{cov}(R_t, R_m)}{\text{var}(R_m)}$$

dove  $\text{cov}(R_t, R_m)$  = covarianza<sup>21</sup> tra i rendimenti del titolo e la varianza del rendimento del portafoglio di mercato; la varianza dei rendimenti di mercato;

$\text{var}(R_m)$  = varianza dei rendimenti del portafoglio di mercato.

Il beta varia su valori intorno a 1. Valori di beta pari a 1 si riferiscono a situazioni di rischio medio. Valori di beta > 1 corrispondono ad un rischio maggiore di quello medio presente sul mercato, mentre quelli < 1 indicano un rischio più basso.

Dire che una azione ha un beta di 1,40 è come assumere che questa stessa azione varierà, in media, dell'1,40% per ogni variazione dell'1% del mercato. Quindi, le azioni con un beta maggiore di 1 tendono ad amplificare i movimenti del mercato ed, all'opposto, quelle con un beta minore di 1 tendono a muoversi con una minore intensità rispetto al mercato. Ne deriva che il beta misura il contributo di un titolo al rischio di un portafoglio. Ma, precisamente, quale rischio?

Il rischio associato al fatto di detenere un determinato titolo azionario può essere scomposto in due parti: il **rischio specifico**, il quale deriva dal fatto che molte delle minacce che incombono sulla singola impresa sono peculiari a questa stessa impresa, ed il **rischio sistematico**, che deriva dai problemi e pericoli che riguardano l'intera economia, costituiscono una minaccia per le imprese di ogni settore.

## SEGUE A PAGINA 9

<sup>7</sup> Fischer Irwing, *Appreciation and interest*, MacMillan, New York, 1986

<sup>8</sup> Cfr. Isola Antonio, *I dati quantitativi e qualitativi e i parametri di valutazione* in AA.VV., Valutare l'azienda, Ipsoa Editore, Milanofiori Assago, 1999, pag. 32.

<sup>9</sup> Cfr. Zamprognia Luciana, *Il Costo del Capitale* in AA. VV., Finanza d'impresa, Logiche e strumenti di gestione finanziaria per creare valore, Etas, 2001, Milano, pag. 117.

<sup>10</sup> Cfr. Massari Mario, *Finanza Aziendale, Valutazione*, pagg. 299-301. In questa direzione si esprime anche Lo Sardo Antonino, *Il rischio* in AA.VV. *La sfida del valore*, Strumenti e strategie per il successo dell'impresa, Guerini e Associati, Milano, pag. 77.

<sup>11</sup> Donna Giorgio, *Il costo del capitale* in AA. VV., La sfida del valore, Strumenti e strategie per il successo dell'impresa, Guerini e Associati, Milano, pag. 63. In questa direzione si esprime anche Lo Sardo Antonino, *Il rischio*, in AA.VV. *La sfida del valore*, Strumenti e strategie per il successo dell'impresa, Guerini e Associati, Milano, pag. 77.

<sup>12</sup> Il costo del capitale di rischio può definirsi come il rendimento minimo soddisfacente per coloro che acquistano titoli rappresentativi della proprietà dell'impresa e viene fatto pari al rendimento cui si rinuncia non destinando. Cfr. Zamprognia Luciana, op. cit., pag. 101.

<sup>13</sup> Cfr. Zamprognia Luciana, op. cit. pag. 118.

<sup>14</sup> Donna Giorgio, op. cit., pag. 66.

<sup>15</sup> L'indebitamento produce un risparmio fiscale corrispondente al prodotto degli interessi per l'aliquota fiscale sul reddito, per cui è come se lo Stato riconoscesse un sussidio, od un contributo, all'impresa che ricorre al sistema creditizio". E' da tenere presente che l'IRAP non produce alcuno scudo fiscale, dato che essa viene commisurata al valore aggiunto. Genera, invece, un beneficio fiscale l'IRPEG, posto che relativamente ad essa, gli oneri finanziari sono deducibili. Tale beneficio può essere fatto pari con riguardo all'anno d'imposta 2002 al 36%. Va, a questo punto, segnalato che la considerazione della variabile fiscale nell'ambito della presente trattazione si presenta come un tema delicato e per nulla semplice da affrontarsi, data la difficoltà di distinguere con immediatezza nel nostro Paese la duplice valenza societaria (corporate tax) e personale (personal tax) delle imposte sul reddito.

Per una presa visione ed un approfondimento di questo tema si rinvia a: (1) Donna Giorgio in AA.VV., op. cit., pagg. 67-72 ed, ancora, Donna Giorgio, op. cit. pagg. 155-172, (2) Renoldi Angelo, *Valore dell'impresa, Creazione di valore e struttura del capitale*, EGEA Spa, Milano, 1997, pagg. 38-45 e pagg. 94-99, (3) Massari Mario, op. cit., pagg. 64-91 e (4) Steward Bennet G., *La Ricerca del valore, Una guida per il management e per gli azionisti*, EGEA Spa, Milano, 1998, pagg. 242-256.

<sup>16</sup> Il concetto di *variabilità* viene fatto coincidere con la dispersione dei valori campionari rispetto ad un indice di posizione: si ha una elevata variabilità quando i valori sono nel complesso distanti tra di loro; viceversa la variabilità è bassa quando i valori tendono a concentrarsi intorno alla media o ad altro indicatore.

<sup>17</sup> Per un approccio accessibile al calcolo del beta ed ai dettagli delle formule si rinvia ai capitoli 7 ed 8, dedicati all'analisi del rapporto rischio-rendimento del capitale proprio, in Richard A. Brealy, Stewart C. Myrs, Sandro Sandri, op. cit., pagg. 135-190, mentre per un altrettanto accessibile approccio allo studio delle distribuzioni di frequenza si rinvia a Bonollo Giuliano, *Applicazioni statistiche con Excel*, Franco Angeli Srl, Milano, 2001, pagg. 50-69.

<sup>18</sup> La *varianza* del rendimento di mercato è il valore atteso del quadrato dello scarto dal rendimento atteso.

<sup>19</sup> Lo *scarto quadratico medio* è la radice quadrata della varianza.

<sup>20</sup> La maggioranza delle azioni tende a muoversi nello stesso senso, per cui il coefficiente di correlazione tra l'andamento dell'azione e l'andamento del portafoglio di mercato e la covarianza tendono ad essere positivi. Se, invece, l'andamento dell'azione e quello del portafoglio di mercato fossero di segno opposto, il coefficiente di correlazione e la covarianza sarebbero negativi. Se, infine, i due andamenti fossero del tutto indipendenti, coefficiente di correlazione covarianza sarebbero entrambi pari a zero. Il *coefficiente di correlazione* è, a sua volta, il quoziente tra covarianza e prodotto degli scarti delle due variabili, costituite dall'andamento dell'azione e dall'andamento del portafoglio di mercato.

<sup>21</sup> La *covarianza* è uguale al prodotto del coefficiente di correlazione dell'azione e del portafoglio di mercato per i due rispettivi scarti quadratici medi.

# Capital Asset Pricing Model

SEGUE DA PAGINA 8

Il rischio sistematico è, dunque, correlato all'incertezza circa i movimenti del mercato (crescita o caduta), e ciò spiega perché gli investitori siano esposti al rischio del mercato a prescindere dal numero e dalla qualità dei titoli azionari da loro detenuti.

Ora, secondo il **Capital Asset Pricing Model** gli investitori riescono, attraverso la diversificazione di portafoglio, ad annullare una parte del rischio complessivo. Conseguentemente sarà remunerato, e considerato ai fini della stima del costo del capitale proprio, il rischio non diversificabile, il quale è misurato dalla sensibilità dei rendimenti di un titolo all'andamento del mercato azionario complessivo.

Se si vuole, dunque, conoscere il contributo di un singolo titolo al rischio di un portafoglio, non si deve pensare al rischio di questo titolo come se fosse a sé stante. Occorre, invece, misurare il suo rischio sistematico, ossia di quanto esso sia sensibile ai movimenti del mercato. Se si detengono soltanto azioni di una singola impresa, il rischio specifico è importante. Se si possiede, invece, un portafoglio di azioni, il rischio che può essere potenzialmente eliminato con la diversificazione attuata al suo interno è il rischio specifico. Aumentando il numero delle azioni, attuando cioè una maggiore diversificazione, il rischio del portafoglio diminuisce fino a quando tutto il rischio specifico è eliminato e rimane soltanto il rischio sistematico. Questa è proprio la conclusione del Capital Asset Pricing Model: il portafoglio di mercato, cioè l'intero mercato azionario, assicura, con il massimo grado di diversificazione, la completa eliminazione del rischio. E infatti lo scarto quadratico medio di un portafoglio dipende dal numero dei titoli di cui è composto: aumentando il loro numero, attuando cioè una maggiore diversificazione, il rischio del portafoglio diminuisce fino a quando tutto il rischio specifico è eliminato e rimane soltanto il rischio sistematico, ossia il rischio non eliminabile.

## 5 UN BETA OPERATIVO ANCHE PER LE IMPRESE MEDIO-PICCOLE NON QUOTATE. Procedimento di stima

Sopra, si è detto che il rischio complessivamente associato al fatto di detenere un titolo azionario può essere disaggregato in due componenti: il rischio specifico ed il rischio sistematico.

Ora, occorre chiarire che, a sua volta, il **rischio sistematico** dell'impresa può essere scomposto in due parti: (1) il **rischio finanziario**, dipendente dalla maggiore variabilità, posta a carico dell'azionista, determinato dal grado di indebitamento dell'impresa; a parità di condizioni, infatti, una impresa indebitata presenta un grado di rischio superiore rispetto ad un'altra che indebitata non è, e ciò perché, scontando gli oneri del debito, il reddito dell'azionista presenta una variabilità superiore a quella del reddito operativo; (2) il **rischio operativo**, dipendente dalla variabilità del sistema prezzi, volumi, costi operativi, capitale investito. I coefficienti beta, determinati in base ai dati di merca-

to, sono, infatti, influenzati sia dal rischio operativo che dal rischio finanziario. Si tratta cioè di beta "levered"<sup>22</sup>.

Se si dispone della misura del premio per il rischio generale del mercato, vale a dire di (**rm - rf**), la determinazione del premio appropriato ad una particolare impresa dipenderà dalla maggiore o minore rischiosità che quell'impresa presenta rispetto alla media del mercato. Se, dunque, i beta vengono impiegati ai fini della stima del tasso di attualizzazione per determinare la profittabilità di una iniziativa di investimento, oppure per valutare il capitale di un'impresa, l'effetto leva sul beta va ricalcolato in funzione della struttura finanziaria accolta nell'ambito della valutazione.

Isolando la rischiosità finanziaria sul beta, è, infatti, possibile giungere ad una identificazione del **beta operativo** (definito in letteratura anche **beta assets** o **beta unlevered**), il quale è un coefficiente che esprime la rischiosità che il mercato attribuirebbe all'impresa se essa non avesse debiti e, quindi, nell'ipotesi che il suo rischio finanziario fosse nullo.

Ciò comporta lo svolgimento di una duplice operazione: (1) l'"**unlevering**", ossia la sterilizzazione dell'effetto leva nel beta osservato sul mercato, allo scopo di addivenire al beta operativo; (2) il "**relevering**", cioè la riparametrizzazione del beta operativo in rapporto alla struttura-obiettivo del capitale dell'impresa sotto esame, al fine di ottenere il beta equity cercato. Ora, si può iniziare con il prendere atto che il beta di un titolo azionario, in assenza di benefici fiscali associati al debito (situazione, questa, puramente teorica), è semplicemente uguale alla media ponderata del beta dei debiti e del beta "equity"<sup>23</sup>:

$$(4) \text{ beta operativo} = \frac{D}{E + D} * \text{beta debiti} + \frac{E}{E + D} * \text{beta equity}$$

Nell'assunto che il rischio complessivo ricada interamente sul capitale di rischio, è possibile ipotizzare ai fini pratici che il beta debiti sia così piccolo da essere annullato, per cui si ha che

$$(5) \text{ beta operativo} = \frac{E}{E + D} * \text{beta equity}$$

Quando si è in presenza di benefici fiscali associati al debito (situazione, quest'ultima quasi sempre presente), occorre tenere presente che il valore di E, cioè la capitalizzazione di borsa od il valore del capitale di rischio in sede di valutazione del capitale d'impresa, deve incorporare il valore attuale del risparmio d'imposta correlato alla deducibilità fiscale degli oneri finanziari<sup>24</sup>. Quando ciò avviene, si addivene ad una nuova configurazione della (6):

$$(6) \text{ beta operativo} = \frac{E}{E + D * (1 - T)} * \text{beta equity}$$

Questa espressione può essere semplificata nel modo

che segue:

$$(7) \text{ beta operativo} = \text{beta equity} / [1 + (1 - T) * D / E]$$

La (7) sopra va riguardata con attenzione: in assenza di debito, cioè di rischio finanziario, il beta equity coincide con il beta operativo.

Ora, sfruttando questa stessa relazione, è, dunque, possibile ottenere il beta equity dell'impresa di cui si intende stimare il rischio, partendo dal **beta operativo assimilabile** (o, come altrimenti si dice, **beta adjusted**) e maggiorandolo della componente di rischio finanziario specifico dell'impresa:

$$(8) \text{ beta equity} = \text{beta operativo} * [1 + (1 - T) * D / E]$$

A questo punto, si tratta soltanto di mettere in rilievo l'operatività dei diversi passaggi effettuati tramite il ricorso ad un esempio.

*Italia Alberghi* - si ipotizzi - è una piccola-media impresa regionale, la quale opera nel settore turistico-ricettivo. Per stimare il suo coefficiente di rischio, ossia il suo beta, si è preso in considerazione il beta dell'unica impresa alberghiera quotata in borsa, cioè **Jolly Hotel**, che secondo *Il Sole 24 ORE*, rubrica "**La classifica delle capitalizzazioni**", Settimana Finanziaria, di sabato 18 maggio 2002 presenta un beta di 0,71<sup>25</sup>.

Il beta da cui partire è, dunque, 0,71. Ipotizzando che il rapporto tra debiti finanziari e capitale proprio (**D / E**) di Jolly Hotel sia pari al 25% ed associando l'aliquota fiscale del 36%, utilizzando la (7) si avrà che:

$$(7) \text{ beta operativo} = \text{beta equity} / [1 + (1 - T) * D / E] = 0,71 / [1 + (1 - 0,36) * 25 / 100] = 0,61$$

Ora, assumendo che *Italia Alberghi* corra un rischio operativo corrispondente al beta operativo di Jolly Hotel e che detenga un rapporto di indebitamento<sup>26</sup> pari a 60/100, il valore del beta equity di Italia Alberghi si trova con la (8)

$$\text{beta equity} = 0,61 * [1 + (1 - 0,36) * 60 / 100] = 0,8471$$

## 6 PICCOLE E MEDIE IMPRESE NON QUOTATE. Un premio addizionale per lo scarto dimensionale

Va segnalato che anche nel nostro Paese la prassi delle banche d'affari e delle grandi società di consulenza predilige su tutti gli altri modelli il Capital Asset Pricing Model. Ciò non solo perché è rigoroso nella sua impostazione logico-formale, ma anche perché "nella maggior parte dei casi ..... le stime del costo del capitale di rischio ottenute con il Capital Asset Pricing Model sono molto vicine alla dimensione dei tassi suggerita dalla nostra sensibilità<sup>27</sup>".

Non sono, tuttavia, irrilevanti le critiche che vengono portate al procedimento di stima sopra delineato, che si possono così sintetizzare<sup>28</sup>: (1) nella valutazione del rischio il ricorso al beta equity di una impresa del settore di appartenenza di quella sotto esame può

SEGUE A PAGINA 10

<sup>22</sup> Beta di imprese in qualche misura indebitate.

<sup>23</sup> In tal modo è indicato in letteratura il beta del capitale netto.

<sup>24</sup> Il contenuto di questa asserzione potrà a qualcuno non apparire così scontato. Il problema merita, perciò, di essere illustrato con il confronto tra due imprese caratterizzate da un reddito operativo perfettamente coincidente, ma difformi quanto a struttura del capitale.

	(A)	(B)
<b>Reddito operativo</b>	5.000	5.000
<b>aliquota fiscale (T)</b>	36,0%	36,0%
<b>costo del debito (D)</b>		7,5%
<b>debito finanziario</b>		16.000
<b>oneri finanziari</b>		1.200
<b>risultato ante imposte</b>	5.000	3.800
<b>Imposte</b>	1.800	1.368
<b>Reddito netto</b>	3.200	2.432
<b>RISPARMIO D'IMPOSTA</b>	<b>432</b>	

Dal confronto del profilo reddituale delle due imprese emerge come il ricorso all'indebitamento produca un risparmio fiscale di 432, pari al prodotto degli oneri finanziari per l'aliquota fiscale sul reddito societario. Ora, come è stato sopra osservato, è come se si fosse verificato un trasferimento d'imposta dall'impresa allo Stato, oppure, ciò che è la stessa cosa, come se lo Stato avesse riconosciuto all'impresa indebitata un sussidio. Ebbene, qualora si assuma l'invariabilità nel tempo del debito dell'impresa, il valore attuale dei risparmi d'imposta può essere fatto pari a:  $(D * T) = 16.000 * 0,36 = 5.760$  oppure, ciò che è la stessa cosa,  $\text{risparmio d'imposta} / \text{costo del debito} = 432 / 0,075 = 5.760$

<sup>25</sup> Oltre al *Sole 24 Ore*, fonti del beta sono, appunto, i beta books delle diverse banche d'affari.

<sup>26</sup> La struttura finanziaria di riferimento dovrebbero essere la "struttura tipo dell'impresa". Questo significa che gli effettivi pesi relativi dei debiti e del capitale proprio possono essere utilizzati nella formula in argomento soltanto se essi rispecchiano la struttura finanziaria che l'impresa intende tendenzialmente conservare. Diversamente, il riferimento va fatto al rapporto di indebitamento che si intende perseguire come obiettivo. Cfr. *Donna Giorgio*, op. cit., pagg. 128-129.

<sup>27</sup> *Massari Mario*, op. cit., pag. 312.

<sup>28</sup> Per una rassegna esaustiva delle debolezze, ma anche dei punti di forza, del metodo, si rinvia a *Amaduzzi Andrea*, **Obiettivi e valore dell'impresa: misure di performance**, *Il Sole 24 Ore*, Milano, 2000, pagg. 53-59.



# Capital Asset Pricing Model

SEGUE DA PAGINA 9

essere fuorviante, data la forte differenziazione che si può riscontrare all'interno del settore<sup>29</sup>; (2) ricercare i beta di imprese quotate che abbiano beta simili all'impresa da valutare può risultare una operazione dall'esito incerto a causa degli elementi peculiari che contraddistinguono le diverse imprese<sup>30</sup>.

Resta, tuttavia, che una volta valutati i pro ed i contro del metodo, la questione si dovrebbe presentare come un problema di scelta tra un metodo universalmente seguito dai settori del credito e della finanza e le soluzioni di intuito e di esperienza che prevalgono nel campo della consulenza all'impresa medio-piccola nel nostro Paese.

Ora, è stato osservato che i rendimenti espressi dal mercato remunerano, nell'ottica del Capital Asset Pricing Model, il solo rischio sistematico. Ma se è così, occorre allora apportare una correzione ai risul-

tati che ne derivano in tutti i casi in cui: (1) esista uno scarto rilevante tra le dimensioni dell'impresa sotto valutazione e la società quotata in borsa con riferimento alla quale è stato calcolato il beta<sup>31</sup>; (2) l'ipotesi della diversificazione non possa essere pienamente accolta.

Si crede, a tale riguardo, che il **Risk Adjusted Discount Rate**, nell'approccio dato da un'autorevole studioso<sup>32</sup>, possa essere inteso come un valido correttivo delle discrasie messe in rilievo dalla critica sopra riportata. La (1) diventa, pertanto

$$re = rf + \beta * (rm - rf) + ar$$

dove **ar** = premio per il rischio addizionale

La stima di questo premio addizionale può essere fatta pari per le imprese con una capitalizzazione inferiore a 200 milioni di EURO al 3,5%<sup>33</sup>.

Se il "premio per il rischio addizionale" dovesse apparire troppo elevato, per ricredersi basterebbe metterlo a confronto con il cosiddetto **venture capital**

**premium**, pari alla differenza tra il rendimento dei **venture capital funds** ed il rendimento dei fondi che investono in società quotate<sup>34</sup>.

A questo punto, non resta che presentare nel riquadro qui sotto la stima del costo del capitale di rischio e del correlato costo medio ponderato della succitata Italia Alberghi.

## 6 QUALE COSTO DEL CAPITALE NELL'ATTUALIZZAZIONE DEI FLUSSIDI CASSA? La scelta del tasso appropriato

I benefici che ci si aspetta che un bene di investimento, od una impresa, generi, sono misurati dai flussi di cassa, la cui natura varia a seconda del tipo di bene che si intende stimare. La scelta, quindi, del tasso al quale procedere all'attualizzarli dipende dalla natura dei flussi di cassa che entrano nella valutazione.

Nel caso di valutazione della praticabilità di un investimento, si ragiona in termini di rendimento accettabile per l'intero capitale investito. Trattandosi di un flusso operativo al netto delle imposte<sup>35</sup>, diretto a remunerare il capitale impiegato, costituito da capitale di rischio e capitale di debito, esso sarà pari alla media dei rendimenti richiesti sull'equity e sul debito. Si tratta del costo medio ponderato del capitale (WACC - Weighted Average Cost of Capital). Nell'esempio riportato nel riquadro che precede il WACC è pari all'8,29%.

Se oggetto della valutazione è, invece, il capitale proprio ed il flusso di cassa che si esamina è un flusso di dividendi o, comunque, un flusso di cassa disponibile per l'azionista<sup>36</sup> è necessario far coincidere il tasso di attualizzazione con il costo del capitale di rischio. Trattandosi, anche in questo caso di un flusso operativo al netto delle imposte, il tasso di attualizzazione dovrà essere il costo del capitale investito al netto delle conseguenze fiscali. Nel caso riportato nel riquadro sarà il 10,22%, ossia:

+ **costo del capitale di rischio al netto dell'imposta societaria: 6,72%**

+ **premio per il rischio addizionale: 3,5%.**

Se, infine, la valutazione riguarda il debito finanziario, va tenuto presente che il rendimento richiesto dai sottoscrittori è quello relativo ai debiti emessi o contratti che nell'esempio sopra riportato viene uguagliato al 7%.

## CALCOLO DEL COSTO DEL CAPITALE PER ITALIA ALBERGHISRL

**rf** = BTP decennale al lordo dell'inflazione ed al netto delle imposte 3,94%  
**rm** = Rendimento del portafoglio di mercato, ossia dell'intero mercato azionario 4,00%  
**(rm + rf)** 7,94%

**beta adjusted di Italia Alberghi** 0,8471

Costo del capitale di rischio al netto dell'imposta societaria 6,72%

Incidenza fiscale = 36%

Costo del capitale di rischio al lordo dell'imposta societaria = 8,65%/0,64 10,51%

Premio per il rischio addizionale 3,50%

**re = Costo del capitale di rischio al lordo del premio per il rischio addizionale 14,01%**

**rdf** = Costo del debito finanziario 7,00%

Struttura finanziaria: debito finanziario: 60%  
 capitale proprio: 40%

$WACC = re * E / (E + D) + rdf * (1 - T) D / (E + D)$

**WACC = Costo medio ponderato del capitale = (14,01 % \* 0,4) + [7% \* (1-0,36)\*0,6] 8,29%**

<sup>29</sup> Questa critica non è di breve momento, giacché è lo stesso concetto di settore, inteso come gruppo di imprese che producono ed offrono beni o servizi ad elevata elasticità incrociata della domanda, ad essere messo in discussione dalla violenta variabilità dell'ambiente. Oggi, infatti, il punto centrale di una strategia d'impresa pare non coincidere più soltanto con il problema di come posizionare l'impresa in un determinato ambiente competitivo, bensì con quello di "configurare i confini entro i quale evolve e si modifica la struttura del settore e, quindi, di come cambiano le regole della competizione". In Guatri Luigi e Sicca Lucio, *Strategie, Leve del Valore, Valutazione delle Aziende*, Università Bocconi Editore, Milano, 2000, pag. 14.

<sup>30</sup> Cfr. Lo Sardo Antonino, op. cit., pagg. 82-83.

<sup>31</sup> Il premio per rischio viene calcolato con riferimento a titoli di società provviste di management e struttura organizzativa che le imprese di piccole dimensione non possono avere.

<sup>32</sup> Analogamente al Capital Asset Model Pricing, il *Risk Adjusted Discount Rate* si basa sull'idea che l'investitore razionale richieda rendimenti più elevati per le iniziative più rischiose. Qui ci si riferisce essenzialmente all'approccio di Massari Mario, op. cit., pagg. 316-320, il quale è l'unico tra gli autorevoli autori cui ci si è fin qui riferiti a presentare la possibilità di utilizzo di tale correttivo.

<sup>33</sup> Ci si riferisce ai "Size Premia" pubblicati in Massari Mario, op. cit., pag. 303.

<sup>34</sup> Massari Mario, op. cit., pag. 317.

<sup>35</sup> = **Ricavi**

- Costi variabili  
 - Costi fissi

= **Margine Operativo Lordo**

- Ammortamenti

= **Reddito Operativo al Netto dell'Imposta**

+ Ammortamenti

= **Margine Operativo al Netto dell'Imposta**

+/- Variazione del Capitale Circolante Commerciale Netto

- Investimenti

+ Disinvestimenti

= **FCFO - FREE CASH FLOW FROM OPERATIONS - FLUSSO MONETARIO NETTO DELLA GESTIONE OPERATIVA**

<sup>36</sup> = **Margine Operativo Lordo**

+/- Variazione del Capitale Circolante Commerciale

+/- Variazione del Fondo TFR

- Investimenti Operativi

+ Disinvestimenti Operativi

= **Flusso Monetario della Gestione Operativa al lordo delle Imposte**

- Interessi Passivi Netti

- Imposte sull'Utile Netto

+/- Rimborsi/Versamenti di capitale

= **FCFE - FREE CASH FLOW TO EQUITY - FLUSSO MONETARIO NETTO PER L'AZIONISTA**

# “Consulenza tecnica” e territorialità dell'IVA

## *Gli interventi dell'Amministrazione fiscale*

ENNIO VIAL

Praticante Ordine di Treviso

**Introduzione**

Con le recenti risoluzioni n.86/E del 13 marzo 2002, n. 129/E del 30 aprile 2002 e n.153/E del 23 maggio 2002, l'Amministrazione Finanziaria è nuovamente intervenuta sul concetto di “consulenza tecnica” in materia di territorialità dell'imposta sul valore aggiunto nelle prestazioni di servizi internazionali.

La materia è disciplinata dall'art.7 del D.P.R. 633/72. In particolare, il terzo comma stabilisce espressamente, come regola generale, che “le prestazioni di servizi si considerano effettuate nel territorio dello Stato quando sono rese da soggetti che hanno il **domicilio nel territorio** stesso o da soggetti ivi residenti che non abbiano stabilito il domicilio all'estero, nonché quando sono rese da stabili organizzazioni in Italia di soggetti domiciliati e residenti all'estero”.

In sostanza la regola generale del terzo comma dell'art.7 prevede che le prestazioni di servizi erogate da un soggetto italiano sono soggette ad IVA nel nostro Paese. La norma, tuttavia, prosegue affermando che le prestazioni di servizi “non si considerano effettuate nel territorio dello Stato quando sono rese da stabili organizzazioni all'estero di soggetti domiciliati o residenti in Italia”. Si tratta del caso di una società italiana che opera attraverso una *branch* situata in un Paese straniero. L'impostazione della norma appare pienamente in linea con il riconoscimento alla stabile organizzazione di una soggettività IVA sua propria<sup>1</sup>.

Il successivo quarto comma prevede, tuttavia, una serie di eccezioni. La lett. d), in particolare, stabilisce che le prestazioni di consulenza e assistenza tecnica o legale, comprese quelle di formazione e di addestramento del personale si considerano effettuate nel territorio dello Stato quando sono **rese a soggetti domiciliati** nel territorio stesso o a soggetti ivi residenti che non hanno stabilito il domicilio all'estero e quando sono rese a stabili organizzazioni in Italia di soggetti domiciliati o residenti all'estero, a meno che non siano utilizzate fuori della Comunità economica europea.

In deroga al criterio generale del terzo comma, pertanto, le “consulenze tecniche” sono soggette ad IVA in Italia solamente se il committente è un soggetto IVA residente nel nostro Paese. Quindi la territorialità dell'IVA non è legata al domicilio di chi presta il servizio bensì al domicilio del soggetto committente la prestazione.

In pratica se la consulenza è resa da un professionista straniero, il committente italiano dovrà integrare la fattura ricevuta con l'IVA dovuta ed emettere un'autofattura ai sensi dell'art.17 comma 3 del D.P.R. 633/72.

Nel caso in cui, invece, il committente sia un soggetto IVA non residente, il professionista italiano emetterà una nota in cui si precisa che l'operazione è esclusa dal campo di applicazione del tributo ai sensi dell'art.7 comma 4 lett. d) del D.P.R. 633/72.

Infine, nel caso in cui il committente estero sia un privato o un soggetto

IVA che agisce nell'ambito della propria sfera personale, il professionista dovrà addebitare l'IVA italiana in fattura.

Vediamo ora di fornire una più chiara definizione del concetto di “consulenza tecnica” anche alla luce dei recenti interventi ministeriali.

**Il concetto di “consulenza tecnica” elaborato dalla R.M. n. 422280 del 14/1/81 e C. M. n. 12 del 9/4/1981.**

Con la R.M. n. 422280 del 14 gennaio 1981 l'Amministrazione finanziaria ha precisato che le prestazioni di consulenza tecnica o legale consistono in tutte quelle attività professionali che si estrinsecano in giudizi, precisazioni, chiarimenti o pareri. Si tratta pertanto, di prestazioni per le quali è preminente “non la rilevanza obiettiva di una determinata realtà, come avviene nelle perizie, bensì la valutazione soggettiva del consulente”.

Dalle consulenze devono distinguersi le mere perizie che consistono, invece, in prestazioni essenzialmente dirette ad individuare oggettivamente concreti elementi di fatto concernenti beni mobili materiali ed immobili, in

relazione al loro valore, quantità, qualità, eccetera, anche se assumono particolare rilevanza cognizioni o calcoli tecnico - scientifici<sup>2</sup>.

Successivamente, con la C.M. n.12 del 9 aprile 1981, viene precisato che tra le prestazioni di “consulenza tecnica e legale” sono comprese non solo l'attività professionale che si estrinseca in giudizi, precisazioni, chiarimenti o pareri, ma anche quella prettamente legale di assistenza e rappresentanza dei clienti in giudizio.

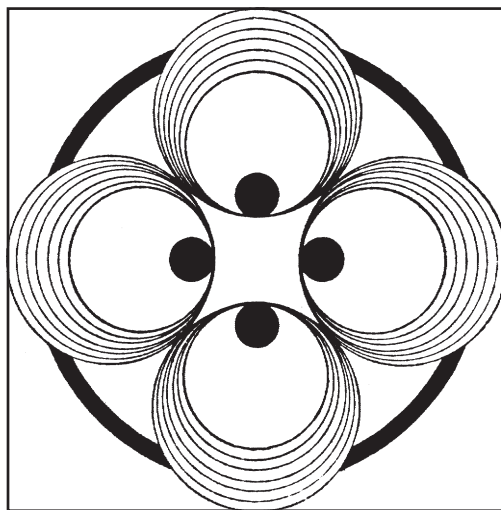
Il carattere distintivo della consulenza tecnica, pertanto, pare essere la prevalenza di una valutazione soggettiva del consulente che non si limita a riportare oggettivamente concreti elementi di fatto (ancorché con l'ausilio di specifiche conoscenze tecniche) ma aggiunge alla prestazione analisi e valutazioni sue personali. Per fare un esempio la consulenza di un dottore commercialista avente ad oggetto un progetto di pianificazione fiscale rientra sicuramente

nell'alveo della consulenza tecnica di cui alla lett. d) del comma 4, mentre una consulenza che consiste in una relazione in merito agli oneri deducibili e detraibili dal reddito delle persone fisiche sembra rientrare nella mera perizia in quanto il professionista si limita a rilevare oggettivamente concreti elementi di fatto, anche se assumono particolare rilevanza cognizioni di carattere tecnico.

La differenza non è di poco momento: mentre la “consulenza tecnica” resa dal professionista italiano sarà soggetta ad IVA nel Paese estero in forza della lettera d) del comma 4 dell'art.7, la mera perizia, ricadendo nella disciplina generale del terzo comma sarà soggetta ad IVA in Italia<sup>3</sup>.

**Il confine tra “consulenza tecnica” e prestazione scientifica**

Con le recenti RM n.86/E del 13 marzo 2002 e n.129/E del 30 aprile 2002, l'Amministrazione finanziaria è intervenuta in materia per tracciare la linea di demarcazione tra la “consulenza tecnica” e la prestazione scientifica. La



SEGUE A PAGINA 12

<sup>1</sup> In un'ottica civilistica, infatti, la stabile organizzazione non è dotata di una personalità giuridica distinta dalla casa madre in quanto non si tratta altro che di una mera emanazione della stessa. Ai fini dell'IVA, tuttavia, la dottrina e l'Amministrazione finanziaria italiana appaiono oramai orientate nel senso di riconoscere alla *branch* una sua soggettività propria che determina, come conseguenza, l'obbligo di fatturare anche le prestazioni rese alla propria casa madre. Per ulteriori approfondimenti si rinvia a E. Vial “La soggettività IVA della stabile organizzazione alla luce della recente risoluzione n.4/E” in il fisco n.18/2002 pag.2801-2806.

<sup>2</sup> Tale distinzione è stata recentemente ribadita anche dalla R.M. n.153 del 23 maggio 2002.

<sup>3</sup> Il cliente estero potrà considerare l'IVA come un costo accessorio o, alternativamente, chiederla a rimborso all'amministrazione fiscale italiana. Questa ultima procedura è prevista per gli altri paesi Ue e, a condizione di reciprocità, anche per gli altri paesi non appartenenti all'Unione.

## SPUNTI DALLA RELAZIONE BANCA D'ITALIA 2002

Dalle considerazioni finali della Relazione di Antonio Fazio all'Assemblea Generale della Banca d'Italia tenuta il 31 maggio 2002, qualche stralcio che riguarda aspetti che possono interessare più specificatamente la nostra categoria. "Occorre ridurre progressivamente, in connessione con le necessarie riforme della spesa pubblica, le aliquote fiscali e contributive". "E' indispensabile rimuovere gli ostacoli normativi e fiscali che hanno frenato la crescita dimensionale delle piccole imprese. Vanno poste le condizioni per un rilancio degli investimenti, introdotte le riforme che possono liberare le risorse imprenditoriali di cui è ricco il nostro paese". "La pressione fiscale è salita di sei punti percentuali tra la seconda metà degli anni ottanta e la seconda metà degli anni novanta; dovrà abbassarsi gradualmente, nei prossimi anni,

secondo il piano a suo tempo annunciato nel Documento di programmazione economica e finanziaria e lungo le linee del disegno di legge delega in discussione in Parlamento. L'attuazione della riforma fiscale è condizionata al contenimento della crescita della spesa pubblica primaria." "Il dissesto, nei mesi scorsi, di un grande gruppo statunitense del settore dell'energia, operante anche nella finanza, ha fatto sorgere interrogativi sull'adeguatezza dei presidi a garanzia della corretta gestione societaria e dell'esatta rappresentazione dei fatti amministrativi. L'ordinato funzionamento dei mercati di capitali richiede informazioni tempestive, corrette, complete. Il rilievo che la trasparenza assume nei criteri di valutazione si accresce con il peso delle attività immateriali nel bilancio e nelle operazioni dell'impresa. Vanno evitate le distorsioni che

possono nascere da attività di consulenza e di analisi svolte da operatori con interessi nelle società. La redazione dei bilanci, i controlli, la revisione contabile sono regolati nel nostro ordinamento dal principio generale della rappresentazione veritiera della situazione aziendale. Sono essenziali correttezza, competenza, deontologia: di esse si alimentano la reputazione degli operatori e la fiducia del mercato." "Il nodo cruciale, da sciogliere, per una politica orientata allo sviluppo è l'abbassamento del rapporto tra spesa pubblica corrente e prodotto interno lordo. E' la condizione per rendere credibile la riforma fiscale; da essa discenderanno benefici per le famiglie, per la loro capacità di spesa, per le imprese, per la propensione a investire."

(Contributo di Giuseppe Rebecca)

## Consulenza tecnica

SEGUE DA PAGINA 11

lettera b) dell'art.7 dispone che le prestazioni di servizi scientifici e simili si considerano effettuate nel territorio dello Stato quando sono eseguite nel territorio stesso. Nel caso della prestazione scientifica la territorialità dell'imposta è quindi connessa al luogo in cui viene effettuata la prestazione e non al domicilio del committente.

La R.M. n.86/E affronta il trattamento ai fini IVA di una prestazione di servizi resa da un'azienda ospedaliera ad una società farmaceutica svizzera.

In particolare, il contratto aveva ad oggetto uno studio finalizzato a stabilire la neurotossicità di un farmaco. Le conclusioni di tale studio, che doveva essere condotto tramite una sperimentazione sugli animali, come pure i risultati brevettabili e non brevettabili, avrebbero dovuto essere trasmesse alla società committente. L'Agenzia delle entrate ha ritenuto che le operazioni in argomento, considerate nel loro aspetto unitario, costituiscono prestazioni di "consulenza tecnica", come definite dall'art. 7, quarto comma, lett. d) del D.P.R. n. 633 del 1972, e non una prestazione scientifica di cui alla lettera b) in quanto caratterizzate dalla circostanza di estrinsecarsi in "giudizi, precisazioni, chiarimenti e pareri".

Secondo l'Amministrazione l'inquadramento all'interno della consulenza rimane valida anche se la prestazione viene condotta alla luce di parametri scientifici rigorosi, come si deduce dal tipo di studio richiesto (tossicità di un farmaco), dall'esistenza di un protocollo avente lo scopo di disciplinare l'indagine sperimentale, nonché dalla possibilità di risultati brevettabili.

Infatti ciò che caratterizza la consulenza tecnica è da un lato la valutazione soggettiva del professionista, dall'altro l'estrinsecazione in "giudizi, precisazioni, chiarimenti e pareri".

Le prestazioni scientifiche pure di cui al citato art. 7, quarto comma, lett. b), si distinguono dalla "consulenza tecnica" in quanto, pur presupponendo un bagaglio di conoscenze tecnico-scientifiche, non sono finalizzate alla resa "giudizi, precisazioni, chiarimenti e pareri".

La successiva risoluzione n. 129/E aveva ad oggetto un quesito posto da una società operante nel settore della produzione e del commercio dei detersivi che, in ottemperanza ad un accordo stipulato con la propria casa madre, con sede in

Olanda, era tenuta allo svolgimento di studi e ricerche per conto di quest'ultima. In particolare la società istante aveva diritto al rimborso dei costi nonché al riconoscimento di un margine di profitto pari all'8,00 per cento calcolato sul monte di tutti i costi addebitati come contropartita delle seguenti prestazioni:

- sviluppo di formule di nuovi prodotti,
- miglioramenti apportati a formule di prodotti esistenti;
- analisi dei prodotti della concorrenza;
- assistenza alle società del gruppo in relazione a contestazioni generate da difetti dei prodotti;
- revisione degli standard di qualità.

Anche in questo caso l'Amministrazione ha ritenuto che le operazioni descritte dalla Società istante, considerate nel loro aspetto unitario, costituiscono prestazioni di "consulenza tecnica" in quanto caratterizzate dalla circostanza di estrinsecarsi, appunto, in "giudizi, precisazioni, chiarimenti e pareri".

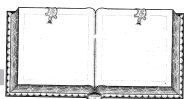
### Conclusioni

L'identificazione dell'effettiva natura di una prestazione di servizi assume una particolare importanza nel momento in cui il servizio viene erogato da (o ad) un soggetto non residente. In particolare, il professionista italiano, che svolge una consulenza a favore di un soggetto non residente, dovrà valutare con la massima attenzione se la sua prestazione rientra nel concetto di "consulenza tecnica" così come delineato nella R.M. n. 422280 del 14 gennaio 1981 e nella C.M. n.12 del 9 aprile 1981 o se invece non rientri nell'alveo della mera perizia o delle prestazioni di servizi generiche. Solamente nel primo caso, infatti, e sempreché il cliente sia un soggetto IVA, il professionista potrà esimersi dall'addebitare l'IVA in fattura.

Tale distinzione, tuttavia, non appare sempre agevole. Al fine di evitare possibili contestazioni in caso di verifica, è opportuno che la fattura contenga una dettagliata descrizione della prestazione eseguita.

La R.M. del 14 gennaio 1981, tra l'altro, fa presente che qualora l'opera del professionista si estrinsechi in un'attività promiscua periziale e di consulenza, l'onorario dovrà essere suddiviso fra detti servizi, imputandone a ciascuno la rispettiva quota, al fine di consentire l'osservanza degli obblighi derivanti dalla normativa del tributo per la prestazione rientrante nel campo di applicazione dell'imposta.

## LIBRI



## Check List sugli adempimenti preliminari al bilancio

Di SERGIO PELLEGRINO E MAURIZIO ROSSINI / Edizioni Euroconference

I colleghi presentano, sul filo di lana delle scadenze, un agile volume per predisporre i bilanci e i documenti esplicativi e correlati. Impostato sulle checklist e sulle carte di lavoro, introduce elementi di controllo della qualità nella prestazione professionale. Agevola notevolmente l'analisi della situazione contabile e la sua verifica sia per quanto riguarda la corretta appostazione che i criteri di valutazione adottati e permette di apprezzare il livello di completamento di eventuali scritture di integrazione e rettifica già effettuate dal responsabile amministrativo aziendale.

Completano l'opera le carte di lavoro fiscali relativamente a Visco, DIT, Rivalutazioni, Tremonti Bis anche per la formazione. Un lavoro immediatamente operativo e di indubbia utilità. (Michele D'Agnolo)

## Svalutazioni di partecipazioni

Segue da pagina 4

mento in contrasto con i criteri di valutazione delle operazioni potenzialmente elusive ai sensi dell'art. 37 bis, D.P.R. 600/73.

Ritenere la svalutazione della partecipazione elusiva laddove non vi sia anche una giustificazione civilistica, può condurre a dei risultati distortivi. Infatti qualora a seguito dell'applicazione della disciplina fiscale si determini un ammontare della svalutazione inferiore rispetto ai parametri civilistici, la norma tributaria potrebbe essere applicata, mentre qualora l'applicazione dell'art. 61 TUIR definisca un ammontare superiore o non giustificato dai criteri civilistici la deducibilità di tale componente negativo sarebbe limitata.

Paradossalmente, la norma funzionerebbe solamente nel caso risultasse peggiorativa rispetto a quella civilistica; il che sembra distante sia da quanto si può desumere da una interpretazione letterale dell'art. 61, sia da una interpretazione estensiva della norma nel contesto dell'ordinamento giuridico tributario.

Si segnala che poche settimane dopo la predisposizione del presente articolo - la cui pubblicazione era già prevista nel precedente numero di questa Rivista - l'Amministrazione Finanziaria è intervenuta sulla questione con la Ris. n. 146/E del 15 maggio 2002, che ha rettificato integralmente l'opinione espressa nella precedente Ris. n. 177/E del 9 novembre 2001. La nuova interpretazione conferma - a questo punto definitivamente - che le norme fiscali prevedono un meccanismo forfettario per la determinazione della svalutazione delle partecipazioni fiscalmente ammessa, che prescinde dalla sussistenza del requisito della perdita durevole richiesto dalla normativa civilistica, e che ha lo scopo di "assicurare certezza" in una materia altrimenti soggetta al rischio di "divergenze valutative".

# Tutela della privacy: nuove regole

FRANCESCA JULA  
Ordine di Treviso

## 1. La nuova disciplina del trattamento dei dati personali

La disciplina legislativa italiana del trattamento dei dati personali è contenuta nella legge 31 dicembre 1996, n. 675 "Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali"<sup>1</sup>, emanata in attuazione della direttiva comunitaria 95/46/CEE e nel D.Lgs. 31 maggio 1998, n. 171 "Disposizioni di tutela della vita privata nel settore delle telecomunicazioni..."<sup>2</sup>, attuazione della direttiva 97/66/CEE, emanato per precisare ed integrare la disciplina del trattamento dei dati personali nel particolare settore delle telecomunicazioni.

Recentemente è entrato in vigore il D.Lgs. 28 dicembre 2001 n. 467 "Disposizioni correttive ed integrative della normativa in materia di protezione dei dati personali, a norma dell'articolo 1 della legge 24 marzo 2001, n. 127"<sup>3</sup>, con l'obiettivo di modificare ed integrare sia la L. 675/96, sia il D.lgs. 171/98 nonché di completare il recepimento della citata direttiva 95/46.

Le principali novità introdotte mirano a semplificare e razionalizzare alcuni adempimenti a carico dei titolari del trattamento dei dati e a rendere meno gravoso il profilo sanzionatorio, rafforzando nel contempo le garanzie per i cittadini.

Dopo una breve ricognizione dell'ambito oggettivo e soggettivo di applicazione della L. 675/96, si proporranno le principali innovazioni apportate dal D.Lgs. n. 467/01.

### 1.1 - La fattispecie regolata dalla L. 675/96 sul trattamento dei dati personali

Innanzitutto si rileva che la finalità essenziale individuata dall'art. 1 della legge 675/96 è garantire "che il trattamento dei dati personali si svolga nel rispetto dei diritti, delle libertà fondamentali, nonché della dignità delle persone fisiche, con particolare riferimento alla riservatezza e all'identità personale".

La fattispecie regolata dalla legge è "il trattamento dei dati personali da chiunque effettuato nel territorio dello Stato" (art. 2), dove per "trattamento" si intende "qualunque operazione o complesso di operazioni, svolti con o senza l'ausilio di mezzi elettronici o comunque automatizzati, concernenti la raccolta, la registrazione, l'organizzazione, la conservazione, l'elaborazione, la modificazione, la selezione, l'estrazione, il raffronto, l'utilizzo, l'interconnessione, il blocco, la comunicazione, la diffusione, la cancellazione e la distruzione di dati", e per "dato personale" si intende "qualunque informazione relativa a persona fisica, persona giuridica, ente od associazione, identificati o identificabili, anche indirettamente, mediante riferimento a qualsiasi altra informazione, ivi compreso un numero di identificazione personale" (art. 1, c. 2)<sup>4</sup>.

Dalla definizione di "trattamento" si deduce che, per integrare la fattispecie, è

sufficiente il trattamento di un solo dato e il compimento di una sola operazione. L'inciso "con o senza l'ausilio di mezzi elettronici o comunque automatizzati", inoltre, lascia intendere che l'operazione sui dati possa avvenire utilizzando un supporto qualsiasi.

E' posto un solo limite alla nozione di "trattamento": esso non deve consistere nel mero "trattamento di dati personali" effettuato da persone fisiche per fini esclusivamente personali, "semprechè i dati non siano destinati a una comunicazione sistematica, o alla diffusione" (art. 3, c. 1), ovvero nel trattamento avente lo scopo di realizzare la propria libertà di informarsi nell'ambito individuale o familiare, senza destinazione e utilizzazione sistematica dei dati al di fuori di tale sfera. A questa ipotesi viene espressamente prevista, come si vedrà di seguito, l'applicazione della norma sulla sicurezza dei dati.

Dalla definizione di "dato personale" emerge un requisito limitativo della fattispecie: il riferimento a una persona "identificata o identificabile"; di conseguenza è escluso dall'ambito della tutela il trattamento di dati anonimi<sup>5</sup>. Si evidenzia, però, che numerosi dati anonimi forniti ad esempio su Internet, sono suscettibili di identificare la persona cui si riferiscono, ove si utilizzino tecniche sofisticate e collegamenti con numerose altre informazioni.

Il titolare del trattamento dei dati, in base alla definizione contenuta nella legge n.

675/96, è identificato come "la persona fisica, la persona giuridica, la pubblica amministrazione e qualsiasi altro ente, associazione od organismo cui competono le decisioni in ordine alle finalità ed alle modalità del trattamento di dati personali, ivi compreso il profilo della sicurezza" (art. 1, c. 2, lett. d).

Il responsabile del trattamento è, invece, colui che è preposto dal titolare al trattamento dei dati (art. 1, c. 2, lett. e). Così, per esemplificare, nel caso dello studio professionale sarà titolare il singolo professionista, mentre nell'ipotesi dello studio associato saranno titolari o i singoli professionisti individualmente, o tutti i professionisti condividendo a titolo personale le responsabilità o l'associazione stessa<sup>6</sup>. Il responsabile (o i responsabili nel caso la struttura renda opportuna la nomina di più soggetti) verrà nominato per iscritto e procederà al

trattamento secondo le istruzioni impartite dal titolare. La nomina del responsabile comporta la ripartizione delle responsabilità in caso di violazione delle disposizioni legislative; va comunque rilevato che il titolare rimarrà responsabile di colpa *in eligendo* (in riferimento alla scelta del responsabile) o *in vigilando* (in relazione al suo dovere di vigilanza nei confronti del responsabile). L'incaricato al trattamento è, invece, colui che esegue effettivamente il trattamento (ad esempio gli impiegati dello studio).

L'interessato al trattamento dei dati, ai sensi della legge in esame, gode di una serie di diritti, dei quali si farà cenno nel corso del lavoro, che possono essere così

SEGUE A PAGINA 14



<sup>1</sup> Sulla tutela dei dati personali, si vedano BUTTARELLI G., *Banche dati e tutela della riservatezza*, Milano, 1997; FRANCESCHELLI, *La tutela della privacy informatica*, Milano, 1998; ALPA G., *La disciplina dei dati personali*, Roma, 1998; IMPERIALI R., IMPERIALI R., *La tutela dei dati personali*, Milano, 1997; BIN M., *Privacy e trattamento dei dati personali: entriamo in Europa*, in *Contratto e Impresa Europa*, 1997, pag. 459; FINOCCHIARO G., *Una prima lettura della legge 31 dicembre 1996, n. 675, "Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali"*, in *Contratto e Impresa*, 1997, pag. 299; GIANNANTONIO, LOSANO, ZENOVICH, *La tutela dei dati personali. Commento alla L. 675/1996*, Padova, 1997

<sup>2</sup> Sul D.Lgs. n. 171/98, si veda SICA S., *Sicurezza e riservatezza nelle telecomunicazioni: il D.Lgs. n. 171/98 nel "sistema" della protezione dei dati personali*, in *Diritto dell'informazione e dell'informatica*, 1998, pag. 775, il quale sostiene che la legge 675/96 e il D.Lgs. 171/98 hanno un rapporto di *genus-species*: "Non è improprio sostenere che il *genus* sia costituito dalla "tutela dei diritti e delle libertà fondamentali (...) con riguardo al trattamento dei dati personali", la *species* è la stessa tutela "dans le secteur des télécommunications".

<sup>3</sup> Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 16 gennaio 2002, n. 13

Sul D.Lgs. n. 467/01 si vedano *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, n. 35, del 27.02.02; BUTTARELLI G., *Il dibattito sulla privacy è sempre aperto*, del 17.01.02, presente all'indirizzo: [www.interlex.it](http://www.interlex.it); MINOTTI D., *Poca depenalizzazione nella riforma della 675/96*, del 14.02.02, presente all'indirizzo: [www.interlex.it](http://www.interlex.it); BUSIA G., *Privacy al riparo dalla Rete*, in *Fisco & Diritto delle Nuove Tecnologie, Le guide operative de Il Sole 24 Ore*, Aprile 2002, pag. 14

<sup>4</sup> Rileva LUNELLI L., *Normativa in tema di "privacy" e studi professionali*, in *La settimana fiscale*, del 05.07.01, n. 27, pag. 36, che alcuni dati personali tipici trattati negli studi professionali sono: dichiarazioni fiscali, archivi di contabilità generale, dichiarazioni e dati previdenziali, documenti ai fini del contenzioso tributario, dati relativi a dipendenti, collaboratori, consulenti, rubriche telefoniche.

<sup>5</sup> LUNELLI L., op. cit., pag. 36, riporta una *Newsletter* del Garante (22 del 28.03.99), secondo la quale non sono soggetti alla L. 675/96 "le rassegne stampa a carattere interno, con le quali vengono raccolti, selezionati e conservati articoli di quotidiani, periodici ed agenzie di stampa che contengono anche dati sensibili o riguardano provvedimenti giudiziari".

<sup>6</sup> Il Garante ha previsto tali tre modalità nel caso di associazione tra professionisti (anche se in riferimento all'ipotesi di associazione tra medici; v. Comunicato stampa dell'01.07.97). LUNELLI L., op. cit., pag. 35

# Tutela della privacy

SEGUE DA PAGINA 13

sintetizzati: diritto a un consenso informato, diritto alla qualità dei dati<sup>7</sup>, diritto di accesso<sup>8</sup>, diritto alla cancellazione dei dati<sup>9</sup>, diritto alla rettifica<sup>10</sup>, diritto di opposizione, diritto alla sicurezza dei dati.

## 1.2 - Diritto a un consenso informato

L'interessato al trattamento dei dati gode, in primo luogo, del diritto ad un'ampia informativa in relazione al trattamento stesso.

L'art. 10 prevede la comunicazione all'interessato, preventivamente rispetto alla raccolta dei dati, per iscritto o anche solo oralmente, di numerose informazioni riguardanti alcune caratteristiche fondamentali del trattamento. In particolare le informazioni concernono le finalità e le modalità del trattamento cui sono destinati i dati, la natura obbligatoria o facoltativa del conferimento dei dati, le conseguenze di un eventuale rifiuto di rispondere, i soggetti destinatari della comunicazione e l'ambito di diffusione dei dati, i diritti attribuiti all'interessato in forza dell'art. 13, gli elementi di identificazione del titolare e del responsabile del trattamento<sup>11</sup>.

La semplificazione introdotta dal nuovo decreto consiste nella possibilità di indicare, nel caso di designazione di più responsabili del trattamento, anche solo un nominativo, rendendo sufficiente menzionare il luogo in cui è disponibile l'elenco aggiornato dei responsabili (ad esempio indicando il sito Internet in cui viene pubblicato o affiggendo nei locali un elenco visibile a dipendenti e clienti).

## 1.3 - Consenso dell'interessato, comunicazione e diffusione dei dati

Un altro importante diritto dell'interessato al trattamento dei dati consiste nella necessità del previo consenso da un lato per il trattamento dei dati personali, salvo nei casi in cui è escluso dalla legge stessa (art. 12, L. 675/96), dall'altro per la loro "comunicazione" e "diffusione", dove per "comunicazione" si intende "dare conoscenza dei dati personali a uno o più soggetti determinati diversi dall'interessato, in qualunque forma, anche mediante la loro messa a disposizione o consultazione", e per "diffusione" si intende "dare conoscenza dei dati personali a soggetti indeterminati, in qualunque forma, anche mediante la loro messa a disposizione o consultazione".

Così l'art. 11 stabilisce che il trattamento dei dati personali è ammesso solo con il "consenso espresso" dell'interessato, il quale è validamente prestato solo se è manifestato "liberamente, in forma specifica e documentato per iscritto", ed è un consenso "informato" ai sensi dell'art. 10<sup>12</sup>.

Come anticipato l'art. 12 contiene una lista di casi in cui il consenso non è richiesto, tra cui si cita: trattamento dei dati raccolti in base ad un obbligo di legge, regolamento o norma comunitaria, trattamento necessario per l'esecuzione di obblighi derivanti da un contratto del quale è parte l'interessato o per l'esecuzione di misure precontrattuali adottate su richiesta di quest'ultimo, ovvero per l'adempimento di un obbligo legale, trattamento dati provenienti da pubblici registri o documenti conoscibili da chiunque, trattamento necessario a salvaguardare la vita o l'incolumità dell'interessato quando questi non può prestare il proprio consenso.

Si evidenzia che il nuovo decreto ammette il trattamento senza consenso ove esso sia necessario per "l'esecuzione di misure precontrattuali", ampliando la vecchia disciplina che si limitava ad escludere il consenso solo nel caso di "acquisizione di informative precontrattuali".

Anche nell'ipotesi di comunicazione e diffusione dei dati la legge richiede il consenso espresso degli interessati, salvo i casi di esclusione (art. 20). Tuttavia, a differenza di quanto previsto per il trattamento dei dati, non costituiva caso di esclusione l'ipotesi dell'esecuzione di obblighi derivanti da un contratto del quale è parte l'interessato. Il nuovo decreto, al fine di allineare le due discipline, ha di conseguenza ammesso la comunicazione e diffusione dei dati in mancanza di consenso ove

necessaria per l'esecuzione sia degli obblighi contrattuali, sia delle misure precontrattuali.

Il D.Lgs. n. 467/01 ha inoltre introdotto sia per il trattamento dei dati, che per la loro comunicazione, il nuovo principio del "bilanciamento" degli interessi. Il trattamento dei dati è lecito anche senza consenso se necessario, nei casi individuati dal Garante, per perseguire un interesse legittimo del titolare, a meno che non prevalgano i diritti, le libertà fondamentali o un interesse legittimo dell'interessato<sup>13</sup>.

## 1.4 - Notifica al Garante

L'art. 7 della legge n. 675/96 stabilisce una serie di obblighi a carico del titolare del trattamento. In particolare, il titolare che intenda procedere a un trattamento di dati personali che ricadono nell'ambito applicativo della legge, è tenuto a darne notificazione al Garante.

Il nuovo decreto prevede un ridimensionamento delle ipotesi per le quali è necessaria tale notifica. In primo luogo l'obbligo rimane solo nel caso in cui il trattamento, "in ragione delle relative modalità o della natura dei dati personali, sia suscettibile di recare pregiudizio ai diritti e alle libertà dell'interessato". In secondo luogo, vi è l'impegno del Garante ad individuare "in positivo", mediante successivi provvedimenti, i soggetti tenuti alla notifica.

Anche il modello di notificazione viene semplificato, in particolare viene data la possibilità di indicare un solo responsabile nel caso ne vengano nominati più di uno<sup>14</sup>.

La novità più importante consiste nella depenalizzazione dell'omessa o incompleta notificazione al Garante che viene trasformata in illecito amministrativo. La fattispecie è ora punita mediante una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.164 a 30.987 Euro, invece che con la reclusione fino a due anni, pena oggettivamente eccessiva<sup>15</sup>.

Rimane la rilevanza penale, data la maggior gravità del fatto, per chiunque, nelle notificazioni al Garante, dichiara notizie false (reclusione da sei mesi a tre anni).

Si ricorda che, prima dell'entrata in vigore del decreto, la notifica non era comunque dovuta quando il trattamento era necessario, ad esempio, per l'assolvimento di compiti previsti dalla legge e per l'adempimento di obblighi contrattuali (art. 7, c. 5-ter). Il Garante, inoltre, esonera periodicamente da tale onere i liberi professionisti "iscritti in Albi o elenchi professionali" mediante autorizzazione al trattamento dei dati sensibili e i privati, enti pubblici economici e soggetti pubblici mediante autorizzazione al trattamento dei dati a carattere giudiziario<sup>16</sup>.

## 1.5 - Il regime rafforzato per i dati sensibili

Il trattamento dei cosiddetti dati sensibili (art. 22 della legge n. 675/96) è soggetto a un regime speciale, che si differenzia da quello ordinario precedentemente esposto per un rafforzamento della tutela.

Il D.Lgs. n. 467/01 prevede una serie di novità che semplificano il trattamento dei dati sensibili.

I dati sensibili sono quei "dati personali idonei a rivelare l'origine razziale o etnica, le convinzioni religiose, filosofiche o di altro genere, l'adesione a partiti, sindacati, associazioni od organizzazioni a carattere religioso, filosofico, politico o sindacale, nonché i dati personali idonei a rivelare lo stato di salute e la vita sessuale"<sup>17</sup>.

In generale il trattamento di tali dati è ammesso solo a due condizioni che si devono verificare simultaneamente: il consenso scritto dell'interessato e la previa autorizzazione del Garante, salvo eccezioni previste dalla legge.

Le novità introdotte riguardano in particolare alcuni trattamenti per i quali non è

SEGUE A PAGINA 15

<sup>7</sup> Il diritto alla qualità dei dati riguarda i requisiti dei dati personali e la modalità di raccolta degli stessi, fissati dall'art. 9. L'interessato ha diritto alla trasparenza, per cui i dati devono essere raccolti e registrati per scopi determinati ed espliciti oltre che legittimi, alla correttezza del trattamento, all'esattezza, aggiornamento e completezza dei dati, alla pertinenza di ogni operazione di trattamento agli scopi dichiarati, alla conservazione dei dati in una forma che consenta l'identificazione dell'interessato per un tempo non superiore a quello necessario per gli scopi dichiarati.

<sup>8</sup> L'interessato ha diritto di accedere gratuitamente al registro generale dei trattamenti tenuto dal Garante per conoscere l'esistenza di trattamenti di dati che possono riguardarlo, di essere informato sugli elementi di identificazione del titolare, del responsabile, degli scopi del trattamento, di avere conferma dell'esistenza di dati che lo riguardano, anche se non ancora registrati, e alla comunicazione in forma "intelligibile" dei medesimi dati, della loro origine e delle modalità e finalità del trattamento (art. 13, c. 1, lett. a, b, c, n. 1).

<sup>9</sup> Ai sensi dell'art. 13, c. 1, lett. c, n. 2, l'interessato ha diritto alla cancellazione, alla trasformazione in forma anonima, al blocco dei dati trattati in violazione di legge, compresi quelli trattati in modo eccedente rispetto allo scopo dichiarato.

<sup>10</sup> Il diritto alla rettifica consiste nel diritto dell'interessato di ottenere senza ritardo, ai sensi dell'art. 13, c. 1, lett. c, n. 3, "l'aggiornamento, la rettificazione ovvero, qualora vi abbia interesse, l'integrazione dei dati".

<sup>11</sup> LUNELLI L., op. cit., pag. 38, consiglia, in riferimento agli studi professionali, di "utilizzare una delle diffuse "informative" standard, avendo cura di "personalizzarla" in base alle specifiche attività ed esigenze professionali (...) e di fornirla per iscritto al cliente al momento dell'apertura della "pratica".

<sup>12</sup> Nella decisione del Garante del 28.05.97 viene considerato libero il consenso prestato "come manifestazione del diritto all'autodeterminazione informativa, al riparo da qualsiasi pressione, e non viene condizionato all'accettazione di clausole che determinano un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto. Di conseguenza il consenso non può essere fondato su informazioni generiche e/o insufficienti, accompagnate dall'esplicita previsione di una possibile rottura dei rapporti contrattuali". V. LUNELLI L., op. cit., pag. 38.

<sup>13</sup> "La direttiva non reca indicazioni più specifiche su quali ipotesi possano ricadere nell'ambito di applicazione di tale disciplina, ma è indubbio che la previsione di una casistica eviterebbe incertezze applicative, consentendo al titolare di conoscere preventivamente ciò che risulta lecito. La norma introdotta, pertanto, attribuisce al Garante, sulla base dei principi contenuti nelle leggi vigenti nel nostro ordinamento, il compito di individuare tali casi, implicitamente su richiesta del titolare del trattamento, al fine di evitare un probabile diffuso contenzioso. Il Garante potrebbe provvedere a tale individuazione anche con uno o più provvedimenti d'interesse di alcune categorie di trattamenti o di titolari del trattamento, così da semplificare l'operatività di quanto presupposto". *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, cit., pag. 25.

<sup>14</sup> La sostituzione di un responsabile comporta un aggiornamento della notificazione. Si consiglia perciò di effettuare un aggiornamento della notificazione facendo riferimento al nuovo decreto legislativo e indicando il rappresentante che con maggior probabilità non verrà sostituito a breve termine. V. *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, cit., pag. 31.

<sup>15</sup> L'art. 34 punisce "Chiunque, essendovi tenuto, non provvede tempestivamente alle notificazioni (...)". L'introduzione dell'avverbio "tempestivamente" desta qualche perplessità, posto che le notificazioni devono essere fatte prima dell'avvio del trattamento. Cfr. *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, cit., pag. 35.

<sup>16</sup> V. "Autorizzazione 4/2002 al trattamento dei dati sensibili da parte dei liberi professionisti" e "Autorizzazione 7/2002 al trattamento di dati di carattere giudiziario da parte di soggetti privati, di enti pubblici economici e di soggetti pubblici" valide dal 01.02.2002 al 30.06.2003, reperibili all'indirizzo: [www.garanteprivacy.it](http://www.garanteprivacy.it). V. anche *Privacy, operativi i permessi generali*, *Il Sole 24 Ore*, del 11.04.02, pag. 27.

<sup>17</sup> LUNELLI L., op. cit., pag. 36, riporta alcuni esempi di dati sensibili trattati negli studi professionali: la documentazione delle spese mediche sostenute ai fini della deducibilità/detraibilità dell'Irpef, l'assegnazione dell'"otto per mille".

# Tutela della privacy

SEGUE DA PAGINA 14

necessario il consenso dell'interessato, restando sufficiente l'autorizzazione del Garante. Si cita in particolare il trattamento effettuato da associazioni o altri organismi senza scopo di lucro operanti in ambito religioso, filosofico, politico o sindacale in relazione ai dati degli aderenti o dei soggetti che hanno contatti regolari con tali organizzazioni, con il limite della circolazione dei dati al loro interno e della prestazione di adeguate garanzie; il trattamento dei dati sensibili in presenza di salvaguardia della vita o dell'incolumità fisica; il trattamento effettuato per esigenze di investigazioni difensive o per ragioni di tutela in sede giudiziaria.

Viene, inoltre, prevista una nuova categoria di dati, i dati "semi-sensibili", rispetto ai quali non sarà necessaria una specifica autorizzazione al trattamento da parte del Garante. Il Garante, in particolare, ne disporrà le linee guida entro il 2003.

Infine si evidenzia che, in relazione anche a dati diversi da quelli sensibili, è stata data attuazione all'istituto comunitario del "prior checking". In base a tale istituto se il trattamento dei dati può comportare rischi specifici per i diritti e le libertà fondamentali dell'interessato, è ammesso nel rispetto di misure e accorgimenti a garanzia dell'interessato prescritti dal Garante nell'ambito di una verifica preliminare all'inizio del trattamento, eventualmente sulla base di un interpello del titolare (art. 24 bis). L'inosservanza delle prescrizioni del Garante è sanzionata penalmente ai sensi dell'art. 35 (trattamento illecito di dati personali)<sup>18</sup>.

## 1.6 - Il ruolo del Garante per la protezione dei dati personali

Si è più volte fatto riferimento nelle precedenti disposizioni alla figura del Garante per la protezione dei dati personali. Questa autorità viene istituita dall'art. 30 della legge n. 675/96 che ne prevede una piena autonomia e indipendenza di giudizio e di valutazione. Il successivo art. 31 ne disciplina un numero assai elevato di compiti che spaziano dalle funzioni consultive nei confronti di Governo e singoli ministri, alla pubblicizzazione della normativa tra il pubblico, dall'obbligo di adottare i provvedimenti previsti da leggi e regolamenti, al controllo della conformità dei singoli trattamenti alle leggi ed alla notificazione, nonché a decidere i reclami degli interessati o delle associazioni che li rappresentano.

Il D.Lgs. n. 467/01 introduce l'ulteriore compito del Garante di segnalare ai titolari le modifiche necessarie e opportune (prima dell'entrata in vigore del decreto solo "opportune") al fine di rendere il trattamento dei dati lecito e corretto e di vietare o disporre il blocco del trattamento se risulta illecito o non corretto, anche per effetto della mancata adozione delle modifiche.

## 1.7 - Il principio della sicurezza dei dati: le misure minime

L'art. 15 della L. 675/96 sancisce il fondamentale diritto alla sicurezza dei dati. I dati personali devono essere custoditi e controllati in modo da ridurre al minimo i rischi di distruzione o perdita, anche accidentale, dei dati stessi, di accesso non autorizzato o di trattamento non consentito o non conforme alla finalità della raccolta. A tal fine è prevista, al comma 2 dell'art. 15, l'adozione di misure di sicurezza per la custodia e il controllo dei dati che devono essere elaborate in relazione alle conoscenze acquisite in base al progresso tecnico, alla natura dei dati e alle specifiche caratteristiche del trattamento. Dette misure di sicurezza sono stabilite con D.P.R. 28 luglio 1999, n. 318 «Regolamento recante norme per l'individuazione delle misure di sicurezza minime per il trattamento dei dati personali a norma dell'art. 15, comma 2, della legge 31 dicembre 1996, n. 675»<sup>19</sup>.

Il D.P.R. 318/99 disciplina l'adozione delle misure minime di sicurezza tali da garantire un livello minimo di protezione in relazione ai dati contenuti sia in banche dati informatiche, sia in archivi cartacei. Le norme presenti nel citato D.P.R. n. 318/99 riguardano tutti i soggetti che trattano dati personali e sono graduate a seconda della tipologia di trattamento effettuato sui dati personali, realizzando una scala di differente intensità a seconda del tipo di dati trattati (comuni o sensibili), dell'accessibilità o meno in rete di tali dati ed infine dell'utilizzo o meno di una rete disponibile al pubblico.

Così, per riassumere brevemente:

\* chi tratta dati mediante "computer non in rete" (cioè mediante elaboratori non accessibili da altri elaboratori o terminali) deve prevedere una o più parole chiave di accesso ai dati<sup>20</sup> e individuare per iscritto i soggetti incaricati alla custodia della/e stessa/e;

\* chi tratta dati mediante "computer in rete non disponibile al pubblico" deve prevedere, in aggiunta alle misure precedentemente elencate l'attribuzione a ciascun incaricato al trattamento di un codice identificativo personale per l'utilizzazione dell'elaboratore, la protezione degli elaboratori contro il rischio di intrusione da parte di programmi aventi per effetto il danneggiamento del sistema informatico (es. *antivirus*) da aggiornare semestralmente, autorizzazioni all'accesso di dati "sensibili" o "giudiziari" e reimpiego dei supporti di memorizzazione di tali dati solo nel caso in cui le informazioni non siano in alcun modo recuperabili;

\* chi tratta dati sensibili o giudiziari mediante "computer in rete disponibile al pubblico" deve prevedere, sempre in aggiunta a tutte le misure di sicurezza elencate per le precedenti modalità, la predisposizione di un documento programmatico di sicurezza in cui vengono evidenziati i criteri utilizzati per la protezione dei locali, per assicurare l'integrità dei dati, per la sicurezza delle trasmissioni dei dati e l'elaborazione di un piano di formazione degli incaricati al trattamento<sup>21</sup>;

\* chi tratta dati mediante strumenti diversi da quelli informatici (archivi cartacei) deve infine prevedere l'autorizzazione e la formazione degli incaricati al trattamento, la conservazione di atti e documenti in archivi ad accesso selezionato, l'accesso controllato al trattamento dei dati "sensibili" e "giudiziari"<sup>22</sup>.

Infine, come si è già accennato, le norme in materia di sicurezza dei dati sono estese anche a chi tratta dati per fini personali (es. trattamenti svolti sul computer di casa). In questa ipotesi se il trattamento ha ad oggetto dati sensibili o giudiziari e viene effettuato mediante elaboratori accessibili stabilmente da altri elaboratori (caso che presenta un maggior grado di rischio), vi è l'obbligo di proteggere l'accesso alla banca dati<sup>23</sup> con l'utilizzo di una parola chiave.

Le sanzioni connesse all'omessa adozione delle misure di sicurezza vengono integralmente rivedute dall'art. 14 del D.Lgs. n. 467/01 che sostituisce l'art. 36 della L. 676/96<sup>24</sup>.

Innanzitutto si rileva che, in relazione al caso di trattamento dati per fini personali, viene esclusa la sanzione penale per la violazione dell'obbligo di adottare idonee misure di sicurezza.

Per le altre ipotesi di trattamento dati, la fattispecie criminosa viene trasformata da delitto a contravvenzione. Resta ferma la responsabilità penale per chi omette di adottare le misure minime di sicurezza, che può essere punito con l'arresto fino a due anni o con l'ammenda da 5.164 a 41.316 Euro.

Tuttavia, nel caso di accertamento, viene introdotta la possibilità di una procedura estintiva del reato. Al momento dell'accertamento del reato viene disposto il blocco del trattamento e impartita una prescrizione di misure atte a regolarizzare la posizione entro un periodo non superiore a sei mesi. Nei sessanta giorni successivi allo scadere del termine se l'autore del reato adempie alle prescrizioni, viene ammesso al pagamento di una somma pari al quarto del massimo dell'ammenda (10.329 Euro). L'adempimento e il pagamento della somma estinguono il reato.

E' opportuno rilevare che il contenuto del D.P.R. n. 318/99 è stato oggetto di numerose critiche<sup>25</sup>. Le misure di sicurezza ivi previste sono state ritenute da molti Autori il frutto di una evidente mancanza di conoscenza sulle moderne procedure di sicurezza dei sistemi informativi. Posto che se da un lato l'art. 36 della legge n. 675/96 sanziona l'omessa adozione delle misure di sicurezza e dall'altro l'art. 18 della legge n. 675/96, prevede che "chiunque cagiona danno ad altri per effetto del trattamento di dati personali è tenuto al risarcimento ai sensi dell'art. 2050 del codice civile", ne deriva che nel caso il trattamento dei dati personali cagioni un danno ingiusto, l'osservanza delle misure previste dal D.P.R. n. 318/99, pur esimendo

SEGUE A PAGINA 16

<sup>18</sup> Art. 35, c. 2: "Salvo che il fatto costituisca più grave reato, chiunque, al fine di trarne per sé o per altri profitto o di recare ad altri un danno, procede al trattamento di dati personali in violazione di quanto disposto dagli articoli 21, 22, 23, 24 e 24 bis, ovvero nel divieto di cui all'articolo 28, comma 3, è punito con la reclusione da tre mesi a due anni". Si evidenzia che il Garante potrà individuare le misure e gli accorgimenti citati anche per intere categorie di titolari o di trattamenti, analogamente a quanto previsto per le garanzie generali.

<sup>19</sup> Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 14 settembre 1999, n. 216, serie generale. Sulle misure minime di sicurezza, si veda BUSIA G., *Sicurezza, upgrade biennale*, in *Fisco & Diritto delle Nuove Tecnologie, Le guide operative de Il Sole 24 Ore*, Aprile 2002, pag. 21; DE GRAZIA L., *e-money, istruzioni per l'uso*, in *Fisco & Diritto delle Nuove Tecnologie, Le guide operative de Il Sole 24 Ore*, Aprile 2002, pag. 48.

<sup>20</sup> Rileva LUNELLI L., *Normativa in tema di "privacy" e studi professionali*, in *La settimana fiscale*, n. 29, del 19/07/01, pag. 41, che la legge non fornisce indicazioni circa i criteri di formazione di tali password, ma si ritiene opportuno individuare password alfanumeriche di non immediata identificazione.

<sup>21</sup> "A stretto rigore il documento programmatico andrebbe compilato solo in caso di trattamento di dati sensibili a mezzo di elaboratori accessibili mediante rete di telecomunicazioni disponibile al pubblico, ma se ne consiglia la redazione anche in caso di trattamento di dati ordinari". CICCIA A., *Privacy, proroga con effetti limitati*, in *Italia Oggi*, del 07.12.00, pag. 36.

<sup>22</sup> Per un maggior dettaglio in tema di misure minime di sicurezza si veda LUNELLI L., op. ult. cit., pag. 41 e ss.

<sup>23</sup> Per banca dati si intende qualsiasi complesso di dati personali, ripartito in una o più unità dislocate in uno o più siti, organizzato secondo una pluralità di criteri determinati tali da facilitare il trattamento.

<sup>24</sup> L'art. 36 prevedeva che "chi omette di adottare le misure necessarie a garantire la sicurezza dei dati personali, in violazione delle disposizioni dei regolamenti di cui ai commi 2 e 3 dell'art. 15, è punito con la reclusione sino ad un anno. Se dal fatto deriva nocumento, la pena è della reclusione da due mesi a due anni".

<sup>25</sup> V. *Misure minime di sicurezza: promemoria per i titolari*, del 07.12.00, presente all'indirizzo: [www.interlex.it](http://www.interlex.it), in cui l'A. sostiene che "si tratta di applicare a situazioni tecnicamente definite una serie di norme tecnicamente inattuabili o che appaiono tecnicamente inefficaci". L'A. sottolinea ancora che "In ultima analisi le misure minime elencate dal D.P.R. 318/99 costituiscono una formalità che serve solo ad allontanare il rischio di sanzioni penali, ma non risolvono i veri problemi della sicurezza dei dati personali. Il titolare che voglia realmente mettersi al riparo, nei limiti del possibile, da "furti", perdite o alterazioni di dati, deve necessariamente prendere in considerazione altre misure. Fra queste, sono particolarmente importanti:

a) le copie di sicurezza, custodite in sistemi non accessibili dall'esterno e possibilmente in postazioni remote; b) l'aggiornamento degli antivirus a cadenze ravvicinate (massimo trenta giorni); c) i sistemi di controllo degli accessi dall'esterno (analisi della rete, installazione di *firewall* o simili accorgimenti), perché le password per gli incaricati non danno nessuna protezione contro gli accessi esterni tramite *backdoor* o tramite modem presenti su qualsiasi elaboratore della rete (vedi La legge 675/96 e i requisiti di sicurezza: aspetti organizzativi e tecnici); d) i piani di *disaster recovery*, necessari non tanto per assicurare l'integrità dei dati (per questo bastano le copie di sicurezza), quanto per garantire la continuità dei trattamenti. Infatti anche dall'interruzione dei trattamenti possono derivare danni per gli interessati, con le conseguenze già viste sul piano civile.

# Tutela della privacy

SEGUE DA PAGINA 15

dalla responsabilità penale, non necessariamente è sufficiente ad assolvere l'obbligo di vigilanza previsto dall'art. 2050 c.c..

Incombe, infatti, sul titolare del trattamento dei dati l'onere di dimostrare di aver adottato tutte le misure di sicurezza idonee ad evitare il danno, potendo risultare insufficiente l'adozione delle misure minime.<sup>26</sup> E' noto, invero, che le misure di sicurezza che esimono dalla responsabilità oggettiva prevista dal Codice Civile sono quelle attuabili allo stato della tecnica, anche al di là di quanto imposto da norme positive.

## 1.8 - Le nuove sanzioni

Si è già accennato nel corso del lavoro di alcune modifiche apportate dal nuovo decreto al profilo sanzionatorio della L. 675/96. In particolare si sono espresse le nuove sanzioni nell'ipotesi di omessa adozione delle misure di sicurezza e di omessa o incompleta notifica al Garante.

Si evidenzia che le sanzioni penali sono state considerate dal Legislatore generalmente troppo severe per cui da un lato si assiste a una depenalizzazione di talune fattispecie criminose, dall'altro a un aumento dell'entità delle sanzioni economiche. Nello stesso tempo alcune di queste sanzioni sono state adeguate in relazione alle possibilità economiche del contravventore.

Di seguito si proporrà un breve schema sulle novità introdotte.

\* Chiunque produca al Garante documenti o dichiarazioni false è punito, a garanzia dei cittadini, salvo che il fatto costituisca più grave reato, con la reclusione da sei mesi a tre anni<sup>27</sup>;

\* Chiunque ometta di fornire le informazioni o di esibire i documenti richiesti dal Garante è punito con la sanzione amministrativa da 2.582 a 15.493 Euro<sup>28</sup> (si noti che l'omissione di informazioni e l'omissione della notificazione sono sanzionate in modo più leggero poiché in genere possono essere attuate anche con la buona fede, mentre la falsità delle dichiarazioni assume rilevanza penale, posto che generalmente deriva da un'attività dolosa<sup>29</sup>);

\* Chiunque proceda al trattamento illecito di dati personali, al fine di trarne per sé o altri profitto o di arrecare ad altri un danno, in violazione delle disposizioni in tema di acquisizione del consenso, comunicazione e diffusione dei dati, dati sensibili, trattamento che presenta rischi specifici (nuovo art. 24 bis), trasferimento di dati all'estero, è punito con la reclusione da tre mesi a due anni. Se da tali fatti deriva nocumento la reclusione è da uno a tre anni (questa fattispecie non presenta novità sotto il profilo della pena);

\* Chiunque, essendovi tenuto, non osserva i provvedimenti adottati dal Garante è punito con la reclusione da tre mesi a due anni (questa fattispecie non presenta novità sotto il profilo della pena);

\* Chiunque violi le disposizioni relative all'informativa all'interessato è punito con la sanzione amministrativa da 1.549 a 9.296 Euro. Se la sanzione risulta inefficace in relazione alle condizioni economiche del contravventore, può essere aumentata fino al triplo;

\* Chiunque violi le disposizioni relative al trattamento dei dati "sensibili", giudiziari o "semi-sensibili" è punito con la sanzione amministrativa da 2.582 a 15.493 Euro. Se la sanzione risulta inefficace in relazione alle condizioni economiche del contravventore, può essere aumentata fino al triplo.

## 2. - Le novità in materia di tutela della riservatezza

### nel settore delle telecomunicazioni

Si è già accennato che il capo III del D.Lgs. n. 467/01 è dedicato alla modifica e integrazione del D.Lgs. n. 171/98 che regola la tutela della vita privata nel settore delle telecomunicazioni. Oltre all'esame delle principali disposizioni innovative del D.Lgs. n. 171/98, si intendono evidenziare le principali problematiche che emergono in materia di tutela della privacy dei dati immessi su Internet, che si rivela essere uno dei servizi di telecomunicazione potenzialmente più lesivo del diritto alla riservatezza. Se da un lato Internet è uno spazio che consente una notevole circolazione di flussi informativi, dall'altro è anche un mezzo che si presta all'aggregazione di dati che riguardano gli individui e alla ricostruzione di molti aspetti della loro vita. La

necessità di garantire un libero flusso di informazioni a disposizione degli utenti risulta, così, in evidente conflitto con il loro interesse alla protezione della riservatezza della vita privata.

## 2.1 - Modifiche e integrazioni del D.Lgs. n. 171/98

Le principali novità introdotte nel D.Lgs. n. 171/98 che si intendono evidenziare in questa sede attengono al diritto all'anonimato dell'utente dei servizi di telecomunicazione.

L'art. 5 favorisce l'impiego di tecnologie che non consentono di seguire le tracce lasciate dall'utente nella fase del pagamento dei servizi di telecomunicazione: i fornitori di servizi di telecomunicazione devono rendere effettivo l'uso di modalità di pagamento alternative alla fatturazione, anche anonime, quali le carte di pagamento o prepagate. Così, ad esempio, diviene più difficile il rintraccio dell'attività telefonica svolta dall'utente (rimane la possibilità di indagine da parte delle forze d'ordine, in caso di necessità).

Il successivo art. 6 stabilisce che, nel caso di sistemi che permettono l'identificazione della linea, sia chi chiama, sia chi riceve il messaggio, può eliminare semplicemente e gratuitamente il sistema di identificazione. I fornitori dei servizi di telecomunicazione devono informare il pubblico circa l'esistenza di tale servizio e assicurarne la disattivazione per le chiamate di emergenza<sup>30</sup>.

Al fine, invece, di limitare il disturbo che possono arrecare gli interessati al trattamento mediante un illimitato e indiscriminato accesso ai dati detenuti dai fornitori di servizi di telecomunicazione, è stato opportunamente modificato l'art. 14 della L. 675/96. In particolare viene limitato l'esercizio di alcuni diritti sanciti dall'art. 13 in riferimento ai dati identificativi di chiamate telefoniche entranti.

## 2.2 - Il carattere globale di Internet e i dati immessi in rete

Risulta interessante analizzare la tutela della privacy su Internet sotto un duplice aspetto. Da un lato la caratteristica globale di Internet pone il problema del potenziale trattamento dei dati immessi in rete da chiunque abbia un allacciamento, in qualunque Stato si trovi, dall'altro le tecnologie utilizzate consentono il reperimento di informazioni all'insaputa del titolare e la creazione di precisi profili dell'utente telematico<sup>31</sup>.

Per quanto concerne il primo punto la recente modificazione dell'art. 2, c. 1 bis, della legge 675/96 ne estende l'ambito di applicazione anche al caso in cui il titolare del trattamento dei dati, pur essendo stabilito in un Paese non appartenente all'Unione Europea, utilizza per il trattamento mezzi situati nel territorio italiano (così risultano sottoposti alla legge italiana anche i trattamenti invisibili di dati effettuati da siti *web* dislocati all'estero su postazioni informatiche situate in Italia<sup>32</sup>). Tale titolare deve designare, ai fini dell'applicazione della legge, un proprio rappresentante stabilito nel territorio dello Stato, del quale deve essere data menzione nell'informativa all'interessato (ai sensi dell'art. 10).

In secondo luogo, si rileva che immettere un'informazione in rete rientra sia nel concetto già in precedenza evidenziato di diffusione e comunicazione di dati, e quindi è assoggettata alla disciplina contenuta nell'art. 20, sia nel concetto di trasferimento di dati all'estero, e quindi è assoggettata alle regole sancite dall'art. 28.

Si è già detto che l'art. 20 richiede il consenso espresso di tutti i soggetti a cui i dati si riferiscono.

Il nuovo D.Lgs. 467/01 prevede una serie di novità e semplificazioni anche in riferimento al tema del trasferimento di dati all'estero. In particolare è necessaria la notifica al Garante solo nel caso di trasferimento di dati verso l'estero (mentre non è più necessaria nel caso di trasferimento di dati sensibili verso paesi dell'Unione Europea). E', inoltre, fatto divieto al trasferimento limitatamente al caso in cui "l'ordinamento dello Stato di destinazione o di transito dei dati non assicuri un livello di tutela delle persone adeguato" e ricorra uno dei casi, precedentemente citati, di notifica al Garante ai sensi dell'art. 7 (non vi è più il divieto del trasferimento di dati sensibili e giudiziari se l'ordinamento dello Stato di destinazione non assicuri "un livello di protezione di grado pari" a quello dell'ordinamento italiano).

SEGUE A PAGINA 17

<sup>26</sup> La giurisprudenza (cfr. Cassazione, n. 5960/84; Cassazione, n. 4710/91; Cassazione, n. 8069/93) è concorde nel ritenere che per vincere tale presunzione non è sufficiente la prova negativa di non aver violato norme di legge o di comune prudenza, ma è necessaria la prova positiva di "aver impiegato ogni cura e/o misura atta a impedire l'evento dannoso". Anzi, la stessa "prova del caso fortuito, della forza maggiore e del fatto del danneggiato o del terzo può raggiungere effetti liberatori soltanto se escluda, in modo certo, il nesso causale tra l'attività pericolosa e l'evento, non già quando questi elementi possono aver concorso alla produzione del danno, inserendosi in una situazione di pericolo, che ne abbia reso possibile l'insorgenza, a causa dell'inidoneità delle misure preventive adottate" (Cass. 9 maggio 1967, n. 934). Inoltre, "una volta accertato il nesso causale tra il verificarsi del danno e la mancata adozione di misure di sicurezza da parte dell'esercente un'attività pericolosa, è irrilevante, ai fini dell'esclusione della responsabilità ex art. 2050 c.c., che il danneggiato non abbia sopperito con autonome iniziative, alle omissioni imputabili al gestore dell'attività medesima; l'art. 2050 c.c., infatti, non pone obblighi di diligenza a carico dei terzi estranei alla gestione dell'impresa pericolosa, né limita il proprio ambito operativo alle ipotesi in cui la pericolosità sia occulta, non avvertibile secondo un metro di ordinaria diligenza e quindi tale da tradursi in una insidia nascosta" (Cass. 29 maggio 1989, n. 2584).

<sup>27</sup> L'espressione "chiunque" fa pensare che la sanzione è applicabile non solo a titolari o responsabili, ma anche a incaricati e perfino interessati che abbiano reso al Garante documenti o informazioni false. Cfr. *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, cit., pag. 33.

<sup>28</sup> V. *Multa del Garante alla Asl: il silenzio costa 1.000 Euro*, ne *Il Sole 24 Ore*, del 13/04/02, pag. 23: una Asl che, nell'agosto 2001 (prima dell'entrata in vigore del D.Lgs. n. 467/01), ha tenuto il silenzio di fronte alle richieste di informazioni del Garante, è stata punita con una sanzione pari a 1.000 Euro.

<sup>29</sup> Cfr. *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, cit., pag. 33.

<sup>30</sup> Negli Stati Uniti è addirittura obbligatoria già da un anno l'identificazione approssimata dell'area da cui proviene una chiamata di emergenza effettuata dal cellulare. V. *Le nuove regole sulla privacy*, in *Guida normativa de Il Sole 24 Ore*, cit., pag. 35.

<sup>31</sup> Sulla violazione della privacy in Internet, si vedano TORRANI O., PARISE S., *Internet e diritto*, Milano, 1998, pag. 33; GRIPPO V., *Analisi dei dati personali presenti su Internet. La legge n. 675/96 e le reti telematiche*, in *Rivista critica di diritto privato*, 1997, pag. 644; RODOTA' S., *Persona, riservatezza, identità. Prime note sistematiche sulla protezione dei dati personali*, ivi, pag. 583; SIMITIS S., *Il contesto giuridico e politico della tutela della privacy*, ivi, pag. 577; TOSI E., *Prime osservazioni sull'applicabilità della disciplina generale della tutela dei dati personali a Internet e al commercio elettronico*, in *Diritto dell'informazione e dell'informatica*, 1999, pag. 591.

<sup>32</sup> BUTTARELLI G., *Il dibattito sulla privacy è sempre aperto*, cit.

# Tutela della privacy

SEGUE DA PAGINA 16

Non si vuole entrare nell'analisi delle questioni applicative dell'art. 28 ai dati immessi in rete. Si accenna solo che l'applicazione in senso letterale della norma, produrrebbe l'insostenibile effetto di dover vietare l'immissione in rete di qualsiasi dato, posto che esistono Stati che non assicurano un livello adeguato di tutela della persona<sup>33</sup>. E' per tale ragione che si reputa particolarmente importante l'art. 20 del D.Lgs. n. 467/01 il quale prevede che il Garante promuova la sottoscrizione di codici di deontologia e di buona condotta per regolamentare i servizi di comunicazione e informazione offerti per via telematica, in particolare al fine di favorire la trasparenza e la correttezza nei trattamenti mediante informative fornite in modo agevole e interattivo. Si auspica, inoltre, che tali codici specificino l'aspetto internazionale della tutela dei dati e la definizione di un quadro internazionale di riferimento che si fondi su soluzioni legislative e tecniche tra loro integrate e coordinate.

## 2.3 - La tutela della privacy dell'utente telematico e i limiti di liceità del mail spamming

In relazione al secondo punto si evidenzia che il rischio di violazione della privacy su Internet risiede, in generale, nel fatto che le informazioni rivelate dall'utente telematico talvolta volutamente (ad esempio nel caso ponga in essere una transazione commerciale inserendo i propri dati personali nel modulo elettronico d'ordine), talvolta involontariamente (i gestori dei siti Web sono in grado di riconoscere l'utente a ogni collegamento e di controllare ciò che sta visitando, quanto si sofferma, quante volte visita uno stesso sito, quali annunci pubblicitari provocano una pronta risposta, con chi comunica, ecc.)<sup>34</sup> possono essere, invece, utilizzate per finalità diverse. Si evidenzia che uno dei problemi maggiormente sentiti dall'utente telematico consiste nell'utilizzo dei propri dati per scopi commerciali. Le tecniche pubblicitarie più diffuse su Internet sono particolarmente invadenti, quali il mail spamming cioè dell'invio di messaggi pubblicitari non richiesti e non voluti mediante l'utilizzo della posta elettronica. Tale pratica è a prima vista equiparabile all'invio della pubblicità per corrispondenza mentre in realtà esistono notevoli differenze. La principale differenza concerne il costo dell'invio della pubblicità che, mentre nella spedizione di posta cartacea viene sostenuto dal mittente, nell'invio di posta

elettronica ricade anche sul destinatario. Quest'ultimo, infatti, deve pagare il costo del collegamento telefonico necessario per "scaricare" la posta in arrivo.

In dottrina è, però, discusso se il "trattamento dell'indirizzo e-mail" configuri l'ipotesi di "trattamento di dati personali" e quindi se la raccolta di indirizzi di posta elettronica a fini di spam sia contrario alla L. 675/96, se effettuata senza informativa e consenso dell'interessato<sup>35</sup>.

Si ritiene comunque che, ai sensi dell'art. 13, lett. E, L. 675/96, l'interessato abbia il diritto di opporsi al trattamento di dati personali effettuato "a fini di informazione commerciale o di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta ovvero per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale interattiva". Il titolare dei dati deve informare l'interessato, non oltre il momento in cui i dati sono comunicati o diffusi, della possibilità di esercitare gratuitamente tale diritto, che in definitiva si sostanzia nel diritto del soggetto a non essere il destinatario di attività commerciali invadenti.

D'altro lato non vi è dubbio che l'art. 10 del D.Lgs. 171/98<sup>36</sup> dispone un principio fondamentale in tema di invio di posta elettronica pubblicitaria: viene richiesto il consenso espresso dell'abbonato alle chiamate, anche mediante posta elettronica, effettuate per scopi di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta, ovvero per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale interattiva<sup>37</sup>.

La violazione dell'art. 10 del D.Lgs. n. 171/98 comporta l'applicazione delle sanzioni penali di cui all'art. 35 della legge n. 675/96 previste per il trattamento illecito dei dati personali.

Anche in tema di trattamento di dati effettuato per fini commerciali il nuovo decreto promuove la sottoscrizione di codici di deontologia e buona condotta, in particolare mediante la previsione di forme semplificate per manifestare l'eventuale dichiarazione di non voler ricevere determinate comunicazioni.

Infine si accenna che la recente direttiva 2000/31/CE in materia di commercio elettronico (non ancora recepita in Italia) ha sancito l'obbligo di identificare, in modo chiaro ed inequivocabile, le comunicazioni commerciali come tali "fin dal momento in cui il destinatario le riceve" e l'onere del mittente della pubblicità di consultare i registri nei quali vengono iscritte le persone fisiche che non desiderano ricevere tali comunicazioni, ove la normativa nazionale li preveda<sup>38</sup>.

<sup>33</sup> Cfr. GRIPPO V., op. cit., pag. 665.

Si noti che il trasferimento è possibile su autorizzazione del Garante, quando, nonostante la normativa non assicuri un livello di tutela adeguato, i diritti dell'interessato sono garantiti da un contratto stipulato con i soggetti che importano ed esportano dati personali (art. 28, c. 4, lett. g).

V. ad esempio le autorizzazioni standard del Garante riguardanti il trasferimento dei dati personali verso: gli Stati Uniti prese con delibera del 10.10.01 n. 36, la Svizzera prese con delibera del 17.10.01 n. 37, l'Ungheria prese con delibera del 17.10.01 n. 38, altri Paesi non appartenenti all'Unione Europea prese con delibera del 10.10.01 n. 35 (pubblicate sul S.O. n. 250 alla G.U. del 26.11.01 n. 275).

V. ancora Privacy con più tutela oltre confine, Il Sole 24 Ore, del 27/04/02, pag. 18: dal 3 aprile sono operative le clausole contrattuali che garantiscono riservatezza dei dati trasferiti verso Stati che non assicurano un livello di tutela adeguato. Nel contratto devono essere inserite, oltre a tali clausole, anche le misure di sicurezza adottate. Copia del contratto può essere richiesta dal Garante.

Il trasferimento è comunque consentito previo consenso espresso dell'interessato, o consenso scritto se si tratta di dati sensibili (art. 28, c. 4, lett. a), e se necessario per l'esecuzione di obblighi derivanti da un contratto del quale è parte l'interessato o per l'esecuzione di misure precontrattuali adottate su richiesta di quest'ultimo (art. 28, c. 4, lett. B). In questi ultimi casi non c'è possibilità per il Garante di vietarlo.

Tali disposizioni spingono i Provider a stipulare accordi con altri Provider, adottare codici deontologici, sottoscrivere impegni in termini riparatori o risarcitori per garantire i diritti dell'interessato, munirsi in sede contrattuale del consenso espresso o scritto dell'interessato al trasferimento di dati verso paesi che non garantiscono un livello di protezione adeguato, avvalersi del presupposto che il trasferimento è stato effettuato in esecuzione del contratto sottoscritto con l'utente, al fine di poter immettere in rete dati e informazioni. V. BUTTARELLI G., Banche dati e tutela della riservatezza, cit., pag. 584

<sup>34</sup> Uno strumento che permette di ottenere informazioni sugli utenti è il cosiddetto "cookie". Il cookie è un software che analizza i dati generati da chi visita una pagina Web e invia una porzione di tali dati al browser (programma di navigazione) che l'utente sta utilizzando. Il browser memorizza questa informazione nell'hard disk del computer dell'utente o in un file così, quando l'utente visita un sito, il messaggio viene riletto, in modo tale che il sito stesso sia in grado di riconoscere l'utente. L'utilizzo del cookie è finalizzato, ad esempio, ad evitare all'utente di doversi registrare ogni volta che accede allo stesso servizio e a personalizzare un sito in funzione dei gusti manifestati dall'utente. Le informazioni raccolte, infatti, sono idonee a rivelare il suo comportamento: i cookie registrano quante volte viene visitato il sito, quale pagina del sito viene consultata con maggior frequenza, cosa viene acquistato, quale pubblicità viene proposta.

<sup>35</sup> E' contrario MONTI A., Spam e indirizzi e-mail. Quando la 675 è impotente, del 15.02.01, presente all'indirizzo: [www.interlex.it](http://www.interlex.it), il quale sostiene che "nella misura in cui un indirizzo di posta elettronica non sia immediatamente ed univocamente riferibile ad un soggetto non è possibile parlare di "dato personale" in senso tecnico".

E' favorevole PUTIGNANI A., Consenso, informativa e direct marketing, del 17.05.01, presente all'indirizzo: [www.interlex.it](http://www.interlex.it), il quale analizza il provvedimento del Garante dell'11 gennaio 2001 sull'ammissibilità della prassi adottata da un'associazione politica di inviare in modo generalizzato e senza previo consenso messaggi di posta elettronica per finalità politiche: "Il principale punto controverso portato all'attenzione del Garante nel provvedimento dell'11 gennaio 2001, riguardava la necessità del consenso da parte degli interessati (titolari degli indirizzi e-mail) al trattamento. L'associazione resistente sosteneva che gli indirizzi, in quanto acquisibili in rete, rientrassero tra quei dati personali che, in quanto provenienti da "pubblici registri, elenchi, atti o documenti conoscibili da chiunque", ai sensi dell'art. 12, comma 1, lett. c) della legge 675/96, possono essere trattati senza la previa manifestazione positiva di consenso da parte degli interessati. Il Garante ha invece ritenuto, condivisibilmente, che la previsione della citata lettera c) non si riferisce a qualunque dato personale che sia de facto consultabile da una pluralità di persone, ma ai soli dati personali sottoposti ad un regime giuridico di piena conoscibilità, da parte di chiunque (con gli eventuali limiti temporali, anche in caso di comunicazione e diffusione dei dati ex art. 20, comma 1). Allo stesso modo, la legittimazione alla pubblica utilizzazione di taluni dati personali, può anche essere desunta dalla destinazione ad essi impressa dall'interessato, in base ad un consenso espresso, informato e manifestato in modo specifico, alla stregua dell'art. 10. Non può, invece, essere estratta dalla sola circostanza che il dato sia stato, anche momentaneamente, reso conoscibile di fatto per una pluralità indeterminata di soggetti."

Sostiene CAMMARATA M., La difficile difesa del diritto alla riservatezza, presente all'indirizzo: [www.interlex.it](http://www.interlex.it), che oggi "ci sono regole insufficienti per limitare il mail spamming, norme che si prestano a diverse interpretazioni. Se invece di regolare le modalità di trattamento, si sancisse il diritto di ciascuno di opporsi all'invio, in qualsiasi forma e con qualsiasi tecnica, di messaggi di massa, tutto sarebbe più semplice"

<sup>36</sup> V. ATELLI M., Commento all'art. 10, d.lgs. 171/1998, in ATELLI M. (a cura di), Privacy e telecomunicazioni, Napoli, 1999, pag. 201 ss.

<sup>37</sup> Sostiene PUTIGNANI A., cit., "Non ci pare che le modalità, con cui è stata recepita la direttiva 97/66/CE possano lasciare dubbi sull'inopportunità di interpretazioni restrittive del termine "chiamate", come è invece accaduto in altri Paesi. Che il legislatore comunitario intendesse ricomprendere l'invio di e-mail nel divieto di cui all'art. 12 della direttiva, si può d'altronde riscontrare anche dal preambolo alla proposta di modifica della stessa direttiva, presentata il 12 luglio 2000 [2000/0189(COD)]. Si aggiunga che tale proposta individua nello spamming un fenomeno del tutto analogo alla sollecitazione via fax (Nello stesso senso, il Parere n. 7/2000 (WP26) del Gruppo di lavoro per la tutela delle persone con riguardo al trattamento dei dati personali, in re art. 14, p. 10)."

<sup>38</sup> Nei paesi anglosassoni, ad esempio, è previsto un archivio centrale degli indirizzi utilizzati per l'invio di materiale pubblicitario. Gli interessati possono richiedere che non venga loro più recapitato materiale anche solo di un determinato tipo. V. Le nuove regole sulla privacy, in Guida normativa de Il Sole 24 Ore, cit., pag. 34

## Palladio Finanziaria

SEGUE DA PAGINA 2

valore che tutti si attendono da queste operazioni. Per il successo di un grande progetto caratterizzato da significativa dimensione e complessità (e quindi ad alto rischio) l'azienda deve infatti necessariamente rispondere adeguando tutte le logiche organizzative e gestionali e l'intervento dell'investitore di private equity crea, se desiderato, una sollecitazione che facilita la risoluzione di queste tematiche.

5 Finanza agevolata: l'evoluzione delle politiche pubbliche di sostegno allo sviluppo industriale ha portato alla transizione fra un modello di aiuto generalizzato ad un modello di sostegno pubblico allo specifico progetto di cui sia dimostrata la credibilità in termini di valore creato atteso. Il processo volto al riconoscimento

dei requisiti di merito del progetto da parte della pubblica amministrazione richiede sofisticate capacità che per l'impresa non è economico detenere internamente. Anche a questo aspetto della complessità d'impresa il Gruppo Palladio Finanziaria offre, attraverso la propria controllata Palladio Sviluppo, un valido supporto consulenziale e relazionale.

Questa è, in sintesi, l'offerta del Gruppo Palladio Finanziaria alla propria clientela locale, offerta che si può riassumere in un "valido supporto alla gestione della complessità". Come già osservato non si tratta di tematiche nuove per il sistema industriale italiano; il contributo è altamente innovativo ed utile se osservato in relazione ai vari sottosistemi territoriali fondati sulla PMI ed allo stadio di sviluppo da essi raggiunto. Il complesso di queste considerazioni permette a nostro avviso di riconoscere con chiarezza una nicchia che solo una realtà locale può affrontare con successo perché richiede un elevato livello di professionalità, la disponibilità diretta ed indiretta di notevoli mezzi finanziari ed un particolarissimo livello di vicinanza.



GIORNO PER GIORNO

# La crisi dell'Associazione dei Dottori Commercialisti del Triveneto

MICHELE D'AGNOLO

Ordine di Trieste

**S**ono iscritto da qualche anno all'Associazione anche se, devo ammetterlo, non frequento. Il sabato mattina vado, come tanti comuni mortali, al supermarket. Partecipando al Consiglio di Redazione de "Il Commercialista Veneto", però, vivo di riflesso quanto avviene. Iscrizioni in vistoso calo, scarsa partecipazione agli eventi associativi da parte degli iscritti sembrano affliggere il nostro sodalizio. Al capezzale dell'Associazione, tenuta artificialmente in vita dalla macchina a ossigeno degli sponsor e con il pericolo di eutanasia incombente si alternano medici e luminari. Nel migliore stile italico viene nominata una commissione per occuparsi del problema. Si introducono elementi di novità nei temi degli incontri. Palliativi.

A mia opinione la crisi dell'Associazione non è altro che la cartina di tornasole della crisi epocale già consumata dalla professione e dei mutamenti politici, sociali ed economici che sono già avvenuti, anche se qualcuno fa ancora finta di non vederli, forse perché non hanno ancora toccato il portafoglio. Occorre allora interrogarsi sulle possibili cause e, per essere positivi e propositivi, articolare ipotesi di soluzione.

Le cause: la gente sta peggio di prima. Sarà che l'Euro non vale niente, ma al sabato quasi sempre tocca di lavorare (anche fuori stagione) oppure, come al sottoscritto, a titolo di premio per aver lavorato tutta la settimana come un asino, compete di andare a fare le commissioni per casa. Se non lo faccio al sabato non lo faccio, per cui mi spiace per l'Associazione ma il frigo di casa non può restare vuoto e i calzini col buco li devo sostituire. Gli Euro di iscrizione pesano, purtroppo, sul bilancio della maggior parte dei colleghi in modo significativo. La media della categoria, quella che fa bilanci e dichiarazioni, è ridotta a livelli di sussistenza e se guadagna non è per il valore orario del lavoro svolto ma per il numero di ore che vi si dedica. Intendo dire che l'Associazione è sempre stata una palestra di democrazia ma anche di fatto un'élite di chi aveva tempo libero. Il numero di questi "privilegiati" si sta riducendo perché i professionisti reagiscono al caos normativo generalmente lavorando di più invece che organizzandosi e specializzandosi e rispondono alla concorrenza tendenzialmente abbassando i prezzi invece che aumentando la qualità e differenziando la gamma dei servizi offerti.

Temo che parlare di bilanci ambientali e di bilanci sociali non contribuisca a migliorare la situazione del collega medio che li trova altrettanto inutili del diritto fallimentare. Il vero problema è portare fuori dalla soglia della sottoccupazione migliaia di colleghi che fanno cose che forse fra 5 anni non ci saranno più e non sanno fare cose che invece sono già oggi molto più richieste. Il cliente del commercialista è la microimpresa, che oggi ha gli stessi problemi di sopravvivenza del nostro. Una utile sfida è dunque provare a distillare le tecniche di management e portarle a livello di microimpresa.

Per quanto riguarda l'organizzazione degli studi, non basta spingere sugli studi associati, bisogna anche portare i colleghi a valutare se ci sono i valori per stare insieme e a capire se e quando economicamente conviene, senno' invece di risolvere il problema si creano le premesse per liti future e si divide povertà anziché benessere.

Un'altra importante spinta sarà all'internalizzazione delle funzioni amministrative. Alcuni colleghi fanno già di temporary manager, ma negli Stati Uniti oltre il 90% dei neoiscritti all'AICPA (che solo per semplicità definirò l'omologo del nostro Albo) non fa la libera professione. Che cosa faremo quando avremo l'Elenco Speciale più lungo dell'Albo? Tutte queste cose non le sostiene il sottoscritto ma i nostri organismi internazionali, alla luce di studi e ricerche dettagliati e meditati e di pubblico dominio, ma che da noi nessuno ha adeguatamente diffuso.

Occorre dunque cambiare:

- cultura che viene trasmessa
- metodi di trasmissione della cultura
- modelli di aggregazione

Per quanto riguarda la cultura, per le considerazioni che abbiamo detto, parlando di temi classici, siamo tra l'incudine e il martello: alzando il tiro su temi più strategici non viene nessuno, abbassandolo all'analisi delle istruzioni per compilare l'Unico non siamo competitivi in termini di qualità-prezzo con i fornitori di servizi e squalifichiamo l'Associazione. Cambiare argomenti sembra dunque l'unica strategia. Capacità trasversali, management. Ma anche società, tasse e fallimenti. Qui occorre che qualcuno ci aiuti a ritrovare la bussola. Più che i singoli dettagli tecnici delle riforme in fieri, serve un quadro di insieme che ci dica se fra 5 anni ci serviranno i contabili o i professionisti, le segretarie o i galoppini, i computer o le stilografiche.

Per ciò che concerne i metodi di trasmissione della cultura è evidente che il sabato mattina in diretta non va. Nell'epoca di internet, del video on demand, della TV via satellite, della videoconferenza e delle interminabili code sulla tangenziale di Mestre dobbiamo trovare nuove vie di far giungere i messaggi spostando, ove possibile, questi ultimi e non le persone. Non facciamo sessioni parallele di cose interessanti. Sono pochi quelli che possono muovere tutto lo studio.

Questo non significa rinunciare a modelli di aggregazione "de visu" ma semmai renderli più pregnanti. Non mi interessa incontrare colleghi che si occupano di procedure concorsuali ma altri aziendalisti. Non incontro nessuno se vedo 500 persone contemporaneamente. Creiamo dei gruppi più piccoli che riportino goliardia, coinvolgimento, amicizia e colleganza attorno a un tavolo. Senza rinunciare ad una sessione plenaria. Riportiamo magari l'Associazione nei luoghi con appuntamenti itineranti. E' più difficile da organizzare, ma spesso si dedica più volentieri il sabato se ci si associa la domenica di relax. Il Triveneto è bellissimo. Non ultimo, l'associazione potrebbe avere un ruolo importantissimo di ponte nei temi politico-sindacali di categoria, almeno finché dura l'emiparesi del Consiglio Nazionale. Scusate la franchezza ma non vedo, tuttavia, ancora emergere energie e persone in grado di gestire questa fase di cambiamento, anche se so che non manca la materia prima. Manca la volontà politica, il che è peggio.

## Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

### BASSANO DEL GRAPPA

**Alferio Crestani**  
VIA N. TOMMASEO, 44 - 36061 BASSANO (VI)  
Tel. 0424-521554 FAX 227636  
email crestud@keycomm.it

### BELLUNO

**Angelo Smaniotto**  
PIAZZA MARTIRI, 8 - 32100 BELLUNO  
Tel. 0437-948262 FAX 948575  
email asprosm@tin.it

### BOLZANO

**Sergio Tonetti**  
C.SO ITALIA, 13/M - 39100 BOLZANO  
Tel. 0471-284666 FAX 283528  
email sergio.tonetti@bw-partner.it

### GORIZIA

**Davide David**  
PIAZZA MATTEOTTI 11/16 - 33100 UDINE  
Tel. 0432-204435 Fax 0432-288547  
email qsdavid@tin.it

### PADOVA

**Ezio Busato**  
PIAZZA DE GASPERI, 12 - 35131 PADOVA  
Tel. 049-655140 FAX 655088  
email busatost@tin.it

### PORTOFINO

**Eridania Mori**  
VIA G. CANTORE, 21 - 33170 PORTOFINO  
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'Agno**  
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 Corró**  
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@cristofori-partners.com

### VICENZA

**Adriano Cancellari**  
VIA DEGLI ALPINI, 21 - 36040 TORRI DI QUARTESOLO Tel. 0444-381912 FAX 381916  
email cancellari@euraud.it

### Segreteria

**Maria Ludovica Pagliari**  
(Segretaria di Redazione)  
VIA PARUTA, 33/A - 35126 PADOVA  
Tel. e FAX 049-757931

# Progetto di riforma della legge fallimentare

## *Ultima fermata prima del capolinea della professione*

**N**ell'ambito dei Consigli dell'Ordine e dell'Associazione dei dottori commercialisti di Treviso, dei quali da anni mi onoro di far parte, mi capita sempre più spesso di esprimere valutazioni pessimistiche sul futuro della nostra professione e critiche sulla posizione assunta dai rappresentanti della nostra categoria, *in primis* dal Consiglio Nazionale.

Pur prescindendo per questioni di brevità da adeguate motivazioni, mi par comunque fuor di dubbio che recenti provvedimenti legislativi abbiano gravemente compromesso, o stiano per farlo, il quadro di riferimento normativo ed economico-sociale nel quale il dottore commercialista ha per anni esercitato la propria attività, comprimendo quest'ultima in settori sempre più precari e marginali.

In questi giorni si sta sviluppando in modo acceso il dibattito sull'imminente riforma del diritto societario, ma le linee essenziali della stessa sono già state fissate nella legge delega (n. 366/2001) e prevedono, pur con i palliativi degli ordini del giorno approvati dal Parlamento, una riduzione drastica del ruolo del collegio sindacale.

Né sembra che spazi professionali adeguati per i dottori commercialisti possano derivare dalla prevista istituzione del revisore unico, o dalla partecipazione ai nuovi organi sociali ai quali potranno essere affidati nelle s.p.a. i controlli sull'amministrazione (consiglio di sorveglianza, comitato di controllo interno).

La riforma in questione è stata preceduta dall'approvazione del D.Lgs. 61/2002, che ha disciplinato il reato di falso in bilancio in maniera tale da renderlo di fatto difficilmente contestabile, in prospettiva futura togliendo di conseguenza affidabilità ai bilanci societari e svuotando il contenuto della consulenza fornita ai fini della corretta predisposizione degli stessi.

Sono questi d'altronde provvedimenti che nascono da un preciso disegno di ridimensionamento della figura del professionista in genere, considerato come un semplice prestatore di servizi, al fine di consentire ai soggetti interessati (imprese, banche, associazioni imprenditoriali e sindacali) di operare in settori di attività agli stessi in precedenza negati.

Non è in discussione che si tratti di un fenomeno difficile da contrastare ed in parte ineludibile, ma la nostra categoria non ha certo brillato nel difendere istituti che rappresentavano una giusta tutela per gli interessi della collettività, nei quali il dottore commercialista aveva molto investito in termini di preparazione ed esperienza professionale.

Non dissimili potrebbe essere le considerazioni svolte in campo fiscale, con riferimento ad esempio all'istituzione dei CAF ed alla normativa sugli studi di settore, provvedimenti che hanno determinato una riduzione notevole dei soggetti che si avvalgono della nostra attività di consulenza.

In una visione cinematografica, a me pare che la professione di dottore commercialista sia assimilabile a quella del passeggero di un autobus che sta arrivando a grande velocità al capolinea, senza alcuna possibilità di scendere o altre alternative.

In tale "fiction", l'ultima stazione può ben essere considerata la riforma della legge fallimentare.

La situazione "ambientale" in cui tale riforma sta maturando è purtroppo la

MASSIMO ROMA  
Ordine di Treviso

solita.

Imprese e banche spingono da anni per ottenere una riforma confacente ai loro interessi, con progetti che prevedono una sostanziale deregulation delle procedure ed una loro gestione il più possibile svincolata dal controllo dei Tribunali, con una compressione delle possibilità di revocatorie ed una limitazione delle responsabilità degli imprenditori falliti.

Nella scorsa legislatura si era arrivati alla predisposizione da parte del Ministero della Giustizia di un disegno di legge delega, che prevedeva una procedura di crisi ed una di insolvenza, al quale i rappresentanti della nostra categoria già avevano plaudito, come ad un provvedimento innovativo ed efficace, foriero di nuove importanti opportunità di lavoro.

Un'analisi più attenta avrebbe forse dovuto far comprendere che la cosiddetta procedura di crisi altro non era che una specie di replica dell'attuale procedura di amministrazione controllata, i cui pessimi risultati sono oramai pacificamente da tutti riconosciuti, e che ben meno confacente alle capacità e qualità professionali del dottore commercialista era il ruolo ad esso eventualmente affidato nell'ambito di tale procedura.

La valutazione in tempi stretti del progetto di risanamento presentato dall'imprenditore, presumibilmente ben articolato sul piano formale, ma di ben difficile realizzazione, avrebbe creato una situazione di contrasto con professionisti, quali i dottori commercialisti, che fanno della concretezza e dell'indipendenza di giudizio valori essenziali del loro quotidiano operare.

**L**a commissione alla quale in questa legislatura è stato affidato il progetto di riforma della legge fallimentare, composta da grandi esperti della materia, potrà sicuramente elaborare soluzioni normative più equilibrate ed efficaci.

Ma è presto per lasciarsi andare, come d'uso, ad immotivati entusiasmi, plaudendo a qualcosa che è ancora di là da venire, e presenta elevati rischi per il futuro della nostra professione.

Ci si può al riguardo limitare ad analizzare alcune delle considerazioni svolte in un recente articolo apparso sulla rivista IPSOA-II Fallimento (n. 4/2002) dal dott. Giovanni Lo Cascio, uno dei membri più autorevoli della precitata commissione: "Come è noto, attualmente

gli incarichi concorsuali vanno attribuiti a professionisti iscritti negli albi degli avvocati, dei procuratori, degli esercenti in economia e commercio e dei ragionieri. Per particolari motivi possono essere scelti anche professionisti non iscritti negli albi suddetti oppure in nessun albo. Oggi tali qualifiche non ci sembrano più idonee ad espletare l'incarico di amministratore della gestione concorsuale, in quanto, al di là della capacità professionale che tale iscrizione può garantire, occorre anche assicurarsi della presenza di persone dotate di un'esperienza specifica nel campo aziendale e manageriale, assimilabile a quella che esige l'esercizio dell'impresa. Se, quindi, non si intende far ricorso alla previsione di specifici albi riservati, è sicuramente imprescindibile l'acquisizione da parte di tali gestori di un'esperienza maturata per un certo arco temporale nell'attività dirigenziale oppure nell'esercizio di funzioni di amministrazione e di direzione di imprese pubbliche o private o presso enti pubblici o pubbliche amministrazioni, aventi possibilmente attinenza col settore dell'impresa insolvente e che comportino la gestione di rilevanti risorse economico-finanziarie". Qualche ulteriore elemento di perplessità suscita la cosiddetta Miniriforma della Legge fallimentare (Disegno di legge approvato dal Consiglio dei Ministri in data 1.3.2002), ove l'introduzione all'art. 100 L.F. della facoltà di impugnativa dei provvedimenti di ammissione allo stato passivo anche da parte del curatore potrebbe essere indice della possibilità che si voglia profondamente modificare la figura ed il ruolo di quest'ultimo, nonché il rapporto di piena sintonia e collaborazione con il Giudice Delegato.

In questa situazione paiono fuori luogo i richiami anche di recente espressi dal nostro Presidente nazionale in ordine alla necessità di una rapida approvazione della riforma della Legge fallimentare ed alle opportunità che la stessa potrebbe garantire ai dottori commercialisti, nell'intervento all'Assemblea dei Presidenti degli Ordini del 23.5.2002.

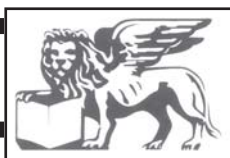
Più corretto sarebbe sostenere che l'attuale lungaggine delle procedure concorsuali è fondamentalmente dovuta a fattori negativi, quali la durata delle cause civili ed i tempi di recupero dei crediti fiscali, che non sono specifici delle procedure concorsuali, ma riguardano la generalità del sistema giudiziario e tributario. Sarebbe inoltre giusto dire che le procedure concorsuali sono necessariamente gestite da professionisti preparati, responsabili ed indipendenti, quali anche i dottori commercialisti, non potendo tali funzioni essere affidate a soggetti che non abbiano tali qualità, nella ricerca di una -tutta da dimostrare- maggiore efficienza.

I danni che la mancanza di indipendenza ed autonomia possono essere provocati anche da organizzazioni molto strutturate, alle quali secondo alcuni il dottore commercialista avrebbe dovuto ispirarsi, sono stati in altro settore molto ben dimostrati dal caso Enron ed altri analoghi, che tuttora scuotono in maniera dirompente i mercati finanziari. E' necessario ristabilire la verità e ricercare la soluzione dei problemi con la massima obbiettività, evitando di prestare ascolto al solito tam tam dei potentati interessati. In definitiva, fermare quel maledetto autobus, finché si è in tempo.

## I migliori articoli del 2002



Anche per l'anno 2002 i tre migliori articoli pubblicati ne *Il Commercialista Veneto*, scritti 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) saranno premiati 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 BOCHA DEL LEON

### Metanoia

Caro Direttore,

Vorrei rinverdire la rubrica "La bocha del leon". I colleghi non hanno tempo, non hanno voglia di scrivere. Lo sappiamo, ed è un peccato; si perdono così contributi sicuramente importanti per lo sviluppo dell'intera categoria. Non per questo, certamente, che il mio sia un contributo di questo tipo. Assolutamente no. Confido, caro direttore, che i colleghi comincino a scriverti. Innanzitutto, bravo. Il giornale è sempre molto interessante e sei riuscito, con le note difficoltà, a tenere coesa una redazione di ottimi colleghi. Complimenti per la soluzione dell'aspetto economico del giornale e delle borse di studio; a suo tempo non c'ero riuscito.

Ma complimenti anche per l'articolo di fondo pubblicato nell'ultimo numero del giornale "Migliorare il confronto". È un'analisi sul Consiglio Nazionale che condivido appieno. È indubbio che, a livello singolo, qualche consigliere si sta impegnando in misura rilevante, fors'anche molto rilevante, ma il risultato collettivo è comunque una grande delusione, per tutti.

Il Consiglio è molto impegnato, e ha discusso, a mio avviso troppo, per circa un anno, di una sola questione. Sarà importante, ma non è certamente la più importante per noi. Come ho più volte scritto, a mio avviso argomento più importante è il nostro futuro professionale: come organizzarci, come proporci al cliente, come fornire consulenza adeguata al mondo delle imprese, sicuramente molto più dinamiche di noi.

Condivido l'analisi sulla gestione della questione "ENRON" e sull'ondivago atteggiamento della Cassa Nazionale di Previdenza.

Quanto a questa, viene da chiedersi come fossero stati redatti i conteggi negli anni passati. In materia attuariale, un piccolo spostamento di aliquota contributiva o di pensione comporta effetti rilevanti. Un cambiamento come quello ora attuato comporta uno scossone enorme, e soprattutto è la palese dichiarazione che qualcosa non va; ciò probabilmente nel passato, ma allora nel passato assai prossimo, allorché si sono anche ridotti i contributi. Almeno così, da persona incompetente di materia attuariale, mi pare di poter affermare. In assenza di spiegazioni convincenti da parte della Cassa (almeno per me non lo sono) sarebbe opportuno che ci spiegasse un po' le cose il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti. Oggi molti mugugnano, e cercano certezza.

Tramite il Consiglio Nazionale è poi sicuramente da revisionare il sistema elettorale; e se il Consiglio non riesce a funzionare bene, in alternativa c'è sempre la possibilità delle dimissioni di tutti i Consiglieri. Per il futuro della categoria non sarebbe cosa negativa. Meglio una decisione drastica, piuttosto che un Consiglio limitato. Forse non è il caso di riferirci anche a noi alla "metanoia" recentemente richiamata da Antonio Fazio per l'Italia (radicale mutamento del modo di pensare, di giudicare, di sentire, specialmente in seguito all'adesione a una nuova fede religiosa), ma una rifondazione del Consiglio è cosa più che auspicabile. In fretta.

Confido, caro direttore, che la rubrica da Te curata si arricchisca di altri interventi, di diversa opinione. È il dibattito che ci manca, non certo le idee. Grazie per tutto quello che fai, da parte di un lettore attento.

Giuseppe Rebecca

Carissimo Rebecca,  
innanzi tutto grazie per le cortesi espressioni e per l'attenzione che continui a dedicare al Giornale. Pochi giorni dopo questa tua lettera i

Consiglieri nazionali hanno rimesso le deleghe ricevute nelle mani del Consiglio: auspico che questo possa realmente consentire il superamento di quella fase di impasse che aveva caratterizzato l'attività del nostro Organo di governo nell'ultimo periodo. C'è realmente bisogno di concretezza e di uno standing con le Istituzioni che un Consiglio non coeso non può per definizione avere: stiamo a vedere.

Un affettuoso augurio di buon lavoro

Carlo Molaro

## Lettera aperta al Consiglio Nazionale

**Oggetto: incompatibilità rispetto all'art. 3 dell'Ordinamento Professionale – posizioni segnalate dalla Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Dottori Commercialisti.**

Pregiatissimi Presidente e Colleghi Consiglieri, con la presente l'Ordine di Udine intende segnalare al Consiglio Nazionale l'improcrastinabilità di una presa di posizione con riferimento alla vicenda in oggetto. Come Vi è noto, infatti, la posizione assunta negli ultimi mesi dalla CNPADC, sta sollevando alcuni significativi problemi in capo ai colleghi che utilizzano, in modo strumentale rispetto all'attività professionale, società "di mezzi e di servizi", e sta provocando un profondo disagio nella categoria, soprattutto per la situazione di incertezza con cui si è costretti ad operare.

La necessità che il Consiglio Nazionale assuma una decisione chiara al proposito, che sia in grado di indirizzare tanto gli iscritti quanto, se ci è consentito, gli organi istituzionali della CNPADC, è evidente ove si pensi che l'orientamento su cui si fonda l'operato dei colleghi e degli Ordini trae origine, oltre che dall'Ordinamento professionale, da un parere della Commissione Ordinamento del Consiglio Nazionale risalente a più di dieci anni fa e che, nel frattempo, le condizioni di esercizio della professione sono notevolmente mutate.

Fino a quando non sarà possibile utilizzare forme societarie ad hoc per lo svolgimento della nostra attività, il processo di integrazione fra studi professionali, indispensabile per poter competere sul mercato, unito alla enorme crescita delle dotazioni strumentali che devono necessariamente essere attivate a supporto dell'attività professionale richiede molto spesso, come strada obbligata per evitare un eccessivo coinvolgimento patrimoniale, la creazione di strutture giuridiche con la forma delle società di capitali.

Tale necessità è resa ancor più evidente dall'incremento della concorrenza che ci viene portata da soggetti non iscritti ad alcun Albo o facenti capo ad associazioni di categoria e ad altri enti portatori di interessi comuni, che sono liberi di utilizzare qualsiasi tipo di struttura giuridica meglio si confaccia alle loro esigenze per aggredire sia il nostro mercato storico che le aree di consulenza verso cui la nostra professione dovrebbe rivolgersi con più attenzione nel futuro.

Sarebbe molto facile aggirare l'ostacolo della incompatibilità rispetto all'articolo 3 dell'Ordinamento professionale utilizzando espedienti di varia natura che finirebbero però, nel medio periodo, per alimentare dall'interno fenomeni di abusivismo e per inficiare quella immagine di correttezza, rettitudine e rispetto delle regole, indispensabile perché la nostra categoria possa essere considerata capace di tutelare la fede pubblica.

Resta inoltre qualche perplessità l'evidente asincronia esistente fra la normativa e la giurisprudenza comuni-

taria, che non perde occasione per ricordarci che anche noi apparteniamo alla categoria delle imprese e l'atteggiamento del nostro Ente Previdenziale che, legittimamente in base alle regole attuali, da un lato considera irrilevante, per fare un esempio concreto, la posizione del collega presidente del consiglio di amministrazione di una grande banca di respiro nazionale, mentre, dall'altro nega prestazioni previdenziali e assistenziali al collega "di provincia" che, da solo, cerca di aggredire un mercato povero e costituisce una società a responsabilità limitata per non dover subire la ritenuta d'acconto sui servizi contabili che rende.

In punto di diritto la diversità di trattamento fra le fattispecie ora evidenziate è ineccepibile; sotto il profilo sostanziale appare invece, in molti casi, iniqua.

Siamo certi che esistono nel nostro Paese fenomeni patologici che hanno sottratto alla Cassa di Previdenza, con espedienti di questo tipo, materia contributiva rilevante, ma non vorremmo che, per l'ennesima volta, per porre fine a una situazione ingiusta e per poter sopportare gli esborsi necessari a pagare i vitalizi proprio a chi ha evaso la contribuzione o ha goduto di aliquote contributive di entità irrisoria, si facesse pagare lo scotto ai colleghi più giovani.

Siamo altrettanto certi che esistono strumenti tecnici per poter garantire, nel contempo, equità nello sforzo contributivo e libertà di esercitare la professione con gli strumenti che il mercato richiede come indispensabili e siamo a disposizione del Consiglio Nazionale e della Cassa di Previdenza per portare in tal senso il nostro contributo.

Molti colleghi ritengono che la contribuzione alla Cassa di Previdenza rappresenti uno dei pochi motivi per i quali rimane utile partecipare all'Ordine. Di fronte al perpetrarsi di questa situazione però non sarà facile per gli Ordini locali avere ancora (o recuperare) un ruolo di centralità nei rapporti con e fra gli iscritti.

Chiediamo quindi con forza che il Consiglio Nazionale prenda posizione in tempi rapidi sull'argomento in oggetto, tenendo in debita considerazione le esigenze concrete dei professionisti che operano sul territorio, affinché, in primo luogo, vi sia chiarezza nelle "regole del gioco" che devono essere seguite e, in secondo luogo, sia consentito ai dottori commercialisti di combattere ad armi pari con i concorrenti, in piena legittimità e facendo dell'appartenenza all'Ordine non un ostacolo ma un motivo di orgoglio e un fattore critico del proprio successo.

Restiamo in attesa di un sollecito riscontro alla presente e, ringraziando per l'attenzione riservatoci, formuliamo i migliori auguri di buon lavoro.

Cordiali saluti.

**Il Consiglio dell'Ordine Dottori Commercialisti della Provincia di Udine**

# L'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie e il nostro giornale mettono in palio anche nel 2002, con la collaborazione di VENETOBANCA, quattro Borse di Studio per praticanti

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE



## IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

# BORSE DI STUDIO 2002

L'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie con *Il Commercialista Veneto*, periodico dalla stessa edito, al fine di individuare e valorizzare capacità professionali particolarmente qualificate nell'ambito degli iscritti al Registro praticanti degli Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie (Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia) bandisce, anche per il 2002, un concorso per n. 4 borse di studio denominate *IL COMMERCIALISTA VENETO 2002*.

### 1) Importo

Le borse di studio sono 4 (**quattro**), ciascuna dell'importo di **lire 8 milioni**, pari a **Euro 4132**, da corrispondersi parte in denaro e parte mediante iscrizione a corsi di specializzazione e/o perfezionamento professionale proposti dal vincitore.

### 2) Destinatari

Destinatari sono gli Iscritti al Registro praticanti di uno dei 14 Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie nati dopo il **31.12.1971** che abbiano inoltre uno dei seguenti requisiti:

- praticanti iscritti al Registro almeno dall'1/6/2001**, ai quali sono riservate due borse di studio;
- praticanti iscritti al Registro in qualunque tempo** e che risultino anche iscritti a scuole di formazione o perfezionamento per praticanti, ai quali sono riservate le altre due borse di studio.

### 3) Oggetto

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

### 4) Modalità

Gli interessati dovranno inviare i loro elaborati (carta e floppy) alla **Segreteria di Redazione de *IL COMMERCIALISTA VENETO***, c/o Dr.ssa Ludovica Pagliari, via Paruta n. 33/A, 35126 Padova entro il **15 ottobre 2002**. Dovrà essere allegato il modulo di iscrizione rilevabile dal sito web del giornale: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com) e copia della documentazione, rilasciata dai rispettivi Ordini di appartenenza, attestante i requisiti di cui al punto 2).

### 5) Giuria

La giuria è costituita dai 14 redattori de *IL COMMERCIALISTA VENETO* (uno per ogni Ordine delle Tre Venezie), dal Direttore del periodico e dal Presidente dell'Associazione. Verificato anche il rispetto dei requisiti di cui al punto 3), la giuria deciderà a maggioranza, a suo insindacabile e inappellabile giudizio.

### 6) Premiazione

La premiazione avverrà in occasione di una giornata di studio organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie entro la fine del 2002. I lavori premiati saranno integralmente pubblicati su *IL COMMERCIALISTA VENETO*; potranno eventualmente essere pubblicati, pur non premiati, anche lavori ritenuti di particolare interesse.

Dopo il 31.12.2003 i lavori che hanno concorso alla assegnazione delle borse di studio potranno essere pubblicati anche altrove con l'espressa indicazione "elaborato redatto per la partecipazione alla assegnazione della borsa di studio denominata *IL COMMERCIALISTA VENETO 2002*, periodico bimestrale dell'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie".

Venezia, Maggio 2002

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Il Presidente

Paolo Mazzi

*IL COMMERCIALISTA VENETO*

Il Direttore Responsabile

Carlo Molaro



# VENETO BANCA

# La comunicazione e il professionista

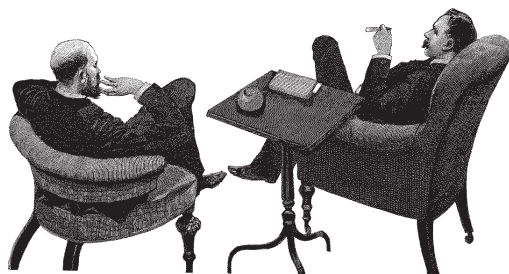
**L**a comunicazione permea tutta l'attività professionale ed è una competenza essenziale per il professionista. Questo è il filo che guida e unisce i diversi aspetti comunicativi che lo riguardano. Gli argomenti trattati si soffermano sugli aspetti ritenuti rilevanti per la professione – quali la comunicazione interpersonale e professionale – e per la propria organizzazione – quali la comunicazione interna ed esterna. Ovviamente non c'è nessuna presunzione di aver fornito una visione esaustiva della comunicazione, considerata la vastità teorica dell'argomento affrontato e l'incompatibilità con i limiti editoriali imposti. Per rendere maggiormente fruibile il tema trattato, si è cercato un approccio il più possibile pragmatico e coerente con l'intento di fornire spunti di riflessione su metodologie e strumenti innovativi, o perlomeno poco frequentati, per la gestione degli Studi professionali. Per questo motivo si è puntato molto su esempi concreti e su descrizioni vicine il più possibile all'esperienza quotidiana, lasciando sullo sfondo i riferimenti teorici.

Ci preme ricordare che le varie forme comunicative sono trattate singolarmente per facilitarne l'esposizione e la comprensione, ma sono strettamente interdipendenti le une dalle altre. È improbabile, per esempio, attuare un'efficace comunicazione esterna se nello Studio fosse carente quella interna (e dando per scontato un buon livello di comunicazione professionale, altrimenti il discorso si complicherebbe non di poco). Una buona comunicazione interna, oltre a favorire le condizioni per migliorare l'erogazione dei servizi e le relazioni coi Clienti, può creare appartenenza tra le risorse umane (professionisti e collaboratori) e lo Studio, sviluppare la partecipazione attiva dei suoi membri, agevolare la condivisione delle finalità dell'Organizzazione sentite come proprie. Questi fattori concorreranno a comunicare verso l'esterno, Clienti e comunità, un senso di fiducia, disponibilità, efficienza ecc. con ricadute positive sull'immagine complessiva dello Studio e sulla sua desiderabilità. All'opposto, le ricadute negative di una comunicazione interna carente (un esempio su tutti: l'indisponibilità della agenda dei professionisti al front-office; tale "dimenticanza" costringe i collaboratori a fornire risposte elusive, nei tempi e nei modi, di fronte alle richieste dei Clienti) possono lanciare segnali all'esterno di disorganizzazione, scollamenti tra i servizi, incongruenze tra collaboratori e professionisti nelle risposte date al Cliente ecc., tutti elementi che non concorrono certo a ingenerare fiducia. Fatta questa necessaria premessa, introduciamo di seguito il paragrafo sulla comunicazione esterna negli Studi professionali.

## La comunicazione esterna

Intendiamo affrontare la "comunicazione esterna" considerando gli aspetti comunicativi che concorrono, assieme alle relazioni dei professionisti, alla visibilità globale dello Studio professionale nella costruzione o rafforzamento dei rapporti di fiducia con i propri Clienti e/o stakeholders. (...) Per mantenere un controllo di coerenza sull'emissione dei messaggi bisogna esaminare tutti i fattori implicati nella visibilità globale dello Studio, in modo da evitare segnali, specie quelli involontari, che possono inficiare o incrinare la soddisfazione del Cliente. (...) Infatti, ogni elemento - del servizio erogato e dello Studio nel suo insieme - che entra in contatto col Cliente determina una conferma, o meno, del grado di fiducia che lo stesso costruirà nei loro confronti. Quindi non è sufficiente che il professionista riesca a instaurare un rapporto fiduciario se lo stesso non viene confermato dagli altri elementi, fisici e relazionali, che impattano e assumono un carico comunicazionale per il Cliente. Identificare, valutare l'importanza che hanno per il fruitore e gestire tali elementi di contatto diminuisce il rischio di

EUGENIO SANTIONI  
Psicologo e consulente di direzione



sensazioni di incongruenza nel Cliente e aumenta la competitività dello Studio.

Per calarci nel pratico, consideriamo la successione delle situazioni che determinano un appuntamento presso lo Studio dal punto di vista del Cliente ed evidenziamo i punti di contatto (*in corsivo*). Il Cliente si rivolge *telefonicamente* allo Studio per la richiesta di un *appuntamento* con il professionista di riferimento, dopo aver ricevuto una *lettera*. Al *giorno e ora concordati*, si recherà presso lo Studio utilizzando il mezzo di trasporto idoneo, *tempo personale* permettendo, alla sua *ubicazione e disponibilità di parcheggio*. Una volta entrato, verrà *accolto e informato* dell'eventuale *tempo d'attesa e invitato* ad accomodarsi nella *sala d'aspetto*. Finita l'attesa, verrà accompagnato nella *stanza* del professionista (attenzione alla privacy!) e inizierà l'incontro. Ognuno dei passaggi evidenziati può lasciare tracce, in positivo o in negativo, sul vissuto percepito dal Cliente che forniranno elementi aggiuntivi alla sua personale valutazione complessiva della prestazione professionale. Analizziamoli alcuni nel dettaglio.

**Appuntamenti:** non è indifferente per il Cliente se la sua richiesta di appuntamento viene evasa a breve o nel medio periodo. Una buona regola pratica è quella di mantenere degli "spazi vuoti" nella propria agenda settimanale per far fronte a richieste urgenti o percepite come tali dal Cliente, a prescindere dalla sua importanza. Tale disponibilità deve essere abbastanza flessibile da poter rispettare anche le sue esigenze orarie. Nel caso di eventi imprevisti che rendano impossibile l'effettuarsi dell'incontro, sarà cura del professionista comunicarlo al Cliente o concordare con lui la possibilità di delegare ad altro collega. Un appuntamento mancato o svolto per interposta persona senza preavviso comunica al Cliente un sostanziale disinteresse nei suoi confronti (disconferma relazionale).

**Ubicazione e infrastrutture:** sembrano elementi di poco conto o comunque assoggettati ad altre priorità (costi d'acquisto, disponibilità della struttura, spazi necessari), mentre per i Clienti possono costituire segnali importanti in quanto incidono sia sull'immagine complessiva – periferia versus centro, inserito in una palazzina signorile versus un condominio popolare –, sia sulla fruibilità – servito o meno da mezzi pubblici e loro frequenza, presenza o meno di parcheggio. Questi elementi sono così importanti da concorrere alla definizione del portafoglio Clienti in quanto vengono letti come soglie di accessibilità.

**Il front-office:** è lo snodo comunicativo centrale di ogni Studio professionale in quanto veicola e gestisce i flussi in entrata e uscita e genera un feed-back continuo nei confronti di quanto espresso dall'Organizzazione. Non sempre il personale che lo presiede ne è consapevole, anche per il carico di lavoro che abitualmente deve svolgere. L'accogliimento deve essere cortese, premuroso, educato, deve rassicurare sui tempi d'attesa per l'incontro, deve fornire informazioni chiare

e immediate alle richieste del Cliente, e deve mantenere un atteggiamento improntato all'efficienza continua. Il front-office, infatti, è spesso collocato in prossimità dello spazio adibito all'attesa e ciò permette al Cliente l'osservazione di tutta la serie di interazioni, interne ed esterne, che lo attraversano. Se queste osservazioni denunciassero delle incongruità - la segretaria che alza gli occhi al cielo all'arrivo di ogni telefonata o il professionista che, noncurante della sua presenza, parlasse ad alta voce con la segretaria di problematiche relative ad altri Clienti - il Cliente, a torto o ragione, le riferirebbe anche a sé, incrinando il suo atteggiamento di fiducia.

**L'ambiente fisico:** tutti gli aspetti legati all'arredamento, alla disposizione spaziale degli uffici, al grado di pulizia, di ordine, alla temperatura, alle opportunità di ingannare l'attesa, alla rumorosità, al colore delle pareti, fino all'aspetto esteriore dei singoli membri dello Studio lanciano messaggi che concorrono all'immagine globale. Le sale d'aspetto, per esempio, sembrano assomigliarsi tutte: serie di sedie una attaccata all'altra, tutte rigorosamente accostate al muro di cui seguono il perimetro, un tavolino ad altezza tibia con pila di giornali usurati e spesso vecchi di settimane, quadretti attaccati per riempire le pareti che probabilmente non oseremmo mai utilizzare per casa nostra. Se vi ritrovate in questa descrizione, fate qualcosa per rendere più accogliente la vostra sala!

**I documenti in uscita:** trattasi delle lettere, e-mail, circolari d'aggiornamento al Cliente, telefax e similari. In questo caso non si tratta di determinare a priori il contenuto dei documenti, ma di standardizzare almeno gli stili e i tempi di risposta. Per tutti i documenti elaborati al computer si può fornire un format standard in modo che tutti abbiano lo stesso stile come carattere, interlinea, allineamento, disposizione dell'oggetto e dei riferimenti del Cliente, linea d'inizio della lettera, etc. Per i fax si può suggerire che siano tutti scritti col computer e non a mano, oltre alla ormai consueta prima pagina di presentazione (anche se a volte i numeri telefonici non corrispondono). Per i tempi di risposta si possono indicare i termini entro cui vanno evasi i documenti a seconda dell'importanza e dell'urgenza. Se offrite il servizio di circolari di aggiornamento ai Clienti, via posta o posta elettronica, a scadenze prestabilite pretendete di prenderne visione almeno qualche giorno prima dell'invio, in modo da essere certi almeno della loro esistenza. Tra i documenti in uscita, mi preme sottolineare l'importanza che hanno i materiali, quali slides e relazioni, a supporto delle attività esterne svolte dal professionista a convegni, docenze in corsi di formazione, conferenze, consulenze. In questo caso occorre un'attenzione particolare poiché ci si rivolge a un pubblico che può ignorare la vostra professionalità e quella della Organizzazione che, volente o nolente, rappresentate. Una relazione fuori tema o una successione di slides non curate, poco incisive, diacroniche rispetto al tema da affrontare possono risultare nefaste per la vostra credibilità e, per estensione, per lo Studio cui appartenete. Tutti gli elementi comunicativi in uscita elencati finora hanno una pregnanza per i Clienti nella determinazione della fiducia o sfiducia. Una volta individuati e accuratamente gestiti dallo Studio, in una sorta di pianificazione comunicazionale, possono accrescere la sua competitività incidendo sulla fidelizzazione dei Clienti.

La pianificazione comunicazionale ha il duplice scopo di distogliere l'attenzione del Cliente su eventuali segnali di sfiducia e, principalmente, di aggiungere valore esperienziale al valore percepito del servizio. Gli scenari futuri indicano questo passaggio come vitale per le imprese di servizi e, quindi, può rappresentare la nuova sfida del domani per gli Studi professionali.

SEGUE DALLA PRIMA

La chiedono a gran voce i mercati e gli stessi professionisti (in particolare i giovani che sono i soggetti maggiormente interessati). Continuare a scavalcare questi nostri interlocutori istituzionali (come sinora è stato fatto) con sollecitazioni rivolte a leaders politici di più alto livello (peraltro impegnati in ben altre incombenze) con iniziative estemporanee potrebbe finire per diventare, alla lunga, controproducente. Lo screditamento della nostra autorevolezza non fa altro che aumentare la penetrazione delle possibilità di lobby dei ragionieri (finora senz'altro più efficaci di noi) col risultato finale di un approccio normativo che potrebbe rivelarsi peggiore di quello più volte ipotizzato. Occorre riprendere la discussione dell'argomento, alla luce dell'evoluzione del contesto di cui si è fatto riferimento, ed assumere una conseguente posizione da portare avanti nelle sedi istituzionali con definitiva chiarezza ed autorità.

Anche questo è un punto decisivo della attività del Consiglio Nazionale. Può essere centrato governando un ragionevole compromesso che ci faccia acquisire prerogative e potere. Limitarsi ad una protesta sterile e di piazza (non dimentichiamo comunque che l'argomento interessa assai poco ad oltre il 90% dei nostri colleghi) significherebbe, alla fin fine, subire l'esito col risultato finale di lasciare la categoria con un pugno di mosche (né prerogative in più, né governo della professione unica). Discutiamone quindi con serenità ed affrontiamo l'argomento con una ritrovata strategia unitaria.

**La riforma in itinere sul diritto societario investe numerose tematiche di interesse per la nostra categoria, ma non v'è dubbio che quella per noi maggiormente rilevante sia quella del controllo legale dei conti con particolare riferimento per l'istituto del collegio sindacale: che possibilità ha il Consiglio di incidere sulle riforme legislative in atto?**

Mentre il sistema di controllo previsto per le s.p.a. appare organico e rispondente alle finalità e alle dimensioni delle società per azioni (eccezione fatta per l'obbligatorietà, al momento non prevista per tutti i membri del collegio sindacale, di iscrizione nel registro dei revisori contabili), non altrettanto può dirsi per quanto riguarda le s.r.l. Secondo l'attuale proposta, infatti, una s.r.l. (che, al limite, potrebbe essere capogruppo di società operative di qualsiasi dimensione) potrebbe non avere alcun controllo (in ipotesi di capitale sociale inferiore a 100.000 euro e finanziamento soci) o tutt'al più un solo revisore contabile senza che siano richiesti specifici necessari requisiti. Occorre chiaramente far sì che il ricorso a questa forma societaria non sia dettato dalla volontà di sottrarsi ad ogni forma di controllo ovvero di vederlo sensibilmente ridotto. In altre parole, il sistema di controllo per le s.r.l. non deve snaturare o anche solo diminuire le garanzie di correttezza e di affidabilità per i terzi, ma deve limitarsi a tenere unicamente conto delle (possibili) diverse e minori dimensioni della società a responsabilità limitata.

Coerenti con quanto precede e, pertanto, meritevoli di essere riproposte sono le indicazioni già formulate dal nostro Consiglio Nazionale tendenti ad ampliare (e non a restringere) l'area di controllo (tramite un revisore unico qualificato) anche per le società che non superano i parametri di cui all'art. 2435 bis c.c. in tutti i casi in cui vengano emessi titoli di debito, ovvero si benefici di contributi pubblici, ovvero infine i conti presentino un rapporto di indebitamento superiore ad un limite da definire (ad esempio tre volte l'ammontare del patrimonio netto). Va riproposto anche il tema dei limiti alla responsabilità dei sindaci introducendo l'obbligatorietà della copertura assicurativa ma delimitando, al contempo, l'entità dell'eventuale risarcimento del danno ad un multiplo del compenso percepito.

In tal modo si avrebbero assicurazioni che assicurano e danni che si risarciscono, diversamente da oggi in cui una (solo apparente) illimitatezza della responsabilità

viene, di fatto, assai facilmente elusa rendendo più volte del tutto nominali i danni liquidati in sede giudiziaria.

In conclusione, va ripresa con forza la battaglia in difesa di un qualificato ed indipendente controllo societario proprio nel momento in cui dimostra tutte le sue crepe il modello anglosassone basato solo sulle società di revisione (il caso Enron e la recentissima condanna della Andersen ne sono la dimostrazione più evidente). L'idea di un grande convegno internazionale, centrato proprio sul collegio sindacale (come esempio da imitare e non come anomalia da sopprimere), è senz'altro valida e merita pertanto di essere portata a compimento nei tempi programmati.

**Riforma del sistema tributario, quali gli interventi programmati?**

Due temi, su tutti, devono essere immediatamente ripresi con vigore: l'abolizione dell'IRAP per le attività professionali non solo marginali e l'opposizione all'estensione del patrocinio tributario a soggetti non qualificati.

Sul primo aspetto, non può più essere assolutamente tollerata la riproposta interpretazione ministeriale in ordine all'imponibilità per le attività professionali. E' infatti inconcepibile che possano essere assoggettati all'imposta attività che si reggono sul determinante contributo intellettuale dei professionisti (senza il cui contributo qualsiasi organizzazione cessa immediatamente di esistere). Sul secondo aspetto, non può essere passato sotto silenzio l'ingiustificato ampliamento dell'elenco dei professionisti abilitati all'assistenza tecnica avanti le commissioni tributarie.

Infatti, pur senza nulla togliere alle competenze dei soggetti interessati, non possono certamente considerarsi idonei né coloro che sono abilitati ad una semplice funzione professionale (nella specie, quella del controllo contabile) né coloro che non detengono una specifica preparazione al di fuori del proprio campo (in questo caso, quello delle materie che attengono il diritto del lavoro).

Va detto con forza che non è davvero questo il terreno sul quale si imbroccano le riforme che servono al nostro paese che richiede un innalzamento (e non certo una riduzione) del livello di professionalità necessario per dare soluzioni equilibrate e corrette ad un tema nodale quale quello della giustizia fiscale.

**Per quanto attiene alle tariffe professionali?**

Vi è la necessità di riprendere al più presto un'attività di interpretazione e di tutela delle tariffe professionali. Sul primo versante, va radicalmente e urgentemente riformata l'interpretazione dell'art. 37 T.P. in tema di emolumenti sindacali individuando nei minimi e massimi di tariffa non dei valori a sé stanti (quindi assumibili in quanto tali) bensì dei semplici elementi di riferimento per determinare l'unico compenso applicabile e cioè quello che deriva dalla cosiddetta interpolazione lineare. Sul tema delle nuove tariffe dei curatori vanno invece assunte forti iniziative di dissenso e di protesta per le inspiegabili lungaggini delle procedure di revisione e di approvazione ministeriale.

**Un problema molto sentito e sul quale il Consiglio non ha assunto posizioni a mio avviso sufficientemente chiare e decise è quello previdenziale in tema di incompatibilità: che iniziative vi riproponete, spero a breve termine?**

Va al più presto assunta una delibera in tema di incompatibilità, ai fini del riconoscimento della pensione, dell'attività di professionista e di amministratore di società. Scelta da farsi con il giusto equilibrio che va posto tra l'esigenza di non penalizzare l'uso diffuso delle cosiddette "società di servizi" collegate agli studi professionali e quella di non consentire nemmeno surrettizie evasioni dell'obbligo contributivo. Si impone pertanto una definitiva chiarezza delle "regole del gioco" consentendo ai colleghi di combattere ad armi pari con i concorrenti in

# Il rilancio

piena legittimità, facendo dell'appartenenza all'Ordine non un ostacolo ma un motivo di orgoglio ed un fattore critico del proprio successo.

**Ritengo non vi sia stata sufficiente informazione sull'OIC, né sul ruolo che in esso potranno rivestire i Dottori Commercialisti: qual è la tua posizione al riguardo?**

Il nuovo organismo nazionale affidatario dell'emanazione dei nuovi principi contabili non è stato sufficientemente spiegato ai colleghi e non è stato neppure dibattuto adeguatamente all'interno del Consiglio Nazionale. C'è chi vi vede una storica abdicazione di un'importante funzione (forse la più importante), finora sostanziale monopolio della nostra professione assieme ai ragionieri, e chi ritiene che la nuova organizzazione, al contrario, esalti il nostro ruolo in un contesto più allargato. Probabilmente si è trattato semplicemente di una scelta obbligata, resa indispensabile dal processo di armonizzazione internazionale.

L'argomento va comunque al più presto ripreso assieme all'intera strategia che il nostro Consiglio ritiene al riguardo di dover esercitare. E' evidente che compiti e ruoli, in questo contesto, non possono che discendere dall'esito di questo indispensabile chiarimento.

**Cosa ci dici in tema di riforma delle libere professioni?**

La fine della "grande paura" collegata all'esito dell'indagine dell'Antitrust ed ai venti di deregulation che avevano portato a pensare addirittura possibile una cancellazione degli Ordini, ha comportato anche un'inspiegabile rilassatezza nelle richieste di riforma delle professioni.

Ci si è limitati ad accogliere con sollievo progetti di legge sostanzialmente "difensivi" (che diano sostanziali garanzie di mantenimento dello status quo) piuttosto che spingere per una riforma più avanzata nell'interesse soprattutto delle giovani generazioni.

Disciplina delle nuove società professionali ad hoc (che tengano in debito conto le interrelazioni esistenti tra capitale finanziario e capitale intellettuale in un'attività professionale) e nuove regole di comunicazione esterna delle competenze e dell'organizzazione di studio, devono essere le basi portanti di una riforma avanzata, assieme alla formazione professionale continua obbligatoria ed a severi ed applicati codici deontologici. Deve essere ripresa anche la spinta propulsiva del C.U.P., la cui attività deve diventare organica e non occasionale, con il compito precipuo di accreditare alle libere professioni il ruolo di parte sociale e non solo di componente tecnica nello sviluppo del nostro paese e della società internazionale.

**Qual è il programma del Consiglio con riferimento all'attività internazionale?**

Vi è ormai la convinzione diffusa che i destini delle libere professioni non si formino più a Roma e, forse, neppure a Bruxelles. La globalizzazione richiede infatti contesti conosciuti e riconoscibili, con regole e funzionamenti uniformi in ogni parte del mondo.

Il processo di internazionalizzazione dei principi contabili ne è, al riguardo, una dimostrazione più che eloquente. L'attività internazionale, un tempo di sola rappresentanza, diventa oggi strategica. Il nostro intervento non può essere dappertutto ma non può neppure mancare laddove si formano i presupposti per quelle scelte che non ci possono cogliere impreparati. Una precisa (e non casuale) strategia di intervento quindi si impone, con una scelta di priorità e con precise tematiche di partecipazione.

L'Italia ha un patrimonio di cultura giuridico-contabile che non può essere relegato a ruoli subalterni a livello internazionale. Questa strategia deve essere elaborata al più presto con una verifica delle strutture e dei soggetti più idonei a fornire il richiesto contributo.

**Buon lavoro, Claudio, a te e a tutti i Consiglieri, con l'auspicio che questa seconda metà del mandato sia foriera di risultati concreti.**

## 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) - ALFRERIO CRESTANI (Bassano) - GIANLUCA CRISTOFORI (VR) - GERMANOROSI (TV) - CARLO MOLARO (UD) - ERIDANIA MORI (PN) - LUCA CORRÒ (VE) - DAVIDE DAVID (GO) - FILIPPO CARLIN (RO) - ANGELOSMANIOTTO (BL) - SERGIO TONETTI (BZ)

Hanno collaborato a questo numero: GIORGIO MARIA CAMBIÈ (VE) (TV) - FRANCESCA JULA (TV) - MICHELA PELLIZZER (TV) - ADRIANO PIETROBON (TV) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - MASSIMO ROMA (TV) - RENZO ROSIN (VE) - EUGENIO SANTIONI - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - NICOLA TOGNANA - ENNIO VIAL (TV)

INSERTO: A CURA DI EZIO BUSATO (PADOVA)

CON LA COLLABORAZIONE DI VENETOBANCA

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: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di IPSOA Editore S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI).

Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 / 757931. La redazione si riserva di modificare e 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 Direzione e Redazione.

Numero chiuso il 5 luglio 2002 - Tiratura 6500 copie. Disegni tratti da DOVER CLIP ART SERIES - Old fashioned illustrations of Books, Reading & Writing e da Desk Gallery.

SITO INTERNET: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com)

Password per il Forum: [forumcy](http://forumcy)



Questo periodico è associato  
all'Unione Stampa Periodica Italiana