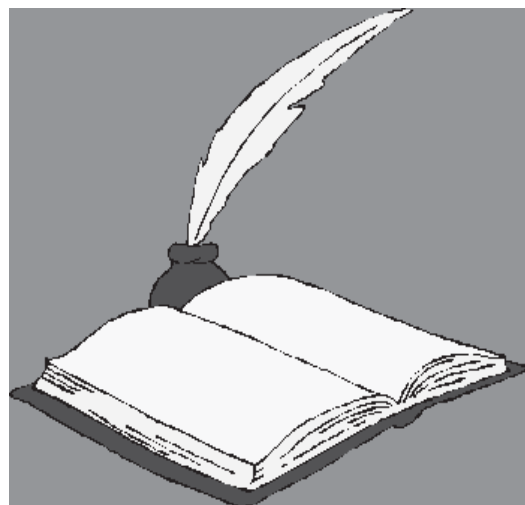


# IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XXXVII - N. 148 - LUGLIO/AGOSTO 2002 - Spedizione in A. P. 45%, art. 2 comma 20/B L. 662/96 Vicenza

## Controlli societari e Albo Unico, finalmente due grandi riforme



**di Claudio Siciliotti**  
Vice Presidente  
Consiglio Nazionale

**L**a ripresa dell'attività, dopo la pausa estiva, segna due importanti risultati a favore di una professione più forte e proiettata nel futuro: la conferma di un ruolo indispensabile della categoria nel settore del controllo legale dei conti e le basi per una nuova professione unica in ambito economico-giuridico-contabile.

Dal primo punto di vista, non può non accogliersi con viva soddisfazione l'ottenuta obbligatorietà di adottare il modello del collegio sindacale (e non del revisore unico) nelle s.r.l. al di sopra di una certa soglia che, per di più, non sarà definita unicamente con il parametro del capitale sociale.

Com'è facile capire, non si tratta di cosa di poco conto: in Italia sono 50.000 le s.r.l. dotate di collegio sindacale, quindi 150.000 i sindaci, per cui ben 100.000 (!) i posti che sarebbero stati a rischio.

E poi diciamocelo chiaro: la riforma era partita proprio con l'obiettivo dichiarato di far fuori del tutto il collegio sindacale.

Si voleva forse accontentare, in questo modo, certi settori della nostra imprenditoria, poco inclini a subire dei controlli e ad accollarsi il costo di quello che è invece uno strumento essenziale di garanzia della correttezza dei conti e della gestione delle imprese che operano sul mercato.

Ancor prima che il caso Enron (e poi Worldcom) scuotesse i mercati mondiali - lasciando sbigottiti quanti ritenevano che il modello anglosas-

sone (basato su cinque società di revisione) fosse ormai destinato a soppiantare, anche da noi, quell'esercizio di oltre 160 mila professionisti preparati, indipendenti e gravati di responsabilità per il loro operato che formano i collegi sindacali delle società italiane — ancor prima, si diceva, il nostro Parlamento aveva operato il primo strappo. Al collegio sindacale nelle s.p.a., venivano affiancati due organi alternativi ben più allettanti (comitato di sorveglianza e comitato interno), perlomeno per chi preferiva un controllo più "fai da te", senza dover per forza ricorrere a professionisti esterni qualificati.

Solo l'emendamento *in extremis* di un parlamentare amico (grazie Maurizio Leo!) ha impedito che un'aula si badi bene, senza opposizione - perpetrasse un tale scempio.

E' stata così inserita la rettifica secondo cui, quale che sia l'organo di controllo prescelto, il controllo contabile deve comunque essere sempre affidato a soggetti dotati dei requisiti previsti per il collegio sindacale.

Successivamente, scampato questo primo pericolo, il tiro è stato spostato sulle s.r.l.

### *Cambiare poco perché molto cambi*

Devo riconoscere, dopo il mio intervento un po' aspro sull'ultimo numero del Giornale, che il nostro Consiglio Nazionale ha saputo, con lungimiranza e coesione, mettere a segno due punti importanti per il futuro della professione. L'accordo sull'Albo unico votato dal Consiglio Nazionale e successivamente sottoscritto dai Ragionieri rappresenta l'estrinsecazione di quell'unità di intenti in campo economico - tecnico e contabile da tempo auspicata. L'accordo siglato tra Dottori Commercialisti, Ragionieri e il Sottosegretario alla Giustizia onorevole Michele Vietti rappresenta altresì un tassello importante per il riconoscimento del nostro ruolo nell'ambito dell'evoluzione della normativa riguardante i controlli sulla *governance* delle società. Molto rimane da fare, è ovvio: sollecito a questo proposito una presa di coscienza seria e tempestiva sulle già segnalate problematiche inerenti la nostra Cassa, ma è una buona partenza per un Consiglio che ha solo ripensato le deleghe al suo interno. E' vero - lo scrisse Giuseppe Tomasi di Lampedusa - che a volte si deve cambiare tutto perché nulla cambi: in questo caso pare vero il contrario. Buon lavoro.

Carlo Molaro

Ma perché mai mantenere anche nelle realtà minori un collegio sindacale composto da tre membri quando basta ed avanza un revisore unico?

Ecco perché essere riusciti oggi a rimontare anche questa posizione, con un'opera paziente che ci ha vi

SEGUE A PAGINA 3

L'INSERTO

**FISCOLANDIA**  
di Giuseppe Rebecca

### In questo numero

- 4 ARBITRATO, COSTA TROPPO?
- 5/6 IL NUOVO RAPPORTO FRA BANCA E IMPRESA
- 7/8 IL BILANCIO CIVILISTICO DI UN'AZIENDA OSPEDALIERA
- 9 CO.CO.CO, UN ITER TRAVAGLIATO
- 11 IVA: MANDANTE E MANDATARIO
- 12 LA LOCALIZZAZIONE DEGLI STUDI PROFESSIONALI
- 13/14 VALUTARE L'APPORTO DEL PROFESSIONISTA
- 15/17 SOCIETA' E IMMOBILI: VENDERE, RISPARMIANDO IMPOSTE
- 19 LA RESPONSABILITA' DEGLI EX SOCI
- 20 FABBRICATI STRUMENTALI NELLE COOPERATIVE AGRICOLE
- 21/23 LA RIVOLUZIONE TELEMATICA DEL REGISTRO IMPRESE
- 25/26 I CONTRIBUTI ALLE IMPRESE
- 27 LE GIORNATE DARIFONDARE

# NOLEGGIO AUTOVEICOLI A LUNGO TERMINE

**A**quistare i veicoli ha rappresentato, per le aziende, la prima strada per poter disporre di un parco mezzi. Nel tempo, tuttavia a questa soluzione se ne sono affiancate altre con caratteristiche profondamente diverse sul piano finanziario e fiscale nonché per quanto riguarda il tema della gestione delle flotte.

**LEASING:** il leasing si afferma soprattutto verso la fine degli anni '70. E' una soluzione esclusivamente finanziaria. La società di leasing acquista l'auto scelta dall'azienda che paga un canone mensile e alla fine del contratto ha la possibilità di riscattare il veicolo corrispondendo una cifra poco più che simbolica.

**FULL LEASING:** in parallelo si afferma sempre più anche in Italia la logica dell'*'outsourcing'*, cioè la politica delle aziende di privilegiare il core business (la loro specifica attività) e di decentrare a organizzazioni specializzate le funzioni non peculiari dell'azienda. Ecco che nasce il full leasing. E' una formula con la quale la società interlocutrice dell'azienda, direttamente o attraverso una sua partner, si assume oneri e costi della gestione del parco. L'azienda utilizzatrice beneficia di auto in leasing che può riscattare al termine del contratto ed ha anche decentrato ad una organizzazione specializzata, le incombenze e le spese relative al parco. Come corrispettivo paga una canone mensile predeterminato che si aggiunge a quello del leasing finanziario. Restano però all'azienda gli adempimenti burocratici ed i costi relativi al riscatto dell'auto e alla vendita dell'usato.

**NOLEGGIO A LUNGO TERMINE:** con questa formula, gli autoveicoli vengono scelti dalla società utilizzatrice, ma sono acquistati e restano di proprietà della società di noleggio a lungo termine. Il contratto infatti non prevede il riscatto, ma pone costi ed oneri di gestione del parco a carico della società di noleggio.

**FLEET MANAGEMENT:** in questo caso le auto sono di proprietà dell'azienda ma oneri e costi di gestione vengono assunti da una società specializzata, solitamente una società di noleggio a lungo termine. E' una forma di *'outsourcing'* parziale che spesso è in fase intermedia per passare al noleggio a lungo termine.

**M**a vediamo nel dettaglio il noleggio a lungo termine. Nel 2000 il numero delle auto a noleggio a lungo termine in Italia ha toccato quota 180mila, mentre nel 2001 il mercato ha visto più che raddoppiato il proprio giro d'affari che si è attestato a 2,430 miliardi di euro, con circa 300mila mezzi circolanti.

Con questa formula la società di noleggio a lungo termine acquista i veicoli del modello scelto dal cliente, li mette a disposizione e li ritira al termine del contratto che generalmente ha una durata da uno a cinque anni. Il servizio tuttavia non si limita a questo, infatti esso rappresenta uno strumento moderno ed efficace per risolvere in un'unica soluzione il problema relativo all'amministrazione e alla gestione dell'auto a fronte di un canone mensile prefissato.

Così la società di noleggio provvede al pagamento del bollo, all'assicurazione, alla manutenzione e alle riparazioni del veicolo ed ad ogni altro adempimento. I contratti vengono normalmente adattati alle esigenze di chi noleggia l'auto per quanto riguarda sia la durata

sia l'estensione dei servizi inclusi nel canone.

**I vantaggi.** I vantaggi per il cliente sono notevoli e questo spiega il successo della formula. Innanzitutto non vi è più l'immobilizzo finanziario per l'acquisto dei veicoli perché si paga solamente il canone mensile; poi si elimina il lavoro di amministrazione, contabile e gestionale che ruota intorno al parco auto e cioè quello che riguarda l'acquisto, il passaggio di proprietà, le fatture delle officine, l'assicurazione, l'auto in sostituzione in caso di fermo, il bollo, le pratiche per incidenti, la gestione del carburante grazie alla Fuel Card, una tessera simile al bancomat che viene data ai conducenti degli automezzi per pagare il carburante.... Il risparmio economico per professionisti e aziende deriva anche dai prezzi più vantaggiosi che i noleggiatori, acquistando decine di migliaia di automezzi, riescono a spuntare da case automobilistiche, compagnie assicurative o officine. Un altro vantaggio da non trascurare è la certezza di avere costi costanti da sostenere, anche in caso di incidenti a torto del conducente e/o guasti, visto che tutte le vetture in long rent sono coperte da assicurazione globale. Viene inoltre eliminato il problema legato alla gestione dell'usato e ai vincoli "commerciali" che ne derivano.

**Società di noleggio.** Un settore in forte crescita ma caratterizzato, anche, da una situazione di accesa concorrenza. Ogni società cerca quindi di differenziare il servizio offrendo prodotti sempre più adeguati alle esigenze del cliente.

## Il contratto

La maggior parte dei contratti riporta queste indicazioni:

- \* Tipo automezzi, optional ed accessori
- \* Generalità della ditta cliente
- \* Durata e percorrenza totale del contratto
- \* Eventuale fornitura del carburante
- \* Clausole relative alle assicurazioni responsabilità civile, furto, incendi, danneggiamento al veicolo, danni contro il conducente e terzi trasportati
- \* Impegno a condurre e a mantenere il veicolo con diligenza
- \* Manutenzione ordinaria, straordinaria
- \* Assistenza in caso di guasto o incidente: prevede traino e auto sostitutiva
- \* Riparazione e sostituzione pneumatici

**Aspetti fiscali.** E' utile distinguere tre diverse tipologie di beni:

1. Veicoli completamente deducibili (es. autocarri) che sono detassabili per l'intero ammontare (imponibile +IVA detraibile);
2. Veicoli a deducibilità limitata (autovetture);
3. Autovetture concesse ad uso promiscuo ai dipendenti.

**Veicoli a deducibilità limitata.** L'articolo 121 bis del TUIR dispone che la deducibilità dei costi al noleggio è fissata al 50% relativamente alle autovetture di cui alle lettere a) e m) dell'art. 54, comma 1, D.Lgs. 285/92 (veicoli destinati al trasporto di persone e autocaravan). Nei casi in cui il mezzo sia oggetto di contratti di noleggio, il legislatore ha stabilito un tetto

annuo di deduzione pari a • 3.615,20 per i canoni finanziari sugli autoveicoli, valori da intendersi per ogni mezzo di trasporto noleggiato, mentre non è posto alcun limite per il canone relativo ai servizi.

**Le auto ai dipendenti.** Se l'autovettura viene concessa in uso promiscuo ai dipendenti per la maggior parte del periodo di imposta (oppure per la maggior parte del periodo di possesso del bene, in caso di acquisto, leasing o noleggio in corso d'anno) il relativo costo è interamente ammortizzabile. Pertanto l'investimento sarà calcolato facendo riferimento al costo sostenuto (imponibile più IVA indetraibile) senza nessuna limitazione, né percentuale, né quantitativa.

## Normativa fiscale: aziende

Trattamento fiscale dei costi di noleggio a lungo termine per autovetture in uso aziendale

- \* Percentuale di deducibilità ai fini IRPEG del canone (art.121 bis TUIR. Limite di • 3.615,20) 50%
- \* Percentuale di deducibilità ai fini IPERG dei servizi (art.121 bis TUIR) 50%
- \* Percentuale di deducibilità dell'IVA relativa al canone di noleg. (art.19 bis D.P.R. 633/72 ss.mod.) 10%
- \* Percentuale di deducibilità dell'IVA relativa ai servizi (art.19 bis D.P.R. 633/72) 0%

## Normativa fiscale: aziende

Trattamento fiscale dei costi di noleggio a lungo termine per autovetture in uso promiscuo (aziendale/privato) ai dipendenti per la maggior parte del periodo d'imposta

- \* Percentuale di deducibilità ai fini IRPEG del canone (art.121 bis TUIR) 100%
- \* Percentuale di deducibilità ai fini IPERG dei servizi (art.121 bis TUIR) 100%
- \* Percentuale di deducibilità dell'IVA relativa al canone di noleg. (art.19 bis D.P.R. 633/72) 10%
- \* Percentuale di deducibilità dell'IVA relativa ai servizi (art.19 bis D.P.R. 633/72) 0%

**Sviluppi del Noleggio.** Il noleggio a lungo termine ha interessato principalmente flotte aziendali, cioè parchi delle società, ma il sistema è conveniente anche per gli operatori più piccoli, compresi commercianti, professionisti, agenti e rappresentanti.

Il noleggio a lungo termine sta quindi conquistando clienti anche in questo ambito e non si può escludere che a breve si estenda agli automobilisti privati.

I risultati ottenuti da Veneto Banca nel settore del noleggio a lungo termine (ricordiamo che si tratta dell'unico istituto di credito in Europa a distribuire questo prodotto), confermano che si tratta di una soluzione gradita alle imprese.

## VANTAGGI DEL RENTING

**Eliminazione del rischio / Incremento di produttività / Vantaggi economici / Soddisfazione del personale**

**Fabrizio Tofanelli**

Direzione Corporate Veneto Banca  
Direzione.corporate@venetobanca.it

# DUE GRANDI RIFORME

## Controlli societari e albo unico

SEGUE DALLA PRIMA

sti al fianco dei Ragionieri con perfetta unità d'intenti, deve costituire motivo di ulteriore soddisfazione.

Senza dilungarmi di più sulle nostre richieste e sui punti di convergenza infine concordati con il Governo (si vedano le rispettive schede), preme da ultimo sottolineare l'ottenuta delimitazione qualitativa della responsabilità dei sindaci, la necessità dell'iscrizione dei revisori al registro dei revisori contabili (e non all'albo Consob), la precisa qualificazione dei sindaci (almeno uno revisore contabile, gli altri professori universitari o professionisti dell'area economico-giuridico-contabile), il riconoscimento che il riferimento al solo capitale sociale favorisce la possibilità di eludere i controlli (s.r.l. con 99.000 euro di capitale sociale e magari 1.000.000 di versamenti o finanziamenti soci) per cui va completato con il richiamo di un ulteriore requisito da individuare tecnicamente (opportunosamente, al riguardo, si era chiesto di considerare il patrimonio netto).

Un altro versante, al pari decisivo per la nostra professione, è giunto anch'esso a maturazione in questo mese di settembre.

Mi riferisco al tema del cosiddetto Albo unico, annoso e sinora irrisolto problema, per il quale avevamo ricevuto un chiaro ed inequivoco *ultimatum* da parte dei ministeri interessati (Giustizia e Università).

In buona sostanza, o le categorie siglavano un accordo e la legge si sarebbe fatta sulla base di quell'intesa raggiunta, oppure il Governo sarebbe andato avanti ugualmente per la sua strada (quella dell'unificazione - era stato detto con chiarezza - ma, a quel punto, senza più garanzia di considerazione di tutte le nostre richieste).

Fiumi d'inchiostro sono corsi sull'argomento e non poche lacerazioni questo ha determinato all'interno della nostra categoria.

Non è proprio mia intenzione alimentare ulteriori polemiche, quanto rivendicare che ora è arrivato il tempo della responsabilità e delle scelte chiare. Questo Consiglio Nazionale ne ha il potere e, ancor più, il dovere.

A larghissima maggioranza (nove voti favorevoli, uno contrario ed uno assente) è stato votato il documento riportato a fianco, successivamente condiviso e fatto proprio anche dai Ragionieri. Il testo parla da sé.

Ognuno potrà fare le sue valutazioni.

Le mie sono che abbiamo posto le basi per la professione economica unica del futuro, mantenendo e proteggendo il nostro titolo professionale, governando un ampio periodo transitorio, acquisendo il registro dei revisori contabili, guadagnando nuove riserve e/o esclusive per i colleghi o più potere per i nostri Ordini locali nei confronti del mondo accademico.

Il resto sono chiacchiere.

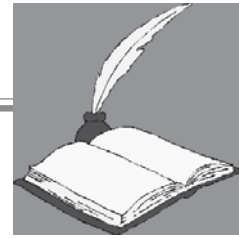
Dovevamo forse giocare tutto questo solo per la miope insistenza di ghetizzare per forza (e senza necessità) dei colleghi professionisti con i quali ci riproponiamo di avviare un futuro comune? Lungimiranza è la capacità di guardare lontano, superando una visione angusta e ancorata ai (supposti) privilegi di pochi.

Credo che il Consiglio abbia operato nella giusta direzione e confido che il tempo gliene renderà sicuramente merito.

Per questo il mese di settembre che va a concludersi annuncia finalmente due ottime notizie per i dottori commercialisti: sempre più protagonisti nelle decisive funzioni di controllo legale dei conti e proiettati alla guida di una forte e autorevole professione unica che si avvia a riassumere in sé

senza più eccezioni, l'intero comparto delle competenze economico-giuridico-contabili del nostro paese.

Claudio Siciliotti



**L'accordo sull'Albo unico sottoscritto dai due Consigli Nazionali**  
*In ultima pagina*

*Con l'intento di favorire il confronto fra le proposte del Consiglio Nazionale e l'intesa raggiunta con il Governo, alla presenza del Sottosegretario alla Giustizia onorevole Michele Vietti, si riporta a margine dell'articolo del dott. Claudio Siciliotti il progetto di riforma della disciplina dei controlli societari elaborato dai Dottori Commercialisti e i punti concordati nell'accordo siglato fra gli stessi e i Ragionieri e il Sottosegretario alla Giustizia.*

### PROGETTO DI RIFORMA DELLA DISCIPLINA DEI CONTROLLI SOCIETARI

#### LE NOSTRE PROPOSTE

A. *A parità di dimensioni e/o attività, non ci deve essere distinzione negli organi di controllo nelle s.r.l. rispetto alle s.p.a. Il contrario è un assurdo logico, economico e giuridico*

B. *Il riferimento al capitale come limite oltre il quale è richiesto il controllo va bene come principio base ma non basta perché eludibile, occorre integrarlo, con il richiamo ulteriore e residuale al patrimonio netto quale risulta dal bilancio approvato e come definito dall'art. 2424 Codice Civile, Passivo, lettera A), totale. Quest'ultimo è un dato incontrovertibile, definito per legge ed accertato, noto ad amministratori e soci almeno una volta l'anno con il bilancio.*

C. *Ove il controllo si sdoppia in controllo contabile e controllo sulla gestione, essendo il controllo contabile comunque finalizzato anche al controllo sulla gestione (infatti è necessaria - ed è prevista - la collaborazione), la nomina del revisore contabile, pur rimanendo di competenza dell'assemblea dei soci, deve avvenire su proposta del collegio sindacale che è organo di controllo e non degli amministratori, che sono i controllati.*

D. *Se vi è revisione contabile, tutti i revisori devono essere iscritti nel registro dei revisori contabili e, se si tratta di società di revisione, la stessa deve essere iscritta nell'apposita sezione del registro - e non all'albo Consob - posto altresì che le società di revisione iscritte all'albo Consob sono, su richiesta, iscritte di diritto nel registro.*

E. *L'organo di controllo sulla gestione necessita comunque di nozioni economico contabili in misura rilevante ed approfondita; è quindi necessario che la maggioranza dei componenti sia comunque iscritta nel registro dei revisori contabili, anche qualora il controllo sia demandato ad apposito comitato all'interno del consiglio di amministrazione; ciò serve anche per rimarcare la distinzione e a rafforzare l'indipendenza professionale necessaria per tale funzione.*

F. *A tutti i componenti degli organi di controllo devono comunque applicarsi i requisiti di indipendenza e le condizioni e cause di ineleggibilità e/o di decadenza previste per i revisori contabili, anche qualora non siano iscritti. Altrimenti avremmo controllori in realtà incompatibili con gli amministratori ma resi surrettiziamente compatibili e l'iscrizione nel registro diverrebbe, anziché un fatto distintivo, un fatto penalizzante.*

G. *Nell'interesse della stessa collettività è necessario che sia nota e definitiva la responsabilità - diversa - degli amministratori e dei controllori. Sotto l'aspetto quantitativo: la responsabilità non può essere in linea di massima illimitata perché in tal caso non è neppure assicurabile, mentre una assicurazione limitata ma non definita nel rischio porterebbe - come in effetti oggi avviene - a costi improponibili e a clausole tali da vanificarla, E' necessario prevedere una responsabilità dei controllori limitata qualitativamente e, quantitativamente, ad un multiplo del proprio compenso.*

H. *E' auspicabile infine l'introduzione, nelle s.r.l. con patrimonio netto inferiore a 100.000 Euro di un revisore unico in quanto la limitazione della responsabilità patrimoniale personale richiede comunque un minimo di garanzia di comportamento corretto nei confronti dei terzi.*

#### IPUNTI CONCORDATI

1. **Nessuna distinzione, a parità di dimensioni e attività, tra gli organi di controllo di s.r.l. e s.p.a.**
2. **Quando il controllo si sdoppia in contabile e di gestione la nomina del revisore contabile da parte dell'assemblea dei soci dovrà essere fatta "sentito il collegio sindacale".**
3. **Se il collegio sindacale svolge anche funzioni di revisione contabile, tutti i revisori devono essere iscritti nel registro dei revisori contabili e, se si tratta di società di revisione, devono essere iscritte nell'apposita sezione del registro.**
4. **Se il collegio sindacale limita le proprie funzioni al controllo della gestione, almeno uno dei componenti deve essere iscritto nel registro dei revisori contabili e gli altri devono essere o professori universitari o professionisti dell'area economico-giuridico-contabile.**
5. **A tutti i componenti degli organi di controllo devono comunque applicarsi i requisiti di indipendenza e le condizioni e cause di ineleggibilità e/o di decadenza previste per i revisori contabili, anche qualora non siano iscritti.**
6. **Specificare, anche ai fini della delimitazione delle responsabilità e della conseguente assicurabilità del rischio, quanto meno il contenuto dei compiti e delle funzioni del collegio sindacale, per evitare la genericità che sinora aveva contraddistinto la relativa disciplina.**
7. **Integrare i riferimenti al capitale sociale e ai parametri dimensionali ex art. 2435 bis cc., con un requisito da individuare tecnicamente, che scongiuri casi di abuso della forma societaria e di elusione del controllo da parte di società che rientrano nominalmente nei limiti previsti dalle norme ma di fatto assumono forme e dimensioni ben maggiori.**

## TEMI DI ATTUALITA'

# Arbitrato, costa troppo?

**L**a riforma del diritto societario in discussione (Commissione Vietti) prevede un allargamento dell'utilizzo dello strumento dell'arbitrato. Il Ministro della Giustizia Roberto Castelli ha recentemente ricordato come, sul sistema giudiziario, si scarichi ogni anno una valanga di ricorsi, un milione e settecentomila nuovi ricorsi, ogni anno. Oltre il 10% della popolazione va davanti ad un giudice; il sistema alla lunga non può funzionare. (Il Sole 24 Ore, 18 luglio 2002)

Per quanto concerne l'arbitrato, il Ministro ha riscontrato nel costo una forte limitazione alla sua diffusione. Nella sua affermazione c'è qualcosa di vero, ma si devono fare due puntualizzazioni, e precisamente:

- 1) omogeneità del confronto;
- 2) le tariffe.

**P**er quanto concerne il confronto, è ben vero che se confrontiamo il costo dei giudici per un giudizio ordinario e il costo di un arbitrato, quest'ultimo costa indubbiamente di più. Ed è anche cosa del tutto ovvia. E' peraltro anche noto come l'amministrazione giudiziaria sia uno dei pochi servizi ancora offerti gratuitamente, o quasi, a tutti. Il tributo unificato che si versa

ora all'inizio delle cause, infatti, non rappresenta certamente il costo del giudizio, nemmeno copre la parte corrispondente al lavoro delle cancellerie. In buona sostanza i giudici sono offerti dallo Stato. Unico disincentivo al loro ricorso è, se lo può essere, la lunghezza dei processi, ma ben si comprende come ciò non valga per ambo le parti. Si pagano, almeno in parte, le medicine, i trasporti pubblici, l'università, e invece la giustizia è offerta sostanzialmente gratis, a tutti, senza alcuna limitazione, tra l'altro.

**C**erto, si dirà, i legali costano, ma questo è un altro discorso; gli avvocati sono liberi professionisti, e giustamente devono essere pagati per le loro mansioni. Che assistano le parti in una causa, o in un arbitrato, la loro prestazione dovrà essere retribuita. E' solo l'attività dei giudici che è offerta gratuitamente; quella degli arbitri, professionisti, dovrà invece essere necessariamente pagata. Quanto alle tariffe si ritiene, da molti, che siano elevate,

talvolta elevatissime. Questo non è del tutto vero; ci sono le tariffe professionali. Forse per importi rilevanti l'applicazione della tariffa può portare a valori eccessivi, talvolta, ma si deve ricordare che la questione ha potuto essere risolta, e sicuramente in tempi più brevi che in un procedimento giudiziale. Sta di fatto che, nella maggioranza dei casi, le richieste degli arbitri non appaiono eccessive. In ogni caso, è da segnalare che il lodo arriva in tempi brevi, di norma meno di un anno. Un giudizio veloce ha sicuramente un valore economico-collettivo superiore al costo complessivo del collegio arbitrale, sempre.

Certo che questo vale per il giudizio nel suo complesso, ma forse non sempre per la parte soccombente. E questo è forse il vero punto dolente di tutta la questione della mancata diffusione dell'arbitrato, oggi, in Italia. Il soggetto che potrebbe risultare soccombente non ha certamente alcun interesse ad avere un giudizio veloce, anzi. Ecco anche perché c'è ancora così tanta ritrosia ad affidarsi all'arbitrato.

*Giuseppe Rebecca*



PUBBLICITA' IPSOA

## CREDITO E CAPITALE DI RISCHIO

# Il nuovo rapporto fra Banca e Impresa

*Alla luce dell'accordo sul capitale di vigilanza di Basilea*

GIULIANO BORRIERO

Praticante Ordine di Vicenza

## PREMESSA

Il nuovo accordo sul capitale delle banche proposto dal Comitato di Basilea<sup>1</sup> per la vigilanza bancaria sarà con ogni probabilità approvato definitivamente entro quest'anno. Nell'ultima versione proposta dal Comitato<sup>2</sup> sono numerose le innovazioni che si prospettano per il mondo creditizio; in particolare in tema di misurazione del rischio di credito si prospetta una vera e propria rivoluzione che potrebbe costringere gli istituti di credito a mutare radicalmente i sistemi di valutazione sinora utilizzati.

Questo accordo si compone di una serie di norme che hanno come obiettivo quello di arrivare a determinare in modo oggettivo il capitale che le banche devono detenere a garanzia degli affidamenti concessi.

Il punto centrale della questione è dato dalla necessità sempre maggiore di riuscire a determinare in modo attendibile l'esposizione al rischio di insolvenza che gli istituti di credito si assumono quando affidano le aziende.

Attualmente gli istituti di credito utilizzano sistemi di valutazione della clientela standardizzati, basati prevalentemente su una analisi di bilancio per indici. Il tutto viene accompagnato dalla apposizione di garanzie reali o personali prestate dai prenditori stessi o da terzi soggetti.

Il nuovo accordo di Basilea si propone di mutare radicalmente entrambi i pilastri principali su cui si basa l'attuale sistema di affidamento; non solo si rende necessario affinare e ampliare il sistema di *rating* valutativo, ma anche il sistema di garanzie prestate deve rispondere a determinati requisiti minimi.

## IL NUOVO METODO DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

Per quanto riguarda il primo punto due sono le strade proposte dal Comitato per giungere ad una adeguata valutazione del rischio di credito:

- **approccio standard** che prevede l'utilizzo di *rating* espressi da agenzie esterne specializzate nella valutazione dell'affidabilità della clientela;
- **approccio IRB** (*Internal Rating Based approach*) che prevede l'impiego, da parte delle banche, di sistemi di valutazione della clientela con diversi gradi di complessità.

Con riferimento al sistema bancario italiano sembra difficilmente utilizzabile l'approccio standard, sia per la scarsa diffusione di *rating* esterni, sia perché questo tipo di valutazioni è meglio adattabile ad imprese di grandi dimensioni<sup>3</sup>. Come è noto, il sistema creditizio italiano si basa invece, prevalentemente, su affidamenti ad aziende medio-piccole.

Le variabili su cui si basa il sistema di *rating* interno sono principalmente tre: la probabilità di insolvenza, la perdita effettivamente subita in caso di insolvenza e l'esposizione economica attesa al momento della perdita.

Lo scopo del nuovo accordo è quello di fare in modo che gli istituti di credito riescano gradualmente a determinare autonomamente tutti questi elementi. Risulta immediatamente chiaro che il cambiamento sarà notevole rispetto all'attuale sistema valutativo; oggi gli istituti di credito si limitano a richiedere alle aziende medio piccole semplicemente i dati di bilancio sui quali effettuano basilari riclassificazioni e il calcolo di indici (di solidità patrimoniale o di redditività)<sup>4</sup>. In questo sistema standardizzato nessuno spazio è riservato ad analisi di tipo strategico e tantomeno ad analisi sul settore di appartenenza e sulle peculiari caratteristiche delle imprese. La mancanza di questo tipo di analisi è un elemento fondamentale che si ripercuote sull'effettivo grado di rischio dell'impresa affidata. Il metodo di *rating* interno ha l'obiettivo di ampliare il grado di analisi dell'impresa focalizzandosi meglio sul rischio connesso all'affidamento senza però discostarsi da un'analisi dell'azienda esclusivamente su dati di bilancio e una scarsa conoscenza diretta della stessa.

La vera rivoluzione del sistema valutativo sta proprio nel fatto che i *rating* interni non dovranno essere utilizzati semplicemente come indicatore di rischio generico che la banca si assume con l'affidamento, ma dovranno servire come nuova base nel processo di gestione del rischio di affidamento. In sostanza i *rating* saranno la discriminante che porterà alla decisione di affidamento e inoltre influenzeranno in modo netto l'intera politica di *pricing*<sup>5</sup> della banca. Si deve anche sottolineare che,

in base a quanto previsto nel nuovo accordo di base sul capitale, il mancato uso dei sistemi di *internal rating* comporta il mancato riconoscimento degli stessi da parte dell'autorità di vigilanza.

Alla luce di queste prime considerazioni si intuisce il motivo di preoccupazione espresso dagli istituti bancari che non sono ancora sufficientemente attrezzati per rispondere alla nuova normativa che entrerà in vigore dal 2005.

## IL NUOVO SISTEMA DI GARANZIE

Il secondo elemento di notevole innovazione del documento di Basilea riguarda l'attenuazione dell'esposizione al rischio dato dalle garanzie reali e dalle garanzie personali prestate dalle aziende.

Il sistema bancario italiano storicamente ha sempre prestato particolare importanza alle garanzie offerte dalle imprese; in particolare nell'affidamento delle piccole e medie imprese la presentazione di garanzie personali o reali è sempre stato un elemento determinante nella delibera del credito. Già da molti anni la dottrina si è più volte espressa in modo critico verso gli istituti di credito che prestano più attenzione alle garanzie a supporto del credito piuttosto che all'effettiva capacità dell'impresa di rimborsare i capitali prestati. Se da un certo punto di vista le banche si sono sempre tutelate dal rischio di insolvenza con le garanzie richieste, dall'altro troppe volte anche queste garanzie non sono state in grado di coprire in modo efficace e tempestivo le insolvenze delle imprese. Per ovviare a questi problemi il Comitato di Basilea ha deciso di individuare dei criteri ben precisi a cui devono corrispondere le garanzie prestate.

Nello specifico, le garanzie personali devono avere i seguenti requisiti minimi:

- **robusto processo di gestione del rischio.** Le banche devono quindi operare un puntuale processo di controllo del rischio indipendentemente dalla garanzia prestata;
- **copertura esplicita.** La garanzia deve essere legata ad una specifica esposizione in modo che se ne possa predefinire la portata in modo chiaro;
- **la garanzia deve essere irrevocabile;**
- **deve coprire tutti i tipi di pagamenti del debitore;**
- **deve essere immediatamente esigibile da parte della banca in modo tale che la perdita venga coperta e che sia poi il garante a doversi rivalere nei confronti del debitore.** Anche le garanzie reali devono rispondere ad alcuni parametri:
- **certezza legale.** Il finanziatore deve godere di un diritto ben definito al verificarsi dell'inadempienza;
- **bassa correlazione con l'esposizione sottostante;**
- **robusti processi di gestione del rischio.**

La commissione individua alcuni strumenti di garanzia reale che possiedono tutte le caratteristiche indicate:

- a) depositi in denaro presso la banca;
- b) obbligazioni con *rating* medio emesse da stati o enti pubblici;
- c) obbligazioni con *rating* elevato di banche, enti di intermediazione mobiliare o imprese;
- d) azioni quotate negli indici principali;
- e) oro.

## CONCLUSIONI

Alla luce di queste indicazioni particolarmente precise quali saranno gli effetti concreti sulla normale operatività degli istituti di credito?

L'elemento che desta maggiori preoccupazioni è rappresentato dal fatto che, in particolare per le piccole e medie imprese, gran parte delle garanzie attualmente prestate non possiedono i parametri richiesti. I principali enti di garanzia nazionali per l'accesso al credito delle piccole e medie imprese (confidi, mediocredito centrale, fondo interbancario di garanzia) per loro stessa ammissione non offrono garanzie in grado di soddisfare le richieste dell'accordo. Gli elementi di principale debolezza

SEGUE A PAGINA 6

<sup>1</sup> Il comitato di Basilea, fondato nel 1974, si compone dei Governatori delle Banche Centrali dei paesi più industrializzati del mondo (Belgio, Canada, Francia, Germania, Italia, Giappone, Lussemburgo, Olanda, Spagna, Svezia, Svizzera, Gran Bretagna, Stati Uniti). Il comitato si occupa principalmente di vigilanza bancaria e, pur non avendo poteri diretti sulle normative dei singoli paesi, ha acquisito nel corso degli anni un ruolo sempre maggiore in tema di indirizzo.

<sup>2</sup> La versione completa dell'Accordo di Basilea è consultabile sul sito dell'ABI.

<sup>3</sup> In allegato si riporta un esempio di schema di analisi utilizzato dalle agenzie di *rating* nella valutazione delle imprese.

<sup>4</sup> In allegato viene riportato un breve riassunto dei principali indici di bilancio utilizzati.

<sup>5</sup> Risulta abbastanza intuitivo che le condizioni di affidamento delle aziende varieranno a seconda dei risultati scaturiti dalla valutazione.

## Decreto OMNIBUS

### Transazioni Erario / Fallimenti

**E' STATO DEFINITIVAMENTE** approvato il D.L. 8 luglio 2002 n. 138. Questo provvedimento sta a dimostrare, tra l'altro, come sia difficile cambiare le cose, in Italia. Si continua a legiferare con decreti legge, con una urgenza che non c'è, e ci si ficca dentro quello che si vuole. Nulla di nuovo, si dirà. Una notarella su un aspetto molto particolare, il comma 3 dell'art. 3, che qui si riporta: "L'agenzia delle Entrate, dopo l'inizio dell'esecuzione coattiva, può procedere alla transazione dei tributi iscritti a ruolo dai propri uffici il cui gettito è di esclusiva spettanza dello Stato in caso di accertata maggiore economicità e proficuità

rispetto alle attività di riscossione coattiva, quando nel corso della procedura esecutiva emerge l'insolvenza del debitore o questi è assoggettato a procedure concorsuali."

La previsione dell'estensione alle procedure concorsuali della possibilità di transare le pendenze iscritte a ruolo dall'erario è stata inserita in sede di conversione del decreto. Ora, da una prima lettura pare difficile ipotizzare l'applicabilità pratica di questa precisazione. Infatti, ove il debitore sia assoggettato a procedura concorsuale, la transazione sarà possibile solo in presenza di "accertata maggiore economicità".

Ma in ogni caso, in presenza di procedura concorsuale, anche da parte della procedura stessa ci dovrà essere la convenienza della transazione. Solo ove conveniente il Tribunale potrà dare la necessaria autorizzazione. A questo punto pare difficile ipotizzare una coesistente convenienza realizzata da entrambi i soggetti, e ciò anche ove si tenesse conto delle eventuali spese. Ci pare una disposizione vuota di significato, difficilmente applicabile alle procedure fallimentari. L'unica ipotesi di convenienza pare invero riguardare solo i tempi, che talvolta sono lunghissimi.

*Giuseppe Rebecca*

## Il nuovo rapporto fra Banca e Impresa

SEGUE DA PAGINA 5

sono:

- il requisito della copertura esplicita. Le associazioni prestano garanzia sulla perdita al verificarsi di questa e non sull'esposizione come richiesto;
- le garanzie rilasciate sono solitamente di natura sussidiaria mentre il nuovo accordo prevede la necessità di riscuotere tempestivamente la perdita nei confronti del garante;
- i soggetti che prestano garanzie devono avere un *rating* molto elevato.

Allo stato attuale gran parte delle garanzie alle piccole e medie imprese risulterebbero quindi non idonee con la conseguenza che si potrebbero verificare difficoltà di accesso al credito per le imprese stesse.

Risulta quindi abbastanza difficile prevedere quali siano le prospettive che tali cambiamenti porteranno; certamente gli istituti di credito, per loro stessa ammissione, non sono ancora sufficientemente attrezzati a recepire cambiamenti così profondi nella loro struttura. Le preoccupazioni maggiori non provengono solamente dal mondo bancario. Anche le imprese e le loro organizzazioni di categoria seguono con attenzioni tutti gli scenari che si stanno prospettando. Effettivamente, se da un lato le banche devono rivedere gli strumenti di valutazione degli affidamenti, dall'altro le imprese corrono il rischio di veder diminuita la loro "capacità contrattuale" in sede di richiesta di finanziamento. I suggerimenti e contributi proposti da tutti gli attori in causa non possono che portare giovamento al lavoro della Commissione che ha sempre dimostrato (soprattutto con le numerose revisioni che l'accordo stesso ha subito nel corso degli anni) attenzione verso l'andamento reale dell'economia e del mondo bancario.

### ALLEGATI

#### 1) RIASSUNTO DEI PRINCIPALI INDICI DI BILANCIO

\* INDICE DI INDIPENDENZA FINANZIARIA  

$$\frac{\text{CAPITALE NETTO}}{\text{CAPITALE DI TERZI}}$$

Questo indice misura il rapporto esistente all'interno dell'impresa tra i mezzi propri e i mezzi di terzi e quindi la capacità dell'impresa di operare in condizioni di "indipendenza" nei confronti dei creditori.

Minore è il rapporto maggiore è il ricorso dell'impresa al capitale di terzi; espresso percentualmente questo indice può destare preoccupazione quando il suo valore è inferiore al 25% poiché indica una struttura finanziaria troppo squilibrata.

\* INDICI DI LIQUIDITA':

1) LIQUIDITA' IMMEDIATA =  $\frac{\text{LIQ. IMMEDIATE} + \text{DIFFERITE}}{\text{PASSIVITA' CORRENTI}}$   
 2) LIQUIDITA' CORRENTE =  $\frac{\text{ATTIVO CORRENTE}}{\text{PASSIVO CORRENTE}}$

Questi due indici misurano la capacità dell'impresa di far fronte al pagamento dei debiti a breve scadenza con le attività immediatamente liquide o facilmente liquidabili che possiede. *L'indice di liquidità immediata* evidenzia un buon risultato quando tende o è maggiore di 1. In questi casi infatti l'impresa si troverebbe preparata a coprire tutte le passività immediate senza che la sua struttura finanziaria ne risulti compromessa. *L'indice di liquidità corrente* per essere considerato buono deve assumere un valore compreso tra 1 e 2; questo indice comprendendo anche il magazzino (attività non monetizzabili in un brevissimo arco temporale) sarà tanto più vicino a 2 quanto maggiore sarà il peso delle rimanenze e il loro ciclo commerciale.

\* REDDITIVITA' DEL CAPITALE PROPRIO (ROE)  

$$\frac{\text{REDDITO NETTO}}{\text{PATRIMONIO NETTO}}$$

Questo indice serve ad esprimere la redditività del capitale di rischio dell'impresa. Questo indicatore è uno dei fondamentali elementi per visualizzare in modo

immediato la capacità dell'impresa di remunerare la gestione aziendale.

Per esprimere un giudizio sul ROE si deve prendere in considerazione il costo del denaro a breve termine. Infatti, quanto maggiore sarà il ROE rispetto al costo del denaro, tanto maggiore sarà la capacità dell'impresa di produrre reddito con i mezzi propri.

\* REDDITIVITA' DEL CAPITALE INVESTITO (ROI)  

$$\frac{\text{REDDITO OPERATIVO}}{\text{CAPITALE INVESTITO}}$$

Questo indice serve per misurare la capacità dell'impresa di rendere proficui gli investimenti di capitale impiegati nella gestione caratteristica; il reddito operativo infatti è il risultato ottenuto dalla gestione tipicamente svolta dell'impresa.

Per valutare il ROI il migliore parametro è il tasso di rendimento di investimenti alternativi. Quanto più il ROI risulterà maggiore rispetto ai rendimenti di investimenti alternativi tanto più risulterà redditizia l'impresa.

\* ONEROSITA' DEL CAPITALE DI TERZI  
ONERI FINANZIARI  
 DEBITI A LUNGO + PASSIVITA' CORRENTI

Questo indicatore serve a misurare il tasso medio di remunerazione del capitale di credito. Il suo valore, in parte imposto dai tassi applicati sul mercato, deve essere confrontato con il ROI. Nel caso in cui l'onerosità del capitale di terzi risultasse maggiore del ROI nell'impresa si manifesterebbe un problema di equilibrio finanziario. Infatti, l'impresa acquisisce fondi ad un certo tasso e la remunerazione del capitale acquisito risulta ad un tasso inferiore. Se la situazione si protrasse nel tempo l'impresa arriverebbe ad un certo punto a non essere più in grado di rimborsare il capitale ottenuto da terzi.

#### 2) ESEMPIO DI SCHEMA DI ANALISI UTILIZZATO DALLE AGENZIE DI RATING<sup>6</sup>

Per meglio comprendere le principali difficoltà che incontreranno gli istituti di credito nella valutazione delle piccole e medie imprese si riporta un breve elenco dei principali parametri adottati dalle agenzie esterne di *rating* nella valutazione delle imprese industriali:

- Ø RISCHIO PAESE
- Ø IMPORTANZA LOCALE E INTERNAZIONALE DELL'IMPRESA (posizionamento competitivo, importanza del settore.)
- Ø RISCHIO DEL SETTORE DI ATTIVITA' (caratteristiche della domanda, ciclo di vita del settore, barriere all'entrata)
- Ø POSIZIONE COMPETITIVA (Dimensionamento dell'impresa, ciclo commerciale)
- Ø EFFICIENZA OPERATIVA (caratteristiche tecniche, livelli di costo)
- Ø VALUTAZIONE DEL MANAGEMENT (risultati raggiunti, politiche adottate, capacità di pianificazione)
- Ø QUALITA' DEI DATI CONTABILI FORNITI (principi contabili adottati, politiche di ammortamento)
- Ø REDDITIVITA' (indici di bilancio)
- Ø INDEBITAMENTO E COPERTURA DELL'ATTIVO
- Ø ADEGUATEZZA DEI FLUSSI DI CASSA
- Ø FLESSIBILITA' FINANZIARIA (piano di investimenti, fabbisogno finanziario, relazione con gli istituti di credito).

Come si nota da questo sommario elenco, per giungere ad una valutazione complessiva del rischio di insolvenza delle aziende è richiesto un elevato numero di informazioni ed una conoscenza specifica dell'impresa stessa e dell'ambiente, interno ed esterno, in cui opera. La complessità e il numero di informazioni necessarie limita questo tipo di analisi alle imprese di grandi dimensioni.

Ma anche se in forma ridotta con il nuovo accordo di Basilea gli istituti di credito dovranno impostare un sistema di *rating* che sia in grado di valutare il maggior numero di informazioni possibile e soprattutto che permetta di arrivare ad una stima generale di tutte le aziende sintetizzabile in un coefficiente di solvibilità (espresso in numeri o lettere).

<sup>6</sup> Fonte: Impresa commerciale industriale, marzo 2002

# Il bilancio civilistico di un'azienda ospedaliera

## Premessa

Le Aziende Sanitarie ed Ospedaliere da alcuni anni hanno iniziato un percorso di modificazione dei sistemi contabili interni passando da una logica di rilevazione meramente finanziaria ad una integrata agli aspetti economici e patrimoniali della gestione (art. 5 Decreto Legislativo 19 Giugno 1999, n. 229). Nel seguente articolo si presentano gli strumenti contabili e di bilancio adottati e le tappe più significative di tale percorso effettuati da una Azienda Ospedaliera di Rilievo Nazionale e di Alta Specializzazione (A.O.), cercando di mettere in evidenza le aree critiche dei nuovi modelli utilizzati per stabilire la performance della gestione.

In un successivo articolo verranno analizzati gli strumenti di programmazione dell'avvio della contabilità analitica e la gestione del budget con riferimento alla medesima Azienda Ospedaliera.

## I libri contabili

I libri contabili adottati dalla A. O. sono i seguenti:

- il libro giornale: secondo l'articolo 2216 del codice civile il libro giornale deve indicare giorno per giorno le operazioni relative all'esercizio d'impresa. Le registrazioni devono essere analitiche e ogni registrazione deve essere annotata cronologicamente e numerata progressivamente;
- il libro degli inventari: riporta lo stato patrimoniale di apertura, redatto alla data di inizio attività e deve contenere l'indicazione e la valutazione delle attività e passività relative all'A.O. e riportare, oltre all'inventario analitico delle attività e passività, lo Stato Patrimoniale, Conto Economico e la Nota Integrativa;
- il libro dei beni ammortizzabili: annota singolarmente ciascun bene immobile e ciascun bene mobile registrato che devono comparire; per tutti gli altri beni è ammessa la registrazione per gruppi appartenenti a categorie omogenee;
- il registro delle fatture di acquisto, il registro delle fatture di vendita e il registro dei corrispettivi;
- le scritture ausiliarie di magazzino: dove devono essere registrate le quantità entrate ed uscite di beni sanitari e non sanitari.

## Il piano dei conti

Il piano dei conti adottato dall'A.O. classifica i conti per "natura" ed è strutturato in modo da recepire i fatti di gestione tipici del settore sanitario alimentando così in modo immediato gli schemi di bilancio d'esercizio. Le aree del

BERNARDO COLUSSI  
FRANCESCO DIMASTROMATTEO  
Ordine di Pordenone

piano dei conti sono le seguenti:

1. **Immobilizzazione immateriali, materiali e finanziarie:** tra i conti tipici delle immobilizzazioni materiali si evidenzia la distinzione tra patrimonio immobiliare disponibile e indisponibile e il gruppo delle attrezzature e strumenti sanitari. Tra le immobilizzazioni finanziarie si evidenziano i crediti per contributi al conto capitale verso il principale ente finanziatore (nel caso di specie la Regione);
2. **Attivo Circolante:** comprende le scorte (sanitarie e non sanitarie), i crediti per l'attività caratteristica verso la Regione, le altre Aziende Sanitarie, le Amministrazioni Pubbliche, i Privati (paganti, dozzinanti,

farmaceutica, specialistica interna, medicina fiscale,...), prestazioni da altre Aziende Sanitarie (ricoveri, prestazioni ambulatoriali e diagnostiche,...), per godimento beni di terzi (locazioni, leasing, canoni hardware e software,...), per il personale (ruolo sanitario, ruolo professionale, tecnico amministrativo, attività libero professionali, organi direttivi e di controllo), per spese generali ed amministrative, per utenze, per ammortamenti-svalutazioni-accantonamenti, per oneri finanziari (anticipi di tesoreria, mutui, interessi moratori,...), per sopravvenienze passive e minusvalenze, per imposte e tasse, per variazione delle rimanenze di materiali sanitari e non sanitari.

## Lo stato patrimoniale d'apertura

Propedeutico all'avvio della contabilità generale è l'approvazione dello stato patrimoniale di apertura dopo aver completato la inventariazione del patrimonio alla data prestabilita.

Le A.O. adattano criteri di valutazione delle attività e delle passività da iscriverne nello stato patrimoniale d'apertura avvalendosi dei principi civilistici e contabili stabiliti dalla dottrina professionale. Le aree caratterizzanti l'inventariazione e la valutazione sono rappresentate:

\* da 1 l e immobilizzazioni, previo accertamento del titolo di proprietà e della qualifica di disponibilità/indisponibilità (nel primo caso stima del valore di mercato, nel secondo ricerca di un valore d'uso a

costi standard). I beni vengono iscritti a valore netto e pertanto non si rende necessario procedere al calcolo dell'ammortamento;

\* delle rimanenze di materiale sanitario e non sanitario;

\* da fondi per rischi e oneri;

Dalla differenza tra la attività e passività si determina il patrimonio netto e specificamente il fondo di dotazione.

## Schemi di bilancio

I principi di redazione e la composizione del bilancio d'esercizio sono mutuati dal codice civile (art. 2423 c.c. e seguenti) e pertanto il bilancio d'esercizio dell'A.O. deve rappresentare in modo veritiero e corretto, la situazione patrimoniale e finanziaria e il risultato economico dell'esercizio. Il bilancio dell'esercizio è composto dallo Stato Patrimoniale, dal Conto Economico e dalla Nota Integrativa. Lo Stato Patrimoniale è redatto



farmacie,...), le disponibilità liquide (c/c di tesoreria, Banca d'Italia, depositi postali, casse, tickets,...) e ratei e risconti;

3. **Passività:** distinte nel Patrimonio Netto (fondo di dotazione, contributi in conto capitale, riserve, utili o perdite a nuovo e dell'esercizio), nei fondi rettificativi e fondi per rischi e oneri (per il personale, per risarcimenti, per rinnovi contrattuali,...), nei debiti (verso istituti di credito, istituti di previdenza, erario, personale, fornitori) e nei ratei e risconti passivi.

4. **Costi:** per acquisti di prodotti sanitari (farmaceutici, igienico-sanitari, materiali diagnostici, protesici,...) e non sanitari (alimenti, pulizia, carburanti,...), per manutenzioni (alle strutture edilizie, alle attrezzature sanitarie, ...) per acquisti di servizi (lavanderia, pulizia, mensa, riscaldamento, elaborazione dati, ambulanze, smaltimento rifiuti, ...) per convenzioni per assistenza sanitaria (guardia medica,

## GIORNO PER GIORNO

# Chi si avvantaggia dalle semplificazioni?

Dopo quasi due mesi dalla sua emanazione entra in vigore ai primi di luglio il "Regolamento recante disciplina delle modalità di pagamento dell'imposta di bollo dovuta sulle domande, denunce e gli atti che le accompagnano, presentate all'Ufficio del Registro delle Imprese in via telematica, nonché la determinazione della nuova tariffa dell'imposta di bollo dovuta su tali atti."<sup>1</sup>

Sprezzante, già nel titolo, della recente "direttiva Frattini" in cui si invita a semplificare il più possibile il linguaggio amministrativo, il Regolamento introduce importanti novità nel campo dell'imposta di bollo sugli invii telematici al Registro Imprese.

Quella più importante riguarda l'applicazione di un "super-bollo" da 41,32 euro "per ciascuna domanda, denuncia od atto" inviati. Per fortuna che con apposita circolare ministeriale<sup>2</sup> (chissà poi perché per "spiegare" una legge ci voglia sempre una circolare) è stato precisato che l'ammontare di 41,32 euro "include l'imposta di bollo dovuta complessivamente per la domanda o denuncia e la relativa documentazione" e non, come alcuni avevano temuto interpretando letteralmente la norma, un bollo quadruplicato per ogni singolo documento presentato.

Questa disposizione che, di fatto, semplifica l'applicazione dell'imposta di bollo (evitando di contare le famose 100 righe) rischia di penalizzare molte imprese che dovranno effettuare l'invio telematico, obbligatorio dal 9 dicembre prossimo per tutte le società, e molti professionisti che dovranno gestire due diversi canali per i colloqui con il Registro delle Imprese.

Per le società personali il "super-bollo" non sarà quasi mai vantaggioso (i bolli sulle modifiche dei patti sociali, atto + modello, raramente sono superiori a 3), mentre per le società di capitale risulterà conveniente soprattutto con il deposito dei bilanci di esercizio e l'iscrizione di atti particolarmente voluminosi, propri, generalmente, delle grosse società.

Inoltre sarà quasi impossibile che un'impresa individuale, seppur non obbligata, decida di utilizzare l'invio telematico visto che una sua variazione comporterà il versamento a titolo di imposta di bollo di 41,32 euro contro i "tradizionali" 10,33.

Da dicembre, quindi, i professionisti saranno costretti a utilizzare l'invio telematico per le sole società e a presentare manualmente le pratiche delle imprese individuali allo sportello, se non vorranno far ricadere su queste ultime il costo di questa nuova semplificazione.

MICHELE BOSSI  
(Ordine di Trieste)

<sup>1</sup> Decreto 17 maggio 2002, n. 127 in G.U. del 2 luglio 2002, n. 157

<sup>2</sup> Circolare Agenzia delle Entrate 67/E del 7 agosto 2002

# Il bilancio civilistico

SEGUE DA PAGINA 7

secondo la forma a sezioni contrapposte ed evidenzia le attività, le passività ed il capitale netto dell'A.O. alla chiusura dell'esercizio.

Il Conto Economico è redatto nella forma a scalare ed indica il risultato economico dell'esercizio ottenuto dalla differenza tra ricavi e costi.

La Nota Integrativa contiene le informazioni atte ad illustrare i dati dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico e descrive i criteri di valutazione adottati per la redazione del bilancio. Il bilancio è infine corredato dal Rendiconto Finanziario e dalla Relazione sulla Gestione redatta dal Direttore Generale.

## Riflessioni critiche al sistema di misurazione adottato

Da una lettura dei bilanci "dal vero" si può notare che gli schemi di conto economico adottati dalle Aziende Sanitarie e i sottostanti sistemi di rilevazione contabili non sempre sono adatti a misurare la performance della gestione. Infatti l'A.O. per svolgere la propria attività - soddisfare i bisogni di salute delle persone - ha a disposizione risorse strutturali (fabbricati, impianti ed attrezzature), risorse umane (personale medico e ausiliario) e finanziarie. Le capacità della Direzione si misurano nell'ottimale combinazione di tali fattori:

- \* raggiungimento dell'obiettivo primario: la salute del cittadino;
- \* organizzazione delle risorse umane competenti e motivate;
- \* dotazione e mantenimento di strutture tecnologicamente adeguate;

finanza in equilibrio.

Il sistema di contabilità adottato nell'A.O. è passato da un angolo di visuale finanziario (misurare l'esaurirsi di capacità di impegno di spese entro i limiti previsti in sede di bilancio preventivo: finanza derivata), ad uno integrato da aspetti economico-patrimoniali: determinare annualmente la composizione del patrimonio e le sue variazioni per effetto della gestione.

A nostro parere il sistema di rilevazione adottato nella A.O. non coglie la misurazione della capacità direzionale (come sopra definita) in quanto propone un modello costruito per aziende che si confrontano con attività di scambio. Infatti il sistema di contabilità generale "classico" rileva i valori derivanti dallo scambio tra l'azienda e i terzi: cioè le operazioni di acquisto di beni e servizi (costi) e le operazioni di vendita di beni e servizi (ricavi). L'angolo visuale in sede di rilevazione contabile di dette operazioni, definite dalla dottrina "operazioni di estrema gestione", è duplice: da un lato mettere in evidenza le variazioni finanziarie che dette operazioni comportano (e tale angolo visuale è senz'altro utile per misurare l'equilibrio finanziario dell'A.O.) e dall'altro rilevare le cause che stanno a fondamento dello scambio tra aziende e terzi. Ben si comprende che la gestione dell'A.O. è assente di ricavi, intesi come valori scaturiti dalla vendita di servizi a terzi e conseguentemente il sistema di contabilità generale adottato dell'A.O. poggia su basi incerte. Il reperimento delle risorse non deriva dal successo nel raggiungimento degli obiettivi (soddisfazione dei bisogni di salute) bensì dall'attribuzione di risorse da parte dell'organo di governo superiore (Stato - Regione).

ATTIVO		PASSIVO	
Immobilizzazioni	200	Debiti per personale	100
Rimanenze	50	Debiti fornitori	150
Crediti	100	Mutui	50
Tesoreria	50	<b>Totale Passivo</b>	<b>300</b>
Altro	-		
<b>Totale Attivo</b>	<b>400</b>	<b>Fondo Dotazione</b>	<b>100</b>

Conseguentemente i conti economici a scalare adottati dall'A.O. (ricavi - costi = risultati intermedi) dovrebbero essere capovolti ed evidenziare l'investimento delle risorse attribuite nella remunerazione delle risorse umane e nell'adeguamento delle strutture (ammortamenti, leasing e interessi passivi), successivamente detrarre le risorse assegnate dall'esterno (ma non per effetto di una inesistente operazione di scambio, bensì sulla base di scelte politiche) e quindi misurare la variazione incrementativa o decrementativa del fondo di dotazione iniziale. Si propone al riguardo uno schema nuovo di

rappresentazione della situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'A.O. Ipotizziamo un'A.O. che dopo aver redatto la situazione patrimoniale iniziale abbia un Fondo di Dotazione di 100 dato dalla differenza per le seguenti attività e passività:

Supponiamo che la Regione/Stato attribuisca risorse per 100 per raggiungere determinati obiettivi e durante la gestione dette risorse vengono così impegnate (si suppone che l'A.O. non effettui nuovi investimenti):

Qualora si impiegassero risorse in eccesso rispetto a quelle assegnate (ipotesi che spesso si verifica ma che confligge con il c.d. principio del "vincolo di bilancio" art. 3, D. Lgs. 19 giugno 1999, n. 299) il CE non chiuderebbe in equilibrio ma in situazione di squilibrio economico (conseguentemente il conto di Tesoreria avrebbe un decremento rispetto alla dotazione iniziale). Il giudizio sulla performance aziendale quindi andrebbe ricondotto sul raggiungimento o meno dell'obiettivo primario (soddisfazione del bisogno "salute" del cittadino); se risultasse non raggiunto applicando gli indicatori di efficienza del settore (esempio: riduzione giorni di degenza, riduzione posti letto, riduzione giorni d'attesa, attrazione extraterritoriale, riduzione ricoveri inutili, ...) solo allora si potrebbe emettere un giudizio negativo sulla gestione e sull'operato della Direzione.

CONTO ECONOMICO	
Remunerazione Risorse Umane	50
Consumo beni e servizi	20
Adeguamento strutture	30
<b>Totale impieghi</b>	<b>100</b>
<b>Risorse assegnate</b>	<b>100</b>
<b>Equilibrio</b>	<b>0</b>



## ATTUALITÀ

Perdoni  
& condoni

Nulla di nuovo. Le periodiche superiori eccezionali esigenze di cassa impongono un nuovo condono. E con questo, l'estensione dello scudo fiscale anche a certe tipologie di società. Non c'è da scandalizzarsi. Così si fa anche nel mondo; recentemente, in Francia, Spagna, Belgio e Irlanda. Anche negli USA, modello di efficienza, molti Stati hanno attuato i condoni, seppure qualche tempo fa.

Di diverso, rispetto al passato, è la situazione di base. Ora i contribuenti sono sicuramente più precisi, anche se il sommerso è sempre valutabile sull'ordine del 20% ed esistono, a regime, sistemi di definizione, tipo il ravvedimento operoso, a suo tempo ignoti.

## Gioco a somma zero?

Dal punto di vista strettamente economico il condono consente il pagamento di un importo a fronte di una sanatoria, più o meno ampia, per il passato.

C'è poi da tener presente che la possibilità di essere in regola con il fisco esisteva fin dall'inizio. Viene quindi da chiedersi come mai il contribuente preferisca aderire al condono piuttosto che regolarizzarsi fin dall'inizio. La risposta più immediata è nella ricerca di uno sconto, magari anche di un forte sconto. Ci possono essere anche altre questioni che però riterrei minori: difficoltà finanziarie, cambiamento di interpretazione delle norme, cambiamento di proprietà delle imprese. Dal punto di vista dell'amministrazione finanziaria, la definizione di numerose posizioni consente sicuramente una maggiore incisività in altre attività, anche produttive di nuove entrate. Ma a fronte di tutto ciò si verifica, necessariamente, una nuova erosione del consenso circa il sistema tributario.

La proposta di un condono, non accompagnata da un concreto cambiamento dell'attività accertativa, non può che creare nuove aspettative di futuri condoni.

Tenuto conto che il pagamento dell'imposta, come è stato da taluno definito, è un atto in qualche misura volontario, alla luce dell'effettiva attività accertativa, un condono non può che essere foriero di nuova evasione. Tanto poi ci sarà il condono prossimo venturo.

Per quanto concerne gli introiti complessivi, si deve anche tener conto che una parte sarebbe stata comunque incassata dall'erario, sia per effetto di accertamenti, sia per chiusura del contenzioso in essere.

In USA (La Voce, 12/9/02) è stato stimato che un 66% del gettito dei condoni sarebbe comunque stato raggiunto normalmente. In Italia non esistono conteggi di questo tipo; probabilmente, comunque, la percentuale sarebbe sensibilmente inferiore.

## Conclusioni

Il nuovo condono, in Italia, oggi, non potrà che dare risultati modesti, come hanno subito evidenziato anche gli organismi nazionali dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri. Parametri, studi di settore e tutto sommato una nuova coscienza diffusa, al di là del sommerso, a questo punto forse, congenito, hanno già drasticamente ridotto il contenzioso, e così anche la platea dei possibili interessati al condono.

Meglio non illuderci, e tenere anche presente l'onda lunga del condono, e cioè la riduzione degli introiti futuri, in base ad aspettative di ulteriori condoni che proprio la reiterazione contribuisce a tenere vive.

Giuseppe Rebecca

## IMPOSTE DIRETTE

Co.co.co  
Un iter travagliato

LAURA TAVIAN  
Ordine di Verona

Con l'articolo 34 della legge 21 novembre 2000 n.342, il collegato fiscale alla legge finanziaria per il 2000, è stato modificato il trattamento fiscale dei redditi derivanti dai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa. È stata infatti introdotta la lettera c-bis) dell'art. 47 del Testo Unico delle imposte sui redditi che prevede che i compensi derivanti da rapporti di collaborazione coordinata e continuativa dal 1 gennaio 2001 siano assimilati ai redditi da lavoro dipendente e ad essi siano ora applicabili le regole dell'articolo 48 del TUIR, a condizione che non rientrino nella fattispecie del mero lavoro dipendente o dell'oggetto dell'arte o della professione esercitata dal contribuente. Tali compensi fino al 31 dicembre 2000 erano qualificati come redditi di lavoro autonomo diversi da quelli derivanti dall'esercizio di arti o professioni, da indicare in sede di Unico nel quadro E sezione II, nel caso fossero percepiti da soggetti che non rivestivano la qualifica di professionisti. Essi erano invece qualificati come redditi professionali se erano percepiti da professionisti.

Alla legge 21 novembre 2000 sono seguiti numerosi interventi chiarificatori da parte del Ministero per l'economia su alcuni aspetti oscuri della questione, ma inizialmente le interpretazioni ministeriali hanno creato incertezze di comportamento sul trattamento fiscale delle co.co.co. Vediamo qual è stato il percorso interpretativo fino ad oggi.

La Circolare Ministeriale n. 67/E del 6 luglio 2001 precisava che i redditi da co.co.co. sono da considerarsi assimilati a quelli da lavoro dipendente senza nessuna possibilità di deroga, tranne che nei casi in cui le collaborazioni fornite rientrino nei compiti istituzionali del lavoro dipendente o nell'ambito dell'arte o della professione esercitata dal contribuente.

In particolare, per valutare se la collaborazione debba rientrare nell'ambito del lavoro autonomo è necessario indagare se per lo svolgimento dell'attività vengano impiegate conoscenze tecnico-giuridiche proprie dell'attività di lavoro autonomo esercitata abitualmente. La circolare precisava inoltre che per l'attività di amministratore di società è escluso che si possa configurare la fattispecie del lavoro autonomo, in quanto essa non necessita di attingere a specifiche conoscenze professionali. L'attività di sindaco o di revisore, invece, se posta in essere da ragionieri o dottori commercialisti è riconducibile al lavoro autonomo professionale.

L'immediata conseguenza dell'interpretazione ministeriale è stata che le aziende eroganti compensi ai propri amministratori da luglio in poi, anche nel caso di professionisti con partita IVA, li hanno considerati redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente applicando quindi il regime di detrazioni e di ritenute fiscali proprio di tale fattispecie e assoggettando il compenso al contributo alla Gestione separata del 13% tenuta presso l'INPS in base alla legge 8 agosto 1995 invece che al contributo alla Cassa di Previdenza di appartenenza nel caso di amministratori professionisti, con un'evidente e inutile onere per tali categorie di soggetti.

Numerosi articoli apparsi sulla stampa e altrettante istanze a riguardo hanno indotto l'Agenzia delle Entrate a condurre ulteriori riflessioni sulla questione, che sono poi sfociate nell'emanazione della Circolare Ministeriale n. 105/E del 12 dicembre 2001, la quale ha chiarito che in alcune ipotesi l'attività di amministrazione di società comporta la necessità di attingere a conoscenze collegate all'attività di lavoro autonomo svolto (ad esempio quando svolta da ragionieri o dottori commercialisti), circostanza questa che può essere valutata considerando il disposto dei singoli ordinamenti professionali.

La Circolare citava anche l'esempio dell'ingegnere edile che sia amministratore di una società di ingegneria: anche in questo caso il compenso va inquadrato tra i redditi professionali essendoci una connessione tra incarico e attività professionale.

Se le attività di amministratore, sindaco o revisore di società sono invece intraprese da soggetti che non svolgono una autonoma attività

professionale, esse saranno inquadrate tra i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente.

Questo orientamento è stato ribadito in sede di videoconferenza del 14 maggio 2002, aggiungendo che eventuali comportamenti difformi all'interpretazione fornita con la C.M. n. 105/E, che abbiano comportato in passato anche per gli incarichi ricoperti da professionisti l'assoggettamento alla discipli-

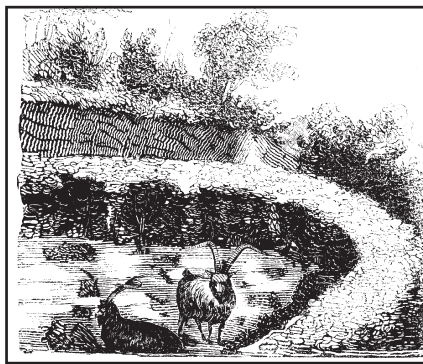
na del lavoro dipendente, non sarebbero stati sanzionati, ma che il comportamento da tenere da dicembre in poi avrebbe dovuto essere in linea con la C.M. di dicembre.

A questo punto gli amministratori professionisti si sono trovati davanti ad un dilemma: sarebbero stati tenuti a riqualificare i compensi percepiti prima di dicembre assoggettandoli anche ad IVA e ad IRAP? E avrebbero dovuto restituire le detrazioni d'imposta per lavoro dipendente prima loro riconosciute?

L'incertezza dei contribuenti ha indotto il ministero dell'economia ad intervenire nuovamente sulla questione a seguito anche di un'interrogazione parlamentare. Daniele Molgora ha così riferito alla Commissione Finanze della Camera dei deputati che se i compensi precepiti prima della C.M. n. 105/E sono stati considerati come redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente anche se percepiti da professionisti quali dottori o ragionieri commercialisti o altre posizioni professionali che in base all'ordinamento o all'attività svolta hanno come funzione tipica quella dell'amministratore, per tali compensi saranno ritenuti validi i comportamenti conclusivi. Gli uffici dell'Agenzia delle Entrate in sede di controllo non potranno applicare sanzioni. Pertanto i compensi non dovranno essere riliquidati come redditi di lavoro autonomo.

La risposta all'interrogazione parlamentare è stata poi ratificata nella Circolare Ministeriale n. 50/E del 12 giugno 2002.

In ultima analisi, resta fermo che dal 12 dicembre 2001 in poi, i compensi in questione corrisposti a professionisti saranno considerati redditi professionali e saranno assoggettati ad IVA, eventualmente ad IRAP ed alla contribuzione alla Cassa di Previdenza professionale di appartenenza: per questi soggetti tutto è tornato alla situazione ante 1 gennaio 2001.



# Mandante e mandatario senza rappresentanza: il trattamento IVA

ENNIO VIAL

Praticante Ordine di Treviso

## Introduzione

L'Agenzia delle Entrate ha recentemente affrontato il problema del trattamento ai fini IVA del mandato senza rappresentanza con le risoluzioni n.250/E del 30 luglio 2002 e n.261/E del 2 agosto 2002, aventi ad oggetto, sia il caso in cui il mandante riceve una prestazione di servizi sia il caso in cui la prestazione viene da questi erogata. L'Amministrazione ha avuto modo di precisare sia la natura della prestazione tra mandante e mandatario (peraltro già oggetto di analisi con la risoluzione n.6/E del 11 febbraio 1998), sia il trattamento cui assoggettare un'eventuale provvigione per l'attività svolta dal mandatario.

## Il mandato con e senza rappresentanza

Ai sensi dell'art.1703 del codice civile, il mandato è il contratto col quale una parte (il mandatario) si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra (il mandante). Esso ha ad oggetto una prestazione di fare, il compimento di un servizio e, come tale, presenta qualche analogia con il contratto d'opera. A differenza di questo, tuttavia, il servizio non consiste nello svolgimento di una qualsiasi attività materiale o intellettuale ma nel compimento di atti giuridici per conto altrui.

Il mandato può essere con o senza rappresentanza. Nel primo caso al mandatario è stato conferito il potere di agire in nome del mandante, mentre, nel secondo caso, il mandatario agisce in proprio nome e acquista i diritti e assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi, anche se questi hanno avuto conoscenza del mandato. I terzi, infatti, non hanno alcun rapporto col mandante.

Il trattamento ai fini IVA del mandato con rappresentanza non presenta particolari problemi in quanto gli effetti giuridici dell'atto ricadono direttamente nella sfera giuridica del mandante. Sarà a quest'ultimo che dovrà essere intestata la fattura di acquisto emessa dal fornitore del bene o dal prestatore del servizio che ha intrattenuto i rapporti con il mandatario. Se il pagamento viene effettuato da quest'ultimo, egli avrà diritto a recuperare dal mandante le somme sborsate e dovrà emettere una nota di addebito in cui si precisa che l'operazione è esclusa da IVA ai sensi del numero 3 del primo comma dell'art.15 del D.P.R. 633/72<sup>1</sup>.

Nel caso del mandato senza rappresentanza, invece, il fornitore del servizio o il venditore del bene emetterà fattura direttamente al mandatario, il quale ritrasferirà il bene o il servizio al mandante emettendo a sua volta una nuova fattura.

Si pensi, per calarsi in un esempio concreto, al caso di un imprenditore che chiede una consulenza legale al suo dottore commercialista. Quest'ultimo si rivolge ad un avvocato abilitato che, a fronte della prestazione erogata, emetterà regolarmente fattura con IVA al 20%. Il commercialista ritrasferirà la consulenza al suo cliente emettendo anch'egli fattura con IVA al 20%. Come si può facilmente osservare si tratta di un caso di mandato senza rappresentanza in quanto il mandatario (commercialista) agisce in nome ma non anche per conto del suo cliente. Egli dovrà registrare la fattura dell'avvocato tra i costi ed il riaddebito operato tra i compensi imponibili. Il problema che a questo punto si pone è di valutare la natura della prestazione erogata dal commercialista al suo cliente; in sostanza è necessario valutare

se prevalga l'oggetto della prestazione e si tratti, quindi, di una consulenza legale o la tipologia del soggetto che la eroga e si tratti, quindi, di una consulenza commercialistica o, infine, se possa essere considerata una particolare tipologia di prestazione di riaddebito.

La questione, che appare di scarso interesse nel caso in cui il mandante e il mandatario siano soggetti IVA italiani, diventa più pregnante allorché le due parti risiedano in Stati diversi. In questo caso infatti, diventerà necessario identificare la natura della prestazione tra le due parti per vedere se essa debba essere assoggettata o meno ad IVA nel nostro paese in base ai principi di territorialità dell'imposta disciplinati dall'art.7 del D.P.R. 633/72.

## Il riaddebito di spese

### nel mandato senza rappresentanza

L'Agenzia delle Entrate è recentemente intervenuta in materia di riaddebito di costi nel caso di mandato senza rappresentanza con la Risoluzione Ministeriale n. 261/E del 2 agosto 2002.

Il caso oggetto dell'intervento ministeriale riguardava una società per azioni italiana la quale aveva stipulato con un fornitore italiano un contratto per ottenere, per sé e per la controllata con sede in Francia, una serie di servizi relativi ad un software precedentemente acquistato per i quali era prevista la corresponsione di un canone. In base ad accordi precedentemente intervenuti, la Spa italiana doveva rifatturare alla figlia francese una quota di tale canone, relativa alla parte di servizi resi a vantaggio di quest'ultima.

In particolare, il contratto prevedeva i seguenti servizi:

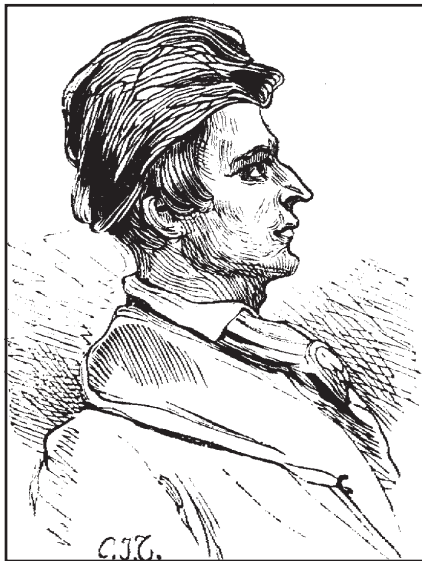
- fornitura di nuove versioni del software;
- assistenza telefonica;
- accesso a informazioni tecniche contenute in banca dati;

d) altri servizi (*Up Going Check, Early Watch*) finalizzati ad ottimizzare le prestazioni del sistema e a monitorarne le criticità.

L'Amministrazione fiscale ha correttamente inquadrato il rapporto tra la Spa italiana e la propria controllata francese nell'alveo del mandato senza rappresentanza disciplinato dall'ultimo periodo dell'ultimo comma dell'art.3 del D.P.R.633/72.

In base alla Risoluzione Ministeriale n.6/E del 11 febbraio 1998, peraltro richiamata dalla stessa Risoluzione n.261, detta norma non produce solo l'effetto di qualificare come prestazione di servizi l'operazione posta in essere dal mandatario senza rappresentanza che renda o riceva servizi per conto del mandante, ma "realizzi la più complessa finalità di dare un assetto fiscale, agli effetti IVA, ai rapporti tra mandante e mandatario imperniato su una "fictio iuris" che omologa totalmente ai servizi resi o ricevuti dal mandatario quelli da lui resi al mandante. L'omologazione riguarda anche la natura delle prestazioni rese dal mandatario senza rappresentanza al mandante, che non possono essere ricondotte, ai fini IVA, ad una semplice attività di sostituzione personale nello svolgimento di attività giuridica ma rivestono lo stesso carattere di quelle rese o ricevute dal mandatario per conto del mandante".

Alla luce di queste precisazioni si deve pertanto ritenere che le prestazioni rese dalla Spa italiana alla figlia francese abbiano la stessa natura di quelle



SEGUE A PAGINA 14

<sup>1</sup> La norma, infatti, dispone che non concorrono a formare la base imponibile le somme dovute a titolo di rimborso delle anticipazioni fatte a nome e per conto della controparte, purché regolarmente documentate.

# La localizzazione degli studi professionali

*Il contributo è un'estratto in anteprima del testo **Organizzazione e Gestione degli Studi Professionali**, in corso di pubblicazione per i tipi della Sistemi Editoriali ([www.sistemieditoriali.it](http://www.sistemieditoriali.it)), che si ringrazia per la gentile concessione.*

GIULIA BATTIG  
MICHELE D'AGNOLO  
Ordine di Trieste

**T**ratteremo brevemente un tema non nuovo, ma scarsamente considerato anche dalla letteratura recentemente fiorita in tema di organizzazione e gestione degli studi. Affronteremo in particolare il problema del numero e della localizzazione delle singole sedi degli studi professionali. Valuteremo inoltre ipotesi alternative alla simultanea presenza di cliente e professionista nello stesso luogo rappresentate dai nuovi strumenti di comunicazione. Tali alternative verranno illustrate quali metodi possibili per estendere l'area geografica di potenziale erogazione della prestazione.

Nella determinazione delle sedi il criterio che va a nostro avviso privilegiato è quello di una progettazione centrata sull'utente inteso sia come cliente dello studio professionale sia come professionista o collaboratore che opera all'interno della struttura.

Gli elementi da prendere in considerazione per ubicare una struttura che eroga prestazioni professionali sono molteplici e talvolta confliggenti. I principali sono:

- La minimizzazione della distanza dai clienti esistenti o potenziali
- Le necessità di spazi interni determinata dalla natura dell'attività, dalle tecnologie utilizzate, dal numero di posti di lavoro necessari
- Fattori legali volti in genere ad assicurare la copertura anche delle zone non economiche del territorio (come nel caso dei notai o di altre professioni a elevato contenuto pubblicistico)
- La vicinanza a uffici pubblici con i quali si interagisce nella fornitura dei servizi (es. per un notaio vicino agli uffici del catasto)
- La vicinanza ai fornitori
- La vicinanza alla residenza dei dipendenti o comunque ai prestatori d'opera (es. studio medico vicino a un ospedale)
- Il costo delle infrastrutture edili (canone di locazione o costo d'acquisto per metro quadro)
- I costi di utilizzo e manutenzione delle stesse
- Eventuali agevolazioni ottenibili
- L'immagine e il prestigio del quartiere e della sede prescelta
- La flessibilità in caso di ulteriore espansione
- I costi di trasloco nella nuova struttura
- La disponibilità e i costi di parcheggio
- Il collegamento alla rete viaria e ai trasporti pubblici

Ecco perché nella realtà il problema della localizzazione della sede non è un problema che ha una soluzione massimizzante ma fornisce piuttosto una serie di soluzioni subottimali per

ciascuna delle quali occorrerà soppesare i rispettivi vantaggi e svantaggi. Analizziamo in maggiore dettaglio le variabili maggiormente rilevanti

## La minimizzazione della distanza dal cliente

La soluzione razionale dei problemi relativi alla localizzazione degli studi professionali si basa sulla minimizzazione della distanza da percorrere da parte dei clienti per raggiungere la struttura o dei professionisti per raggiungere il cliente, secondo che la prestazione professionale avvenga presso lo studio ovvero presso il cliente stesso.

Occorrerà comunque tener conto di una distanza massima che il professionista potrà utilmente percorrere in un determinato tempo e a un costo ragionevole per raggiungere il cliente. Per un consulente aziendale o un avvocato si può stimare che il cliente debba essere generalmente "a portata di automobile" e quindi a non più di 100-150 km di distanza.

Esistono metodi statistico-matematici che possono essere utilizzati per calcolare la localizzazione di un punto di servizio, che generalmente, per essere attendibili, richiedono una costosa raccolta e analisi di dati. La qualità dell'analisi della localizzazione di una struttura di servizio si basa infatti su un'accurata valutazione della domanda geografica relativa al servizio in oggetto. Ciò richiede la scelta sia di un'unità geografica che suddivide l'area che deve essere servita, sia di un metodo per prevedere la domanda in ognuna di queste unità.

## La localizzazione di più strutture

Sfortunatamente i metodi usati per localizzare una singola struttura non garantiscono risultati ottimali quando vengono modificati ed applicati ai problemi della localizzazione di diverse strutture. Definire la posizione geografica di un insieme di sedi è reso più complicato dal fatto di dover definire le aree di servizio per ogni sede e il problema si complica ulteriormente se la capacità di fornitura della prestazione varia da sede a sede. Per alcune professioni come quelle sanitarie, inoltre, esiste una gerarchia di servizi. Medici e poliambulatori offrono assistenza di base, gli ospedali offrono assistenza di base e ospedalizzazione mentre le cliniche specializzate offrono anche cure e trattamenti particolari. La scelta dei servizi offerti può quindi rappresentare una ulteriore variabile nella scelta di localizzazione di diverse sedi.

Le analisi relative alla localizzazione di più studi professionali (nelle ipotesi non regolamentate per legge) sono solitamente incentrate sul criterio dell'equilibrio tra il costo della costruzione e/o della gestione delle strutture e il costo del viaggio del cliente o del professionista. Qualora, per la tipologia e le modalità di erogazione prescelte il cliente usualmente si rechi presso lo studio per

usufruire del servizio, l'ente erogante non dovrà sostenere alcun costo, mentre al contrario, la distanza può divenire una barriera che limita la domanda della clientela potenziale e il corrispondente profitto generato.

## Alternative di localizzazione

Prima di terminare la trattazione dell'argomento della localizzazione degli studi professionali è necessario trattare alcune eccezioni alla logica dei modelli di localizzazione presentati in questo capitolo. Fino ad ora la finalità della localizzazione era incentrata sulla comodità del cliente misurata in distanza coperta per raggiungere una determinata struttura.

Esistono tuttavia alternative che per efficacia ed efficienza mettono in discussione tale impostazione.

Per esempio, l'utilizzo delle nuove tecnologie di comunicazione rappresenta un'interessante alternativa allo spostamento delle persone da un luogo all'altro.

Per un commercialista è possibile presenziare a una assemblea di società anche in videoconferenza. Un ingegnere può telelavorare da casa trasmettendo bozze di progetti o perizie professionali al cliente per posta elettronica. Una proposta che ha riscosso abbastanza successo è rappresentata dall'utilizzo della telemetria per estendere il servizio sanitario nelle località più remote. Personale paramedico o infermieristico può utilizzare la comunicazione con un ospedale anche molto distante per fornire cure senza necessità di trasportare il paziente.

Assisteremo sempre di più a una separazione tra il luogo e il momento di produzione della prestazione professionale e il luogo e il momento di fruizione della stessa. Le moderne tecnologie consentono inoltre di estendere il concetto di immagazzinamento anche ad alcune tipologie di prestazioni intellettuali. Così, a esempio, è possibile acquistare videocassette delle conferenze di aggiornamento professionale o trovare la risposta a un quesito già presentato da un altro soggetto e magari scaricarne la trattazione "a domanda" da un sito internet appositamente predisposto, in modo da poterne poi fruire - in caso di necessità - ripetutamente, nel luogo e nel momento desiderato.

Anche altri fattori potrebbero influire sulla scelta del cliente in modo più marcato della localizzazione dello studio.

A esempio, la fiducia "intuitus personae" che il cliente può nutrire per un certo professionista può modificare la percezione della distanza e giustificare anche notevoli incrementi di costo in capo al fruitore.

Se un famoso medico è ritenuto dal paziente l'unico in grado di aiutarlo, questi lo seguirà anche in capo al mondo e a qualsiasi costo se troverà in lui una speranza di guarigione.

Ancora, esigenze di riservatezza o particolari specializzazioni potrebbero portare un cliente a servirsi di un commercialista o di un avvocato situato in una piazza diversa e distante da quella di residenza, sopportando maggiori costi di interazione.

# Valutare l'apporto del professionista

MICHELE D'AGNOLO  
Ordine di Trieste

Qualche tempo fa sono stato contattato da un collega che mi chiedeva, alla luce del fatto che mi interessava delle problematiche dell'organizzazione degli studi professionali, se avessi un buono statuto di associazione professionale da fotocopiargli. Soggiunse che aveva trovato dei colleghi con i quali aveva discusso, a tavola, di creare uno studio associato. Ancora, mesi fa, mi è capitato di assistere a una polemica a distanza tra due praticanti, uno dei quali accusava l'altro di essere lento nel lavoro di chiusura di un certo bilancio. Contando il numero dei bilanci chiusi e di pareri risolti riscontravo in effetti una differenza. Ad un esame più attento si scopriva però che in quell'azienda era appena venuto a mancare il responsabile amministrativo e quindi vi potete immaginare in che stato di cose fossero le situazioni sulle quali questo ragazzo si trovava ad operare. Il tasso di rischio dei clienti e delle pratiche che gli avevo assegnato era inversamente proporzionale alla velocità. Un'altra tipica frase che sento dire quando varco la soglia dei nostri studi è che quel tal collega non c'è mai, oppure è sempre al telefono oppure va sempre ai convegni. Altra frequente osservazione è quella di qualche collega che, con una punta di rambismo, rileva che questi giovani che si avvicinano alla professione non hanno le motivazioni che abbiamo noi e alle cinque del pomeriggio gli casca la penna, altro che me che finisco alle dieci di sera e vengo ogni sabato e domenica.

Pensiamo poi al collega di studio che sia docente universitario. E' assente fin che si vuole, ma capace di reperire un praticante o un libro in trenta secondi e di canalizzare un nuovo lavoro di consulenza con una sola telefonata o ancora di lanciare un'idea geniale che apre un intero mercato lasciandola da sviluppare a noi comuni mortali.

Che dire invece del collega che rimane a studio e risolve ora per ora tutte le piccole grane quotidiane: l'impiegata che ha litigato col moroso, la rete di computer con la giornata storta, il cliente che reclama, le forniture che non arrivano, ecc... Ci toglie dal fuoco delle castagne, ma valgono di più o di meno del fatturato generato da chi stava invece sul cliente in azienda?

E che dire infine della mitica figura anglosassone ma tanto familiare del "senior drinking partner", quello che non sa fare (più) nulla ma è una fonte inesauribile di contatti. Conosce tutti, ha sempre l'amico giusto al posto giusto, porta tanto di quel lavoro che non si riesce a stargli dietro. Noi ci lamentiamo che lui promette a tutti la luna e che abbiamo solo due mani e una calcolatrice; lui si lamenta che non ha un punto di riferimento, non ha nessuno che lo segua all'interno dello studio.

E di quel collega che frequenta le associazioni professionali, i convegni e congressi di categoria, sempre pronto a catturare le novità sul nascere, ma magari irreperibile quando serve in studio? Ogni riferimento a persone o cose è puramente casuale. Ma da questo campionario di rara umanità, nel quale ognuno di noi ritengo si sarà ritrovato, vorrei che provassimo a trarre delle considerazioni di carattere generale.

La prima è: mal comune, mezzo gaudio. I problemi di cui vi ho parlato sono comuni a tutti gli studi italiani e, cosa ancor più rilevante, generalmente non sono di carattere soggettivo ma oggettivi. Non riguardano l'antipatia o la mancanza di rispetto tra quelle due specifiche persone ma una carenza organizzativa. A ben guardare, il *fil rouge* che lega tutte queste piccole storie è rappresentato dalla mancanza di un criterio oggettivo e coerente che consenta di valutare la prestazione dei professionisti.

Questa mancanza di chiarezza è la principale causa della scarsa presenza e dell'ancor più scarsa durata e coesione degli studi associati italiani ma riguarda da vicino anche il rapporto del titolare di studio con un tirocinante o con un collega collaboratore a fattura. Ho scelto deliberatamente di parlare di apporto e non di usare altri termini più riduttivi e più aziendalistici

come produttività perché ritengo il fenomeno ancora più complesso e articolato.

In estrema sintesi il professionista che si appropria ad uno studio, anche al suo stesso studio, può apportare:

- beni mobili o immobili
- denaro
- capitale immateriale
- lavoro

Direi che sulle prime due categorie non c'è molto da aggiungere rispetto all'ampia letteratura che tratta la valutazione dei cespiti.

Per capitale intendo non quello materiale, ma quello immateriale rappresentato da:

- capitale intellettuale
- rete di conoscenze e contatti - pacchetto clienti/pacchetto incarichi

Il capitale intellettuale è dato sia dalla conoscenza pura che dalla capacità di applicarla. Una cosa è sapere e un'altra è saper fare. Il capitale intellettuale va coltivato sennò si svaluta, sia a livello di ragionamento che di aggiornamento. Occupandomi di qualità non leggo più le circolari

dell'Agenzia delle Entrate e nell'area fiscale sto cominciando a diventare pericoloso. Nella nozione di capitale intellettuale vanno ricomprese elementi tecnici ma anche relazionali, o trasversali, come per esempio la capacità a valutare e gestire il rischio. Non solo, qualcuno è più bravo di altri nel saper vendere, altri sanno meglio spiegare, controllare, studiare, negoziare, ecc...

Il capitale di contatti è fatto di clienti attuali e potenziali e di istituzioni, e anch'esso si svaluta se non viene costantemente coltivato. Come diceva un lustrascarpe sulla quinta strada di New York, è inutile avere un ottimo pacchetto di clienti se si ha un pessimo portafoglio di incarichi.

Altro elemento fondamentale è il lavoro apportato. Questo si può misurare in termini di quantità ma anche di qualità oltre che di redditività o fatturato. Ci sono lavori non redditizi ma indispensabili. Per dirla cinematograficamente, riempire un questionario ISTAT è uno sporco lavoro ma qualcuno deve pur farlo.

Il lavoro dev'essere valutato non solo per la sua efficacia, cioè la capacità di risolvere tempestivamente il problema, ma anche per la sua efficienza, cioè tendenzialmente mettendoci il minor tempo possibile. Poiché eventuali errori possono emergere anche dopo anni di distanza a seguito di un accertamento, è difficile usare criteri aziendalistici da "tempi e metodi". Da questa breve disamina della questione possiamo vedere come l'apporto del professionista tende a variare da individuo a individuo e anche per lo stesso individuo nel corso del tempo.

Un fattore importantissimo è la motivazione. A riprova basti citare il fatto che colleghi anche bravissimi hanno indotto un brusco ridimensionamento dell'attività e dei risultati economici a seguito di demotivazioni dovute all'impatto psicologico di problemi personali, familiari o di risvolti giudiziari. Ancora, ci sono professionisti che amano il lavoro ripetitivo e altri che invece sono molto più motivati nell'affrontare situazioni sempre nuove e diverse. Vediamo ora perché è importante valutare in qualche modo gli apporti dei professionisti. Prima di tutto, ognuno di noi quando apporta qualcosa si attende una ricompensa (*do ut des*). Ecco perché ci devono essere obiettivi e criteri condivisi, perché altrimenti chi riceve l'apporto lo potrebbe valutare in modo totalmente diverso da quello in cui lo ha valutato chi lo ha dato.

Facciamo l'esempio del praticante che abita in una sede disagiata e che finisce col considerare importante il suo apporto allo studio non solo per quello che effettivamente ha dato ma anche per il fatto che deve alzarsi alle cinque del mattino, prendere il treno e vivere dunque in condizioni disagiate per tutta la settimana. Il titolare dello stesso studio viceversa si



FOR MEN ONLY

# Valutare l'apporto del professionista

SEGUE DA PAGINA 13

lamenta perché questo praticante non si ferma mai fino a tardi e non viene mai al sabato mattina.

Vanno poi considerati i rilevanti aspetti immateriali connessi alla ricompensa, poiché coloro che scelgono una professione sono più sensibili allo *status* che non al portafogli.

Così, ad esempio, riconoscere la paternità di un lavoro ben fatto può essere uno stimolo altrettanto importante di vederlo equamente remunerato.

La necessità di una obiettiva valutazione dell'apporto si scontra inoltre con la contraddizione tipica di ogni professione. Ciascuno di noi, pur essendo diverso da tutti gli altri e consapevole (e sovente orgoglioso) di tale differenza, entrando a far parte di una professione o di uno studio associato, si sente a tutti gli effetti (almeno) un pari e vorrebbe come tale essere remunerato e ricompensato.

La valutazione degli apporti assume importanza anche per il manager di studio incaricato di stabilire una ripartizione del lavoro.

Non va sottaciuto che l'apporto sarà migliore nel caso in cui il professionista provi piacere nel portare a termine un certo tipo di incarico.

Esaurito il problema della sussistenza economica, subentra un meccanismo psicologico per cui il professionista spesso preferisce consapevolmente perdere ingenti quantità di denaro in termini di lavoro fatturabile per concentrarsi su incarichi di grande prestigio e visibilità ma scarsamente remunerati o ancora per dilettarsi nella stesura di un articolo o a partecipare o peggio a organizzare una riunione all'Ordine sulle prospettive della professione alle soglie del nuovo millennio.

Tuttavia non sempre si può fare quello che piace, soprattutto quando si è parte di uno studio associato.

Per concludere, abbiamo visto come la valutazione dell'apporto del professionista tenda a sfuggire all'applicazione dei meri indici economici e fa prepotentemente emergere la necessità di soppesare elementi immateriali dove è più forte il problema della soggettività di giudizio.

Sul tema non esistono, a mio avviso, soluzioni ancora definitive. Un dato è certo: qualunque formula si scelga sarà comunque un "forfait" più o meno calzante rispetto alla continua variazione dell'apporto del singolo nel tempo. Per questo occorre affiancare ai tradizionali strumenti di valutazione economica mutuati dal controllo di gestione anche altri modelli che tengano conto delle variabili che abbiamo brevemente descritto. Per tornare alle ricompense, l'equilibrio probabilmente non sta dunque né in un modello

dove ognuno riceve in proporzione ai fatturati o agli utili generati, né in modelli di "par condicio" incondizionata. Occorre viceversa contemperare il criterio della massimizzazione del profitto, già fiaccato dalla deontologia, con il raggiungimento della soddisfazione di tutti i portatori di interessi dello studio, ivi compreso lo sviluppo di carriera del singolo professionista. Aggiungere una solidarietà sostenibile, cioè una tutela delle "debolezze" dell'individuo (malattia, maternità, paternità, aggiornamento professionale, ecc...) che non superi il limite della ragionevolezza economica. In questo sta, secondo me, la principale differenza tra la professione e l'impresa e l'unica della quale essere orgogliosi.

Resta da vedere come ho risposto a quel collega che voleva un buon statuto. Ovviamente gli ho risposto di sì, ma mi sono permesso di aggiungere che, a mio avviso, stava erigendo una casa partendo dal tetto e che i patti associativi (ma il ragionamento può estendersi a ogni rapporto *intuitus personae*) sono una conseguenza di una unione di intenti (comunanza di obiettivi professionali), tutta da verificare e da documentare, che parte dai valori (che devono essere analizzati, elaborati e condivisi) e arriva agli apporti (che non devono essere necessariamente paritetici ma devono essere compatibili tra di loro, confacenti alle esigenze dei clienti ed equamente ricompensati).

## Alcune misure dell'apporto del professionista

- Fatturato generato
- Utili generati
- Ore dedicate al lavoro organizzativo interno
- Costo degli errori generati
- Soddisfazione del cliente
- Soddisfazione dei colleghi (*Peer review*)
- Contatti utili sviluppati e mantenuti

# Mandante e mandatario senza rappresentanza

SEGUE DA PAGINA 11

erogate dal fornitore italiano al mandatario.

Sulla scorta di tali premesse l'Agenzia ha escluso dal campo di applicazione dell'IVA la rifatturazione alla controllata francese in quanto si trattava della fornitura di:

- un software c.d. personalizzato che, ai sensi dell'art. 7, quarto comma, lettere d) ed e) del D.P.R. n. 633 del 1972, è territorialmente rilevante nel paese del committente, soggetto passivo d'imposta in altro Stato membro;
- Assistenza telefonica e altri servizi (*Up Going Check, Early Watch*) finalizzati ad ottimizzare le prestazioni del sistema e a monitorarne le criticità che, essendo inquadrabili nella tipologia della "consulenza e assistenza tecnica", sono da considerare fuori campo di applicazione del tributo ai sensi del predetto art. 7, comma 4 lettere d) ed e) trattandosi di prestazioni rese a soggetto passivo residente in altro Paese membro dell'Unione europea;
- Accesso a informazioni tecniche contenute in banca dati che, come tali, possono essere qualificate quali fornitura dati e, come tali, soggette alla disciplina dell'art. 7, quarto comma, lettere d) ed e).

## La fatturazione di prestazioni con provvigione

Con la recente risoluzione ministeriale n.250/E del 30 luglio 2002, l'Agenzia delle Entrate ha affrontato il caso del mandato senza rappresentanza ad eseguire una prestazione di servizi. In particolare la risoluzione aveva ad oggetto il caso di un consorzio odontotecnici il quale operava nei confronti dei propri consorziati (imprese che svolgono l'attività di laboratori odontotecnici), in qualità di mandatario senza rappresentanza. In sostanza, il consorzio riceveva commesse di lavoro da pazienti-clienti, dietro prescrizione medica, ed incaricava dello svolgimento di ciascuna di esse ognuno dei consorziati; quest'ultimo effettuava la prestazione sanitaria di

fornitura di protesi dentarie ed apparecchi ortodontici, mettendole direttamente a disposizione del medico che avrebbe dovuto eseguire l'operazione.

A fronte di tali prestazioni il consorzio emetteva fattura, nei confronti del paziente-cliente, esente IVA ex articolo 10, comma 1, n. 18, del D.P.R. 26 ottobre 1972, n.633, trattandosi di una prestazione di carattere medico. Correttamente anche il consorziato emetteva fattura, nei confronti del consorzio, esente IVA ex articolo 10, comma 1, n. 18, del D.P.R. n. 633 del 1972, trattandosi, come si ha avuto modo di precisare in precedenza, di prestazioni avente la stessa natura di quelle rese dal mandatario per conto del mandante. Infatti le prestazioni di servizi rese o ricevute dal mandatario senza rappresentanza sono considerate prestazioni di servizi anche nei rapporti tra il mandante e il mandatario, a norma dell'articolo 3, comma 3, ultimo periodo, del D.P.R. n.633 del 1972.

Ora, poiché lo statuto del consorzio prevedeva per i soci il pagamento di contributi a fronte dell'attività erogata dal consorzio, la parte istante chiedeva di conoscere quale fosse la modalità di fatturazione di tale provvigione - rimborso spese.

L'Agenzia ha precisato che per le prestazioni di servizi rese dal consorzio (mandatario senza rappresentanza), i corrispettivi dovuti dai consorziati sono costituiti, a norma dell'articolo 13, comma 2, lettera b), del D.P.R. n.633 del 1972, "dal prezzo di fornitura del servizio pattuito dal mandatario, diminuito della provvigione" ad esso spettante.

Pertanto, la provvigione dovuta dai consorziati è da considerarsi esclusa dalla base imponibile dell'imposta, ai sensi del citato articolo 13, comma 2, lettera b), del D.P.R. n.633 del 1972. Nella fattura emessa dal consorziato andrà indicato come esente ex articolo 10, comma 1, n. 18, del D.P.R. n.633 del 1972 l'importo derivante dalla differenza tra l'ammontare fatturato dal consorzio al terzo e la percentuale dovuta a titolo di provvigione, precisando che quest'ultima è esclusa dalla base imponibile ai sensi dell'articolo 13, comma 2, lettera b), del DPR n.633 del 1972.

# Società e immobili: vendere, risparmiando imposte

La relazione qui presentata riassume i passi più significativi di un documento alla cui stesura ho contribuito nel corso del tirocinio. Essa illustra alcune soluzioni per il passaggio di un complesso immobiliare da una ad altra società, con stima del carico tributario latente tanto sulla società-dante causa quanto sui suoi soci.

## PREMESSA METODOLOGICA

Il lavoro utilizzava come unità di conto la vecchia Lira: ho deciso di non addvenire alla conversione in Euro ritenendo che il confronto tra le diverse soluzioni proposte, in termini di "potere d'acquisto" netto a disposizione dei soci dopo le imposte, sia così di più facile ed immediata comprensione.

## IPOTESI DI LAVORO

La società "RUSTICA s.r.l." (capitale sociale di lire 52 milioni) ha per oggetto l'amministrazione, la locazione e la compravendita di immobili; l'attività effettivamente ed esclusivamente esercitata è la locazione del numeroso patrimonio immobiliare di proprietà.

Soci della società sono sei persone fisiche residenti, tutte proprietarie di partecipazioni non qualificate e nessuna delle quali esercenti attività d'impresa. I soci A1 e A2 sono titolari sulla corrispondente quota della sola nuda proprietà, insistendo l'usufrutto in capo al genitore A. Il costo fiscalmente riconosciuto di tutte le quote è pari al loro valore nominale di sottoscrizione. La società aveva provveduto nei termini di legge a periziare il valore di patrimonio netto alla data del 28.1.1991.

L'ultimo bilancio approvato espone i seguenti valori:

## RUSTICA s.r.l. bilancio al 31.12.2001 - importi espressi in Lire

Attivo	Passivo
A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti -	A) Patrimonio Netto
B) Immobilizzazioni	I - Capitale 52
I - immateriali -	III - Riserve di rivalutazione 1.647
II - materiali 2.437	IV - Riserva legale 10
III - finanziarie -	VI - Riserve statutarie
C) Attivo circolante	VII - Altre riserve 798
I - rimanenze -	IX - Uile (perdita) di es. 611
II - crediti 204	B) Fondi per rischi e oneri 30
III - att. fin. non immob. 482	C) T.F.R. -
IV - disponibilità liquide 92	D) Debiti 78
D) Ratei e risconti 11	E) Ratei e risconti -
<b>TOTALE ATTIVO 3.226</b>	<b>TOTALE PASSIVO E NETTO 3.226</b>

La voce intestata alle immobilizzazioni materiali comprende esclusivamente il patrimonio immobiliare della società, formato da un insieme di enti a destinazione commerciale e industriale.

MARCO POSOCCO  
Praticante Ordine di Pordenone

Il loro valore corrente di mercato ammonta a 20 miliardi di lire, stima confermata dal potenziale acquirente.

Alla luce della volontà dei soci e degli amministratori della "RUSTICA srl", e tenuto conto delle indicazioni del potenziale compratore, ho analizzato - fra le varie operazioni straordinarie - quelle di seguito elencate:

- VENDITA DEGLI IMMOBILI E LIQUIDAZIONE DELLA SOCIETÀ
- VENDITA DELLE QUOTE DI PARTECIPAZIONE ALLA SOCIETÀ
- LIQUIDAZIONE CON ASSEGNAZIONE AGEVOLATA DEGLI IMMOBILI E SUCCESSIVA VENDITA
- TRASFORMAZIONE IN SOCIETÀ SEMPLICE E SUCCESSIVA VENDITA DEGLI IMMOBILI

**SOLUZIONE A - VENDITA DEGLI IMMOBILI E LIQUIDAZIONE DELLA SOCIETÀ**  
La simulazione si fonda sull'assunto che nel corso del medesimo esercizio:

- venga completata la vendita dell'intero patrimonio immobiliare;
- l'assemblea straordinaria dei soci deliberi lo scioglimento della società;
- venga approvato il bilancio finale di liquidazione ed il piano di riparto, chiusa la partita IVA e cancellata la società dal registro delle imprese.

La RUSTICA s.r.l. cede pertanto gli immobili conseguendo un ricavo complessivo di 20

pagati i debiti, il capitale finale di liquidazione da devolvere ai soci ammonterebbe a circa 13,2 miliardi, già al netto dell'IRPEG dovuta per la distribuzione delle riserve di rivalutazione in sospensione d'imposta<sup>1</sup> (circa 408 milioni). A questo punto, i soci possono optare alternativamente per uno dei seguenti regimi di tassazione degli utili percepiti in liquidazione:

- ritenuta a titolo d'imposta del 12,5%;
- tassazione separata e scomputo del credito d'imposta di cui all'art. 14 TUIR;
- tassazione ordinaria e scomputo del credito d'imposta di cui all'art. 14 TUIR.

Giova segnalare che A è usufruttuario con diritto di voto delle quote di proprietà dei soci A1 e A2 fin dalla costituzione della società: egli quindi ha diritto a percepire integralmente la frazione di riserve di utili corrispondente alla partecipazione in usufrutto (pari al 33,08%); conseguentemente i nudi proprietari avranno in siffatta ipotesi il mero diritto al rimborso della quota capitale.

*1. Tassazione con applicazione della ritenuta a titolo d'imposta del 12,5% ai sensi dell'art. 27 D.P.R. 600/73*

Questa prima soluzione è praticabile da tutti i soci possessori di partecipazioni non qualificate non detenute nell'ambito di un'attività d'impresa, e quindi ne risulta escluso A. Essa comporta l'applicazione della ritenuta secca sul percepito, senza ulteriori obblighi di dichiarazione da parte del percettore e senza possibilità di scomputare il credito d'imposta memorizzato dalla società nei canestri di cui all'art. 105 TUIR.

Considerate le modifiche legislative introdotte in materia di tassazione del *capital gain* a decorrere dal 1.7.1998, giova osservarsi che il sostituto d'imposta non è affatto tenuto ad operare automaticamente la suddetta ritenuta, bensì solo su specifica richiesta del percettore interessato, il quale deve attestare alla società erogante di possederne i requisiti ex art. 27 D.P.R. 600/73 (C.M. 28.6.1998 n. 165/E, punto 4.8).

*2. Regime automatico della tassazione separata*  
In assenza dell'opzione di cui al punto precedente, i redditi compresi nelle somme attribuite ai soci in seguito alla liquidazione della società sono assoggettati alla cosiddetta tassazione separata di cui all'art. 16 comma 1 lett. m) TUIR, essendo intercorsi più di cinque anni dalla costituzione della società.

L'imposta è determinata applicando all'ammontare percepito l'aliquota corrispondente alla metà del reddito complessivo netto conseguito dal contribuente nel biennio anteriore all'anno in cui è sorto il diritto alla percezione delle somme oggetto della presente trattazione.

In assenza di informazioni circa il reddito conseguito da ognuno dei soci nel biennio

SEGUE A PAGINA 16

<sup>1</sup> Le riserve di rivalutazione iscritte in bilancio afferiscono alle Leggi nn.74/52, 576/75, 72/83 e 413/91. Per le prime tre vi sono identiche disposizioni per quanto riguarda l'attribuzione ai soci dei saldi attivi di rivalutazione: essi costituiscono redditi tanto per la società quanto per i soci. La distribuzione della riserva di rivalutazione ex L. 413/91, invece, costituisce imponibile per la società al lordo dell'imposta sostitutiva del 16% all'epoca pagata, salvo poi il suo scomputo dall'IRPEG dovuta. In capo ai soci, invece, tale riserva partecipa alla formazione dell'imponibile al lordo dell'imposta sostitutiva summenzionata ma senza successivo suo scomputo, giacché ai soci viene attribuito comunque il credito d'imposta ordinario derivante dall'IRPEG definitivamente dovuta dalla RUSTICA s.r.l. come sopra descritto.

# Società e immobili

SEGUE DA PAGINA 15

anteriore, ho stimato il carico fiscale considerando per tutti un reddito medio di 60 milioni di lire (aliquota marginale di riferimento pari al 25,8%). Giova inoltre evidenziare come nella tassazione separata non trovi applicazione l'addizionale regionale, né quelle provinciali o comunali (C.M. 9.1.1998 n. 3/E punto 5.2).

I redditi di cui all'oggetto parteciperanno alla formazione dell'imponibile al lordo del credito d'imposta spettante per l'IRPEG già assolta dalla società, salvo poi il suo successivo scomputo al fine di pervenire alla determinazione del debito (o credito) netto verso l'Erario (art. 14 comma 6 TUIR).

Anticipando quanto rinvenibile nel prospetto finale, si evidenzia come tale soluzione comporti per tutti i soci il sorgere di un credito netto verso l'Erario, la cui procedura di rimborso verrà avviata d'ufficio dall'Amministrazione finanziaria nel rispetto dell'art. 42 bis D.P.R. 602/73, ed a partire quantomeno dall'1.1.2005 (ipotizzando la distribuzione entro la fine del 2002), giacché le liste di rimborso verranno formate ai sensi della citata norma "entro l'anno solare successivo alla data di scadenza del termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi".

### 3. Regime della dichiarazione dei redditi: tassazione ordinaria

La terza alternativa (esercitabile solo su espressa opzione del contribuente da effettuarsi nel modello di dichiarazione dei redditi) consiste nel cumulo dei redditi derivanti dal riparto di liquidazione con gli altri redditi personali e il conseguente loro assoggettamento all'IRPEF calcolata ordinariamente secondo gli scaglioni progressivi di cui all'art. 11 TUIR. Invero, le somme o il valore normale dei beni ricevuti dai soci in caso di liquidazione della società costituiscono, per la parte che eccede il prezzo pagato per l'acquisto o la sottoscrizione delle quote, utile da partecipazione (art. 44 comma 3 TUIR). Sulla parte di utile proporzionalmente corrispondente alle riserve diverse da quelle di cui al comma 1 del medesimo articolo spetta il credito d'imposta disciplinato all'art. 14 TUIR. Ai fini della stima del carico tributario<sup>2</sup> sono state applicate le seguenti aliquote:

- 32% (corrispondente alla tassazione media ponderata gravante sui redditi inferiori a 135 milioni), per i primi 135 milioni;
- 44,5% (corrispondente al più alto scaglione di reddito), per la parte eccedente 135 milioni;
- 0,9% a titolo di addizionale regionale IRPEF, applicata all'intero reddito imponibile.

### SOLUZIONE B – VENDITA DELLE QUOTE DI PARTECIPAZIONE ALLA SOCIETÀ

L'ipotesi prevede l'alienazione da parte dei soci delle rispettive quote di partecipazione alla RUSTICA s.r.l. e, nel medesimo periodo d'imposta, l'incasso integrale del corrispettivo fissato in complessivi 20,7 miliardi.

L'emersione in capo ai soci cedenti del cosiddetto *capital gain* costituirà presupposto per la sua tassazione ai sensi art. 81 c. 1 lett. c bis) TUIR a mezzo applicazione dell'imposta sostitutiva di cui al D. Lgs. 461/97.

Anche nell'ambito di questa fattispecie ho individuato e approfondito gli effetti di due soluzioni alternative:

1) *Tassazione sostitutiva del capital gain al 12,5%*  
Per tutte le partecipazioni (in quanto possedute alla data del 28.1.1991) ho assunto, in luogo del costo d'acquisto, il valore della corrispondente frazione di patrimonio netto determinato sulla scorta della perizia giurata di stima alla stessa data, ammontante a 5,5 miliardi.

2) *Affrancamento del capital gain latente sulle quote sociali ex art. 5 Legge 448/01*

Il provvedimento consente che per tutte le partecipazioni detenute all'1.1.2002 possa essere assunto, al fine della tassazione del *capital gain*, il valore a tale data della corrispondente frazione di patrimonio netto della società partecipata, determinato sulla base di una perizia di stima da giurare entro il 30.9.2002.

Ho pertanto abbozzato i calcoli che verosimilmente supporterebbero una perizia giurata di stima della RUSTICA s.r.l., assumendo - in mancanza di più precise e dettagliate informazioni sulle singole voci dell'attivo e del passivo - che il valore di patrimonio netto all'1.1.2002 dell'anzidetta società dipendesse esclusivamente dall'espressione a valori correnti degli immobili di proprietà e che quindi potessero essere ragionevolmente adottati, per le altre voci dell'attivo e del passivo, i valori contabili di cui all'ultimo bilancio approvato.

Il prezzo posto a fondamento delle trattative di compravendita del complesso immobiliare (lire 20 miliardi) è apparso in linea con il suo corrente valore di mercato, con ciò giungendo a stimare in 20,7 miliardi il valore del Patrimonio Netto della società alla predetta data.

A questo punto, la successiva cessione delle quote ai soggetti interessati non comporterà emersione di alcun *capital gain* ulteriormente tassabile (in ipotesi di prezzo di vendita concordato pari al valore periziato).

**L**e aliquote indicate - proprie delle partecipazioni non qualificate - trovano applicazione anche nel caso dei soci A1 e A2 e dell'usufruttuario A. Infatti, nonostante A sia usufruttuario di quote pari al 33,08% del capitale sociale, ai fini della tassazione del *capital gain* vige una complessa regola di traduzione di tale percentuale in una frazione che esprima l'equivalente peso di una quota detenuta in proprietà piena; a tale scopo rileva il saggio legale d'interesse vigente e l'età dell'usufruttuario, essendo essa inversamente proporzionale al peso attribuibile alle summenzionate quote sociali detenute in usufrutto<sup>3</sup>.

Dato che A ha un'età compresa tra i 76 ed i 78 anni, la quota gravata dell'usufrutto (pari al 33,08% del capitale sociale) è equivalente ad una quota in piena proprietà dell'8,68%; per differenza, A1 e A2 (nudi proprietari ciascuno del 16,54%) detengono l'equivalente in piena proprietà del 12,20%: tutti, pertanto, risultano titolari - ai fini dell'imposizione sostitutiva con le aliquote sopra prospettate - di quote di partecipazione inferiori al 20%.

### SOLUZIONE C – LIQUIDAZIONE DELLA SOCIETÀ CON ASSEGNAZIONE AGEVOLATA DEGLI IMMOBILI E LORO SUCCESSIVA VENDITA

L'art. 3 commi 7-10 Legge n. 448/01 ha riaperto i termini per l'applicabilità delle disposizioni contenute nell'art. 29 L. 449/97 e successive modifiche. L'agevolazione trova la sua *ratio* nella volontà di contribuire allo "sfoltoimento" delle cosiddette società-contenitore di immobili, partecipazioni ed altri beni iscritti in pubblici registri e a tal fine consente di estromettere dai bilanci i beni non utilizzati direttamente per lo svolgimento dell'attività. Per incentivare tali operazioni, la legge consente in un tempo limitato il trasferimento di tali beni ai soci sottraendo all'ordinario regime di concorso alla produzione del reddito d'impresa le plusvalenze realizzate in siffatte occasioni (art. 54 comma 1 lett. d TUIR), e consentendo di assoggettarle ad un regime alternativo e più favorevole; analogo incentivo è riconosciuto in campo IVA, ove invece ordinariamente troverebbe applicazione l'art. 2 comma 2 n. 5 D.P.R. 633/72.

Si configura una "assegnazione" ogniqualvolta la società procede, nei confronti dei soci, alla restituzione in natura di capitale (o di riserve di capitale) o alla distribuzione di utili (o riserve di utili) in seguito a delibera assembleare oppure nell'ambito della liquidazione societaria o della trasformazione in società semplice (in quest'ultimo caso infatti si esce dalla sfera delle attività commerciali).

Dal lato dei soci assegnatari, siffatti trasferimenti si pongono come strumento di acquisizione in natura di riserve di utili o di capitale suscettibili di imposizione in base alla disciplina prevista in via ordinaria dagli artt. 41 e 44 TUIR; il comma 4 dell'art. 29 L. 449/97 sancisce tuttavia che "nei confronti dei soci assegnatari non si applicano le disposizioni di cui all'art. 44 TUIR. Tuttavia il valore normale dei beni ricevuti, al netto dei debiti accollati, riduce il costo fiscalmente riconosciuto delle azioni o quote possedute", disposizione questa che imporrà una serie di riflessioni.

Quanto al presupposto soggettivo, nel caso della RUSTICA s.r.l. tutti i soci possono beneficiare della norma agevolativa in quanto iscritti nel libro soci alla data del 30.9.2001. Altrettanto sussistente è apparso il presupposto oggettivo, giacché gli enti di proprietà di RUSTICA srl, tutti locati, sono privi del requisito di strumentalità di cui all'art. 40 comma 2 TUIR ostativo per lo sfruttamento della norma agevolativa<sup>4</sup>. L'operazione inizia con la delibera di assemblea straordinaria che dispone lo scioglimento della società con contestuale nomina del liquidatore; la delibera deve essere depositata per l'iscrizione nel Registro delle Imprese entro il 30.9.2002.

Completata l'attività di liquidazione (riscossione crediti, pagamento debiti), la fase della assegnazione agevolata fondata sul valore corrente di mercato degli immobili (20 miliardi) ha evidenziato l'urgenza per la società di disporre di liquidità sufficiente per ottemperare all'obbligazione tributaria già entro il 16.11.2002<sup>5</sup>, ragion per cui è stato calcolato il gap da coprire con versamenti in conto capitale da parte dei soci. L'assegnazione agevolata degli immobili aziendali ai soci richiede pertanto il pagamento da parte della società di un'imposta sostitutiva di IRPEG e IRAP pari al 10% della differenza tra il valore normale ed il costo fiscalmente riconosciuto dei beni assegnati, percentuale che deve essere maggiorata del 30% dell'IVA applicabile al valore normale in base all'aliquota propria degli stessi<sup>6</sup>. Infine, l'utilizzo in sede di distribuzione delle riserve in sospensione d'imposta comporterà anche il loro assoggettamento ad imposta sostitutiva del 20%.

SEGUE A PAGINA 17

<sup>2</sup> Si è ipotizzato che quello in discussione fosse l'unico reddito percepito dai soci nel periodo d'imposta.

<sup>3</sup> C.M. 165/98, punto 2.2.1.

<sup>4</sup> Sulla questione dell'assenza del requisito di strumentalità in capo agli immobili di proprietà delle società di gestione immobiliare si veda la Sent. Cass. SS. UU. 13.10.1983 n. 1367, richiamata dalla C.M. 21.5.1999 n. 112/E.

<sup>5</sup> L'imposta sostitutiva deve essere versata nelle seguenti misure e scadenze: 40% entro il 16.11.2002, 30% entro il 16.2.2003, 30% entro 16.5.2003.

<sup>6</sup> Qualora sull'immobile siano state capitalizzate spese incrementative sostenute a partire dal 1998, dovrà essere anche rettificata la detrazione IVA a suo tempo effettuata (ipotesi esclusa nel caso in esame).

# Società e immobili

SEGUE DA PAGINA 16

Una volta chiusa la liquidazione della società, i soci, comproprietari degli immobili, addiverranno all'alienazione degli enti all'acquirente, e per il prezzo convenuto.

L'attribuzione ai soci in sede di esecuzione del piano di riparto (ed in regime di comunione) degli immobili e la loro successiva alienazione al terzo acquirente impone di riflettere sulle seguenti questioni tributarie:

- impatto dell'imposta di registro, ipotecaria e catastale;
- rilevanza delle attribuzioni di capitale e utili ex art. 44 TUIR, e credito d'imposta;
- sussistenza di plusvalenze da realizzo di partecipazioni;
- emersione di materia imponibile nella successiva cessione degli immobili.

Quanto al primo punto, è l'art. 29 comma 5 L. 449/97 a stabilire che le assegnazioni scontano l'imposta di registro all'1%, oltre ad ipotecarie e catastali in misura fissa: la maggiorazione (facoltativa) dell'imposta sostitutiva scontata dalla società in luogo dell'IVA ordinaria non fa infatti scattare la regola dell'alternatività con l'imposta di registro (C.M. 112/99, capitolo I, parte III, punti 1 e 2).

Sul secondo argomento, punto di partenza è il comma 4 dell'art. 29 L. 449/97, il quale sancisce che "nei confronti dei soci assegnatari non si applicano le disposizioni di cui all'art. 44 TUIR. Tuttavia il valore normale dei beni ricevuti, al netto dei debiti accollati, riduce il costo fiscalmente riconosciuto delle azioni o quote possedute". L'Agenzia delle Entrate, con la Circ. 13.5.2002 n. 40, ha precisato che l'applicazione dell'imposta sostitutiva alle assegnazioni agevolate ha lo scopo di "chiudere, fino a concorrenza dell'ammontare tassato, qualsiasi debito tributario sia in capo alla società sia in capo al socio", così che il pagamento della sostitutiva risulta "definitivo e liberatorio per i soci assegnatari di qualsiasi ulteriore tassazione" (punto 1.4.2). Nel caso della liquidazione, la disapplicazione del comma 3 dell'art 44 TUIR comporterà che "la differenza tra il valore normale dei beni assegnati e il prezzo di acquisto o sottoscrizione delle azioni o quote annullate è irrilevante per il socio fino a concorrenza dell'ammontare assoggettato ad imposta sostitutiva" (punto 1.4.7).

Sul terzo punto, le recenti espressioni dell'A.F. non pare diano rilievo a quanto invece asserito, all'epoca della prima riapertura dei termini della citata L. 449/97, dalla C.M. 112/99, nonché da autorevole dottrina<sup>8</sup>. Veniva infatti osservato come nell'ipotesi di liquidazione si verifici il sostanziale realizzo della partecipazione da parte del socio, il quale perde detta qualifica. Sicché se le riserve di utili attribuite in sede di riparto "agevolato" non rilevano fiscalmente per espressa disapplicazione dell'art. 44 TUIR (in questo caso, del comma 3), il valore normale dei beni riduce il costo fiscalmente riconosciuto delle quote possedute, così che se il primo importo fosse stato superiore al secondo<sup>9</sup> si sarebbe incorsi in un costo fiscalmente riconosciuto "negativo" con emersione di *capital gain* imponibile<sup>10</sup>. Su questo aspetto, non vi sono né

conferme, né smentite esplicite. Tuttavia, il passaggio contenuto nella Circ. Ag. Entrate n. 40/02, secondo cui il pagamento da parte della società del tributo sostitutivo "è definitivo e liberatorio per i soci assegnatari di qualsiasi ulteriore tassazione", potrebbe essere comprensivo anche di tal questione, circostanza questa che sostanzierebbe tuttavia un'inversione di rotta rispetto all'interpretazione fornita nel 1999.

Infine, il quarto punto trova la sua specifica disciplina nell'art. 81 comma 1 lett. b) TUIR, dal momento che la compravendita definitiva verrà compiuta prima del decorso del quinquennio dal momento dell'acquisto. In tal caso, sarà conveniente per i soci che gli immobili vengano a loro assegnati con un valore normale pari a quello corrente di mercato, così da neutralizzare l'insorgenza di plusvalenza imponibile in via ordinaria. Nella tabella di fondo pagina, il "costo" complessivo di questa operazione per i singoli soci è rappresentato dalla differenza tra la corrispondente frazione del prezzo di vendita incassato e l'importo netto residuo a disposizione. Tale "forbice" scaturisce in sede di liquidazione da:

- le imposte sostitutive dovute dalla società;
- versamenti in conto capitale effettuati dai soci per fornire alla società la liquidità necessaria ad ottemperare agli obblighi di versamento;
- registro, ipotecarie e catastali a carico dei soci assegnatari;
- residuo da ripartire tra i soci dopo aver assegnato l'immobile e pagato i debiti tributari.

Stante l'elevato valore normale attribuito ai cespiti, non vi è stata emersione in capo ai soci di materia imponibile ai sensi dell'art. 44 comma 3 TUIR, dal momento che il costo per l'imposta sostitutiva in capo alla RUSTICA s.r.l. (10% sulla plusvalenza latente, 30% dell'IVA ordinariamente gravante sul valore normale, 20% sulla distribuzione delle riserve in sospensione d'imposta) fa chiudere la liquidazione in perdita civilistica con totale erosione delle riserve di utili esistenti e di parte della posta accesa ai versamenti in conto capitale dei soci. In materia di *capital gain*, si è scelta l'interpretazione più favorevole ai contribuenti illustrata in precedenza. In tema di redditi diversi, infine, il corrispettivo percepito per la vendita degli immobili ora posseduti in regime di comunione (20 miliardi di lire) è inferiore al costo fiscalmente riconosciuto degli stessi (20 miliardi + oneri accessori: registro, ipotecarie e catastali per complessivi 200,5 milioni di lire).

## SOLUZIONE D – TRASFORMAZIONE IN SOCIETÀ SEMPLICE E SUCCESSIVA VENDITA DEGLI IMMOBILI

### In ordine crescente di convenienza

SOCI	Sol A	Sol A	Sol. A	Sol. C	Sol. B	Sol. D	Sol. B
	tax ordinaria	rit 12,5%	separata 25,8%	Liquidazione agevolata	Tax capital gain	Trasf. agevol.	Sost. 2%
A/A1/A2	3.746	nc.	5.098	5.548	6.213	6.603	6.704
B	884	889	1.185	1.278	1.445	1.536	1.559
C	2.098	2.134	2.845	3.066	3.468	3.685	3.742
D	1.838	1.868	2.490	2.683	3.035	3.225	3.274
E	1.664	1.689	2.252	2.427	2.745	2.917	2.962
F	1.144	1.156	1.541	1.661	1.878	1.996	2.027
<b>TOT.</b>	<b>11.374</b>	<b>12.834<sup>14</sup></b>	<b>15.411</b>	<b>16.663</b>	<b>18.784</b>	<b>19.962</b>	<b>20.268</b>

Importi espressi in milioni di Lit.

Fasi salienti di questa alternativa sono:

- la delibera di assemblea straordinaria di cambiamento dell'oggetto sociale (da commerciale in uno non rientrante nel dispositivo dell'art. 2195 c.c., come ad esempio il godimento dei beni immobili di proprietà), da iscriverne nel Registro delle Imprese entro il 30.9.2002;
- fuoriuscita degli immobili dal regime d'impresa per loro destinazione a finalità estranee alla stessa e loro devoluzione alla sfera privatistica dei soci;
- vendita degli immobili.

RUSTICA s.r.l. soddisfa anche i requisiti imposti dall'art. 29 comma 1 L. 449/97 in tema di assegnazione agevolata a mezzo di trasformazione in s.s.: invero, suo oggetto esclusivo o principale è la gestione dei beni oggetto dell'agevolazione<sup>11</sup>, ove per tale si intende l'attività essenziale esercitata per conseguire gli scopi indicati dallo statuto (art. 87 c. 4 TUIR), perfettamente rinvenibile nell'attività di locazione di fatto esercitata. La compagine sociale al tempo della trasformazione è la stessa di quella esistente al 30.9.2002.

Pertanto, essa può essere trasformata in società semplice e il suo cospicuo patrimonio immobiliare devoluto ai soci con le modalità dell'assegnazione agevolata. In questo caso, è parso più conveniente attribuire agli immobili un valore normale pari a quello catastale, non tanto per determinare un'imposta sostitutiva più bassa, quanto perché la trasformazione ha l'effetto di non azzerare il quinquennio già trascorso in capo alla società e rilevante fiscalmente in caso di cessione a titolo oneroso degli enti assegnati, sicché ai soci è data l'opportunità di venderli al prezzo convenuto (20 miliardi di lire) senza emersione di alcuna plusvalenza imponibile.

## CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La costruzione di una simulazione di tal tipo dà agli amministratori della società elementi informativi utili per la fissazione con la controparte del prezzo finale dell'operazione, il quale – specie nelle ipotesi in cui il carico fiscale è vistosamente più leggero – potrebbe anche essere rivisto al ribasso.

L'analisi – ritengo – andrebbe affiancata da una simulazione finanziaria che illustri e programmi i fabbisogni di liquidità della società e dei soci per far fronte ai versamenti d'imposta nei diversi casi prospettati.

Infine, sempre in tema di costi-opportunità, ritengo sia opportuno soffermarsi su due ulteriori temi: quello giuridico della trasformazione in società semplice<sup>12</sup> e quello tributario delle disposizioni antielusive<sup>13</sup>.

<sup>7</sup> Sulla questione vedasi anche Assonime 18.7.2002 n. 52, punto 4.5.4.

<sup>8</sup> Allegato a "Il Fisco" 7.6.1999 n. 23.

<sup>9</sup> Parafrasando: il socio "riceve" più di quello che ha investito.

<sup>10</sup> C.M. n. 112/99, capitolo I, parte II, punto 4.1.1.3.

<sup>11</sup> Concetto ribadito dalla Circ. Agenzia Entrate 30.1.2002 n. 9, punto 4.3. Sul punto comunque il dibattito dottrinale e giurisprudenziale è tutt'altro che concluso.

<sup>12</sup> Vedasi Trib. Udine 8.1.1999, Trib. Ancona 27.5.2000.

<sup>13</sup> Sulle "fobie antielusive" si veda Corriere Tributario n. 40/2000.

<sup>14</sup> Non potendosi praticare tale ipotesi per A, A1 e A2, il totale considera per questi ultimi la soluzione per loro più favorevole, ovvero la tassazione separata.



# La responsabilità degli ex soci illimitatamente responsabili

MARCO ORLANDI  
Ordine di Treviso

**I**l fallimento degli ex soci, illimitatamente responsabili, può essere dichiarato solamente entro un anno dallo scioglimento del rapporto sociale. Questo principio fu chiarito, in via definitiva, una prima volta, con la sentenza interpretativa di rigetto della Corte costituzionale n. 66/99, la quale mediante reinterpretazione dell'art. 147 L.F., forniva la corretta lettura del medesimo articolo, desumendone il reale contenuto proprio in relazione a tale nuova interpretazione, respingendo la questione di legittimità sollevata dal Tribunale di Roma "nella parte in cui prevede che la sentenza che dichiara il fallimento della società con soci a responsabilità illimitata produce il fallimento anche del socio (illimitatamente responsabile) defunto, pur dopo che sia decorso un anno dalla morte".

Tale decisione si concluse con una declaratoria di non fondatezza della questione sollevata dal Tribunale in questione e la Corte riteneva che "così interpretata la norma si sottrae alla censura di incostituzionalità".

Conseguentemente dopo tale pronuncia l'obbligo per i giudici di non applicare la disposizione di legge (art. 147 L.F.) con un'interpretazione diversa da quella sancita in via definitiva dal Giudice delle leggi, veniva instaurato in via definitiva (questa conseguenza appare accolta dalla migliore dottrina costituzionalista - Crisafulli, Elia, Gallo, Giannini). Successivamente la suprema Corte mediante sentenza nr. 319 del 21.07.2000, ribadiva il medesimo principio suindicato, configurando tuttavia l'illegittimità costituzionale degli artt. 147 e 10 L.F., mediante un'interpretazione diversa rispetto al precedente giudizio, sostituendo, quindi, la sentenza interpretativa di rigetto con una di accoglimento della questione di legittimità costituzionale.

Prima di esaminare le conseguenze giuridiche di tali pronunce, si rende necessario brevemente considerare quali sono i presupposti dell'avvio della procedura fallimentare, ovvero: la qualifica di imprenditore commerciale e l'incapacità di soddisfare con regolarità le obbligazioni dell'impresa.

Tralasciando le problematiche inerenti all'assunzione della qualità di imprenditore commerciale, il cui aspetto non interessa la nostra analisi, ci occuperemo in tale sede della perdita della responsabilità illimitata e delle conseguenze giuridiche che tale perdita produce, in relazione ai diritti soggettivi dei creditori, tenendo in considerazione l'orientamento della Corte Costituzionale, la quale circoscrivendo il possibile fallimento dell'ex socio illimitatamente responsabile entro il rigoroso limite temporale, rinvenuto con interpretazione sistematica all'interno della medesima legge fallimentare (artt. 10 e 11 L.F.), ribadisce indirettamente il solo presupposto necessario per l'avvio della procedura concorsuale nei confronti dell'ex socio illimitatamente responsabile, ossia l'effettiva permanenza nella società del medesimo al momento del fallimento o nel corso dell'anno anteriore.

Premesso che il fallimento secondo la corretta interpretazione della legge fallimentare, non può essere considerato una sanzione da applicarsi nei confronti di qualsiasi ex socio debitore, ribadisce la Corte, dopo un certo periodo di tempo non vi è più interesse, per l'ordinamento giuridico, colpire gli ex soci o gli ex imprenditori con il fallimento, a tutela del prevalente interesse generale alla certezza delle posizioni giuridiche acquisite con il decorso del tempo.

La perdita della qualità di imprenditore commerciale (o di socio illimitatamente responsabile), produce dopo un anno l'effetto di escludere, in via automatica, il medesimo dal fallimento, determinando una sorta di prescrizione a tutela della nuova situazione giuridica acquisita. Peraltro, i diritti di credito non si prescrivono in un anno e concretamente possono essere esercitati dai creditori, contro gli ex soci debitori, con effetti anche per il fallimento.

In tale caso i creditori, se il termine di un anno è già trascorso, potranno esercitare i loro diritti di credito in due modi: potranno decidere di insinuarsi ugualmente al passivo del fallimento della società, tentando di realizzare il loro diritto con le regole del concorso, oppure, potranno, come seconda ipotesi, in caso di attivo insufficiente, tentare di realizzare i loro crediti mediante azione esecutiva ordinaria nei confronti degli ex soci, i quali non rimarranno liberati dalle obbligazioni per il decorso del termine predetto (ex art. 2290 c.c.); in tale ultima fattispecie saranno, quindi, egualmente responsabili alla stregua di qualsiasi altro debitore con tutti i loro beni presenti e futuri (responsabilità patrimoniale del debitore).

Secondo l'art. 2290 c.c. i soci illimitatamente responsabili usciti sono tenuti a rispondere verso i terzi per le obbligazioni sociali fino al giorno in cui si verifica lo scioglimento. A parere di chi scrive, alla luce di tale norma, i soci receduti assumono

la veste di coobbligati, parificabile a quella di un qualsiasi fideiussore, nei confronti dei creditori insinuati al passivo del fallimento, che preventivamente vogliono escutere la società.

I creditori insinuati quindi potranno preventivamente tentare di soddisfare i loro crediti sul patrimonio fallimentare e nel caso di mancata o insufficiente soddisfazione, potranno agire in via ordinaria nei confronti dei soci receduti, anche per la differenza. Il fallimento, nel caso di responsabilità patrimoniale di ex soci, ovvero di responsabilità per debiti, dovrà, decorso il termine di un anno, astenersi dal colpire gli ex soci per le obbligazioni loro imputabili, anche se questi siano personalmente solvibili, poiché in caso di fruttuoso recupero delle somme, queste dovrebbero sottostare alla regola del concorso, con possibile mancato soddisfacimento del diritto di credito, riferibile ai creditori interessati, nell'ipotesi di diritti non garantiti da alcun privilegio particolare.

In tale caso l'eventuale azione esercitata dal curatore tendente al recupero delle somme contro gli ex soci, non potrebbe considerarsi "un'azione a tutela della massa", riferibile a tutti i creditori insinuati, poiché verrebbe esercitata

solamente nell'interesse esclusivo di alcuni di essi (parificabile all'azione ex art. 2449 c.c. prevista a favore del singolo creditore, si veda sul punto Cass. 19 settembre 1995 n. 9887), non di tutti, col possibile pregiudizio per i loro diritti, qualora le somme recuperate siano destinate al pagamento di crediti diversi garantiti magari da un particolare grado di prelazione, collocati anteriormente rispetto a quelli di cui si discute. I creditori dei soci usciti hanno interesse quindi oltre ad insinuarsi al passivo del fallimento ad esperire un'azione ordinaria di recupero per salvaguardare i loro crediti, dopo aver tentato preventivamente il soddisfacimento dei loro diritti sul patrimonio sociale recuperato dal fallimento.

Residua, infine, da esaminare il secondo presupposto del fallimento, vale a dire lo stato di insolvenza, ossia l'inadempimento delle obbligazioni protratte nel tempo. A questo punto nel caso di insolvenza manifesta al tempo del recesso degli ex soci, non pare di potersi escludere decorso il termine annuale, l'innestarsi di una possibile ipotesi, alternativa rispetto al fallimento non più dichiarabile, di responsabilità civile a carico dei medesimi ex soci (responsabilità per danni), del tutto coincidente rispetto a quella prevista dall'art. 146 L.F.

Si ritiene, infatti, di non poter escludere tale tipo di responsabilità nell'ipotesi di danni creati dai soci usciti, i quali con decorso del termine annuale, non siano più assoggettabili al fallimento personale.

Gli ex soci illimitatamente responsabili, al pari degli amministratori, potranno considerarsi solidalmente responsabili verso la società per l'adempimento degli obblighi ad essi imposti dalla legge e dal contratto sociale e nei confronti dei creditori sociali per l'inosservanza degli obblighi inerenti alla conservazione del patrimonio sociale (artt. 2392, 2393, 2394 c.c.).

Tale responsabilità civile potrà essere accertata utilmente anche dal fallimento, mediante azione giudiziaria, nei confronti degli ex soci responsabili per danni, non più fallibili, e le somme versate a titolo di risarcimento, confluyendo nell'attivo fallimentare, potranno essere ripartite tra tutti i creditori insinuati.

Appare possibile in tale caso prevedere che l'esercizio dell'azione di responsabilità spetti al curatore, decorso il termine di un anno, sulla base del presupposto oggettivo di insolvenza della società manifesta al momento del recesso degli ex soci, in caso di condotta dannosa degli ex soci con pregiudizio per la società e per i creditori.

Rimane comunque privo di qualsiasi sanzione il socio che ha avuto l'accortezza di uscire dalla società al delinarsi dei primi sintomi dell'insolvenza (Trib. Milano 13.05.1999), che non abbia creato danni, ed è facile in tale caso prevedere che il limite di un anno gli consentirà di evitare il fallimento. In tale caso il curatore non potrà agire per l'estensione del fallimento, non potrà agire per i danni, ed anche un'azione recuperatoria ordinaria a tutela della massa, sarà impraticabile non essendo accertati od accertabili in modo definitivo i debiti creati. Appare, quindi, delinarsi, dopo le pronunce della Corte, un legame ed una sorta di parallelismo tra la figura dell'ex socio debitore illimitatamente responsabile non più fallibile per il decorso del termine e l'amministratore di società di capitali, entrambi responsabili nei confronti del fallimento, solo civilmente, per eventuali danni creati alla società, come da previsione normativa ex art. 146 L.F. In attesa della imminente riforma della materia da parte della apposita Commissione nominata, sarà interessante analizzare l'inquadramento normativo secondo cui verrà eventualmente disciplinato tale aspetto civilistico, alla luce anche delle recenti sentenze da parte della Corte Costituzionale, in precedenza richiamate.



## COOPERATIVE E FISCO

# Fabbricati strumentali nelle cooperative agricole

## *Hanno natura rurale ed esenti da ICI*

SANDRO SECCHIERO  
Ordine di Rovigo

**I** fabbricati di proprietà di una cooperativa agricola e direttamente utilizzati dalla stessa per la lavorazione e lo stoccaggio del prodotto e per uso abitazione dei dipendenti agricoli, risultano, ai fini fiscali, esenti da reddito da fabbricati e perciò non soggette all'applicazione dell'imposta comunale sugli immobili. E' quanto deciso dalla Commissione Tributaria Provinciale di Rovigo, Sez. 3, nella sentenza n. 232-3-01 del 27 novembre 2001, depositata in data 28 febbraio 2002, che ha accolto le argomentazioni di una cooperativa ortofrutticola tese ad annullare gli avvisi di accertamento del Comune in cui insistevano gli immobili e per i quali veniva pretesa l'ICI.

Il giudizio si è imperniato sulla qualificabilità in termini soggettivi di imprenditore agricolo della cooperativa esercente l'attività ortofrutticola. Di conseguenza, i fabbricati strumentali all'attività sono stati ritenuti rurali, in quanto asserviti al fondo agricolo dei soci, e quindi non assoggettabili ad ICI. La sentenza recita testualmente:

“La Commissione, esaminati gli atti di causa, sentiti i rappresentanti delle parti, ha ritenuto che, essendo la società cooperativa proprietaria dei fabbricati destinati ad attività ortofrutticola al servizio del fondo, anch'esso di proprietà e sul quale insistono gli immobili, l'attività ortofrutticola, l'abitazione per il custode e gli altri locali utilizzati per la stessa attività, verificano l'ipotesi di cui all'art.39 del D.P.R. n.917/86. La particolare forma societaria sottintende che gli agricoltori (soci) sono anche proprietari dell'immobile, e sottintende che i terreni dei soci sono strumentalmente destinati all'attività di trasformazione svolta nei fabbricati della cooperativa.

L'art.9 del D.L. n.557/93, pur prevedendo l'istituzione del Catasto Fabbricati, distingue la caratteristica di ruralità ai fini fiscali e l'art.3 comma 1-5-6 della legge n.662/96 prevede la revisione dei criteri di accatastamento anche dei fabbricati rurali strumentali. La circolare del Ministero delle Finanze, dipartimento del territorio, D.G. del Catasto n.96/I del 9/4/1998 prevede per i fabbricati per funzioni produttive connesse con le attività agricole una speciale e specifica categoria “D/10”. Da tutto ciò risulta che i fabbricati in questione già accatastati in categoria D/10, sono ai fini fiscali esenti da reddito e perciò non

assoggettabili all'imposta ICI”.

E' stato quindi confermato il concetto della continuità fra l'attività del socio e quella della cooperativa, come da costante giurisprudenza della Corte di Cassazione. Cioè, che l'autonomia aziendale e la personalità giuridica dell'organismo associativo non costituiscono che strumenti formali, utilizzati quali mezzi idonei al perseguimento del comune fine mutualistico, per realizzare il completamento dell'attività agricola dei soci e realizzare la maggior redditività della produzione dei fondi.

Nella fattispecie detto concetto conduce alla coincidenza soggettiva tra il soggetto che possiede il terreno (soci-agricoltori) su cui si svolge l'attività agricola e il soggetto che svolge l'attività di trasformazione (cooperativa). E dunque, che gli agricoltori sono anche proprietari dell'immobile sociale, e che i terreni degli agricoltori soci sono strumentalmente destinati all'attività di trasformazione svolta nei fabbricati della cooperativa.

E' poi importante la precisazione che con l'istituzione del Catasto dei Fabbricati (D.L. n.557/93) e l'immissione degli edifici rurali in esso, l'eventuale attribuzione della rendita catastale è irrilevante se ricorrono i requisiti di ruralità prescritti dal D.P.R. n.139/98, in quanto la redditività degli edifici rurali è contenuta all'interno del reddito dominicale del terreno.

La sentenza conferma un orientamento ormai pressochè consolidato in una materia che, forse a causa di un'incertezza nell'interpretazione normativa, ha generato negli ultimi anni una folta materia di contendere.

Un contenzioso che è divenuto copioso per due ordini di motivi. Il primo è dovuto alla poco approfondita diffusione dei principi generali di diritto cooperativo, e delle peculiarità della forma societaria costituita dalla cooperativa. In particolare della cooperativa agricola, che è una società costituita allo scopo di svolgere la propria attività utilizzando i prodotti conferiti dai soci, tutti produttori agricoli, per la successiva rivendita nell'interesse dei soci medesimi.

Il secondo motivo è conseguente alla temerarietà sempre più diffusa degli uffici tributi degli enti locali, che non esitano ad intraprendere pretese fiscali, anche scarsamente motivate, nel tentativo di arricchire le entrate comunali incrementando le entrate tributarie a fronte del progressivo contenimento dei trasferimenti.

## 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 qs david@tin.it

**PADOVA**

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

**PORDENONE**

**Eridania Mori**  
VIA G. CANTORE, 21 - 33170 PORDENONE  
Tel. e FAX 0434-541790 email eridmori@tin.it

**ROVIGO**

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

**TRENTO**

**Claudio Erspamer**  
VIA BRENNERO, 32 - 38100 TRENTO  
Tel. 0461- 828060 FAX 828022  
email fronzass@tin.it

**TREVISO**

**Germano Rossi**  
SOTTOPORTICO BURANELLI, 27  
31100 TREVISO  
Tel. 0422-583200 FAX 583033  
email faldini.rossi@tin.it

**TRIESTE**

**Michele D'Agnolo**  
VIA DELLA ZONTA, 2 - 34122 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 Corrà**  
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

## I migliori articoli del 2002



**A**nche 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 rivoluzione telematica del Registro delle Imprese

**D**al 9 dicembre 2002 gli Uffici del Registro delle Imprese italiani saranno interessati da una svolta epocale per ciò che concerne il deposito delle istanze ( per incominciare in pratica quelle delle sole società: per le imprese individuali si potrà continuare ad effettuare il deposito su carta). Sarà infatti necessario l'invio su supporto informatico o telematico sia dell'atto che del modello utilizzando il dispositivo di firma digitale (c.d. *smart card*).

Una prima considerazione da farsi è che pertanto diviene di primaria importanza il potenziamento, anche sotto il profilo culturale, della conoscenza degli strumenti informatici e telematici come mezzi di invio delle domande e delle denunce al Registro delle imprese: è infatti importante che sia i Professionisti, le Associazioni di Categoria e gli altri intermediari che gli addetti all'ufficio del Registro delle Imprese acquistino familiarità con queste nuove procedure al fine di giungere alla scadenza del 9 dicembre 2002 adeguatamente preparati.

L'attività in questo periodo è fervente: infatti tutti gli uffici, alcuni anche in rapporto coordinato e con il supporto tecnico di Infocamere (la società di informatica del sistema camerale), stanno definendo gli aspetti relativi alle nuove procedure, oltretutto ovviamente incentivando la distribuzione delle *smart card* (che peraltro nel Veneto è a un buon livello di diffusione). Posto quindi che è presumibile che ogni Ufficio del Registro delle Imprese predisporrà specifiche istruzioni per i propri clienti (le quali è naturale, anche se non del tutto condivisibile, conterranno talune differenze tra loro in relazione agli orientamenti dei diversi Conservatori e Giudici del Registro), è utile soffermarsi su alcuni concetti di portata generale che possano aiutare ad inquadrare il problema nel suo complesso.

## Fondamenti normativi

Vediamo innanzitutto come siamo arrivati a questo importante traguardo.

La firma digitale trova origine nella legge n. 59/1997, che all'articolo 15 comma 2 stabilisce piena validità giuridica ai documenti informatici, purché rispettino alcune caratteristiche tecniche.

Una di queste è la sottoscrizione mediante utilizzo delle firme digitali.

La piena applicabilità della firma digitale avviene con l'entrata in vigore del D.P.R. n. 513/1997 che fornisce le modalità tecniche relative alla firma digitale.

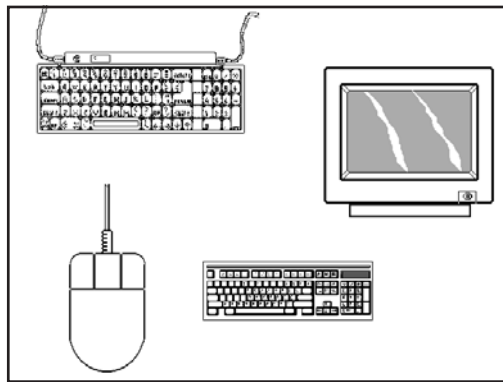
Queste norme sono attualmente contenute nel D.P.R. n. 445/2000.

La firma digitale non nasce come uno strumento connesso al solo Registro delle Imprese, ma è applicabile a qualsiasi contratto concluso da soggetti pubblici e privati, ed anche al commercio elettronico. Ha una valenza, quindi, molto maggiore rispetto alla sola applicazione al Registro delle Imprese, anche perché conferisce piena validità legale ai documenti sottoscritti.

L'applicazione di tale dispositivo al Registro delle Imprese per le sole società avviene con il D.P.R. n. 558/1999 e con la legge n. 340/2000 che all'articolo 32 dispone che gli atti ed i modelli siano inviati a questo ufficio, a decorrere dal 10 dicembre 2001, obbligatoriamente per via informatica o telematica utilizzando il dispositivo di firma digitale. Tale disposizione è stata prorogata con l'articolo 3 comma 13 della legge n. 448/2001 al 9 dicembre 2002.

Inoltre con il D.Lgs. 23 gennaio 2002 n. 10 (sulla G.U.

MARCO D'EREDITA'  
Conservatore del Registro  
delle Imprese di Treviso



n. 39 del 15 febbraio) viene recepita la direttiva comunitaria 1999/93/CE sulle firme elettroniche.

Con esso alla firma digitale già esistente nell'ordinamento italiano, si aggiungono la firma elettronica e la firma elettronica avanzata.

In ogni caso, la firma digitale propriamente detta, rilasciata in base alla normativa attualmente vigente nel nostro Paese, è l'unica ad avere valore nei confronti della Pubblica Amministrazione e ad avere un'efficacia probatoria sulla paternità delle dichiarazioni fino a querela di falso.

Il 17 luglio 2002 è stato pubblicato il decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze n. 127 che disciplina le modalità di riscossione del bollo per le pratiche telematiche fissando un importo forfetario per ciascuna pratica pari ad EURO 41,32.

Al di là della mera cronologia legislativa, è indubbio che l'entrata in vigore della legge di semplificazione per il 1999 (la legge n. 340/2000) ha introdotto una novità di estrema rilevanza per gli operatori.

Infatti tutte le società, ai fini dell'iscrizione, della modifica e della cancellazione dal Registro delle Imprese non potranno più utilizzare supporti cartacei.

La disposizione non riguarda le imprese individuali ed i soggetti iscritti nel Repertorio economico e Amministrativo (REA): per questi soggetti, è prevista l'emanazione di un apposito decreto del Ministro dell'Industria che definirà tempi e modi per la loro assoggettabilità alle procedure informatiche e telematiche.

## Il documento informatico, la firma digitale e la pratica telematica

Cerchiamo ora di chiarire, anche in termini terminologici, che cosa sia il documento informatico, che cosa sia e che funzioni abbia la firma digitale, quali siano i sistemi di utilizzo.

### Il documento informatico

Il documento informatico è un documento immateriale: non vi è alcuna distinzione tra l'originale e la copia (se non per la data di redazione). Si differenzia dal documento elettronico in quanto mentre per documento informatico si intende un documento prodotto da un sistema informatico, per documento elettronico si intende un documento generato mediante sistemi elettronici in genere.

Nella Legislazione italiana il concetto di documento informatico era già stato introdotto fin dal 1993 con

due diversi provvedimenti:

- \* il decreto legislativo n. 39/1993 ha disposto che "gli atti adottati da tutte le Pubbliche Amministrazioni sono di norma predisposti tramite sistemi informativi automatizzati";
- \* la legge n. 547/1993, introducendo l'art. 491 bis del codice penale, ha previsto che per documento informatico "si intende qualunque supporto informatico contenente dati o informazioni aventi efficacia probatoria e programmi specificamente destinati ad elaborarli".

Si arriva poi alla definizione di documento informatico contenuta nella legge n. 59/1997 e nel D.P.R. n. 445/2000. Infatti, l'introduzione vera e propria del documento informatico con validità legale in Italia è avvenuta con la legge n. 59/1997 (la Bassanini 1) pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale del 15/03/1997.

All'art. 15, comma 2, è stato previsto che "gli atti, i dati i documenti tenuti dalla Pubblica Amministrazione e dai privati con strumenti informatici e telematici, i contratti stipulati nelle medesime forme, nonché la loro archiviazione e trasmissione con strumenti informatici sono validi e rilevanti a tutti gli effetti di legge".

Questa legge prevedeva che i criteri e le modalità di applicazione fossero stabiliti con specifici regolamenti. Il regolamento di attuazione è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale nei primi mesi del 1998 ed è il D.P.R. n. 513/1997 (attualmente contenute nel D.P.R. n. 445/2000) intitolato "regolamento recante criteri e modalità per la formazione, l'archiviazione e la trasmissione di documenti con strumenti informatici e telematici".

In base al testo unico, si definisce documento informatico la rappresentazione informatica di atti, fatti o dati giuridicamente rilevanti.

Se il documento informatico, da chiunque sia formato, è emesso sulla base delle disposizioni fissate dal testo unico citato, esso è valido e rilevante a tutti gli effetti di legge. Ancora, sempre in base al testo unico, il documento informatico sottoscritto con firma digitale, se redatto in base alle disposizioni tecniche prefissate, soddisfa il requisito legale della forma scritta e, inoltre, ha efficacia probatoria fino a querela di falso (diversamente dall'utilizzo delle altre forme di firma elettronica ora previste).

Con tale modalità possono essere tenute anche le scritture contabili obbligatorie (ad esempio il libro giornale o il libro inventari), sempre a condizione che le regole tecniche siano rispettate.

Sempre il testo unico sancisce che i contratti stipulati con strumenti informatici o per via telematica mediante l'uso della firma digitale e redatti in base alle disposizioni prefissate, sono validi e rilevanti a tutti gli effetti di legge.

Per ciò che concerne le modalità di trasmissione telematica del documento informatico, questo si intende inviato e pervenuto al destinatario se trasmesso all'indirizzo elettronico da questi dichiarato.

Se la trasmissione del documento informatico è stata effettuata assicurando l'avvenuta consegna dello stesso, nei casi consentiti dalla legge, la trasmissione è equivalente alla notificazione a mezzo posta.

Quindi emerge come la volontà del Legislatore sia quella di sostituire in tutto il supporto cartaceo dando piena efficacia a quello di natura informatica.

Duplicati, copie o estratti del documento informatico sono validi a tutti gli effetti di legge se predisposti

# La rivoluzione telematica del Registro delle Imprese

SEGUE DA PAGINA 21

conformemente alle disposizioni del testo unico. Per ciò che concerne le copie su documento informatico di un documento formato in origine su un supporto cartaceo è previsto che il documento informatico possa sostituire la carta, a condizione che la conformità all'originale sia autenticata da un notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato e sempre nel rispetto delle regole tecniche.

## La firma digitale

Una prima definizione, grossolana, di firma digitale è quella di affermare che si tratta dell'equivalente informatico di una firma tradizionale su carta.

Più precisamente, la firma digitale è il risultato di una procedura informatica che si basa su un sistema di codifica crittografica a chiavi asimmetriche (dette chiave pubblica e chiave privata).

Tecnicamente, si definisce firma digitale il processo di codifica con chiave privata dell'impronta *hash* di una sequenza binaria, dove la funzione di *hash* è una funzione matematica che, applicata ad una generica sequenza di simboli binari, genera una stringa di lunghezza fissa.

Si potrebbe dire che si tratta di un processo che permette un riassunto del documento che è sempre (ed indipendentemente dalla natura del documento) di lunghezza fissa.

La firma digitale consente:

- di sottoscrivere un documento informatico;
- la verifica da parte del destinatario dell'identità del firmatario;
- la sicurezza sulla provenienza del documento;
- la certezza che l'informazione contenuta nel documento non sia stata alterata.

Si diceva prima che la firma digitale si basa su un sistema di chiavi asimmetriche, definite chiave pubblica e chiave privata.

Per chiave pubblica va inteso l'elemento della coppia di chiavi destinato ad essere reso pubblico dall'ente certificatore; per chiave privata, l'elemento della coppia di chiavi destinato ad essere conosciuto dal solo titolare e mediante il quale si appone la firma digitale sul documento informatico.

Va inoltre rilevato che:

\* non è possibile dedurre la chiave privata dalla corrispondente chiave pubblica;

\* non si può decifrare il testo con la stessa chiave usata per cifrarlo (quindi, se io ho usato la mia chiave privata, il testo può essere decifrato solo utilizzando la mia chiave pubblica).

Va sottolineato inoltre che il Testo Unico sulla documentazione amministrativa (il D.P.R. n. 445/2000) ha attribuito alcune caratteristiche alla firma digitale: ad esempio, l'apposizione o l'associazione della firma digitale al documento informatico equivale alla sottoscrizione prevista per gli atti e documenti in forma scritta su supporto cartaceo; o ancora, che ai fini della presentazione di una domanda ad un ufficio della pubblica amministrazione la sottoscrizione della stessa con firma digitale risponde ai requisiti di forma prevista per ciò che concerne l'autenticazione della sottoscrizione dell'istanza e non è necessario allegare copia fotostatica di un documento di identità.

Un parallelo tra la firma autografa "cartacea" e la firma digitale fa capire la portata dell'innovazione. Infatti, se da un lato la firma autografa è riconducibile al soggetto in maniera diretta, quella digitale è riconducibile al soggetto solo mediante il possesso di un segreto; mentre quella cartacea è legata fisicamente al documento, la firma digitale è parte integrante ed inscindibile del documento.

Ancora, mentre nella firma autografa la verifica è diretta e soggettiva, in quella digitale la verifica è indiretta ed oggettiva ed è effettuata da una "terza parte fidata" cioè dall'ente certificatore.

Caratteristica della firma digitale è che non è falsificabile se non si è in possesso della chiave privata, ma se il falso viene operato, non è riconoscibile in alcun modo.

Conseguenza di tutto ciò è che la firma digitale non è mai ripudiabile.

Si può affermare che fornire ad un terzo il codice relativo alla chiave privata (il PIN) e la propria *smart card* (la *smart card* è il dispositivo di firma digitale, cioè l'apparato elettronico che conserva la chiave privata e che serve anche per generare la firma digitale e dotata di un microprocessore) vuol dire dargli la "delega in bianco" a firmare qualsiasi cosa per nostro conto senza alcuna possibilità di ripudio dei documenti da lui sottoscritti, tranne nel caso in cui non si sia provveduto a denunciare la sottrazione coatta dei documenti stessi prima del loro utilizzo in modo fraudolento.

## L'ente certificatore

L'architettura su cui è basata la firma digitale richiede l'assoluta certezza relativa all'identità dei soggetti che operano nel settore.

Al fine di ottenere questo risultato, è necessario ricorrere a "terze parti fidate", cioè a soggetti terzi che si trovano in posizione di neutralità rispetto agli utilizzatori della firma digitale chiamati enti certificatori.

Per essere iscritti nell'apposito elenco tenuto dall'AIPA è necessario essere in possesso di alcuni requisiti, come la forma giuridica di società per azioni, il capitale non inferiore a quello necessario per svolgere l'attività bancaria nel caso di soggetti privati, è altresì necessario il possesso di requisiti di onorabilità in capo ai legali rappresentanti e che i responsabili tecnici dell'organizzazione siano in grado di rispettare le norme in materia di rilascio e tenuta della firma digitale, come stabilite dalle disposizioni di legge vigenti in materia. Vediamo, in sintesi, quali sono i compiti dell'ente certificatore, che per il rilascio della firma digitale si avvale degli uffici di registrazione, cioè di strutture ubicate nel territorio che hanno il compito principale di distribuire le *smart cards* e di assistere l'ente certificatore nelle procedure successive al rilascio (e cioè il rinnovo, la sospensione e la revoca del certificato). Tra i compiti del certificatore rientrano:

- \* l'identificazione con certezza della persona che fa richiesta della certificazione. A tal fine bisogna rivolgersi presso l'ufficio di registrazione muniti di un documento in corso di validità. La firma digitale può essere richiesta presso uno qualsiasi dei certificatori in quanto il gruppo di lavoro costituito tra i rappresentanti degli enti certificatori ha elaborato le linee guida per l'interoperabilità tra gli stessi, che sono state recepite nella circolare dell'AIPA n. 24;
- \* il rilascio del certificato digitale: questo certificato dichiara la corrispondenza tra una persona fisica e la propria chiave pubblica di crittografia. Nel certificato compare l'identificativo del soggetto certificato, la sua chiave pubblica, la validità temporale del certificato. Il certificato digitale deve essere rinnovato prima della scadenza secondo le procedure stabilite dall'ente certificatore;
- \* la specificazione, su richiesta dell'interessato, della sussistenza dei poteri di rappresentanza o altri titoli relativi all'attività professionale o a cariche rivestite;
- \* il rispetto delle regole tecniche che disciplinano la materia;
- \* l'informazione ai richiedenti sulla procedura di certificazione e sui necessari requisiti tecnici per accedervi;
- \* il rispetto della normativa sulla privacy (legge n. 675/1996);
- \* l'attuazione dei provvedimenti di revoca e di sospensione del certificato in tutti i casi previsti e la pubblicazione nelle forme idonee di questi provvedimenti. La revoca o la sospensione può essere richiesta dal titolare (ad esempio nel caso di smarrimento della *smart card*) o su provvedimento delle autorità competenti;

\* tramite l'ufficio di certificazione, devono essere fornite all'utente le informazioni in merito alla protezione ed alla segretezza della chiave privata e consegnati il manuale di utilizzo, il contratto con l'ente certificatore e il codice di revoca, cioè di quel numero di codifica che permette in ogni momento, 24 ore su 24, di bloccare la propria *smart card* o rivolgendosi ad un ufficio di registrazione del proprio certificatore o presso un *call center*. Va ricordato che l'uso della firma apposta o associata mediante una chiave revocata, scaduta o sospesa equivale a mancata sottoscrizione.

## I soggetti ed atti coinvolti

Dal 9 dicembre 2002 pertanto non sarà più possibile utilizzare i modelli cartacei.

L'obbligo di presentazione delle istanze su supporto informatico o telematico riguarda i seguenti soggetti:

- le società semplici;
- le società in nome collettivo;
- le società in accomandita semplice;
- le società per azioni;
- le società a responsabilità limitata;
- le società in accomandita per azioni;
- le società cooperative;
- le società consortili;
- i consorzi;
- le società estere aventi sedi secondarie in Italia;
- ogni altro soggetto iscritto nella sezione ordinaria del registro delle imprese (tranne le imprese individuali).

Non riguarda:

- le imprese individuali;
- i soggetti iscritti solo al REA (associazioni, unità locali di imprese estere in Italia ecc.).

Tutti i soggetti obbligati all'utilizzo di tali procedure dovranno procedere all'invio delle domande e delle denunce al registro delle imprese solo con tale modalità. L'adempimento riguarda tutte le pratiche (iscrizioni, modifiche, cancellazioni, deposito del bilancio, denunce REA, ecc).

## Problematiche connesse alla pratica telematica

Iniziamo ad affrontare le problematiche connesse alla tipologia della pratica interamente informatica o telematica da inviarsi al Registro delle Imprese. Infatti secondo taluni, l'assunto è che "le domande di iscrizione e le denunce al registro delle imprese, di cui il D.P.R. 558/1999 e la legge n. 340/2000 esigono la presentazione in formato elettronico, rientrano nella categoria delle "istanze alla pubblica amministrazione" e pertanto la principale norma di riferimento è l'art. 38 del D.P.R. 445/2000". Se così fosse già oggi sarebbe possibile ricevere documenti inviati per via telematica e basterebbe allegare fotocopia del documento. In realtà l'assunto da cui partire è differente: infatti la legge n. 340/2000 all'articolo 31 comma 2 prevede l'inoltro delle pratiche al registro delle imprese per via telematica o informatica, ma detta anche i criteri di tale invio che deve avvenire ai sensi dell'articolo 15, comma 2, della legge 15 marzo 1997, n. 59. A tal proposito nel testo "La firma digitale" Zanichelli Editore l'autrice, Giusella Finocchiaro, afferma che "com'è noto l'art. 15, 2° comma della legge n. 59 del 1997 introduce nell'ordinamento italiano il principio generale di validità e della rilevanza giuridica delle rappresentazioni informatiche; il D.P.R. n. 513 del 1997 (ora "assorbito" nel DPR n. 445/2000) ne individua le modalità concrete di attuazione, optando per la tecnica della firma digitale.....".

Pertanto è facile evincere che il sistema di deposito delle pratiche al registro delle imprese a seguito della legge n. 340/2000 non è quello della pratica telematica *tout court*, ma solo quello della pratica telematica mediante utilizzo della firma digitale, stante il richiamo operato nella legge n. 340/2000 a queste norme, che fanno sì che il meccanismo di invio delle pratiche al registro delle imprese sia disciplinato da un regime di specialità rispetto all'articolo 38 del D.P.R. n. 445/2000.

SEGUE A PAGINA 23

# La rivoluzione telematica del Registro delle Imprese

SEGUE DA PAGINA 22

## Come ottenere la firma digitale

La firma digitale può essere ottenuta in diversi modi, sia rivolgendosi alle stesse Camere di Commercio, sia agli altri soggetti autorizzati (altri enti certificatori, associazioni di categoria, società di servizi, soggetti distributori di Infocamere). Per le modalità di rilascio è opportuno verificare presso la propria Camera di Commercio.

## Le modalità di inoltro della pratica

Per la trasmissione per via telematica delle domande/denunce al Registro delle Imprese e REA, compreso quindi l'assolvimento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria, dovrà essere utilizzata l'infrastruttura telematica di trasmissione realizzata da Infocamere e denominata "Telemaco". Ad essa si accede o attraverso i soggetti distributori di Infocamere oppure direttamente tramite la convenzione denominata "Telemaco Pay". Esso è infatti l'unico sistema che assicura l'avvenuta consegna della documentazione informatica ai sensi dell'art. 14 del D.P.R. 445/2000, parificato alla trasmissione per plico raccomandato come previsto dall'art. 15 del D.P.R. 581/95.

**Infatti, solo questa via di trasmissione rappresenta il canale di assoluta sicurezza per l'inoltro telematico delle pratiche.**

**Non è ricevibile, e quindi si ha come non presentata, l'istanza inviata utilizzando altri e diversi sistemi di posta elettronica.**

Qualora il soggetto convenzionato con il sistema Telemaco sia diverso da quello legittimato alla presentazione della domanda/denuncia al Registro delle Imprese ed al REA, è necessario che la pratica informatica sia sottoscritta digitalmente anche dal soggetto che provvede alla trasmissione telematica. Ovviamente in questi casi l'obbligato al deposito dovrà delegare l'intermediario che provvede alla trasmissione e che è convenzionato con il collegamento telematico anche ai fini della domiciliazione delle eventuali corrispondenze inerenti alla pratica stessa.

Tale sistema di deleghe è riassunto, con appositi codici, nella distinta Fedra (il programma predisposto da Infocamere per la redazione della modulistica elettronica).

E' possibile anche la presentazione dell'istanza allo sportello o per posta, comunque su supporto informatico anche se **in via residuale**: in questo caso il pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria avverrà attraverso il versamento sul c/c postale alla CCIAA di destinazione della pratica, di cui andrà presentata l'attestazione riportante la causale distinta tra l'importo versato per imposta di bollo e quello versato per i diritti di segreteria.

## Le note tecniche su software, hardware e formato dei documenti

Per il deposito dei documenti per via telematica tramite il sistema di trasmissione "Telemaco" occorre:

1. Disporre di PC con collegamento Internet:  
Hardware richiesto: processore Intel Pentium II 350 MHz o superiore, almeno 64 Mb di RAM, almeno 100 Mb di spazio disco disponibili;  
Sistema Windows: 9x, NT, 2000, ME + Internet Explorer in versione 4.0 o superiore;  
Collegamento Internet via modem, LAN o altro;  
Lettore di smart card compatibile con il sistema operativo (è possibile vedere i modelli sul sito [www.card.infocamere.it](http://www.card.infocamere.it)).
2. Possedere l'abilitazione alla trasmissione telematica con il sistema Telemaco, che può essere richiesta alla Camera di Commercio o ad una delle organizzazioni o associazioni convenzionate.
3. Aver installato il software Fedra versione 5.5 o

superiori (gratuito e distribuito da InfoCamere, Società consortile d'informatica delle Camere di Commercio sul sito [web.telemaco.infocamere.it](http://web.telemaco.infocamere.it)), o programma analogo compatibile con le specifiche tecniche pubblicate sul sito Internet (v. punto di riferimento).

4. Disporre di programmi per la conversione di documenti in formato Tif, oppure Pdf. Per questi Infocamere rende disponibili sul proprio sito alcune componenti gratuite.
5. Aver installato il toolkit (lettore e driver) di firma digitale Dike versione 1.2.x o versioni superiori (gratuito e distribuito da Infocamere [www.card.infocamere.it](http://www.card.infocamere.it)): le versioni superiori consentono anche l'apposizione della marca temporale alla firma digitale, secondo le prescrizioni tecniche di legge.
6. Disporre di un dispositivo di firma digitale (smart card) con certificato di sottoscrizione valido per apporre la firma digitale rilasciato da uno degli enti certificatori iscritti nell'elenco tenuto dall'Autorità per l'informatica nella pubblica amministrazione e pubblicato all'indirizzo Internet: <http://www.aipa.it>
7. Disporre di uno scanner se è necessario recuperare documenti da inviare telematicamente.

Punto di accesso a Telemaco: <https://www.telemaco.infocamere.it>.

Punto informativo, di distribuzione del software, dei manuali di istruzioni, delle specifiche tecniche e di ogni altra informazione è il sito Internet: <http://web.telemaco.infocamere.it>.

## Le problematiche connesse all'imposta di bollo e di registro

Fermo restando il rinvio alle specifiche istruzioni che saranno diffuse dai diversi Uffici, è opportuno esaminare l'orientamento generale nell'applicazione delle due principali imposte legate alla materia, tenuto conto che l'assolvimento dei diritti di segreteria camerali avviene attraverso la procedura informatica.

### a) Imposta di registro

Per quanto riguarda gli atti cui il notaio è tenuto al deposito a norma di legge, non è necessario ai fini della ricevibilità o dell'istruttoria acquisire informazioni circa la registrazione dell'atto.

Per tutti gli altri tipi di atti, se soggetti a registrazione, sarà necessario che nell'originale o copia informatica siano riportati tutti gli estremi di registrazione (data, numero, importo).

E' consentito, comunque, qualora al deposito provveda il notaio, che lo stesso indichi anche la sola data di registrazione, qualora il numero non sia stato attribuito in tempo utile.

### b) Imposta di bollo

L'imposta di bollo viene versata alla Camera di Commercio competente dai soggetti obbligati sulla base a specifica autorizzazione del Ministero delle Finanze. Pertanto è da ritenersi opportuno che ogni atto che per sua natura sia soggetto all'imposta sia esso predisposto in originale o copia conforme informatica, dovrà indicare, preferibilmente in apertura o in chiusura (se trattasi di copia autentica), la seguente dicitura, **che deve essere apposta sia sull'atto sia compilando gli appositi riquadri previsti dal programma Fedra:**

**"Imposta di bollo assolta in modo virtuale tramite la Camera di Commercio di .... autorizzata con prov. Prot. n. .... del .....del Ministero delle Finanze - .....".**

Gli estremi delle varie autorizzazioni sono rinvenibili al sito [web.telemaco.infocamere.it](http://web.telemaco.infocamere.it) e in Fedra direttamente nel programma stesso).

Resta inoltre inteso che qualora il notaio sia stato autorizzato esso stesso al pagamento del bollo in modo virtuale tramite apposita autorizzazione del Ministero

delle Finanze (ora dell'Economia) potrà utilizzare tale autorizzazione per il pagamento del bollo. Sarà sufficiente indicare nella configurazione o nelle modalità di presentazione con Fedra e nelle copie conformi degli atti il numero di autorizzazione e l'avvenuto pagamento dell'imposta in tale forma che, in seguito all'entrata in vigore del D.M. 127 del 17/07/2002 è stata fissata forfetariamente in Euro 41,32 per ciascuna pratica.

Qualora l'atto o la pratica siano esenti, l'esenzione (con la relativa disposizione di legge, ad esempio nel caso di cooperative sociali il D. Lgs. 460/1997) va indicata nell'atto o nel caso di pratica senza atto, nel quadro note del modello Fedra.

## Il problema della diffusione delle firme digitali e del loro razionale utilizzo

Uno dei punti critici per l'avvio del nuovo sistema è senza dubbio quello relativo ad una sufficiente distribuzione delle firme digitali, soprattutto in un contesto codicistico ove possono essere molti i soggetti tenuti a sottoscrivere atti o domande da presentare al Registro delle Imprese. Infatti è ipotizzabile che, in relazione a determinati eventi societari (per esempio il rinnovo di un Consiglio di Amministrazione), di fatto i soggetti coinvolti e tenuti a determinati adempimenti civilistici (nell'esempio considerato la sottoscrizione della domanda di iscrizione della propria nomina) siano impossibilitati a disporre della *smart card* in tempo utile. Ecco che è auspicabile l'intervento interpretativo, che molti uffici stanno predisponendo, per ovviare a questi inconvenienti attraverso soluzioni operative che rispettino comunque il principio normativo.

Uno strumento utile, nel caso prospettato, si è dimostrato il ricorso alla procura speciale ex art. 1393 c.c. tra soggetti obbligati; con questo sistema la firma autografa del soggetto obbligato, sprovvisto di smart card, opportunamente scannerizzata, può consentire all'unico soggetto obbligato munito di smart card di presentare legittimamente la domanda.

## Un esempio:

Si supponga di dover inviare al Registro delle Imprese un modello S2 di nomina degli amministratori. Non ci occupiamo ora dell'atto, ma, come è noto, tutti sono obbligati a firmare per l'iscrizione di nomina. Supponiamo che solo uno dei due amministratori sia in possesso della firma digitale.

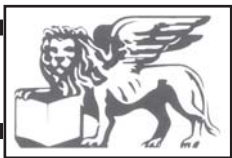
L'amministratore non in possesso della firma digitale firmerà, con firma autografa, la distinta Fedra una sola volta indicando i seguenti codici:

- il titolo C per l'iscrizione di nomina;
- il titolo G per il conferimento della procura alla presentazione dell'istanza al presentante legittimato in possesso della firma digitale;
- il titolo H per l'elezione del domicilio presso il soggetto inviante (se diverso dalla sede della società).

L'amministratore in possesso della firma digitale, previa scannerizzazione della distinta sulla quale è apposta la firma autografa dell'altro amministratore nonché del documento di identità, procederà ad apporre la firma digitale per l'invio della pratica informatica.

In conclusione, il prossimo dicembre ci vedrà impegnati in una svolta importante dei rapporti tra le imprese e la Pubblica Amministrazione, che probabilmente creerà problemi di avvio, e forse necessiterà di qualche intervento normativo di semplificazione, ma che certamente darà i suoi frutti positivi in prospettiva futura.

Credo stia all'impegno e nell'interesse di tutti operare fattivamente.



## LA BOCHA DEL LEON

### Caro Michele

Caro Michele, (non è colpa mia se l'incipit evoca il titolo di un libro mai abbastanza apprezzato ...) da affezionato lettore (ed ex redattore) del nostro bellissimo giornale non potevo certo "mancare" l'articolata analisi che hai sviluppato nel numero di maggio/giugno sulla crisi dell'Associazione dei Dottori Commercialisti del Triveneto.

Ebbene, devo dire che il Tuo scritto è sicuramente portatore di vivacità, significati e sensazioni; e questo ai miei occhi appare il suo più grande merito, unitamente a quello di "mettere sul piatto" una serie di potenziali soluzioni e suggerimenti -nuovi e non- su cui anche il Consiglio ed i delegati dell'Associazione -con quella che oserei definire una "sofferta e sentita dedizione"- si sono confrontati e sempre più si stanno confrontando (con imminenti risultati che si sperano graditi).

Detto che vorrei mantenere queste mie poche righe sul tono della aperta "chiacchierata tra amici" (sia pure originale visto che simpaticamente si concreta per triangolazione scritta e non, come altre volte, davanti ad un panino, in un bar a metà distanza tra i nostri vicini studi) e non su quello di una articolata disamina tecnica, non ritengo qui di entrare nel merito specifico degli aspetti strutturali ed organizzativi che richiami, anche perché banalmente, come ben sai, mi trovi sostanzialmente concorde sulle linee di principio da Te tracciate; pur non potendoci dimenticare nella "lettura" del momento del Triveneto che la crisi dell'Associazione -di cui con questo non si vogliono negare eventuali carenze od errori- si innesta nella ben più vasta crisi (nei momenti di sfiducia mi vien da dire senza spazio né tempo ...) della categoria dei Dottori Commercialisti.

Atomizzazione, individualismo, chiusura su se stessi, rassegnata e rancorosa passività, mentalità assistenzialistica, sono i "segni particolari" che andrebbero rimarcati sulla carta d'identità di molti Dottori Commercialisti del 2000, proprio in un momento in cui probabilmente il miglior antidoto contro la crisi sarebbe un meccanismo virtuoso basato su vivacità intellettuale, apertura e senso di partecipazione.

E qui vengo a ciò che meno mi ha convinto del Tuo articolo, Michele, sicuramente ricco di spunti e vivacità, ma non contraddistinto da altrettanto senso di partecipazione; in un distonico contesto in cui (per inciso, scusami, ma la terminologia che utilizzi evoca deteriori dibattiti televisivi ...) da un lato affermi che "manca la volontà politica", dall'altro ammetti di non frequentare l'Associazione da qualche anno perché come tanti comuni mortali al sabato mattina vai al supermarket ("il frigo di casa non può restare vuoto e i calzini col buco li devo sostituire").

Beh, Michele, vedi che il "rischio" si annida tra noi ...? Probabilmente non è di questo tipo di apodittica propensione che l'Associazione e la stessa Professione hanno bisogno, ma della vicinanza di tanti (o comunque più numerosi) colleghi disposti a sacrificare un po' del loro tempo e delle loro abitudini per qualcosa che devono sentire, vivere e "governare" loro e non passivamente recepire come determinato e deciso da altri (da un "governo" lontano dalla base ed occulto promotore di reazionarie dinamiche proprie, è questo che intendevi dire con volontà politica ...?). Ora Michele, sicuramente Ti va riconosciuta indipendenza e trasparenza, ma credo che altrettanto debba essere fatto nei confronti dell'Associazione, nel cui ambito anzi sono più che graditi questi fertili momenti di confronto; non possono che costituire sprone e spunto per migliorare; cosa che i colleghi del Consiglio Direttivo ed io auspichiamo di poter fare, niente affatto certi di essere le persone e di avere le energie in grado di assicurare il cambiamento, ma certi della nostra volontà e disponibilità -per provare a farcela- a mettere a rischio, speriamo con quanti più colleghi possibile, l'integrità dei nostri calzini e l'assortimento dei nostri frigoriferi.

Detto questo, Michele, Ti saluto - in attesa del nostro prossimo panino e, ne sono certo, della immancabile prosecuzione in detta sede del dibattito - non senza essermi complimentato ancora con Voi, con Carlo e con la staff del "Commercialista Veneto" (e non è per assicurarmi la Vostra benevolenza ...), della qualità con cui ci raggiunge il nostro Giornale. Cordiali saluti,

Luca Bicocchi

### Conferenza e Associazione

Ho terminato alla fine del mese di giugno il mio mandato biennale di presidente della Conferenza dei Presidenti Triveneti e dell'Associazione dei Dottori Commercialisti del Triveneto, passando il testimone a Luca Bicocchi, già vice-presidente e presidente dell'Ordine di Trieste. Mi sembra opportuno sviluppare qualche considerazione su questo biennio, non tanto per tracciare un bilancio, quanto piuttosto per fornire degli spunti che aiutino nella discussione e nella definizione di un percorso evolutivo per questi enti. L'attività della Conferenza è stata profondamente condizionata dalla situazione estremamente delicata vissuta dalla categoria in questo periodo. Il sostanziale fallimento del progetto rivolto a garantire in sede di rinnovo del Consiglio Nazionale una capacità di governo da parte di una squadra maggioritaria e la conseguente paralisi operativa vissuta da questo organo, imprigionato nel problema del cosiddetto "albo unico", hanno costretto ad una continua opera di stimolo e di critica, che ha impegnato molto tempo contribuendo a provocare il recente mutamento di presidenza (e purtroppo anche la lacerazione di qualche rapporto sul piano umano). Un ulteriore pesante condizionamento è derivato dalla continua (ed ormai storica) posizione di dissenso di un Ordine nell'ambito del Triveneto, che ha portato a frequenti rallentamenti nell'operatività e nelle scelte decisionali.

Malgrado questo quadro di assieme i risultati ottenuti non sembrano insignificanti: basta ricordare al riguardo la collaborazione sviluppata con le Direzioni Regionali e Provinciali Trivenete dell'Agenzia delle Entrate, l'emanazione di elaborati per l'armonizzazione delle procedure dei Consigli degli Ordini, l'azione di coordinamento svolta (soprattutto nella fase iniziale) per l'attuazione della riforma universitaria nei rapporti con i vari atenei. Certamente l'attività di politica professionale avrebbe potuto essere più incisiva, attraverso un maggiore sviluppo in termini di elaborazione di proposte e di contatti sia nei confronti degli altri Coordinamenti Territoriali, all'interno della categoria, che delle Istituzioni Regionali e delle Organizzazioni Imprenditoriali. Ciò merita senz'altro attente riflessioni nella formulazione delle linee programmatiche per il prossimo biennio anche attraverso una concreta definizione delle risorse personali disponibili per l'attuazione delle stesse.

Riguardo all'Associazione la prosecuzione delle giornate di studio è stata accompagnata da una costante consapevolezza della necessità di un sostanziale cambiamento e dalla discussione (e parziale attuazione) di tali possibili modifiche. In questo senso le recenti considerazioni di Michele D'Agnolo su questi problemi (riportate nel numero di maggio-giugno 2002) affrontano aspetti più volte esaminati. Purtroppo la soluzione da ricercare è complessa, dovendo coniugare assieme molteplici elementi, quali ad esempio il giusto equilibrio tra argomenti di interesse attuale ed altri di interesse prospettico, il livello di approfondimento, l'apertura a soggetti esterni alla categoria, l'individuazione di una giornata adatta, il collegamento in teleconferenza.

Il programma formulato per la prossima annata 2002-2003 contiene già importanti innovazioni, in quanto affianca due eventi convegnistici di rilievo ad alcune giornate di studio, riprende e sviluppa lo strumento del "workshop", sposta la collocazione temporale dal sabato al venerdì. Si tratta di utili passi su un percorso evolutivo che deve modificare progressivamente l'Associazione, in modo da farla diventare un essenziale punto di riferimento della categoria triveneta per l'effettuazione ed il coordinamento dell'attività formativa e per l'affiancamento nel necessario processo di crescita professionale, cercando di integrare le formule tradizionali con strumenti nuovi e con iniziative diverse da quelle abituali, e di creare un sistema formativo unico con gli Ordini, evitando tra l'altro le attuali sovrapposizioni.

Questo progetto è realizzabile però solo se si sviluppa e si consolida un adeguato spirito di appartenenza e di collaborazione nei confronti di questo organismo, con la volontà di supportare le iniziative, valutandole senza ricorrere esclusivamente al metro di un miope utilitarismo immediato. A questo riguardo è indubbiamente vero che vi è sempre minore tempo a disposizione, che si lavora spesso anche di sabato, che l'idea di affrontare ore di autostrada per partecipare ad una

giornata di studio che esamina argomenti non legati alla quotidianità professionale può non essere esaltante. Ho il sospetto però che, per quante modifiche si facciano per superare questi problemi, molti colleghi (per buona parte giovani) preferiranno occuparsi delle "commissioni di casa" (riprendendo l'espressione di D'Agnolo), salvo poi lamentarsi tra qualche anno perché non saranno in grado di affrontare i problemi che il mercato riserverà alla futura professione

Paolo Mazzi

### Commerciosauro e pure... "Dino"

Caro direttore, ho letto con viva apprensione la nota di Michele D'Agnolo sulla crisi dell'Associazione dei Dottori Commercialisti del Triveneto. E' un messaggio spietato il suo, ed anche disperato alla luce delle conclusioni cui egli perviene. Come prima presidente dell'associazione che all'atto della fondazione chiamammo su indicazione del veronese G.M. Cambiè da cui partì l'idea, Conferenza degli Ordini dei Dottori Commercialisti del Triveneto, mi sento particolarmente toccato dalla denuncia del collega D'Agnolo. Al solo scopo di avviare un dibattito che serva di stimolo per la ricerca di motivazioni attuali tali da giustificare il permanere dell'istituzione nel presente e nell'immediato futuro, ritengo doveroso rammentare le finalità originali tradotte nella statuto e che hanno presieduto con successo, per quanto mi risulta, e per molti anni all'attività dell'Associazione. I presidenti degli Ordini triveneti accompagnati spesso dai vice e dai segretari, si riunivano periodicamente almeno ogni due o tre mesi, per esaminare, discutere e confrontare le problematiche emerse ed emergenti negli Ordini delle nostre regioni.

Da queste riunioni uscivano linee direttrici di comportamento comune, richieste di chiarimenti e proposte dirette al Consiglio Nazionale tramite il Consigliere o i Consiglieri designati a rappresentarci nel consesso di categoria.

All'organo di stampa "Il Commercialista Veneto" venivano indicate attraverso il direttore responsabile le tematiche più interessanti ed attuali su tutto l'orizzonte professionale, venivano stabiliti i calendari e gli argomenti delle giornate di studio (ideate, mi piace ricordarlo, da Mario Lorenzoni padovano doc) come pure venivano stabilite le sedi e designati gli Ordini organizzatori delle giornate della neve (cito ancora per dovere storico il suo animatore, Aldo Seno di Bolzano). Adoro la concisione e dunque passo lestamente a concludere con due domande:

\* L'attività cui ho fatto cenno viene curata tuttora e può ritenersi ancora gratificante per i commercialisti del Triveneto?

\* Le proposte di riforma cui fa cenno D'Agnolo (che ritengo senza dubbio motivate ed intelligenti) sono compatibili con la situazione e le prospettive attuali dell'Associazione?

Sarei tentato di accennare una risposta, ma da Commerciosauro quale sono, con l'aggravante di chiamarmi Dino, me ne guardo bene. Cari saluti e buon lavoro.

Dino Sesani

Caro Sesani, il tuo contributo mi dà l'occasione di ricordare che questo Giornale esiste soprattutto grazie a te. In questo numero vi sono vari interventi di replica alle considerazioni espresse da Michele D'Agnolo e credo potrai trovare una risposta, spero esaustiva, alle domande che poni. In ogni caso l'attività cui fai cenno nella tua lettera viene sicuramente curata con impegno e dedizione da tutti coloro che partecipano alle riunioni del Direttivo del Triveneto; le proposte di D'Agnolo (così come tante altre), inoltre, sono state sicuramente oggetto di vaglio da parte dei Colleghi dell'Associazione, i quali anzi hanno fatto un grande sforzo per capire come organizzare le Giornate di studio più confacenti ai desideri e ai bisogni dei Colleghi, soprattutto dei giovani. Dal canto mio voglio osservare però che è cambiato, e anche di molto, proprio lo spirito dei giovani che si affacciano alla professione, che spesso viene vissuta come un ripiego e non con quell'entusiasmo che trapela dalle tue parole e da quelle di tanti altri della "Vecchia Guardia": spero proprio che i Commerciosauri non si estinguano mai! (c.m.)

# I contributi alle imprese: problemi contabili e fiscali

ENRICO PRETE  
Ordine di Udine

## 1.- Premessa

Le aziende, nello svolgimento e nella pianificazione della loro attività, hanno la possibilità di accedere a finanziamenti, risorse e contributi esterni al fine di acquisire beni strumentali, nonché di sviluppare l'apparato produttivo ovvero di fronteggiare esigenze di potenziamento della gestione corrente.

E' prassi che lo Stato e altri enti corrispondano contributi a fondo perduto, per i quali cioè non sussiste obbligo di restituzione, che vengono, generalmente, suddivisi in tre macro-categorie:

1. *contributi in conto capitale;*
2. *contributi in conto impianti;*
3. *contributi in conto esercizio.*

In realtà, come alcuni Autori hanno sottolineato<sup>1</sup>, i contributi *sub 2* costituiscono una sottoclasse dei contributi in conto capitale "ed assumono rilevanza autonoma per cause giuridiche", fondamentalmente, perché la loro disciplina consegue alla circostanza che vengono erogati per la realizzazione o l'acquisto di immobilizzazioni specificatamente individuate e, per queste ragioni, verranno di seguito trattati in maniera unitaria con i primi.

Il primo problema da risolvere consiste nella precisa individuazione, invero non sempre agevole, dei confini che delimitano le tipologie così definite, al fine di determinare quali debbano essere i corretti adempimenti contabili e tributari da assolvere; il principale elemento di distinzione<sup>2</sup> consiste nel fatto che mentre i contributi in conto esercizio sono finalizzati a fronteggiare esigenze di gestione (pagamento di stipendi, approvvigionamento di materie ecc...) e quindi, in un certo senso, a riequilibrare il sistema costi-ricavi, quelli in conto capitale sono destinati alla ristrutturazione e al potenziamento dell'apparato produttivo dell'impresa essendo correlati non ad un evento specifico, bensì ad un generale rafforzamento dell'azienda nel suo complesso.

## 2. Aspetti contabili

La dottrina contabile, nazionale ed internazionale, ha elaborato vari metodi di rappresentazione che così possono essere riassunti e schematizzati:

### 2.1. Contributi in conto capitale

Ai fini della contabilizzazione<sup>3</sup> dei contributi commisurati al costo delle immobilizzazioni materiali, vi era un'alternativa tra l'imputazione graduale al conto economico, da effettuarsi in relazione alla vita utile del cespite (trattamento consigliato), e l'iscrizione del contributo in una riserva del patrimonio netto (trattamento consentito).

Come riportano gli stessi principi contabili "la prima teoria è generalmente riconosciuta come la più ortodossa da un punto di vista tecnico. Peraltro, è la sola alternativa ammessa dallo IAS n.20. Tuttavia, nei bilanci d'esercizio delle imprese in utile, tale impostazione non è seguita, in quanto l'utilizzo a conto economico del contributo ne comporta l'immediata tassazione"; in guisa di ciò l'adozione di detto metodo era raccomandata solo nei bilanci consolidati, fiscalmente neutri, nei quali viene meno la necessità di iscriverne detti contributi in una riserva al fine di beneficiare delle agevolazioni fiscali concesse e quindi, sostanzialmente, il secondo metodo era accettato solo

per il fatto che era l'unico a permettere la parziale sospensione della tassazione<sup>4</sup>.

In ogni caso, l'adozione del descritto metodo contabile, in quanto motivato e consentito in esclusivo ossequio alla normativa tributaria, avrebbe dovuto necessariamente essere accompagnata dalla indicazione in nota integrativa degli elementi previsti ai sensi dell'art.2427, c.1, p.to 14) c.c., vale a dire, con la specifica indicazione delle poste e dei relativi importi rilevanti nonché dei motivi che hanno portato ad effettuare tale contabilizzazione.

Dal 01.01.1998 tale agevolazione fiscale è però venuta meno e pertanto, come correttamente rilevato, si deve ritenere che il metodo di imputazione del contributo in una posta di patrimonio netto non sia più accettabile<sup>5</sup>.

In effetti, un contributo a fondo perduto, nell'ottica di una sua iscrizione in una riserva di netto, potrebbe essere assimilato ad un apporto di capitale di rischio per la tendenza a permanere illimitatamente nella economia dell'azienda; tuttavia, l'accostamento appare improponibile non essendo prevista alcuna remunerazione e, quindi, non essendo possibile paragonare l'Ente erogatore ad un possessore di capitale di rischio.

Il metodo di imputazione graduale al conto economico, preferita dai principi contabili, può invece essere adottato seguendo due tecniche diverse:

1. il valore del contributo viene portato direttamente in diminuzione del valore del cespite, sicché la partecipazione "graduale" al risultato d'esercizio avviene per mezzo del calcolo e dell'imputazione di minori quote di ammortamento;
2. il contributo viene iscritto nel conto economico e rinviato per competenza agli esercizi futuri, mediante la tecnica dei risconti, imputando a conto economico l'importo del contributo al medesimo tasso di ammortamento del cespite.

Esemplificando: macchinario 1.000, contributo 200, coefficiente di ammortamento 20%<sup>6</sup>.

### Metodo a):

	<i>data</i>	
<b>Crediti vs. Enti</b>	<b>a</b>	<b>Contributo c/capitale 200</b>
<b>Macchinari</b>	<b>a</b>	<b>Fornitori 1.000</b>
<b>Contr. c/capitale</b>	<b>a</b>	<b>Macchinari 200</b>

Il macchinario, contabilizzato al valore di 800, alla fine dell'anno verrà ammortizzato con la scrittura:

	<i>31/XII</i>	
<b>Ammortamenti</b>	<b>a</b>	<b>F.do ammortamento 160</b>

Tale metodo si giustifica con la concezione che il fatto amministrativo in esame risulta, in una logica patrimonialistica, un evento permutativo e, pertanto, impone al contabile di iscrivere il valore netto dell'immobilizzazione per indicare al lettore del bilancio che quello è il costo che l'azienda ha effettivamente sostenuto. In realtà, però, tale metodo comporta una perdita informativa riguardo all'entità reale degli

investimenti effettuati da remunerare attraverso i flussi finanziari futuri<sup>7</sup> e quindi nella nota integrativa devono essere fornite tutte le informazioni necessarie ad individuare la dinamica dell'operazione evidenziando il valore lordo del cespite ed il relativo contributo.

### Metodo b):

	<i>data</i>	
<b>Crediti vs. Enti</b>	<b>a</b>	<b>Contributo c/capitale 200</b>
<b>Macchinari</b>	<b>a</b>	<b>Fornitori 1.000</b>

In sede di chiusura dell'esercizio si rileverà:

	<i>31/XII</i>	
<b>Ammortamenti</b>	<b>a</b>	<b>F.do Ammortamento 200</b>
<b>Contr. c/capitale</b>	<b>a</b>	<b>Risconti passivi 160</b>

In un'ottica reddituale, il contributo è un ricavo correlato all'acquisto diretto di un determinato bene e, pertanto, deve partecipare alla formazione del reddito per competenza in correlazione con l'imputazione al conto economico dei costi che lo hanno generato.

Tra le due soluzioni prospettate, anche se con l'adozione dell'una o dell'altra si producono "gli stessi effetti sull'utile d'esercizio e sul patrimonio netto", i principi contabili indicano che è la seconda a doversi ritenere preferita in quanto "il contributo viene assimilato ad un ricavo differito, che va accreditato al conto economico sulla durata della vita utile del cespite a cui si riferisce" e la quota del contributo che figura nel conto economico dovrà trovare collocazione nella voce A.5) "Altri ricavi e proventi".

Vi è inoltre un'altra impostazione<sup>8</sup> che vede il contributo in conto capitale come un evento non collegato ad una operazione di gestione. Tale evento straordinario potrà manifestarsi quindi come una sopravvenienza attiva (beneficio economico) ovvero come un diretto incremento della dotazione patrimoniale, essendo estraneo alla sfera reddituale dell'impresa.

In ogni caso, qualunque sia il metodo di contabilizzazione adottato, a norma dei principi contabili in nota integrativa devono essere fornite le seguenti informazioni:

1. ammontare delle richieste di contributo in corso, se di ammontare significativo;
2. contributi ricevuti e metodo di contabilizzazione. Se contabilizzati come riduzione del costo vanno evidenziati il costo lordo ed il contributo;
3. restrizioni o vincoli al libero uso dei cespiti che tali contributi comportano. Se le clausole di concessione del contributo indica che l'inosservanza delle clausole che prevedono restrizioni o vincoli comporta la possibilità per l'ente erogatore del richiamo del contributo, tale circostanza deve essere chiaramente indicata.

### 2.2.- Contributi in conto esercizio

I contributi di questa fattispecie trovano generale collocazione nella voce A.5) del conto economico e devono essere evidenziati separatamente in ossequio

SEGUE A PAGINA 26

<sup>1</sup> Tra gli altri Acunzo Giorgio, *Contributi in conto capitale: profili teorici ed applicativi*, Amministrazione & Finanza n.1/2001 pag.21.

<sup>2</sup> Evidenziato da G. Vasopoli, A. Vasopoli, *Dal bilancio d'esercizio al reddito di impresa*, IPSOA VII Ediz. - 2000 pag. 594: gli Autori richiamano, a sostegno di tale definizione, la Decisione n.817 del 23.03.1994 della Commissione Tributaria Centrale sez. XXVII.

<sup>3</sup> Principio Contabile n.16 del CNDC e del CDR, paragrafo F).

<sup>4</sup> Il che equivale ad affermare che il metodo si configura, da un punto di vista civilistico, non corretto.

<sup>5</sup> G. Vasopoli, A. Vasopoli, *op. cit.*, pag. 595 e anche Tomazzoni, Dalzocchio, Dalpalù, *Contributi in conto esercizio e in conto capitale: iscrizione in bilancio*, *Il Commercialista Veneto* n.124/1998, pag.12 ove si legge: "Abolito il beneficio, l'atteggiamento dei principi contabili interni si va decisamente indirizzando verso un pieno ed univoco allineamento con l'impostazione adottata a livello internazionale nel senso di attuare la partecipazione al reddito dei contributi sulla base di un criterio di sistematica correlazione con i costi ... che gli stessi sono destinati a compensare. Un passo decisivo, in tal senso, risulta, infatti, dalla norma di comportamento n.134 recentemente adottata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti di Milano nella quale si afferma, per l'appunto, che il contributo in conto capitale deve partecipare secondo il principio di competenza ai risultati degli esercizi nei quali è utilizzata l'immobilizzazione acquistata con il contributo stesso. Può pertanto concludersi che ... non appare più compatibile con i suddetti criteri civilistici l'adozione di comportamenti difformi (Circolare Assonime n.9/98)".

<sup>6</sup> Per semplicità espositiva si trascurava il problema dell'IVA.

<sup>7</sup> Acunzo Giorgio, *op. cit.*, pag.22.

<sup>8</sup> Che Acunzo Giorgio, *op. cit.*, pag.22, definisce "reddituale-classica".

# I contributi alle imprese

SEGUE DA PAGINA 25

alla normativa civilistica.

Fanno eccezione i contributi c.d. "in conto interessi" i quali, secondo il documento interpretativo del principio contabile n.12<sup>9</sup>, devono essere contabilizzati in detrazione nella voce C.17), se rilevati nell'esercizio di contabilizzazione degli interessi passivi cui si riferiscono, ovvero nella voce C.16) "altri proventi finanziari diversi dai precedenti", se rilevati in esercizi successivi, e ciò per una evidente necessità di rappresentazione veritiera e corretta; infatti, se tali contributi venissero collocati nella voce A.5) risulterebbe alterato l'aggregato "differenza tra valore e costi della produzione" che costituisce il primo risultato progressivo del conto economico.

Risulta comunque che, nel caso detti contributi vengano classificati in detrazione dagli altri interessi, pur non costituendo un "compenso di partite"<sup>10</sup> in senso tecnico, sia necessario per esigenze di chiarezza evidenziarli separatamente in nota integrativa.

Non seguono inoltre la regola i contributi erogati in occasione di fatti eccezionali quali terremoti ed altre calamità naturali in genere che, invece, devono essere classificati quali componenti di reddito straordinari nella voce E.20) del conto economico.

Alcuni autori<sup>11</sup> ritengono che siano da considerare componenti straordinari anche i contributi correlati a costi sostenuti in esercizi precedenti in quanto componenti positivi relativi, appunto, ad esercizi precedenti come, ad esempio, i contributi non iscritti nell'esercizio di competenza per mancanza del requisito della certezza. I medesimi Autori peraltro riconoscono che "sembra di diverso avviso il documento interpretativo del principio contabile n.12 (*omissis*) dal quale, anche se non esplicitamente, sembra evincersi che anche i contributi in conto esercizio correlati a costi sostenuti in esercizi precedenti vadano classificati nella voce A.5)"<sup>12</sup>. In effetti, pur essendo astrattamente corretto imputare tali poste nella categoria dei proventi straordinari, non può non notarsi che nell'analoga situazione sopra descritta e relativa ai contributi in conto interessi relativi ad oneri contabilizzati in esercizi precedenti, i principi contabili stabiliscono la riclassificazione in conto economico nella voce C.16) e non nella classe E.20).

### 3. Momento rilevante per l'iscrizione dei contributi in bilancio

Come noto, il generale principio della prudenza impone che i profitti debbano essere contabilizzati soltanto se realizzati e, pertanto, diventa fondamentale individuare il momento in cui l'ottenimento dei contributi soddisfa il requisito della certezza.

I principi contabili nazionali<sup>13</sup> stabiliscono che vi deve essere una delibera formale di erogazione da parte dell'ente la quale normalmente segue la conclusione di un procedimento istruttorio in cui vengono accertati i lavori eseguiti e l'adempimento da parte dell'azienda di tutte le clausole sottostanti all'erogazione del contributo e, quindi, viene meno ogni impedimento alla loro erogazione.

Come ulteriore specificazione per quanto riguarda l'individuazione dell'esercizio di competenza si evidenzia che<sup>14</sup>:

1. per i contributi erogati da enti pubblici, il requisito della certezza va individuato nel momento in cui l'ente stesso provvede ad emettere il decreto di liquidazione della somma spettante e deve essere imputato in bilancio nell'esercizio in cui l'impresa ha avuto conoscenza formale dell'ammontare liquidato (quindi nel momento in cui il provvedimento viene notificato o pubblicato);

2. quando la concessione dei contributi è sottoposta a condizione risolutiva<sup>15</sup>, i medesimi si considerano conseguiti nell'esercizio in cui vengono concessi. Per quanto sopra, non è sempre scontato che le condizioni che determinano la certezza nell'erogazione dei contributi e che, quindi, ne consentono l'iscrizione in bilancio, si verifichino nel medesimo esercizio in cui si manifesta la competenza dei costi a cui sono correlati; se quindi, ad esempio, i contributi in conto esercizio sono erogati allo scopo di ridurre costi, "dovranno essere imputati al conto economico ... negli stessi esercizi in cui i relativi costi sono di competenza"<sup>16</sup>.

Di particolare interesse appare la circostanza che il requisito per la contabilizzazione di un contributo in conto capitale si verifichi una volta che il processo di ammortamento del bene è già iniziato<sup>17</sup>; in questo caso molto dipende dal metodo di contabilizzazione adottato. Nello specifico, utilizzando il metodo reddituale non si pongono particolari problemi: nel calcolo dei risconti bisogna tenere conto anche delle quote relative agli esercizi precedenti (le quali andrebbero in teoria classificate nella classe E20 del conto economico ma che, per quanto visto al paragrafo 2.2, si ritiene doverle inserire nella voce A.5).

Diverso si presenta il caso in cui venga adottato il metodo patrimoniale in cui il contributo viene portato in deduzione dal valore dell'immobilizzazione; in tale circostanza, infatti, viene a mutare il calcolo delle quote di ammortamento senza che ciò sia giustificato da una effettiva variazione della vita utile del cespite. A questo punto risulterebbe necessario, in alternativa, ricalcolare la quota di ammortamento per adeguarla al nuovo costo storico ovvero riprendere come sopravvenienza attiva le maggiori quote di ammortamento calcolate ed imputate a conto economico negli esercizi precedenti.

### 4. Aspetti fiscali

A differenza della normativa civilistica, la legislazione fiscale fa rientrare i contributi in due macro-categorie:

1. contributi / ricavi<sup>18</sup>;
2. contributi / sopravvenienze<sup>19</sup>.

Come si evince dal testo normativo, i contributi spettanti in base a contratto sono sempre considerati ricavi mentre, per quelli spettanti a norma di legge,

occorre fare riferimento alla loro natura giuridica. In particolare, tali contributi, costituiti in genere da somme versate dalle imprese committenti quali contributi alle spese delle imprese appaltanti secondo precise clausole contrattuali, rivestono natura di vera e propria anticipazione del prezzo di fornitura con la conseguenza che si configurano tanto ricavi per l'impresa percipiente quanto costi per l'impresa erogante.

"Sembra possa affermarsi che l'elemento distintivo tra i contributi di cui alla lettera in argomento e quelli di cui alla successiva lettera f) risiede nel fatto che i primi hanno natura corrispettiva, sia direttamente che indirettamente, mentre i secondi sono svincolati da rapporti contrattuali di natura sinallagmatica ma sono riconducibili a specifiche disposizioni normative che ne regolano l'erogazione"<sup>20</sup>. Per quanto riguarda i contributi spettanti a norma di legge, anche la normativa fiscale riprende la tripartizione evidenziata nella premessa di questo elaborato e quindi si avranno:

**1. contributi in conto esercizio**: sono sempre considerati ricavi ex art.53, comma 1, lettera f) TUIR. La disposizione normativa in oggetto è stata modificata dalla L.28.12.1995, n.549 la quale ha inteso inquadrare come ricavi tutti i contributi in conto esercizio indipendentemente da chi sia il soggetto erogatore (pubblico o privato). In precedenza erano considerati ricavi solo quelli erogati dallo Stato e da altri enti pubblici mentre, se erogati da un soggetto era privato, costituivano sopravvenienze attive.

**2. contributi in conto capitale**: sono considerati sopravvenienze attive ex art.55 lettera b) TUIR ed il loro trattamento tributario si caratterizza per il fatto che la tassazione segue il criterio di cassa ed è consentita la possibilità di ripartirla, in quote costanti, nell'arco di cinque esercizi a partire da quello di incasso<sup>21</sup>.

**3. contributi in conto impianti**: partecipano alla formazione del risultato d'esercizio in base al principio di competenza.

Come noto, la disciplina relativa a quest'ultimo caso, è stata rideterminata con la L.449/97 e, ora, la loro eliminazione dal novero dei proventi costituenti sopravvenienze ne comporta il concorso alla formazione del reddito secondo le regole di competenza economica ai sensi dell'art.75 TUIR. In particolare<sup>22</sup>, sarà lo stesso metodo di contabilizzazione adottato a determinare la modalità di partecipazione al reddito d'esercizio e quindi:

1. se il contributo è portato in diretta diminuzione del costo del bene, la sua influenza fiscale si rifletterà automaticamente sotto forma di minori quote di ammortamento;
2. se invece il bene viene iscritto nell'attivo patrimoniale per l'intero costo, il contributo parteciperà al risultato economico in stretta correlazione con il processo di ammortamento sotto forma di quote di risconto. Nel caso *sub2*, peraltro, qualora la quota di ammortamento imputata al conto economico eccedesse quella fiscalmente ammessa in deduzione, occorrerà procedere oltre che al rinvio della deduzione di detta eccedenza, anche al rinvio della tassazione della quota parte del contributo imputato a conto economico ad essa in proporzione corrispondente<sup>23</sup>.

<sup>9</sup> Ratificato dal CNDC in data 01.04.1998.

<sup>10</sup> Come rilevato da G. Vasapolli, A. Vasapolli, *op. cit.*, pag. 867 dove si legge: "Che l'iscrizione dei contributi di cui sopra a riduzione degli interessi passivi non rappresenti un compenso di partite (vietato dall'art.2423-ter c.c) trova conforto nel disposto del comma 5 dell'art.7 del D.Lgs.n.87/1992, dove viene precisato, con portata che si ritiene di carattere generale, che i compensi di partite non sono vietati quando la compensazione sia un aspetto caratteristico dell'operazione, oppure si tratti di operazioni di <<copertura>>".

<sup>11</sup> Tomazzoni, Dalzocchio, Dalpalù: *op. cit.*, pag.12. Gli autori sostengono anche che tale classificazione non è un elemento trascurabile soprattutto per quanto riguarda la rilevanza o meno ai fini IRAP. Il problema, infatti, è stato superato solo in seguito con la riformulazione dell'art.11 del D.Lgs.446/97 (novellato dal D.Lgs.30.12.1999 n.506 con effetto dal periodo in corso al 30.12.1999) ed ora ciò che rileva ai fini dell'imponibilità IRAP dei contributi non è tanto la loro classificazione in bilancio quanto il fatto che i costi a cui sono correlati rientrino o meno nella base imponibile. Infatti, l'art.11, comma 3, D.Lgs.446/97 stabilisce che "Ai fini della determinazione della base imponibile di cui agli articoli 5,6 e 7 concorrono anche i proventi e gli oneri classificabili fra le voci diverse da quelle indicate in detti articoli, se correlati a componenti positivi o negativi del valore della produzione di periodi di imposta precedenti o successivi... nonché i contributi erogati a norma di legge con esclusione di quelli correlati a componenti negativi non ammessi in deduzione".

<sup>12</sup> A meno che non ci si trovi nel caso di aver contabilizzato i contributi in esercizi successivi per semplice errore giacché, allora si, sarebbero da considerare componenti straordinari.

<sup>13</sup> Documento n.16 cit.

<sup>14</sup> Circ. min. n.73/E del 27.05.1994 in G. Vasapolli, A. Vasapolli, *op. cit.*, pagg. 596 e 597.

<sup>15</sup> Che si verifica quando viene posto a carico dell'impresa un obbligo specifico da adempiere successivamente alla concessione del contributo la cui inosservanza comporta la revoca del contributo stesso. Può essere il caso, ad esempio, dell'obbligo di non alienare il cespite oggetto del contributo per un determinato periodo stabilito.

<sup>16</sup> G. Vasapolli, A. Vasapolli, *op. cit.*, pag. 868.

<sup>17</sup> La casistica è dettagliatamente analizzata da Tomazzoni, Dalzocchio, Dalpalù: "*op. cit.*", pag.12

<sup>18</sup> D.P.R. 917/86 art.53. (Ricavi). 1. Sono considerati ricavi:

- a) i corrispettivi delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa;
- b) i corrispettivi delle cessioni in materie prime e sussidiarie, di semilavorati e di altri beni mobili, esclusi quelli strumentali, acquistati o prodotti per essere impiegati nella produzione;
- c) i corrispettivi delle cessioni di azioni o quote di partecipazioni in società ed enti indicati nelle lett. a), b) e d) del comma 1 dell'art. 87, comprese quelle non rappresentate da titoli, nonché di obbligazioni e di altri titoli in serie o di massa, che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie, anche se non rientrano tra i beni al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa;
- d) le indennità conseguite a titolo di risarcimento, anche in forma assicurativa, per la perdita o il danneggiamento di beni di cui alle precedenti lettere;
- e) i contributi in denaro, o il valore normale di quelli in natura, spettanti sotto qualsiasi denominazione in base a contratto;
- f) i contributi spettanti esclusivamente in conto esercizio a norma di legge.

2. Si comprende inoltre tra i ricavi il valore normale dei beni di cui al comma 1 destinati al consumo personale o familiare dell'imprenditore, assegnati ai soci o destinati a finalità estranee all'esercizio dell'impresa

<sup>19</sup> D.P.R. 917/86 art. 55. (Sopravvenienze attive). 1. Si considerano sopravvenienze attive i ricavi o altri proventi conseguiti a fronte di spese, perdite od oneri dedotti o di passività iscritte in bilancio in precedenti esercizi e i ricavi o altri proventi conseguiti per ammontare superiore a quello che ha concorso a formare il reddito in precedenti esercizi, nonché la sopravvenuta insussistenza di spese, perdite od oneri dedotti o di passività iscritte in bilancio in precedenti esercizi.

2. Se le indennità di cui alla lettera b) del comma 1



# Le Giornate da rifondare

L'origine delle Giornate Trivenete si colloca in tempi ormai lontani, nei quali all'originaria - e sempre attualissima - funzione di rappresentare un momento d'aggregazione della nostra categoria, s'univa l'esigenza, allora largamente sentita dai colleghi, di organizzare periodici e qualificati incontri dedicati ai temi della formazione e dell'aggiornamento professionale.

Gli appuntamenti annuali delle Giornate Trivenete fecero spesso seguito alla presentazioni di leggi finanziarie, oppure alle periodiche riforme delle normative in materia fiscale, offrendo ai colleghi, ed in particolare ai più giovani, apprezzate occasioni di aggiornamento e di scambio delle proprie esperienze.

Negli anni successivi, l'offerta d'aggiornamento su specifici temi attinenti la nostra professione, proveniente dai principali operatori dell'informazione tecnica-professionale, doveva registrare una costante crescita quantitativa e qualitativa, giustificabile non solamente con il parallelo sviluppo tecnologico e la maggior diffusione degli strumenti di comunicazione, ma probabilmente ascrivibile ad un approccio più innovativo e marcatamente imprenditoriale che andava progressivamente caratterizzando quel settore, contribuendo in larga misura a differenziarne il prodotto finale rispetto al contenuto delle Giornate Trivenete, da sempre impostate e quindi - di fatto - auto-limitate da quel modello volontaristico ed associativo che le aveva viste nascere.

L'aggiornamento professionale, indirizzato alla nostra categoria, era così divenuto una sorta di prodotto industriale, da somministrarsi in larghe dosi e con vari strumenti di diffusione sulle scrivanie degli operatori all'interno dei nostri studi, così - parallelamente - veniva dapprima a ridursi, per poi progressivamente scomparire, l'analoga funzione d'aggiornamento tematico, inizialmente affidata all'organizzazione delle Giornate Trivenete, in particolare nell'ambito fiscale e tributario.

Proseguendo in questa sintesi dell'evoluzione delle Giornate, va poi segnalato come l'offerta formativa, che da tempo caratterizza i più noti operatori del settore, non abbia trascurato la proposizione di tavole rotonde, convegni, seminari e stages sulle varie tematiche professionali, contribuendo ad affollare ulteriormente le agende dei colleghi ed andando sovente a sovrapporsi - per data luogo ed argomento - alle Giornate Trivenete.

Oggi è opinione largamente diffusa ritenere che la funzione dell'aggiornamento professionale, nell'ambito del proprio studio ed in particolare nelle materie tributarie e del lavoro, vada definitivamente affidata a qualificati operatori nel settore dell'informazione e gestita avvalendosi dei più moderni ed efficaci sistemi

di comunicazione.

Preso atto del progressivo venir meno dell'originaria funzione d'aggiornamento in ambito tributario, le Giornate da tempo si sono concentrate sui più impegnativi - e forse meno inflazionati - temi della formazione professionale, dando precedenza alle materie di più esclusiva e specifica competenza, quali l'organizzazione interna degli studi, la ricerca di nuovi servizi ai clienti, il conseguimento della certificazione di qualità e molti altri ancora.

L'offerta degli anni più recenti ha inteso proporre ai partecipanti una serie d'appuntamenti annuali, incentrati su diverse tematiche formative, in particolare volte ai temi del diritto e dell'economia aziendale, allo studio d'operazioni straordinarie, chiamando al tavolo degli incontri note personalità e qualificati relatori appartenenti al mondo accademico, politico ed imprenditoriale.

L'evoluzione degli anni passati ed i segnali ancor oggi raccolti dai colleghi, testimoniano come le tematiche ed il modello organizzativo delle

nostre Giornate debbano costantemente tenere il passo con l'evoluzione e le specifiche esigenze della nostra categoria, evitando di sconfinare - o più semplicemente di porsi in concorrenza - con attività o temi che possono essere più convenientemente sviluppati a livello di Ordini locali oppure da autonome strutture esterne che operano nel settore dell'informazione professionale.

Molti temi d'interesse generale rimangono ancor oggi d'affrontare e da sviluppare, in particolare quelli più strettamente collegati all'evoluzione della nostra professione; argomenti che richiedono non solamente la specifica competenza dei relatori ma che necessitano della sensibilità e della condivisione delle prospettive che soltanto i nostri colleghi possono avere; è chiaro il riferimento all'evoluzione futura dell'attività dei nostri studi, intesa come scelta dei modelli aggregativi, come definizione dell'organizzazione interna, delle risorse e delle strategie da destinare ai vari settori d'intervento.

Muovendo da quest'ultima esigenza,

l'evoluzione delle attività professionali, lo sviluppo e le connotazioni della concorrenza, il sempre minor peso della materia tributaria, di fatto delegata a molteplici operatori, le richieste d'attività e di competenze in settori nuovi, ancora scarsamente affrontati dalla maggior parte dei nostri colleghi, sono soltanto alcuni dei temi da affrontare, sviluppare e condividere all'interno delle nostre Giornate di studio.

Non v'è dubbio che un simile dibattito, che muovesse proficuamente su quelle direttrici "tecnico-professionali" che abbiamo or ora delineato, estenderebbe il proprio contributo all'indispensabile sviluppo del modello aggregativo, del quale la nostra categoria ha, da sempre, grande esigenza, riaffermando la principale ed inderogabile funzione affidata alle Giornate.

Il modello organizzativo delle Giornate Trivenete 2002-2003, tenendo conto delle esperienze maturate nelle precedenti edizioni ed in particolare delle indicazioni provenienti dagli Ordini delle tre regioni, sarà prevalentemente incentrato sulla figura professionale del dottore commercialista, sviluppandone tematiche attuali, affiancate da convegni di particolare rilevanza ed interesse.

La nuova sede che ospiterà le prossime giornate è stata fissata a Mestre, presso l'Hotel Laguna Palace, con l'intento di proporre agli iscritti una nuova, moderna ed accogliente localizzazione.

Le aree tematiche delle prime Giornate di studio, affronteranno i principali aspetti organizzativi dell'attività professionale, ponendo particolare attenzione ai problemi, attuali e prospettici, che interessano i giovani colleghi che si avviano all'attività. Seguendo un modulo già sperimentato con successo, la formula comprenderà tavole rotonde tematiche e workshops, a base ristretta, organizzati su specifiche problematiche d'interesse della categoria, già individuate o in corso di individuazione.

Il questionario sulla partecipazione alle Giornate, che troverete allegato a questo numero del *Commercialista Veneto*, è articolato su una serie di domande inerenti le passate edizioni ed è finalizzato a raccogliere critiche, spunti e suggerimenti costruttivi, che potranno contribuire a migliorare l'organizzazione venendo incontro alle esigenze dei colleghi.

Attraverso le Vostre risposte, che ci auguriamo essere numerose, l'edizione in corso potrà essere efficacemente rimodulata, recependo i contributi e le osservazioni che i colleghi ci faranno pervenire, entro il prossimo 20 dicembre, presso la redazione del *Commercialista Veneto* o le segreterie degli Ordini, trasmettendole a mezzo posta, fax oppure e-mail.

*Il Gruppo di Lavoro  
per l'Organizzazione  
delle Giornate Trivenete*

## INDAGINE CONOSCITIVA PER UNA MIGLIORE ORGANIZZAZIONE DELLE GIORNATE DI STUDIO DEL TRIVENETO

Nell'intento di rilanciare l'organizzazione e i contenuti delle Giornate di studio organizzate dall'Associazione Dottori Commercialisti delle Tre Venezie riteniamo sia importante conoscere l'opinione di tutti i colleghi. Per tale motivo ti chiediamo di rispondere al questionario sottoriportato; questo momento di riflessione ci fornirà delle utili indicazioni per la messa a punto di un programma operativo il più possibile aderente alle tue aspettative.

**A. Qual è l'obiettivo delle Giornate di studio?**

- \* Alto contenuto e richiamo dei temi e dei relatori
- \* Visibilità professionale
- \* Aggregazione associativa
- \* Organizzazione dello studio

**B. A quante Giornate all'anno ti sentiresti di partecipare (tra eventi e formazione)?**

- \* Tre
- \* Quattro
- \* Cinque

**C. Integreresti le Giornate di studio con un momento culturale (musicale, sportivo, filosofico, religioso,...)?**

- \* SI
- \* NO

**D. Quale giorno della settimana è per te più indicato per svolgere la Giornata di studio?**

- \* Lunedì
- \* Venerdì
- \* Sabato
- \* Qualsiasi giorno purché infrasettimanale

**E. Ritieni utile che gli incontri abbiano come durata:**

- \* la mezza giornata
- \* l'intera giornata

**F. Ubicazione:**

- \* Fissa
- \* Variabile a seconda degli Ordini organizzatori

**G. Modello organizzativo:**

- \* Intervento solo di relatori
- \* Tavola rotonda
- \* Work shop

**H. Hai degli ulteriori suggerimenti da fornirci per migliorare l'attività associativa?.....**

*Ti ringraziamo per il tempo che ci hai dedicato; ti assicuriamo che le tue risposte verranno prese nella giusta considerazione e faranno parte di un prezioso materiale informativo sul quale lavorare. Spesso, infatti, siamo portati a dare ai temi routinari una soluzione su base storica e a trattare gli argomenti in base a valutazioni personali o del sentito dire.*

*Viviamo diversamente nell'era della comunicazione che ci coinvolge quotidianamente. Utilizziamo quindi questo strumento, facciamo girare le idee, vediamo i fatti in modo creativo, affrontiamo i problemi con maggiore sensibilità, circolarizziamo le riflessioni, dialoghiamo con l'aiuto della tecnologia che abbiamo a disposizione. Così tutti insieme miglioreremo la vita associativa e le Giornate di studio saranno la punta dell'iceberg di un lavoro di un gruppo sempre più vasto e affiatato. La forza è nel gruppo e tu ne fai parte*

(Questo questionario è stato inviato a tutti i Dottori Commercialisti del Triveneto. Qualunque sia la vostra posizione, Vi preghiamo di rispondere. Grazie)

# L'accordo sull'Albo Unico sottoscritto dai due Consigli Nazionali

**I**n attuazione della riforma dei cicli universitari si è favorevoli ad una legge ordinaria che istituisca un'unica professione in ambito economico-giuridico-contabile denominata "DOTTORE COMMERCIALISTA ED ESPERTO CONTABILE", a condizione che la nuova normativa preveda:

- 1) **il mantenimento del titolo professionale** di "dottore commercialista" riservato ai laureati quinquennali da iscriversi nella sezione A dell'Albo unico;
- 2) **l'iscrizione dei futuri laureati triennali** nella sezione B dell'Albo unico con il titolo di "esperto contabile";
- 3) **la disciplina, a regime, del governo degli organi** nazionali e locali della professione unica sulla base del principio della proporzionalità e rappresentatività, assicurando comunque alla componente della sezione A un numero minimo di rappresentanti non inferiore alla metà e l'elettorato passivo per la nomina del presidente;
- 4) **l'indicazione delle attività oggetto della professione unica**, individuando distintamente quelle riservate agli iscritti nella sezione A e, tra queste, quelle attribuite anche agli iscritti nella sezione B, assicurando comunque alla professione unica nuove necessarie riserve e/o esclusive a tutela della qualità delle prestazioni professionali nell'interesse generale della collettività;
- 5) **l'inserimento nella sezione A dell'Albo unico**, degli attuali appartenenti agli Ordini dei Dottori Commercialisti ed ai Collegi dei Ragionieri, questi ultimi con il titolo professionale di "ragioniere commercialista", con specifica distinta indicazione, per ciascuno, della anzianità di iscrizione, del titolo di studio, del titolo professionale e dell'Ordine e/o Collegio di provenienza;
- 6) **per tutto il periodo transitorio di anni 9** (nove), che decorrerà dalla data di scioglimento degli attuali organismi dirigenti, di cui al successivo punto 10), l'attribuzione delle presidenze e delle maggioranze dei componenti dei nuovi organi, nazionali e locali, ai dottori commercialisti, le vicepresidenze ai ragionieri;
- 7) **la possibilità di svolgere parte del tirocinio professionale** durante il corso di studi specialistico e l'esenzione da una delle prove scritte dell'esame di Stato all'esito di un corso realizzato sulla base di specifiche convenzioni stipulate tra le Università e gli Ordini locali;
- 8) **la previsione di norme, in materia previdenziale**, che salvaguardino tassativamente i diritti acquisiti provvedendo a disciplinare, essendovene i presupposti, gli eventuali conguagli a favore degli aventi diritto;
- 9) **la gestione**, da parte degli organi del nuovo Albo unico, del registro di tutti i "revisori contabili", con invariate disciplina e funzioni per coloro che non sono iscritti negli albi tenuti dagli Ordini, in modo tale da poter anche esercitare, tra l'altro, sull'intero comparto e in maniera omogenea, il necessario controllo di qualità di recente raccomandato a livello europeo;
- 10) **la proroga della durata in carica degli attuali organismi dirigenti nazionali e locali**, delle professioni coinvolte non inferiore a due anni dall'entrata in vigore della legge, in modo tale da assicurare una graduale e controllata introduzione della riforma;
- 11) **la protezione di tutti i titoli professionali indicati**, nonché l'esplicita preclusione all'utilizzo anche del termine abbreviato di "commercialista" che comunque compete ai soli iscritti nella sezione A del nuovo Albo unico.

**Il Presidente del Consiglio Nazionale Ragionieri**  
William Santorelli



**Il Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti**  
Antonio Tamborrino



**ERRATA CORRIGE.** Nel sommario del n. 147 (maggio/giugno) è indicato per un refuso, a pagina 22, "Riforma del diritto fallimentare / compensi". L'articolo è invece presente a pag. 22 del n. 146.

## NOTIZIE DAGLI ORDINI

### PREMIATI I MIGLIORI ARTICOLI 2001

**N**el corso della Giornata di Studio Straordinaria, organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie e tenutasi a Treviso, presso l'Auditorium "Pio XII", il giorno 18 maggio 2002, il Presidente dell'Associazione, dott. Paolo Mazzi, ha avuto modo di procedere alla consegna dei premi spettanti ai quattro autori (un ex aequo) dei migliori articoli dell'anno apparsi sulla rivista *Il Commercialista Veneto*. Rispetto al bando originario, quindi, l'Associazione e la rivista *Il Commercialista Veneto* hanno ritenuto di procedere alla premiazione dei tre migliori articoli pubblicati nel corso dell'anno 2001, garantendo nel contempo un sostanziale incremento dell'importo di ciascun premio. In particolare, al primo classificato è stata riconosciuto un premio del valore di euro 2.000, ai secondi classificati un premio del valore di euro 1.500, al terzo classificato un premio del valore di euro 500. A tal proposito, si sottolinea come la possibilità di estendere il numero di premiati e di aumentare il valore economico di ciascun riconoscimento è parte integrante dell'accordo stipulato tra i medesimi e la VenetoBanca S.c.a.r.l. Di seguito, si forniscono i dati relativi a ciascun premio e gli estremi di pubblicazione dei loro elaborati:

1° classificato **Simone Braidotti**, praticante dell'Ordine di Udine, con un articolo dal titolo "La trasformazione ex art. 2498 c.c.", pubblicato sul n. 139.

2° classificati (ex aequo) **Inge Bisinella**, praticante dell'Ordine di Bassano, con un articolo dal titolo "Il riconoscimento fiscale dei maggiori valori iscritti in bilancio", pubblicato sul n. 141; **Filippo Lorcet**, praticante dell'Ordine di Treviso, con un articolo dal titolo "Dividendi e interessi su prestiti erogati a società Holding da consociate del gruppo", pubblicato sul n. 143.

3° classificato **Enrico Prete**, praticante dell'Ordine di Udine, con un articolo dal titolo "Il contratto di leasing tra principi contabili e normativa tributaria", pubblicato sul n. 139.

### L'Ordine di Padova è campione d'Italia di calcio

**Dopo aver vinto l'edizione 1999/2000** ed essersi classificata seconda in quella 2000/2001, la squadra di calcio dell'Ordine di Padova è nuovamente campione d'Italia. Ha superato il girone di qualificazione (Pordenone, Treviso, Udine, Venezia), battuto il Brescia, campione in carica, negli ottavi, Verona nei quarti, Benevento in semifinale, e infine il 30 giugno scorso, allo Stadio di Riccione, ha superato 3-1 in finale la rappresentativa di Treviso che aveva vinto la semifinale contro il Latina (campione della prima edizione 1998/1999). Va ricordato che in meno di 10 anni la squadra patavina, oltre alle grandi soddisfazioni in campo nazionale, si è anche aggiudicata due edizioni (su quattro) del Torneo Triveneto e due edizioni (sempre su quattro) del Torneo interprofessionale di Padova. La più grande soddisfazione è vincere il Torneo Nazionale cui, come nelle passate edizioni, hanno partecipato 26 formazioni che realmente rappresentano gli Ordini di tutta la penisola.

Un grande gruppo che oltre ai risultati sportivi rappresenta anche un bell'esempio di vera amicizia tra colleghi e futuri colleghi (ammessi anche iscritti praticanti). Un grazie alla Fondazione dell'Ordine di Padova per il supporto non solo economico, ma soprattutto ai bravissimi "atleti" e a Stefano Puccini impareggiabile responsabile organizzativo e tecnico. Un encomio e i complimenti speciali del *Commercialista Veneto* anche alla seconda classificata, il Treviso, che ha giocato un campionato non meno entusiasmante.

## IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: CARLO MOLARO (Udine)

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

Hanno collaborato a questo numero: GIULIA BATTIG (TS) - LUCA BICOCCHI (TS) - GIULIANO BORRIERO (VI) - MICHELE BOSSI (TS) - BERNARDO COLUSSI (PN) - MARCO D'EREDITA' (CONSERVATORE TV) - FRANCESCO DI MASTROMATTEO (PN) - MARCO ORLANDI (TV) - MARCO POSOCCO (PN) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ENRICO PRETE (UD) - SANDRO SECCHIERO (RO) - DINO SESANI - PAOLO MAZZI (PD) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - LAURA TAVIAN (VR) - ENNIO VIAL (TV)

INSERTO: A CURA DI GIUSEPPE REBECCA (VICENZA)

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: GECAS.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 30 settembre 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: forumcv



Questo periodico è associato  
all'Unione Stampa Periodica Italiana