

Indignados? Siamo noi!

di MASSIMO DA RE

Periodo caldo? Per noi Commercialisti è veramente torrido!

Riforma fiscale, riforma della giurisdizione tributaria, federalismo, esecutività degli accertamenti tributari, modifiche alla mediazione civile e chi più ne ha più ne metta!

Nel frattempo tentiamo anche di lavorare tra tardive pubblicazioni degli studi di settore e specifiche tecniche per l'invio telematico dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, naturalmente per l'anno di imposta 2010, che vengono approvate a termini praticamente scaduti che, come di consueto, all'ultimo minuto vengono prorogati. Per non parlare degli "avvisi bonari" e delle richieste di documentazione per le dichiarazioni 2009 che stanno intasando, proprio in questo particolare momento, i nostri studi. I nostri clienti e gli ormai molti soggetti per i quali praticamente lavoriamo gratis togliendogli quotidianamente le "castagne dal fuoco" con invii telematici, pagamenti on-line, "click day" e affini (Cameri di Commercio, Agenzia delle Entrate ecc.) hanno la minima idea degli sforzi e dei sacrifici che stiamo facendo? Ho proprio l'impressione di no! Altrimenti sarebbero sicuramente più disponibili ad ascoltare i nostri consigli e le nostre posizioni su varie tematiche e mi riferisco in particolare alle proposte di modifica alla mediazione civile e all'esecutività, praticamente immediata, degli accertamenti tri-



In questo numero

- 2 ELENCO DELLE MOLTE COSE IN PIÙ CHE FA UN CURATORE (E CHE GLIALTRI NON SANNO...)
- 3/4 CONFERIMENTO D'AZIENDA E IMPOSTA DI REGISTRO
- 5/8 L'EQUILIBRIO ECONOMICO-FINANZIARIO
- 8 DIVIETO DI NUOVI MOTIVI NELL'APPELLO TRIBUTARIO
- 9/10 IRAP E PROFESSIONISTI: ARRIVANO I RIMBORSI
- 11/12 LA CONCILIAZIONE: UN'OPPORTUNITÀ
- 13/14 LA RESIDENZA DELLE PERSONE FISICHE NEL DIRITTO TRIBUTARIO
- 15/18 GLI OBBLIGHI DI COMUNICAZIONE PER LE OPERAZIONI BLACK LIST
- 21/22 GLI STAKEHOLDERS
- 24 Cambi & Tassi: WHAT IF?
- 25/26 REVERSE CHARGE PER TELEFONI CELLULARI
- 27/28 LA CESSAZIONE DEI SINDACI DAL LORO UFFICIO
- 29/30 CONTROLLED FOREIGN COMPANIES
- 32 ACCERTAMENTO CON ADESIONE

butari. Il "fair play" e l'operativa del nostro Presidente Nazionale e di tutto il Consiglio sono ammirevoli, ma una categoria dotata di specifiche competenze e calata quotidianamente sul campo come la nostra, composta da oltre centomila professionisti, con migliaia di posti di lavoro garantiti per dipendenti e collaboratori, merita sicuramente maggiore ascolto e considerazione! Abbiamo iniziato a comunicare coerentemente e con buoni risultati ma questi sembrano non bastare! Forse è necessario uno scatto di orgoglio, mettere sul campo anche un po' di quel coraggio e abnegazione che quotidianamente profundiamo nei nostri studi, per dare voce non tanto a noi ma ai diritti dei cittadini e alla categoria dei "contribuenti"! Facciamo, sentire forte la nostra voce! Perché non iniziare concretamente a pensare a qualche eclatante forma di protesta (gli industriali a Treviso, con la loro "passeggiata" ne hanno imposta una mediaticamente molto efficace)! Dopotutto è vero che lavoriamo gratuitamente per una pluralità di soggetti pubblici, ma se solo per un giorno, dico solo per uno, tutti ci fermassimo e non trasmettessimo, pagassimo o altro, o quantomeno pensassimo seriamente di farlo, pensate che qualcuno comincerebbe ad ascoltare la nostra voce? Una provocazione? Forse, magari utile solo per riflettere e per continuare a mantenere dignitosa una professione "Utile per il Paese" come la nostra!

ATTUALITÀ

Elenco delle molte cose *in più* che fa un curatore (e che tanti non sanno)

FRANCO CAMERRA
Ordine di Vicenza

Cari colleghi, prima di tutto devo denunciare che il duo Fazio-Saviano mi ha rubato l'idea! Alludo, per chi guarda la televisione, al *format* del programma *Vieni via con me* andato in onda su Rai 3 sul finire del 2010. Premetto che io guardo la TV molto poco, vista la scarsa qualità dei programmi odierni, ma la curiosità e le discussioni arrivate anche sui quotidiani (compreso l'autorevole inserto culturale domenicale de *il Sole 24 ore*) con riferimento alla novità mediatica di questo programma mi hanno portato ad interessarmene.

Qual è l'idea rubata? Eccovi serviti: da tempo ritengo che utilizzare un titolo semplice, seguito da un elenco di fatti o cose possa essere di immediata percezione. Chi lo ascolta o anche solo lo legge, infatti, acquisisce informazioni o le sedimenta in quanto sparse per la sua memoria, le pondera, le valuta, le elabora, insomma ci pensa su e magari dice *..però non pensavo che ... oppure, ma perché nessuno lo dice o ... ma veramente avviene questo giusto non me lo ricordavo ecc.*

Quindi, dicevo, mi hanno rubato l'idea, ma devo dire che l'hanno utilizzata in modo magistrato. Al di là degli schieramenti politici è stato detto che questi due personaggi non fanno politica, ma sono la politica, nel senso che hanno fatto qualcosa di nuovo, mai fatto prima. I politici di professione ne hanno preso atto, forse ne hanno avuto paura; sta di fatto comunque che si sono adeguati al modello prendendo parte alla trasmissione secondo quel modello indicato: recitare un elenco!

Dove voglio arrivare, direte Voi: è presto detto! Nessuno si è mai preoccupato, mi pare, di elencare le molteplici cose che deve fare un curatore fallimentare (a onor del merito solo il collega Giuseppe Rebecca, su queste colonne e con qualche eco sulla stampa nazionale, si è lamentato con dovizia di dati numerici).

Quello che io però voglio portare alla vostra attenzione ed a quella dei nostri vertici non sono i numeri ma l'importanza e la complessità "pubblica" e "di relazione" che questa funzione, più di altre rivestite dai dottori commercialisti, oggi comporta. Complice, certamente, la riforma fallimentare che mi pare, da tecnico in prima linea, un cantiere ancora aperto, ma direi anche l'incapacità dell'amministrazione pubblica (non solo della giustizia) di gestire efficacemente la crisi dell'impresa. Del resto lo stesso è successo in campo fiscale, caricando la categoria di sempre maggiori incombenze, ma qui c'è un cliente che ti riconosce professionalità e vi è una articolata tariffa professionale, mentre nelle procedure concorsuali se non vi è attivo al curatore viene riconosciuto un compenso parametrato sul minimo (a Vicenza metà del minimo e quindi Euro 258!) e a partire solo dalla sentenza della Corte Costituzionale n.174/2006. E' vero che l'incarico non è obbligatorio, ma è volontario, ma una volta accettato ci si deve fare carico di tutto e di più; si è infatti un

pubblico ufficiale (e di norma chi è serio accetta a "scatola chiusa", senza "guardarci dentro" prima di accettare!).

Quindi ecco l'elenco delle cose "*in più*" da fare, oltre a quelle "canoniche" che si sostanziano principalmente in accertamento del passivo, liquidazioni dell'attivo, riparti; fasi queste che, comunque, con la riforma del 2006, sono state rese molto più complesse di una volta:

- 1) Cercare, talvolta "disperatamente", di trovare tre membri del comitato dei creditori che vogliano assumere l'incarico, visto che il Giudice Delegato non è più organo direttivo e che spetta a loro l'autorizzare degli atti; sperare che non dicano "ma non rischio niente?" o "ma quanto tempo perdo" o "ma spetta un compenso?";
- 2) Armarsi di doti investigative per reperire il fallito od il legale rappresentante e la documentazione contabile ed amministrativa; non c'è più l'accompagnamento coattivo del fallito e quindi per vie traverse ci si attiva per far partire in qualche modo la procedura;
- 3) Se ci sono dipendenti in carico, sforzarsi di spiegare che il curatore non è il datore di lavoro, ma solo l'incaricato della gestione dell'insolvenza; vallo a spiegare ai dipendenti, ai sindacati ed alle Agenzie delle Entrate ed a agli Enti Previdenziali! Ci sono poi dei problemi da risolvere: chi fa le buste paga? Chi rilascia i CUD? Chi cura le procedure di mobilità e la CIG? Chi invia i dati previdenziali e fiscali dei modelli dichiarativi? Logicamente per tali interlocutori sarebbe il curatore; e quindi si moltiplicano le leggi che impongono e purtroppo le circolari che, anche in assenza di leggi, indicano il curatore come "il salvatore della patria". I colleghi più giovani spesso subiscono le pressioni e si fanno carico di adempimenti non dovuti, come firmare CUD e Modelli dei sostituti di imposta del periodo *ante* fallimento non controllabili con esattezza e spesso in assenza di documentazione completa, con tutte le implicazioni del caso civili e penali;
- 4) Se ci sono rifiuti da smaltire, magari tossi-

ci, chi se ne occupa? Ovviamente la persona più vocata; e chi se non il curatore? Vai a spiegare all'Agenzia regionale e al comune che non li ha prodotti il curatore, ma la ditta fallita e che quindi quest'ultimo non ha responsabilità. Anche qui risulta, a chi scrive, che alcuni colleghi siano scivolati su incidenti di ordine penale.

5) E che dire riguardo ai reati da perseguire? Il curatore diligente deve limitarsi ad individuare nei suoi atti le sole fattispecie di reato e non l'articolo di legge che lo sanziona. E invece spesso circolari ed ordinanze e talvolta, purtroppo, anche diversi manuali specialistici danno per scontato che il curatore debba redigere le imputazioni di reato, presupponendo che lo stesso abbia ampie conoscenze di diritto penale che in realtà non può logicamente avere.

6) Difendersi dalle denunce che pervengono da creditori, ex amministratori e aggressivi legali, oppure dalle azioni di responsabilità promosse per omissioni, fatti quest'ultimi che a volte si verificano non per inerzia, ma per ignoranza o difficoltà di percepire un problema o ancor peggio perché il legale incaricato dalla curatela non ha colto l'essenza del problema o ha ritardato la redazione di pareri o atti.

Concludo scusandomi per il mio tono forse un po' provocatorio, ma chi mi conosce - e l'amico del comitato redazionale per la provincia di Vicenza è uno di questi - e anche chi non mi conosce me ne scuseranno; ritengo però che la nostra categoria, perlomeno in campo pubblicistico, sia ancora priva di coraggio; i vertici nazionali sono sicuramente molto più bravi dei precedenti nell'immagine pubblica, ma ritengo, da "curatore in prima linea", che sia altrettanto importante "il fare" ossia far capire quello che giornalmente si compie in qualità anche di pubblico ufficiale, spesso lasciato solo in compagnia della sua esperienza. E se è giovane? Direte voi. Che cerchi di imparare dai colleghi più esperti, come si faceva una volta, o che porti un cero alla Madonna, appurando di essere coperto da una buona assicurazione!

HO VISTO COSE...

Ho visto cose che, a raccontarle, non ci credereste.

Ho visto redditi di lavoro tartassati e redditi di capitale agevolati, ho visto un click day già esaurito dopo 35 secondi (R&S), ho visto un click day per i contributi INAIL inapplicabile, ho visto modelli lunari, ho visto modelli quasi lunari, ho visto elenchi clienti e fornitori avanti e indietro, ho visto le aliquote delle addizionali regionali e comunali continuare a variare, ho visto il moltiplicarsi dei regolamenti ICI, uno ogni Comune, ho visto la riduzione delle riduzioni per la definizione anticipata del contenzioso, ho visto nuove misure, forse nemmeno evolutive, sulle CFC e sui costi da *black list*, ho visto la fiscalità sugli immobili divenire un ginepraio difficilmente gestibile, ho visto istruzioni mostruose per i modelli Unico, ho visto un sistema in continua mutazione, ho visto tante altre cose.

Ho visto cose che, a raccontarle, non ci credereste.

Giuseppe Rebecca
(Ordine di Vicenza)

NORME E TRIBUTI

Conferimento d'azienda e successiva cessione delle partecipazioni: trattamento ai fini dell'imposta di registro

COMMISSIONE PROBLEMI
TRIBUTARI E CONTENZIOSO
Ordine di Udine

Premessa

Ai fini dell'imposizione diretta il conferimento d'azienda è fiscalmente neutrale (art. 176, comma 1, del D.P.R. n. 917/1986, TUIR). Il soggetto conferente assume quale valore delle partecipazioni ricevute l'ultimo valore fiscalmente riconosciuto dell'azienda conferita, mentre la società conferitaria subentra nella posizione del dante causa in ordine agli elementi dell'attivo e del passivo dell'azienda stessa¹. Il successivo comma 3 stabilisce, poi, che il conferimento secondo il regime di continuità dei valori fiscali riconosciuti (o di imposizione sostitutiva) e la successiva cessione della partecipazione ricevuta non costituisce operazione elusiva ai sensi dell'art. 37 bis del D.P.R. n. 600/1973².

Mentre il quadro normativo IRES esclude chiaramente l'applicazione della disciplina antielusiva alla fattispecie in esame, nell'ambito dell'imposizione indiretta – in particolare, ai fini dell'imposta di registro – manca un'esplicita previsione normativa che elimini *ab origine* qualsiasi sindacato di elusività. Come si avrà modo di dimostrare, tuttavia, un esame sistematico di alcuni principi propri della materia oggetto di approfondimento inducono a ritenere che anche ai fini dell'imposta di registro – e di conseguenza anche ai fini delle imposte ipotecarie e catastali – l'operazione debba scontare tassazione in misura fissa e non possa essere assimilata alla cessione d'azienda, per la quale, come noto, l'imposta si applica in misura proporzionale. Prima di intraprendere l'approfondimento della tematica in oggetto, si precisa che verrà considerata unicamente l'ipotesi di cessione totalitaria (o comunque maggioritaria) della partecipazione ricevuta a seguito del conferimento.

L'operato dell'Amministrazione Finanziaria e alcune sentenze di merito
Richiamando l'art. 20³ del D.P.R. n. 131/1986 (Testo unico dell'imposta di registro), alcuni Uffici dell'Agenzia delle Entrate riquaificano *“il conferimento d'azienda con successiva cessione delle partecipazioni”* in una *“cessione d'azienda”*, con la conseguente (e già ricordata) applicazione dell'imposta in misura proporzionale.

Questa interpretazione è stata fatta propria anche da una parte della giurisprudenza di merito, secondo cui, *«all'Ufficio [...] viene attribuito il potere-dovere di procedere alla corretta qualificazione giuridica dell'atto o degli atti presentati alla registrazione e tassarli secondo lo scopo perseguito dalle parti onde individuare l'esatta intrinseca natura giuridica anche collegando tra loro singoli atti dal nomen giuridico diverso. Lo scopo normativo dell'art. 20 parte dal principio che l'Amministrazione*

*Finanziaria non può restare vincolata nella tassazione dalla qualificazione che le parti hanno attribuito all'atto nella forma apparente di quest'ultimo»*⁴. Con ancora maggior enfasi, altra giurisprudenza⁵ ha sentenziato che l'art. 20 è stato da sempre concepito come una norma antielusiva *«perché disporre che l'imposta di registro debba essere applicata secondo l'intrinseca natura e gli effetti giuridici degli atti, significa [...] disconoscere i vantaggi tributari conseguiti dalle parti per mezzo dell'abuso di diritto»*.

Inoltre, secondo una tesi interpretativa che sta recentemente riscontrando un certo interesse, l'art. 37 bis del D.P.R. n. 600/1973 risulterebbe applicabile anche all'imposta di registro, giusta la previsione dell'art. 53 bis⁶ del D.P.R. n. 131/1986 in base alla quale *«Le attribuzioni e i poteri di cui agli articoli 31 e seguenti del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600 [...] possono essere esercitati anche ai fini dell'imposta di registro, nonché delle imposte ipotecaria e catastale»*. Il rinvio alle norme sugli accertamenti e ai controlli propri delle imposte sui redditi parrebbe, pertanto, non escludere l'introduzione di una clausola antielusiva di portata generale anche nell'ambito delle cosiddette *“imposte d'atto”*.

Ipotesi difensive

Di seguito vengono elencati i principali motivi per i quali al conferimento d'azienda e alla successiva cessione delle partecipazioni ricevute non dovrebbe essere applicata l'imposta di registro in misura proporzionale, ma l'imposta in misura fissa, come previsto dall'art. 4, comma 1, n. 3), della Parte Prima della Tariffa allegata al D.P.R. n. 131/1986.

1. L'art. 20 del D.P.R. n. 131/1986 fa esplicito riferimento agli *“effetti giuridici”* (leggasi *“civilistici”*) dell'atto. La formulazione della norma voluta dal Legislatore del 1986 supera il contenuto dell'art. 8 del R.D. 30 dicembre 1923, n. 3269, che richiamava genericamente gli *“effetti”* dell'atto, senza specificare se tali effetti fossero unicamente giuridici ovvero anche economici. Questa diversa costruzione letterale della norma⁷ comporta che all'Ufficio non è preclusa un'analisi globale del documento sottoposto a registrazione e delle clausole in esso contenute, al fine di verificarne la reale natura giuridica, ma ciò non significa che sia consentito andare oltre la qualificazione e gli effetti civilistici desumibili dall'interpretazione complessiva delle pattuizioni contrattuali⁸. In altri termini, l'Amministrazione

SEGUE A PAGINA 4

¹ E' appena il caso di rilevare che il comma 2 ter consente alla società conferitaria di affrancare (in tutto o in parte) i maggiori valori attribuiti in bilancio agli elementi dell'attivo costituenti immobilizzazioni materiali e immateriali, versando un'imposta sostitutiva variabile in base all'importo complessivamente affrancato. Inoltre, l'art. 15, commi da 10 a 12, del D.L. n. 185/2008 ha introdotto la possibilità di riconoscere i plusvalori iscritti e riferibili ad avviamento, marchi d'impresa, altre attività immateriali, rimanenze, titoli immobilizzati e non: anche in questo caso, è prevista un'imposta sostitutiva, che varia in funzione della tipologia di attività che si intende affrancare.

² Significativo al riguardo il contenuto della Circolare dell'Agenzia delle Entrate 4 agosto 2004, n. 36/E, par. 1, laddove, a commento della c.d. riforma IRES, viene affermato che *«ulteriore obiettivo della riforma è quello di incentivare i trasferimenti di complessi aziendali per mezzo della cessione delle partecipazioni societarie che li rappresentano, in alternativa alla cessione diretta (che viene scoraggiata attraverso l'abrogazione dell'imposta sostitutiva del 19 per cento prevista dal D. Lgs. 8 ottobre 1997, n. 358)»*.

³ In base al quale *«l'imposta si applica secondo l'intrinseca natura e gli effetti giuridici degli atti presentati alla registrazione, anche se non vi corrisponda il titolo o la forma apparente»*.

⁴ Commissione Tributaria Provinciale di Firenze, sez. XIX, 29 settembre 2009, n. 90. In senso analogo anche Commissione Tributaria Regionale Emilia Romagna, 4 dicembre 2006 (depositata il 17 gennaio 2007), n. 34/10/06.

⁵ Commissione Tributaria Provinciale di Milano, sez. VII, 10 febbraio 2010, n. 26.

⁶ Inserito dall'art. 35, comma 24, del D.L. n. 223/2006.

⁷ Che riprende, peraltro, la formulazione dell'art. 19 del D.P.R. n. 634/1972.

⁸ Consiglio Nazionale del Notariato – Studio n. 95/2003/T.

Conferimento d'azienda e successiva cessione delle partecipazioni

SEGUE DA PAGINA 3

Finanziaria può sicuramente riquilibrare un atto sottoposto a registrazione, superando così la definizione attribuita dalle parti (si pensi a un atto denominato "conferimento d'azienda" composto in realtà da un unico immobile senza ulteriori asset), ma rimane estranea alla ratio normativa la ricostruzione della finalità economica complessiva di una serie distinta di atti anche se tra loro correlati⁹. Pertanto, l'interpretazione deve necessariamente far riferimento a quegli elementi che risultano dal documento sottoposto a tassazione, non essendo possibile considerare ulteriori elementi ad esso estranei¹⁰. Non a caso l'imposta di registro è definita quale "imposta d'atto", dal momento che "colpisce" il documento soggetto a registrazione e non il trasferimento in quanto tale, non rilevando le vicende successive (modificative, novative, revocatorie), né la stessa nullità o l'annullabilità (come previsto dall'art. 38 del D.P.R. n. 131/1986)¹¹.

2. All'interno del Testo Unico dell'imposta di registro esistono varie disposizioni volte a contrastare possibili comportamenti elusivi, tra le quali:

a) art. 24, comma 1: nei trasferimenti immobiliari le accessioni, i frutti pendenti e le pertinenze si presumono trasferiti all'acquirente dell'immobile salvo che siano espressamente esclusi dalla vendita ovvero si provi, con atto registrato, l'appartenenza ad un terzo;

b) art. 26, comma 1: i trasferimenti immobiliari posti in essere tra coniugi ovvero tra parenti in linea retta si presumono donazioni, se l'ammontare dell'imposta di registro e di ogni altra imposta dovuta per il trasferimento (imposte ipotecarie e catastali) risulta inferiore a quello delle imposte applicabili in caso di trasferimento a titolo gratuito;

c) art. 32, comma 1: l'atto per persona da nominare è soggetto a imposta in misura fissa a condizione che si proceda alla nomina entro tre giorni dalla data dell'atto.

Inoltre, laddove il Legislatore abbia voluto collegare tra loro più eventi o circostanze è stato esplicito nell'individuare le diverse ipotesi. Si pensi agli atti contenenti più disposizioni, non derivanti le une dalle altre, ciascuna delle quali è soggetta a imposta in modo separato (art. 21, comma 1) oppure, quando in un atto sono enunciate disposizioni contenute in documenti scritti o contratti verbali non registrati e posti in essere tra le stesse parti intervenute nell'atto che contiene l'enunciazione, l'imposta si applica anche alle disposizioni enunciate (art. 22, comma 1).

In mancanza di una norma antielusiva di carattere generale, l'interprete deve necessariamente attenersi alle singole fattispecie individuate dal Legislatore, essendo precluse valutazioni estensive e comunque ulteriori rispetto a quelle puntualmente codificate¹².

3. Secondo alcuni Uffici dell'Agenzia delle Entrate, poi, l'art. 53 bis del D.P.R. n. 131/1986, richiamando le norme in tema di accertamenti e controlli ai fini delle imposte dirette, avrebbe implicitamente allargato l'ambito applicativo dell'art. 37 bis del D.P.R. n. 600/1973 anche all'imposta di registro (nonché alle imposte ipotecarie e catastali). Malgrado il tenore letterale della norma non escluda espressamente questa interpretazione, è la stessa Agenzia delle Entrate¹³ a limitarne la portata, ritenendo che esso comporti sì un ampliamento delle possibilità di accertamento e verifica degli Uffici, ma pur sempre all'interno degli ambiti definiti dagli artt. 32 ("Poteri degli uffici") e 33 ("Accessi, ispezioni e verifiche") del D.P.R. n. 600/1973.

Infatti, mentre questi ultimi articoli risultano sicuramente applicabili anche ai fini dell'accertamento dell'imposta di registro, vi sono altre disposizioni contenute nel Titolo IV del D.P.R. n. 600 che si rivelano difficilmente conciliabili con il settore dell'imposizione indiretta: si pensi alle procedure di liquidazione delle imposte dovute sulla base delle dichiarazioni presentate e/o al controllo formale delle stesse (artt. 36 bis e 36 ter del D.P.R. n. 600/1973). Analoghe difficoltà si riscontrano anche nella "trasposizione" di norme quali gli artt. 38, 39, 40 e 41 dello stesso Decreto.

Si consideri, inoltre, che, qualora fosse stata intenzione del Legislatore estendere l'applicazione dell'art. 37 bis anche al settore dell'imposizione indiretta, ben altra enfasi avrebbero assunto le modifiche normative di cui si tratta, sia nella relazione governativa al provvedimento da cui derivano (il D.L. n. 223/2006), nella quale non c'è traccia di una simile previsione, sia nei commenti dell'Amministrazione Finanziaria (in particolare, nelle circolari 4 agosto 2006, n. 28/E e 6 febbraio 2007, n. 6/E). Questa considerazione non è priva di significato se solo si pensa al complesso iter normativo e interpretativo¹⁴ che ha accompagnato l'introduzione di una specifica clausola antielusiva quale, per l'appunto, l'art. 37 bis.

Anche la giurisprudenza che ad oggi si è occupata di esaminare questa tematica ha ritenuto di non condividere l'impostazione dell'Amministrazione Finanziaria, anche per un'ulteriore motivazione. È stato, infatti, giustamente sottolineato che se «*tali operazioni (conferimento d'azienda con successiva cessione delle partecipazioni, nda) non sono antielusive ai fini delle imposte dirette [...] appare difficilmente sostenibile che vi sia un abuso di diritto ai fini dell'imposta di registro quando neppure ai fini delle imposte sui redditi tale comportamento è considerato elusivo e quindi fiscalmente illegittimo*»¹⁵. Nella sua lapidaria chiarezza la sentenza da ultimo richiamata consente di ribadire, anche dopo l'introduzione dell'art. 53 bis del D.P.R. n. 131/1986, quanto affermato alcuni anni fa dal Ministero delle Finanze nella circolare 17 maggio 2000, n. 98/E, risp. 11.1.3: le disposizioni antielusive contenute nell'art. 37 bis «*possono trovare applicazione soltanto con riferimento al settore delle imposte sui redditi*». Pertanto, se nell'ambito dell'imposizione diretta, l'operazione *de qua* non è soggetta al sindacato di elusività, ragioni di coerenza interna all'ordinamento tributario e di tutela del legittimo affidamento, non possono produrre effetti diametralmente opposti nel comparto delle imposte indirette.

Se si condividono queste considerazioni, allora l'unico elemento che dovrebbe essere posto al centro dell'attenzione – sia da parte dell'Amministrazione finanziaria sia delle commissioni tributarie – è rappresentato dall'oggetto del conferimento. Infatti, come giustamente affermato dalla stessa Agenzia delle Entrate, «*affinché sia configurabile un conferimento d'azienda (o di ramo di azienda), è necessario che oggetto del trasferimento sia una universitas di beni materiali, immateriali e di rapporti giuridici suscettibili di consentire l'esercizio dell'attività di impresa, e non di singoli beni. Il complesso aziendale trasferito, cioè, deve essere autonomo e atto a produrre reddito*»¹⁶. In presenza di queste condizioni, la neutralità dell'operazione è garantita ai fini delle imposte sui redditi dall'art. 176, comma 1, del TUIR, mentre ai fini dell'imposta di registro si applicherà l'imposta in misura fissa, come espressamente previsto dall'art. 4, comma 1, n. 3), della Parte Prima della Tariffa allegata al D.P.R. n. 131/1986, risultando così preclusa una riquilibratura tanto sostanziale (da conferimento a cessione) quanto arbitraria della natura dell'operazione.

⁹ Significative al riguardo le affermazioni della Commissione Tributaria Provinciale di Milano (sez. 21, sentenze n. 388 e 389 del 5 novembre 2010, dep. 19 novembre 2010), per la quale «gli atti economici sopra descritti (vale a dire, conferimento d'azienda e successiva cessione delle partecipazioni, nda) [...] devono essere considerati indipendenti l'uno dall'altro e, quindi, i medesimi non possono essere caratterizzati da collegamento negoziale, in quanto gli stessi sono intervenuti tra soggetti terzi». Per una diversa interpretazione dell'art. 20 del D.P.R. n. 131/1986 si segnalano, tra le altre, le seguenti sentenze:

- Cass., sez. Trib., 4 maggio 2007, n. 10273; Cass., sez. Trib., 30 maggio 2005, n. 11457; - Cass., sez. Trib., 25 febbraio 2002, n. 2713; - Cass., sez. Trib., 23 novembre 2001, n. 14900; - Commissione Tributaria Regionale Piemonte, sez. XXXVIII, 15 giugno 2010, n. 45; - Commissione Tributaria Regionale Piemonte, sez. XII, 12 febbraio 2010, n. 8; - Commissione Tributaria Provinciale di Reggio Emilia, sez. I, 27 gennaio 2010, n. 18.

¹⁰ Cfr. Commissione Tributaria Provinciale di Treviso, sez. VII, 22 aprile 2009, n. 41.

¹¹ Cfr. Consiglio Nazionale del Notariato – Studio n. 95/2003/T; G. Marongiu, L'elusione nell'imposta di registro tra l'abuso del "diritto" e l'abuso del potere, in "Diritto e Pratica Tributaria", 2008, pag. 1067 e seguenti.

¹² Cfr. Consiglio Nazionale del Notariato – Studio n. 95/2003/T; G. Marongiu, op. cit., pag. 1084 e ss.

¹³ Nella Circolare 6 febbraio 2007, n. 6/E, seconda parte.

¹⁴ Come noto l'art. 37 bis del D.P.R. n. 600/1973 è stato introdotto dal D.Lgs. n. 358/1997 e ampiamente commentato sia nella relazione governativa al provvedimento sia nella circolare emanata dall'allora Ministero delle Finanze (C.M. 19 dicembre 1997, n. 320/E, capitolo II).

¹⁵ Commissione Tributaria Provinciale di Treviso, sez. VII, 22 aprile 2009, n. 41. In senso analogo anche Assonime nella circolare n. 51 del 12 settembre 2008, par. 1.3.6 (nota 28) ed E. Della Valle, L'elusione nella circolazione indiretta del complesso aziendale, in "Rassegna Tributaria" n. 2/2009, pag. 385.

¹⁶ Circ. 25 settembre 2008, n. 57/E, par. 1. Questa impostazione è stata successivamente confermata anche nella Ris. 16 gennaio 2009, n. 12/E e nella Circ. 13 marzo 2009, n. 8/E, risp. 3.3.

IMPRESA

L'equilibrio economico-finanziario

Una digressione a margine dell'intervento "Strategie finanziarie per il superamento della crisi aziendale", convegno Crisi d'impresa, 16 dicembre 2010

RENZO ROSIN
Ordine di Venezia

«**D**imenticate l'analisi di bilancio (. . .), anzi buttatene via i libri! Ciò che conta è (. . .) l'analisi dell'impresa (. . .) l'analisi finanziaria è soltanto buon senso».

Suggestivo e apparentemente paradossale l'esordio del professor Cappelletto, parafrasante René Magritte nel momento in cui, dipinta su una tela una pipa così verosimigliante da non lasciare dubbi, la nomina (anche se non c'è questa necessità) e nel momento in cui lo fa, nega che essa sia una pipa. Solo apparentemente paradossale, perché ciò che il docente ha negato è semplicemente la pedissequa equivalenza tra il "fenomeno impresa" e la rappresentazione che di esso ne dà il bilancio, onde non cadere nell'inganno delle apparenze.

La lezione non è risultata appagante per la classicità delle sue definizioni (che dire della "Ragioneria in cinque minuti", che, peraltro, smitizza insormontabili pacchi di pagine, riportanti sempre gli stessi mal spiegati concetti?), ma per l'invito pervenuto all'uditorio a ricercare ed analizzare i fondamentali dell'impresa nella loro essenzialità, senza, tuttavia, sconfinare nella superficialità. Lo stesso dicasi per il suo "invito" a lasciar fallire le imprese in crisi, il quale va interpretato come assunzione della complessità della finalità dei piani di risanamento. Ciò perché, quando le ragioni di una crisi aziendale si ripercuotono sul divario tra entrate e uscite, la fase di avvistamento della crisi è normalmente molto avanzata: essa origina normalmente dalla inadeguatezza della strategia d'impresa alle condizioni di ambiente e d'impresa, da cui deriva una scarsa economicità, che porta invariabilmente alla situazione di crisi finanziaria.

Ecco perché i piani di risanamento, alcuni dei quali viziati da ottimistiche **viste ragionieristiche** scollegate dalle dinamiche del settore di appartenenza, non sempre riescono. Ed ecco anche perché tali piani finiscono col costituire occasioni di lavoro per soli iniziati, di rado commercialisti.

Anche l'invito ricevuto dall'uditorio di buttar via i libri di analisi finanziaria merita della considerazione, almeno per ciò che concerne certi "testi per la professione", portatori di quei pasticci e fraintendimenti che in sede di divulgazione si verificano a causa, soprattutto, del fatto che la domanda che proviene dal mondo professionale è, in generale, una domanda di radicale, e persino brutale semplificazione della materia finanziaria. Il divulgatore, in genere, formula, riformula e corregge, cosicché alla fine è inevitabile che qualche concetto sbiadisca e si trasformi in crusca. In realtà, c'è poco da fare contro i processi di semplificazione che si manifestano in sede di comunicazione, perché sono connaturati all'opera di mediazione tra accademici e mondo professionale.

Solo al tentare una definizione di equilibrio, si fa una certa fatica. Figurarsi, poi, quando alla parola equilibrio vengono associati gli aggettivi economico e finanziario in un contesto dinamico. Il rischio di fare riferimento a delle tautologie è forte: parole dal significato preciso riferite a contesti sommamente indefiniti.

Ma direi di andare ai profili di equilibrio enunciati nel corso della lezione.

1. EQUILIBRIO ECONOMICO

E' stata presentata come indicativa di una situazione di equilibrio economico la presenza di una differenza positiva tra costi e ricavi, cioè dell'utile netto.

Va, tuttavia, segnalato che l'**utile netto** non ha una definizione univoca, a causa, essenzialmente, del differente operare dei vari criteri di valutazione delle rimanenze, di stima delle quote di ammortamento da portare a conto economico, di trattamento dei costi di promozione-comunicazione e delle spese di ricerca e sviluppo. Ma la carenza più grave dell'utile netto sul piano segnaletico è che trascura del tutto la dimensione del rischio corso dall'impresa, per cui esso non può essere assimilato *tout court* alla creazione di valore di esercizio.

Non si può, dunque, affermare che il criterio dell'utile netto sia preciso e decisivo

nella definizione dell'equilibrio.

2. EQUILIBRIO FINANZIARIO

La presenza, invece, di una **positiva differenza tra entrate ed uscite** è stata indicata come indicativa dell'equilibrio finanziario.

E' evidente come ogni dichiarazione di insolvenza origini da uno sbilancio di tesoreria. Va, però, osservato che tale sbilancio si verifica, normalmente, nella fase finale della crisi dell'impresa, preceduta dallo stadio in cui la formula imprenditoriale perseguita si rivela inadeguata. E, poi, è del tutto usuale riscontrare nella **fase della**

crescita del ciclo di vita dell'impresa un disequilibrio anche rilevante tra entrate ed uscite, disequilibrio colmato con interventi finanziari *ad hoc*, resi possibili in considerazione del valore economico dell'impresa stessa. Anzi, il divario negativo tra entrate ed uscite per le imprese che crescono rapidamente e investono per tale crescita è, in gran parte dei casi, un segnale positivo, e non anche negativo. Dunque, anche questo modo di vedere l'equilibrio è del tutto insufficiente.

In secondo luogo, è stato indicato come sintomo di equilibrio finanziario l'**adattamento tra durata dei fabbisogni e durata delle fonti**. Nella pratica, però, il tema dell'adeguamento ai fabbisogni della struttura e della composizione del passivo non è mai stato accompagnato da linee guida efficaci. Non solo. Vi sono non poche imprese caratterizzate da gestioni finanziarie del tutto inidonee nei termini sopra riferiti, che tuttavia non smettono di prosperare. Perciò anche criterio di equi-

librio è insufficiente e non definitivo.

Infine, ci è stato segnalato come l'interpretazione dell'**indice di liquidità (acid test o quick ratio)** sia soggetta ad errori evidenti. In effetti, questo indicatore viene normalmente inteso dalla pratica in senso favorevole quando assume un valore elevato o se si incrementa. In realtà, valori elevati di questo indicatore e/o l'innalzamento di cassa, banca e crediti commerciali non di rado nascondono un ingiustificato assorbimento di risorse finanziarie, ossia quel fenomeno che va sotto il nome di **overinvestment** per i motivi più svariati.

Anche questo quoziente non dà una indicazione efficace di equilibrio finanziario, se non in termini per così dire orizzontali (posto che mette in rilievo la compatibilità temporale tra fonti ed impieghi) e perciò stesso valida soprattutto per il sistema del credito.

Resta che la capacità dell'impresa di adempiere alle obbligazioni in scadenza, e/o di fare fronte a impegni di pagamento non previsti o programmati, dipende, oltre che dal profilo di liquidità dell'impresa, dalle cosiddette **riserve di credito**, cioè da quella parte di affidamenti concessi ma non ancora utilizzati, a loro volta dipendenti, nella loro entità, dalla percezione che il sistema del credito ha del complessivo assetto economico, finanziario e patrimoniale dell'impresa.

3. L'EQUILIBRIO COME CONCETTO MULTIFORME.

IL CICLO DI VITA DELL'IMPRESA

Questi profili di equilibrio economico e finanziario non esauriscono il tema: ve ne sono degli altri, anche significativi, che l'economia del presente articolo suggerisce di trascurare.

I valori che, almeno fino a qualche anno fa, venivano presentati come ottimali oggi semmai vengono inquadrati nell'ambito di determinati intervalli, posto che l'economia dell'impresa è un fatto dinamico, che può essere colto efficacemente soltanto se si usufruisce degli approfondimenti analitici che hanno attraversato orizzontalmente le diverse aree funzionali dell'impresa come amministrazione e controllo, marketing, finanza aziendale, comportamento organizzativo.

In questo contesto è importante riconoscere l'importanza dei modelli strategici per



René Magritte – Il tradimento delle immagini

L'equilibrio economico-finanziario

SEGUE DA PAGINA 5

la comprensione dei profondi legami fra il sistema competitivo, segnatamente la sua fase evolutiva, e la conduzione strategica dell'impresa.

Il settore di attività presenta, infatti, in ogni fase del suo ciclo caratteristiche particolari che segnano con immediatezza anche le variabili chiave dell'impresa, in primo luogo quelle economico-finanziarie.

Tali intervalli di valore variano, dunque, da settore e settore e, nell'ambito del medesimo settore, da impresa a impresa a seconda della fase del ciclo di vita che essa attraversa, in cui redditività, investimenti, dividendi e leverage finanziario possono risultare differenti, anche molto differenti.

4. UN PUNTO DI VISTA PIÙ ADEGUATO PER L'EQUILIBRIO ECONOMICO

Ferma restando la possibilità di scostamenti nel periodo di mercato e nel breve periodo, la **condizione di equilibrio economico** è data dall'equazione

$$[5.1] ROE = ke$$

dove **ROE** = redditività del capitale proprio

ke = costo del capitale proprio

dove

$$[5.2] Ke = rf + \beta * pm$$

dove **re** = tasso di rendimento del capitale proprio

rf = tasso di rendimento degli impieghi finanziari privi di rischio (risk free interest rate)

beta = indice di rischiosità

pm = premio per il rischio generale del mercato da associare al capitale proprio

L'impresa, infatti, aumenta il proprio valore in tutti i casi in cui **ROE > ke**.

Se si adotta l'equazione della leva finanziaria

$$[5.3] ROE = ROI + (ROI - Kd) * D / E * (1 - t)$$

la [5.1] che precede può essere trasformata in

$$[5.4] ROI + (ROI - Kd) * D / E * (1 - t) = ke$$

dove

ROI = tasso di redditività operativa del capitale investito netto¹, espresso dal rapporto tra il risultato operativo e l'ammontare del capitale investito netto operativo;

D / E = tasso di indebitamento, espresso dal rapporto tra i debiti finanziari D ed i mezzi propri E;

kd = costo medio dei debiti finanziari D al lordo dell'effetto fiscale.

t = aliquota del prelievo fiscale complessivo

Risolvendo la [5.4] per **ROI** si ottiene

$$[5.5] ROI + (1 + D / E) * (1 - t) = ke + kd * (1 - t) * D / E$$

e, quindi,

$$[5.6] ROI * (1 - t) = ke * E + i * (1 - t) * D / E$$

Poiché la parte destra dell'equazione esprime, nel suo complesso, il costo medio ponderato del capitale (**WACC**), il **vincolo di equilibrio economico** determinato precedentemente per **ROE = ke** può essere tradotto

§ in un tasso di redditività operativa **al netto** del prelievo fiscale

$$[5.7] ROI * (1 - t) = WACC$$

§ oppure in un tasso di redditività operativa **al lordo** del prelievo fiscale

$$[5.8] ROI = WACC / (1 - t)$$

Il **WACC** della [5.7] sopra costituisce un parametro-soglia semplice e preciso, il quale, comprendendo il costo del capitale proprio, tiene conto anche del rischio corso dall'impresa.

Tenuto presente che si crea valore tutte le volte che il capitale investito rende di più del suo costo, per verificare se effettivamente esista o meno una struttura finanziaria ottimale occorre accertare se il ricorso alla **leva finanziaria**, definita dal rapporto tra indebitamento finanziario e capitale proprio (**D/E**), riduca, o meno,

il costo medio ponderato del capitale (**WACC**).

Infatti, se, da un lato, è vero che sostituendo il capitale proprio (più costoso) con il debito finanziario (meno costoso) si riduce il **WACC**, è pur vero, dall'altro lato, che incrementando la porzione di debito finanziario si incrementa, altresì, il rischio finanziario complessivo, il che induce i finanziatori a richiedere una maggiore remunerazione per coprire il rischio, appunto, finanziario.

5. UN PUNTO DI VISTA PIÙ ADEGUATO PER L'EQUILIBRIO FINANZIARIO DI BREVE PERIODO

Uno tra i classici insegnamenti della finanza d'impresa è quello che riguarda il **bilanciamento tra redditività operativa ed oneri finanziari (Ro / OF)**, un profilo, questo, fortemente connesso all'obiettivo strategico di creazione di valore per i soci-investitori, che ha, però, natura economica, più che finanziaria.

L'impresa opera in **equilibrio** se si trova in una situazione contrassegnata da un rapporto tra reddito operativo ed oneri finanziari che supera l'unità, ossia quando **Ro / OF > 1**, considerato che essa deve, oltre che pagare gli interessi, restituire il capitale.

Si ritiene, sulla base di una convenzione generalmente accolta, che un rapporto di copertura degli oneri finanziari **inferiore a 3** segnali delle tensioni finanziarie.

Ma anche per questo indicatore vale, ovviamente, l'osservazione delle diversità di valori correlate alle diverse fasi del ciclo di vita dell'impresa tant'è che, ad esempio, per la **LBO (Leverage buy out) valuation**, che rappresenta un criterio rapido di stima del valore delle imprese in **settori maturi**, caratterizzate da una **elevata stabilità dei flussi di cassa operativi**

§ gli **oneri finanziari massimi** sono dati da **Ro / 1,4**

§ l'**indebitamento massimo** è dato da **Ro / 1,4 / (Risk free rate corrente + Credit spread BB)**.

Sia data, per esempio, la seguente situazione

Reddito operativo	=	100,00
Oneri finanziari massimi = Ro / Of = 100/ 1,4	=	71,43
Indebitamento massimo = Ro / 1,4 / (Risk Free Rate +		
+ Credit Spread BB = 100/1,4 / (3,66%+3,99%)	=	666,93

Relativamente ad una impresa matura (perciò stesso caratterizzata dal conseguimento dei "massimi" risultati economico-finanziari) con un reddito operativo di 100, gli oneri finanziari massimi ammontano a 71 mentre l'indebitamento massimo è di 667.

In pratica, ciò che qui viene proposto è che il giudizio sull'equilibrio finanziario si debba basare, almeno in prima battuta, sul grado di tensione finanziaria, posto che l'impatto degli oneri finanziari ha effetti molto importanti anche nel brevissimo periodo: se il livello di **Ro / OF** non è ottimale, è spesso del tutto inutile approfondire l'analisi di equilibrio.

6. UN PUNTO DI VISTA PIÙ ADEGUATO PER L'EQUILIBRIO FINANZIARIO TENDENZIALE (DI LUNGO PERIODO)

Non c'è impresa che nello stabilire in sede di pianificazione un dato numero di obiettivi economico-finanziari non scenda a compromessi in risposta alle diverse priorità che si trova a considerare.

Sono, però, le priorità del mercato a costituire la spinta all'espansione degli investimenti e, quindi, alla crescita dell'impresa e sono tali priorità ad informare il suo sistema di obiettivi economico-finanziari. Basti considerare che, nell'ipotesi più conservativa, l'impresa si vede costretta a crescere quanto il settore di appartenenza se vuole conservare, almeno, la propria quota di mercato.

In effetti, la crescita e l'investimento generalmente precedono la redditività operativa. Quest'ultima, anzi, nel breve termine può addirittura essere sacrificata se ciò serve in qualche modo a sostenere la **crescita dell'impresa**, fenomeno, questo, che si riscontra quando, rispetto ad una data situazione di partenza, aumentano i ricavi di vendita.

Un aumento del volume delle vendite comporta, generalmente, nuovi investimenti in capitale circolante, cioè in crediti e rimanenze di magazzino. Oltre certi limiti, un aumento delle vendite comporta, altresì, nuovi fabbisogni di capitale fisso. Mentre i fabbisogni di capitale circolante aumentano in relazione diretta alle vendite, quelli di capitale fisso generalmente non sono proporzionali alle quantità prodotte e vendute ed aumentano, pertanto, per gradini.

La crescita, dunque, richiedendo necessariamente dei capitali da investire, può essere sorretta solo se, rispetto alla situazione di partenza, vengono attivate nuove fonti finanziarie.

La verifica che la crescita perseguita dall'impresa sia compatibile con il mantenimento di una struttura finanziaria equilibrata avviene anzitutto accertando che il flusso di cassa prodotto sia positivo e che, conseguentemente migliori la **posizione**

SEGUE A PAGINA 7

¹ Il **capitale investito netto** è il capitale investito al netto delle passività non onerose. Questa nozione del capitale investito si presenta come un perfezionamento delle vecchia prassi, dato che si esclude dal quoziente di redditività operativa una quota di attivo equivalente ai debiti il cui costo si trova compreso nel reddito operativo. In effetti, gli interessi impliciti nei debiti verso fornitori entrano nel reddito operativo attraverso i prezzi di acquisto dei beni e servizi.

L'equilibrio economico-finanziario

SEGUE DA PAGINA 6

finanziaria netta, ossia l'effettivo livello di indebitamento finanziario (debito su cui si pagano gli interessi).

Ma la posizione finanziaria netta dell'impresa che sta crescendo può peggiorare anche soltanto perché il fabbisogno di capitale circolante correlato ai crediti commerciali ed al magazzino **si incrementa**, mentre non peggiora la sua **struttura finanziaria**, cioè il suo **rapporto di indebitamento**.

Ebbene, una **strategia finanziaria è sostenibile** quando essa è compatibile con il mantenimento di un dato rapporto di indebitamento (D/E) in assenza di operazioni sul capitale e di modifiche alla politica di dividendo.

Il **rapporto di indebitamento** (D/E) dovrebbe, dunque, assumere nel medio periodo un valore costante, tenuto conto (1) dell'esigenza di mantenere un'adeguata flessibilità finanziaria, (2) della rischiosità delle attività svolte, (3) del rapporto di indebitamento medio del settore di appartenenza, nonché (4) del perseguimento del minore WACC possibile, vale a dire (per quanto sinteticamente esposto al termine del paragrafo 5. sopra) della massima creazione di valore.

In sede di pianificazione finanziaria, ferma restando, come per l'equilibrio economico, la possibilità di temporanei scostamenti di breve periodo, la **condizione di equilibrio finanziario di lungo periodo**, data da un rapporto di indebitamento costante, viene rispettata se il tasso di crescita del capitale investito non supera il tasso di crescita dei mezzi propri.

In formula si ha che

$$[7.1] \quad DCIN / CIN = DE / E$$

dove

$DCIN / CIN$ = tasso di crescita del capitale investito

DE / E = tasso di crescita dei mezzi propri

La [7.1], che afferma che il tasso di crescita del capitale investito deve essere uguale al tasso di autofinanziamento, può essere così riscritta

$$[7.2] \quad g(CIN) = a$$

dove

$g(CIN)$ = massimo tasso di crescita sostenibile, inteso come variazione del capitale investito netto iniziale

a = tasso di autofinanziamento (utili non distribuiti / mezzi propri iniziali)

Quindi, nel medio-lungo periodo il tasso di crescita del capitale investito sostenibile in condizioni di equilibrio è dato da

$$[7.3] \quad g(CIN) = ROE * (1 - d)$$

dove

d = tasso di distribuzione degli utili

$(1 - d)$ = complemento al tasso di distribuzione degli utili, che determina il tasso di ritenzione degli stessi

$ROE * (1 - d)$ = tasso di autofinanziamento che determina il tasso di crescita del capitale investito netto, perseguibile con un indebitamento dato.

Alla luce della necessità dell'impresa di mantenere un congruo rapporto di indebitamento, o convergere su di esso nel medio-lungo periodo, il **tasso massimo di crescita del capitale investito netto** viene fatto coincidere con il prodotto del **ROE** per la quota di utile accantonata a riserva, ciò che equivale a affermare che il massimo tasso di crescita deve corrispondere al tasso di autofinanziamento.

Nell'ambito di questo modello, il **ROE** permette, dunque, di misurare la **crescita sostenibile**, identificata nello sviluppo del capitale investito che non richiede alterazioni della struttura del capitale dell'impresa: un obiettivo di crescita del capitale proprio del 10%, ad esempio, coincide con un aumento di tutto il capitale investito del 10%.

Ora, si assuma che un'impresa abbia una previsione di **ROE** del 10% ed una previsione di tasso di distribuzione dell'utile del 25%. In questo caso, il **massimo tasso di crescita sostenibile per quell'impresa** è pari al 7,5%

$$g(CIN) = 10\% * (1 - 0,25\%) = 7,50\%$$

Incrementi di $g(CIN)$ superiori al 7,50% determinerebbero un più elevato rapporto di indebitamento (D/E) e suggerirebbero così una verifica della percorribilità delle altre variabili unitamente ad una loro eventuale revisione.

Il punto centrale della valutazione della strategia è costituito dal **ROE**, desumibile dall'algoritmo della leva finanziaria

$$[7.4] \quad ROE = [ROI + (ROI - kd) * D / E] * (1 - t)$$

Dunque, secondo la [7.4] che precede, il **ROE** dipende:

§ dallo spread tra redditività operativa e costo del capitale di finanziamento

al netto del prelievo fiscale, ossia da ($ROI - kd$);

§ dalla struttura finanziaria, vale a dire da (D/E), espressione delle politiche finanziarie dell'impresa, dove, come è stato osservato, D è il debito finanziario netto ed E è il patrimonio netto;

§ dall'aliquota fiscale complessiva t .

In aggiunta ai valori soglia delle predette variabili, utilizzate nell'ambito del modello in argomento, vi è $g(CIN)$, il quale è il **massimo tasso di crescita sostenibile dell'impresa**, a sua volta dipendente dal **ROE** e dalle decisioni in materia di dividendi, ossia dal tasso di distribuzione dell'utile.

Se si sostituisce il **ROE** della [7.3] con la formula della leva finanziaria, si ottiene la **formula della crescita sostenibile in condizioni di equilibrio finanziario**

$$[7.5] \quad g(CIN) = [ROI + (ROI - kd) * D / E] * (1 - t) * (1 - d)$$

Il pregio del modello sta in ciò che permette di ragionare su di un numero relativamente limitato di variabili.

Sia, ad esempio, data la seguente situazione:

ROI	=	20%
kd	=	10%
D	=	3
E	=	1,5
T	=	0,3
D	=	0,5

In tale situazione il **massimo tasso di crescita** per quell'impresa è del 13,40%. Infatti,
 $g(CIN) = [0,20 + (0,20 - 0,10) * 3 / 1,50] * (1 - 0,33) * (1 - 0,50) = 0,1340 = 13,40\%$

Nel campo della verifica della fattibilità finanziaria di una qualsiasi strategia competitiva o piano industriale, il modello prende, però, solitamente in considerazione la crescita in termini di **tasso di sviluppo delle vendite, e non anche il tasso di crescita del capitale investito**.

Per stimare il tasso di sviluppo delle vendite occorre partire dal tasso di rotazione delle vendite:

$$[7.6] \quad V / CIN = \text{Tasso di rotazione delle vendite}$$

dove

V = Vendite

CIN = Capitale investito netto

Ora, se il tasso di rotazione delle vendite resta costante, $g(CIN)$ è uguale a $g(V)$. Infatti, invariato V/CIN le vendite non possono che aumentare nella stessa misura. Ma ciò accade di rado.

Dunque, V/CIN varia - perché, ad esempio, varia il grado di sfruttamento della capacità produttiva, oppure perché entrano in gioco nuove tecnologie, oppure, varia l'efficienza della gestione dei crediti commerciali, del magazzino e dei debiti di fornitura, ecc. (e ciò si verifica quasi sempre) o, infine, una miscela di tutti questi elementi e **per passare dalla crescita sostenibile del capitale alla crescita sostenibile delle vendite** si ricorre alla formula che segue

$$[7.7] \quad g(V) = DV/CIN * [1 + g(CIN)] + g(CIN)$$

dove

DV/CIN = Variazione del rapporto di rotazione del capitale investito

Evidentemente, $g(V)$ aumenta se V/CIN varia in aumento, perché a parità di capitale investito aumentano le vendite, oppure perché a parità di vendite diminuisce il capitale investito, oppure, infine, perché rispetto alla situazione di partenza insieme aumentano le vendite e diminuisce il capitale investito. Viceversa, in caso contrario.

Se, ad esempio, $g(CIN) = 13,40\%$ e si assume che V/CIN aumenti, rispetto alla situazione precedente, del 10%. Ebbene, $g(V)$, che in caso di invarianza di V/CIN sarebbe il 13,40% diventa il 24,74%, come si rileva dallo sviluppo seguente:
 $g(V) = 10\% * (1 + 13,40\%) + 13,40\% = 0,10 * 1,1340 + 0,1340 = 0,2474 = 24,74\%$

Sostituendo $g(CIN)$ con la [7.7] sopra si ha che la crescita sostenibile in termini di vendite è la seguente

$$[7.8] \quad g(V) = DV/CIN \{ 1 + [ROI + D/E * (ROI - i)] * (1 - t) * (1 - d) \} + [ROI + D/E * (ROI - i)] * (1 - t) * (1 - d)$$

$$g(V) = 0,10 * \{ 1 + [0,20 + 2 * (0,20 - 0,10)] * 0,67 * 0,50 \} + [0,20 + 2 * (0,20 - 0,10)] * 0,67 * 0,50$$

$$g(V) = 0,10 * \{ 1 + [(0,20 + 2 * 0,10)] * (0,67 * 0,50) \} + 0,1340$$

$$g(V) = 0,10 * (1 + 0,1340) + 0,1340 = 0,2474 = 24,74\%$$

Date le variabili (D/E), t e d , partendo dalla [7.8] si può stimare il **grado di redditività operativa necessario per sostenere una data crescita delle vendite** $g(V)$

$$[7.9] \quad ROI = \{ (g(V) - DV/CIN) / (1 + DIC) * [1 / (1 - t)] * [1 / (1 - d)] \} + (i * D / E)$$

$$ROI = \{ (0,2474 - 0,10) / (1 + 0,10) * [1 / (1 - 0,33)] * [1 / (1 - 0,50)] + (0,10 * 2) \} / (1 + 2)$$

$$ROI = [0,1474 / 1,10 * (1 / 0,67)] * (1 / 0,50) + 0,2 / 3$$

$$ROI = 0,1474 / (1,10 * 1,4925 * 2) + 0,2 / 3$$

BREVI SPUNTI DI RIFLESSIONE

Il divieto di nuovi motivi nell'appello tributario

MICHELE SONDA

Ordine di Bassano

ROBERTO ZANCHETTA

Avvocato, foro di Treviso

Una recente presa di posizione della Commissione Tributaria Regionale del Veneto ha censurato il comportamento dell'ufficio che aveva tentato di introdurre nuovi motivi nel corso del secondo grado di giudizio tributario, prassi vietata dall'operare dell'art. 57 del D.Lgs. 546/1992. Infatti, l'art. 57 del D. Lgs. n. 546/1992 dispone che "nel giudizio d'appello non possono proporsi domande nuove e, se proposte, debbono essere dichiarate inammissibili d'ufficio. Possono tuttavia essere chiesti gli interessi maturati dopo la sentenza impugnata. Non possono proporsi nuove eccezioni che non siano rilevabili anche d'ufficio".

Le nuove domande, vietate in appello, sono le domande non sottoposte al vaglio della Commissione Tributaria Provinciale con la proposizione del ricorso introduttivo e, in proposito, la dottrina e la giurisprudenza definiscono "domanda nuova" quella in cui si modifichi anche solo uno degli elementi identificativi dell'azione, ovverosia i soggetti, il *petitum* o la *causa petendi*.

Il Legislatore, quindi, anche in ambito processual-tributario, riproducendo sostanzialmente quanto previsto nell'art. 345 del c.p.c., tende a circoscrivere le "novità", nel senso di considerare tutto il processo come una sorta di piramide (la larga base del primo grado nel quale si devono formulare tutti i motivi (e le eccezioni) e la punta ristretta - la questione di diritto - della Cassazione). E' per questo che assume la massima importanza la proposizione di tutti i motivi di impugnazione già nel corso del ricorso introduttivo di primo grado, mentre sarebbe errato pensare che il procedimento giurisdizionaltributario permetta una sorta di introduzione progressiva dei motivi.

Nello specifico, ricollegandosi alla sentenza in esame, il Giudice regionale ha rigettato l'eccezione formulata dall'Ufficio. Ebbene, il concetto di eccezione, mutuato dal diritto processuale civile, è particolarmente complesso e si può definire come l'opposizione di un fatto in grado di paralizzare l'accoglimento della domanda dell'attore.

Non vi è perfetta simmetria, però, fra il concetto di eccezione nel diritto processuale civile e nel diritto tributario. Nel primo, infatti, il soggetto convenuto può proporre una domanda riconvenzionale (ossia la riproposizione di una nuova domanda nei confronti dell'attore) mentre nel processo tributario tale facoltà, che spetterebbe all'Amministrazione, è preclusa dalla necessità che la pretesa tributaria sia definita e compiuta nell'atto di accertamento, la cui motivazione non può essere integrata in corso di causa. In altri termini, devono considerarsi inammissibili tutte quelle eccezioni che costituiscono nuove ragioni per affermare l'esistenza del debito d'imposta. Dunque l'Amministrazione può formulare solo eccezioni processuali e non di merito.

Inoltre, al fine di completare questa brevissima esposizione sui *nova* in appello, relativamente alle eccezioni sollevabili nel processo tributario, si precisa che lo stesso comma 2 dell'art. 57 del D. Lgs. n. 546/1992, pone una deroga al principio generale che vieta la proposizione di nuove eccezioni in sede d'appello, stabilendo che possono essere in ogni caso sottoposte alla cognizione del giudice solo le eccezioni rilevabili d'ufficio. Quindi l'art. 57 del D. Lgs. n. 546/92 postula la differenza fra le eccezioni "in senso stretto" e le eccezioni "in senso lato". Si definiscono eccezioni "in senso lato" quelle che il giudice può conoscere d'ufficio anche se non sono state sollevate da alcuna parte, mentre le eccezioni "in senso stretto" sono quelle di cui il giudice non si può pronunciare se non sono proposte dalla parte che è titolare del potere di eccezione (tipica è l'eccezione di prescrizione).

Ebbene, a tale regola (l'inammissibilità di proporre domande ed eccezioni nuove in fase di appello) soggiace anche l'Amministrazione Finanziaria poiché, anch'essa, parimenti al contribuente con la proposizione del ricorso, deve esplicitare tutte le proprie difese con il primo atto giudiziale, ossia le controdeduzioni.

Infatti, l'art. 23 del D. Lgs. n. 546/92 dispone, al terzo comma, che "Nelle controdeduzioni la parte resistente espone le sue difese prendendo posizione sui motivi dedotti dal ricorrente e indica altresì le prove di cui intende valersi, proponendo altresì le eccezioni processuali e di merito che non siano rilevabili d'ufficio".

Le controdeduzioni, quindi, sono l'atto processuale che corrisponde (per funzione o per struttura) alla comparsa di risposta o alla memoria difensiva nel giudizio civile. Si può, dunque, affermare che le controdeduzioni sono un atto difensivo scritto, simmetrico e contrapposto a quello del ricorrente, con il quale la parte convenuta illustra la sua posizione di fronte alla pretesa fatta valere con l'atto introduttivo del giudizio.

Simmetria e contrapposizione che si manifestano compiutamente nelle disposizioni che prevedono, per ambedue le parti, l'obbligo di esporre tutti i propri motivi ed eccezioni nei rispettivi atti introduttivi: il ricorso per il contribuente e la costituzione in giudizio per la parte resistente. Ammettere, per la parte resistente, la possibilità di procrastinare tale termine permettendo una mera "costituzione formale" con riserva di integrazione violerebbe, fra l'altro, la disposizione dell'art. 111 della Costituzione che prevede la parità delle parti in tutti i processi.

Ne deriva, quindi, che anche la parte resistente è vincolata sia alla disposizione dell'art. 24 del D. Lgs. n. 546/92 che vieta l'integrazione dei motivi se non sussistono i requisiti tassativamente previsti nella disposizione citata, che dell'art. 57 del D. Lgs. n. 546/92.

Ne consegue, quindi, che anche l'Amministrazione Finanziaria e l'Ente Locale stessi soggiacciono al divieto stesso di proporre eccezioni nuove in appello e non possono, in tale sede, introdurre un nuovo tema d'indagine, fondato su situazioni giuridiche non prospettate in primo grado (Cass. Civ., Sez. V., Sent. n. 4320/2005; Cass., Sez. trib., 5 marzo 2007, n. 5023; Cass., Sez. trib., 23 maggio 2005, n. 1064).

L'equilibrio economico-finanziario

SEGUE DA PAGINA 7

$$ROI = (0,40 + 0,2) / 3 = 0,20 = 20\%$$

Seguendo lo stesso procedimento, è possibile stimare il rapporto di indebitamento che l'impresa raggiungerebbe in relazione ad un dato tasso di crescita delle vendite $g(V)$

$$[7.10] \quad D/E = \{ (g(V) - DV/CIN) / (1 + DIC) * [1 / (1 - t)] * [1 / (1 - d)] - ROI \} / (ROI - i)$$

$$D/E = \{ (0,2474 - 0,10) / (1 + 0,10) * [1 / (1 - 0,33)] * [1 / (1 - 0,50)] - 0,20 \} / (0,20 - 0,10)$$

$$D/E = [0,1474 / 1,10 * (1/0,67) * (1/0,50)] - 0,20 / 0,10$$

$$D/E = [0,1474 / 1,10 * (1/0,67) * (1/0,50)] - 0,20 / 0,10$$

$$D/E = 0,40 - 0,20 / 0,10 = 2$$

6. CONCLUSIONI

Si può certamente trovarsi d'accordo sull'affermazione del professor Cappelletto, secondo cui la finanza d'impresa è fatta di tanto senso comune, tanto che non pochi colleghi avranno almeno una volta pensato che se parte delle imprese in crisi che hanno sotto gli occhi fossero state fin dall'inizio amministrate dall'altra metà della mela (le massaie, ovvero le mogli degli amministratori di società clienti) esse non si troverebbero in tali stati.

Quando, però, la finanza diventa area critica, servono anche conoscenze specifiche

nella materia. Qui, anche le massaie potrebbero avere dei problemi. Questo perché l'equilibrio finanziario è un concetto multiforme che può essere sintetizzato soltanto con riferimento all'intera dinamica economico-finanziaria dell'impresa.

Ciò richiede, oltretutto, l'uso di un nuovo linguaggio (che di per sé crea cultura), capace di esprimere una realtà così complessa e sfaccettata unitamente all'utilizzo di quei modelli concepiti per affrontare i problemi di integrazione tra strategia finanziaria e strategia competitiva. Alla obsoleta raffigurazione dell'impresa, figlia di una prospettiva unica e centrale, occorre, dunque,

sostituire una raffigurazione aperta alla resa simultanea da differenti punti di vista. Nulla di diverso, ovviamente, di quanto succede nelle altre scienze sociali e di quanto è cominciato ad accadere oltre cento anni fa nel campo delle arti visive. Anche la finanza d'impresa, pertanto, richiede per i suoi giudizi quante più informazioni possibili onde permettere la verifica dell'esistenza o meno di un profilo accettabile di creazione di valore e della corrispondenza tra dinamiche settoriali, obiettivi di crescita dell'impresa e risorse finanziarie allo scopo disponibili.



Pablo Picasso - Les Femmes d'Alger

NORME E TRIBUTI

IRAP e professionisti: arrivano i rimborsi

1) Premessa

La diatriba IRAP, per i professionisti e gli imprenditori individuali che operano senza una autonoma organizzazione, iniziata quasi dieci anni fa e giunta alle conclusioni che la Giurisprudenza ha elaborato e consolidato negli ultimi anni, comincia a produrre i primi frutti concreti dal momento che l'Agenzia delle Entrate ha iniziato a corrispondere materialmente i rimborsi delle imposte indebitamente pagate dai contribuenti per gli anni dal 1998 al 2003.

Il contenzioso ovviamente, nel frattempo, è stato instaurato dai contribuenti anche per gli anni successivi, soprattutto in presenza di sentenze favorevoli in primo grado e, a maggior ragione, in secondo grado. Come è naturale immaginare, la stragrande maggioranza di questi ultimi sono ancora pendenti presso le Commissioni Tributarie nei vari gradi di giudizio e, quindi, siamo ancora in attesa di conoscere le determinazioni dei giudici di merito, tuttavia, a fronte di giudizi positivi ottenuti negli anni precedenti, si è completamente modificato l'atteggiamento dell'Amministrazione Finanziaria la quale ha adottato una linea operativa che, di seguito, cercheremo di descrivere non senza aver prima fatto un brevissimo *excursus* su come sia stato possibile ottenere materialmente i rimborsi di cui sopra.

2) L'istituto del Giudizio di ottemperanza

In un precedente intervento, abbiamo avuto modo di analizzare compiutamente l'argomento in oggetto e disciplinato dall'art.70 del D.P.R. 546/92 pertanto, in questa sede, riporteremo solo gli elementi essenziali.

Come si evince dalla lettura della norma, per instaurare un giudizio di ottemperanza, devono essere verificate due condizioni fondamentali:

1. l'esistenza di una sentenza passata in giudicato (e quindi non più impugnabile);
2. la decorrenza del termine previsto per l'adempimento da parte dell'Ufficio soccombente che, ai sensi del 2° comma, può essere:
 - a) la scadenza del termine prescritto dalla legge per l'adempimento dell'obbligo derivante dalla sentenza, ovvero, in assenza di detto termine,
 - b) il decorso di trenta giorni dalla messa in mora, a mezzo ufficiale giudiziario, dell'Ufficio tenuto ad adempiere al disposto della sentenza.

Dalla lettura della norma emergono, in particolare, le seguenti peculiarità procedurali:

1. non viene seguita la procedura "classica" del contenzioso tributario che prevede la notificazione del ricorso alla controparte con la successiva costituzione in giudizio entro i termini perentori stabiliti dalla legge; infatti, il ricorso in oggetto viene depositato in duplice originale direttamente presso la Segreteria della Commissione tributaria competente¹ la quale provvede a trasmetterne uno all'Ufficio dell'Amministrazione

ENRICO PRETE

Ordine di Udine



ne Finanziaria obbligato ad adempiere;

2. nel ricorso deve essere chiaramente indicata la sentenza di cui si chiede l'ottemperanza: sembra invece che la mancata produzione della copia della sentenza ovvero dell'atto di messa in mora non comporti l'inammissibilità del ricorso²;
3. la legge non stabilisce un termine di decadenza entro cui si debba provvedere ad instaurare il giudizio di ottemperanza: una volta trascorsi i termini "minimi" evidenziati nel paragrafo precedente, deve ritenersi che la parte è in grado di agire in ogni momento e fino a quando il suo diritto non risulti prescritto³;

4. i tempi del giudizio sono molto brevi: infatti, l'Ufficio convenuto ha tempo venti giorni dalla ricezione della comunicazione di cui sopra per presentare eventuali osservazioni, dopo di che il Presidente provvede ad assegnare il ricorso, si noti, alla medesima sezione che ha emesso la sentenza. Inoltre, il termine (ordinatorio) per la trattazione assegnato non può eccedere i novanta giorni dal deposito del ricorso stesso;

5. il giudizio di ottemperanza non costituisce strettamente un particolare "grado" del giudizio tributario e il difensore quindi, deve necessariamente essere munito di un nuovo mandato⁴;
6. l'udienza si svolge in camera di consiglio, ma con la presenza delle parti che il collegio sente in contraddittorio tra loro (in guisa di ciò, la mancata comunicazione alle parti nel termine di dieci giorni di cui al comma 6 dell'art.70 deve ritenersi un'inosservanza delle norme processuali che incide sul diritto di difesa delle parti); non esiste quindi la "pubblica udienza" né, sembra, la possibilità di richiederla.

Va detto che, a parere di chi scrive, il vero punto di forza da sfruttare in questo istituto giuridico consiste nel potere persuasivo del fatto che l'Amministrazione Finanziaria è sempre stata condannata al pagamento delle spese di giudizio; ciò comporta, dal punto di vista del funzionario pubblico responsabile, che configurandosi nel caso specifico un "danno erariale" quantificabile non solo dalle spese del giudizio, ma anche dagli interessi passivi e dall'eventuale compenso rico-

nosciuto al commissario *ad acta* nominato dalla Commissione Tributaria, egli può essere chiamato a risponderne personalmente nei confronti della stessa Amministrazione di appartenenza.

Se a questo si aggiungono i possibili risvolti penali, connessi all'omissione di atti di ufficio e sui quali non appare il caso di soffermarsi in questa sede, è evidente che, di fronte a tale prospettiva, i funzionari dovrebbero risultare particolarmente "motivati" a procedere all'erogazione del rimborso. Per costringere l'Agenzia a provvedere all'esecuzione materiale dei rimborsi, è quindi assolutamente necessario tenerla "sotto pressione" arrivando ad attivare anche l'ultimo passaggio del giudizio di ottemperanza.

3) I ricorsi recenti

Nel frattempo, l'Agenzia delle Entrate di fronte a istanze di rimborso per anni dal 2004 in poi, presentate da contribuenti che già si erano visti dare ragione in sede di contenzioso per gli anni precedenti, non ha cambiato il metodo di lavoro basato sullo scopo di perdere (o guadagnare dal suo punto di vista) più tempo possibile: la domanda viene chiusa in un cassetto, molto probabilmente senza essere degnata di lettura, nell'attesa che il contribuente stesso presenti il conseguente ricorso che verrà posto in trattazione all'incirca dopo un anno dalla costituzione in giudizio (il che, unitamente al tempo tecnico di 90 giorni per la formazione dell'atto di "silenzio rifiuto", consente all'Agenzia un "margine operativo" di almeno un anno e mezzo).

Quando ciò avviene invece, la nuova linea difensiva adottata dall'Agenzia prevede, purché ne ricorrano le condizioni, una "ritirata strategica" così come indicato dalla circolare 49 E del 01/10/2010, la quale, prendendo atto dell'orientamento ormai consolidato delle Commissioni Tributarie nonché della Corte di Cassazione, ha dato l'ordine di indirizzo che di seguito si riporta:

"Qualora la Direzione provinciale o regionale abbia riconosciuto, in pendenza di causa, la spettanza del rimborso deve di conseguenza provvedervi (a effettuare il rimborso non ad "attivare la procedura", che è un atto meramente interno n.d.r.) sollecitamente, con conseguente abbandono del contenzioso in ogni stato e grado del giudizio, anche in assenza di sentenza. Occorre quindi che la Direzione parte in giudizio si attivi prontamente per l'erogazione del rimborso in tutte le ipotesi in cui ne abbia riconosciuto la spettanza in corso di giudizio ..(omissis)...., al fine di evitare giudizi di ottemperanza o procedure di esecuzione forzata della sentenza sia di ridurre gli oneri per interessi"

Da un punto di vista operativo, le varie Direzioni provvedono inserendo nell'atto di costituzione

SEGUE A PAGINA 10

¹ Che può essere la CTP, se la sentenza passata in giudicato è stata da questa pronunciata, ovvero la CTR. L'inciso "in ogni altro caso" deve intendersi in senso stretto: la CTR Campania sez.XXXI sent. n. 364 del 11/12/2000 ha stabilito la competenza delle CTR anche per l'ottemperanza di sentenze emesse dalla Commissione Centrale.

² Comm. Trib. I grado Trento n. 57 del 04/05/2000.

³ Art.2953 c.c.: i diritti che derivano da una sentenza passata in giudicato si prescrivono in 10 anni.

⁴ A. Finocchiaro, M. Finocchiaro, pag. 890 : gli Autori sostengono che, siccome nell'art. 70 non è prevista alcuna disciplina in deroga, si rende applicabile il disposto dell'art.12 (assistenza tecnica).

IRAP e professionisti

SEGUE DA PAGINA 9

in giudizio una generica asserzione secondo una formula del tipo: "da un controllo effettuato, la scrivente Direzione (provinciale/regionale) ha riconosciuto l'effettiva sussistenza del diritto alla ripetizione delle somme indebitamente versate ed ha attivato la procedura di rimborso. Chiede pertanto che codesta Onorevole Commissione dichiari la cessata materia del contendere ai sensi dell'art. 46 D.P.R. 546/92".

E' necessario non farsi prendere da facili entusiasmi perché, all'interno di questa formula di maniera redatta in perfetto "burocratese" moderno, dietro all'apparenza di una assoluta ed incondizionata "calata di braghe", si nascondono in realtà due trappole potenzialmente letali che vanno immediatamente disinnescate, per non ingenerare nel Giudice errati convincimenti che potrebbero portare a pronunce assolutamente sfavorevoli.

Prima trappola: l'Ufficio afferma che "ha riconosciuto il diritto al rimborso richiesto" di solito senza citare, né tanto meno allegare, l'atto in cui tale riconoscimento è avvenuto: è necessario chiedersi quale sia e dove sia questo atto e, soprattutto, quando sia stato adottato!

La questione non è irrilevante giacché l'atto impugnato innanzi alla Commissione è, nella totalità dei casi, un "silenzio rifiuto". Dalle affermazioni dell'Amministrazione Finanziaria, peraltro prive di alcun riscontro probatorio, sembrerebbe invece che vi sia una disposizione già favorevole al Contribuente e conseguentemente non esistesse un atto di silenzio rifiuto contro cui questi sia legittimato a ricorrere. Tale fatto, che comporterebbe l'inammissibilità del ricorso, ovviamente non sussiste ed è importante che venga sottolineata dal difensore in modo che il Giudice ne sia perfettamente consapevole.

Seconda trappola: la richiesta dell'Ufficio è di dichiarare la cessata materia del contendere in quanto "ha attivato la procedura di rimborso".

Qui occorre prestare massima attenzione in quanto lo scopo dell'Amministrazione non è solo quello di non vedersi addebitare le spese di giudizio ma, come vedremo, anche altro: quand'anche questo atto di riconoscimento di debito fosse stato adottato, ed è irrilevante il momento, il fatto che l'Ufficio abbia "avviato la procedura" per l'erogazione del rimborso, non autorizza il Giudice Tributario a dichiarare la cessata materia del contendere ex art. 46 D.Lgs. 546/92. L'avvio della procedura di rimborso è un atto meramente interno all'Amministrazione Finanziaria che non ha, né può avere, alcuna rilevanza esterna.

Ciò in quanto il principio affermato è che l'obbligazione dell'Amministrazione Finanziaria è assoluta non a seguito di una "dichiarazione di intenti", ma solo nel momento in cui la stessa mette materialmente a disposizione del Contribuente le somme dovute ed indebitamente riscosse; in tal senso, in merito a pronunce che non a caso riguardano l'istituto del "Giudizio di ottemperanza" - sopra riassunto per sommi capi - ex art. 70 D.Lgs. 546/92, si è consolidato ormai da tempo l'orientamento della Cassazione (*ex plurimis* sent. 01/03/2004 n.4126) e anche della CTR di Trieste (Sez. IV n.307 del 15/04/1997 e Sez. VIII n.77 del 30/07/2001).

L'ordine di indirizzo della circolare 49E sopra ri-

portato pare riassumere in sé una serie di conclusioni: se l'Agenzia ha riconosciuto in corso di giudizio la spettanza al rimborso delle imposte indebitamente versate (e di solito vi è solo la dichiarazione della stessa Agenzia senza evidenza di un tanto), la direttiva prevede di "effettuare il rimborso per evitare un giudizio di ottemperanza".

Quindi, se il contribuente può instaurare un giudizio di ottemperanza, significa che, fintanto che l'Agenzia non ha eseguito materialmente il rimborso, appare evidente che non si possa dichiarare la "cessata materia del contendere", così come invocato dalla parte resistente.

Infatti, ribaltando il ragionamento, se il Giudice dichiarasse la cessata materia del contendere in base a quella che è una mera dichiarazione di intenti, si arriverebbe al risultato che l'Agenzia potrebbe non effettuare mai il rimborso, rimandandolo *sine die*, posto che non vi è a suo carico un termine di legge entro cui adempiere (attenzione: il termine di 90 giorni riguarda i maggiori versamenti effettuati dal contribuente in seguito ad atti impositivi e riconosciuti indebiti dalle Commissioni - art. 68 D. Lgs. 546/92 - e non i rimborsi richiesti e rifiutati ex art.69 - cfr. Circ. 49 sopra cit.) e il Contribuente, a quel punto, non avrebbe più alcuna tutela, non essendoci una sentenza a lui favorevole in forza della quale pretendere l'adempimento da parte dell'Amministrazione Finanziaria tramite l'istituto del giudizio di ottemperanza. In altri termini, se venisse dichiarata la cessata materia del contendere, l'Agenzia potrebbe tranquillamente non effettuare alcun rimborso e nessuno potrebbe costringerla a farlo!!!!

4) Conclusioni

L'atteggiamento dell'Amministrazione Finanziaria, di fronte a richieste di rimborso che oggi, per consolidata giurisprudenza, sono assolutamente accoglibili, è quello di adottare ogni metodo dilatorio possibile per costringere il Contribuente a ricorrere all'Autorità giudiziaria con conseguente aggravio di costi, già di per sé primo deterrente per ogni azione giudiziale; il fatto è che la misura è ormai colma ed anche i piccoli contribuenti, vessati in ogni modo, non sono più disposti a lasciar correre di fronte alla possibilità concreta di ottenere, non solo una soddisfazione personale - che lascia il tempo che trova - ma anche un tangibile risultato finanziario.

Il comportamento dell'Agenzia, inoltre, appare in palese contrasto con lo "Statuto del Contribuente" e, in particolare, con le disposizioni relative alla tutela dell'affidamento e al dovere di comportamento secondo buona fede.

Se è assolutamente condivisibile l'impostazione iniziale delle Commissioni, orientata nei primi tempi a decretare la compensazione delle spese data la novità della materia, adesso ciò non è più sostenibile ed è pertanto auspicabile che i Giudici tributari si conformino alla sistematica condanna alle spese di giudizio anche nei confronti dell'Amministrazione Finanziaria.

Nell'attesa di vedere lo Statuto del Contribuente elevato a rango di legge costituzionale, così come auspicato dal nostro Presidente nazionale, Claudio Siciliotti, ribadisco quanto già affermato in precedenti interventi relativamente all'IRAP: spero che il Governo ci liberi una volta per tutte da questa imposta iniqua, assurda e, ormai è acclarato, in molti casi applicata fuori dalla legge. Come le altre volte e, forse, ora più che mai, sono molto scettico.

Contattate il redattore del vostro Ordine. Collaborate al giornale

DIRETTORE RESPONSABILE

Massimo Da Re
San Marco 4670 - 30124 VENEZIA
Tel e fax 041 5225988
email mdare@sdrstudiodare.it

BASSANO DEL GRAPPA

Michele Sonda
Via Ca' Dolfin, 37 - 36061 BASSANO (VI)
Tel.0424 - 228106 Fax 232654
email michele.sonda@catena-sonda.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto
Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO
Tel. 0437-948262 Fax 948575
email info@studiosmaniotto.it

BOLZANO

Monica Ponticello
Via Duca d'Aosta 101/A - 39100 BOLZANO
Tel. 0471-272292 Fax 400081
email m.ponticello@rolmail.net

GORIZIA

Davide David
Via Galvani, 18 - 34074 MONFALCONE (GO)
Tel. 0481-790015 Fax 795425
email david@turazzadavid.it

PADOVA

Ezio Busato
Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA
Tel. 049-655140 Fax 655088
email info@studiobusato.it

PORDENONE

Eridania Mori
Via G. Cantore, 21 - 33170 PORDENONE
Tel. 0434-541790 e Fax 030193
email eridmori@tin.it

Emanuela De Marchi

Via XXIV Maggio, 3 - 33072 CASARSA (PN)
Tel. 0434-871020 Fax 86111
email emanuela@carusoedemarchi.191.it

ROVIGO

Filippo Carlin
Via Mantovana, 86 - 45014 PORTO VIRO (RO)
Tel. 0426 321062 fax 323497
email filippocarlin@studiocla.it

TRENTO

Michele Iori
Galleria Legionari Trentini, 5 - 38100 TRENTO
Tel. 0461- 207333 Fax 239268
email micheleiori@yahoo.it

TREVISO

Germano Rossi
Via Municipio 6/a, 31100 TREVISO
Tel. 0422-583200 Fax 583033
email rossi@advisagroup.it

TRIESTE

Matteo Montesano
Via San Nicolò, 10 - 34121 TRIESTE
Tel. 040 - 6728511 Fax 775503
email matteomontesano@finpronet.com

UDINE

Guido Maria Giaccaja
Via Roma, 43/11D - 33100 UDINE
Tel. 0432 - 504201 Fax 506296
email giaccajag@arkimede.it

Andrea Spollero

Via Pietro Zorutti, 28 - 33044 MANZANO (UD)
Tel. 0432 - 754214 Fax 754783
email spollero@studiobrc.com

VENEZIA

Luca Corrà
Via Fapanni, 60 - 30174 MESTRE (VE)
Tel 041-971942 Fax 980015
email luca.corro@corrolepsecky.it

VERONA

Claudio Girardi
Via Sommacampagna, 63/A - 37137 VERONA
Tel. 045 - 596450 Fax 591411
email girardi.claudio@avpassociati.it

VICENZA

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

SEGRETERIA DI REDAZIONE

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

NORME E TRIBUTI

La Conciliazione: un'opportunità per i cittadini e la professione

La mediazione è un tema di grande attualità poiché il legislatore ne ha prevista, con il D. Lgs. 28/2010, sia la possibilità di utilizzo per tutte le liti inerenti i diritti disponibili sia l'obbligo di utilizzo ponendola come condizione di procedibilità in materie ad alta conflittualità.

Nel tessuto economico italiano, all'interno del quale opera la nostra professione, vi è un forte interesse alla mediazione anche come strumento di crescita culturale: infatti la mediazione è un metodo di gestione delle liti complementare al tradizionale ricorso alle aule dei tribunali.

Al fine di poter operare in questo mercato, vuoi come conciliatore vuoi come assistente tecnico alle parti, il commercialista dovrà acquisire una preparazione tecnica e giuridica, intraprendendo un percorso formativo che comprenda, oltre agli aspetti di conoscenza delle nuove norme, anche aree come l'analisi del conflitto e delle sue dinamiche, la comunicazione verbale e para-verbale, l'utilizzo delle diverse tecniche negoziali, lo sviluppo della leadership e della creatività, ecc..

In tale contesto il commercialista, per le conoscenze che caratterizzano il suo percorso di studi può, con una formazione integrativa, svolgere al meglio questo ruolo, e ciò per un senso di responsabilità civica ma anche per esplorare nuovi

ANTONELLA PIGAT
Ordine di Pordenone

SERGIO CECCOTTI
Ordine di Gorizia

settori di business da inserire utilmente nel prossimo futuro della professione.

RESPONSABILITÀ CIVICA

Con la mediazione disciplinata dal D. Lgs. 28/2010, il legislatore ha offerto alla società civile un momento di crescita e quindi, *in primis* come cittadini, lo strumento va accolto favorevolmente. L'aver mantenuto, fra i criteri ispiratori della norma, l'obiettivo della **economicità** e della **tempestività** del procedimento fa sì che si debba guardare alla procedura di mediazione con estremo interesse.

Questi due aspetti sono stati trasferiti nel *corpus* normativo per esempio, dove si parla di tariffe calmierate che gli Organismi di Conciliazione saranno tenuti ad applicare, tariffe che sono onnicomprensive del ristoro delle spese generali dell'Organismo e del compenso per il mediatore, ma anche dove è stato previsto il credito di imposta, disciplinato dall'art. 20 del decreto, che il legislatore riconosce alle parti che conciliano con un massimo di Euro 500 ridotto al 50% nel caso in cui la mediazione non si concluda con una conciliazione.

Va evidenziato che il legislatore, nella scelta del meccanismo del credito di imposta per indennizzare le parti che ricorreranno a questa procedura, ha inteso consentire l'agevolazione fiscale solamente a coloro i quali siano titolari di reddito ed a fronte di detto reddito emerga un'imposta a debito. Realizzate queste condizioni, la compensazione può avere effetto, sebbene differita al momento della compilazione della dichiarazione dei redditi dell'anno successivo.

Per rimanere nell'ambito delle facilitazioni di carattere tributario, introdotte dalla nuova normativa sulla mediazione si evidenzia altresì l'esenzione dal-

l'imposta di bollo e da ogni spesa, tassa o diritto, per tutti gli atti, documenti e provvedimenti, relativi al procedimento di mediazione. Viene inoltre prevista

l'esenzione dall'imposta di registro per il ver-

bale di accordo (cioè della conciliazione), entro il limite di valore di Euro 50.000,00.

La velocità del procedimento poi è prevista da un termine ordinatorio contenuto nell'art. 6 del Decreto, ove si dispone che esso abbia una durata non superiore ai quattro mesi e non è soggetto a sospensione feriale; la nomina del mediatore deve avvenire da parte dell'Organismo entro 15 giorni dalla domanda inoltrata dalla parte. Queste previsioni temporali vanno senz'altro confrontate con la durata media di un processo civile in Italia: stando ai dati diffusi dal Ministero della Giustizia, per la chiusura definitiva del giudizio il tempo medio di durata di una causa legale è di 10 anni.

Solamente a seguito dell'applicazione delle predette novità normative, quindi fra qualche anno, si vedrà se questi termini saranno ritenuti congrui dalla prassi oppure sarà necessario un loro ampliamento. Secondo alcuni commentatori 15 giorni per la nomina, considerando anche le competenze di area chieste al mediatore al fine, ove possibile, di evitare il ricorso alle consulenze tecniche o alla co-mediazione, potrebbe non essere congruo, soprattutto in certi periodi dell'anno visto anche la mancata previsione della sospensione feriale.

Secondo altri, in alcune aree del Paese, ove sembra che decollino più lentamente sia la formazione dei conciliatori sia la costituzione degli Organismi, almeno nella fase di avvio delle nuove norme, potrebbero ingolfarsi da subito gli sportelli di conciliazione, premesso che in queste aree potrebbero essere numericamente elevate le liti in materia, per esempio, di "risarcimento del danno derivante dalla circolazione di veicoli" che, come noto, è una delle materie per cui l'esperimento del tentativo di conciliazione è condizione di procedibilità della domanda giudiziale.

Avere però a disposizione uno strumento, alternativo al ricorso al Tribunale, che costi poco e che sia veloce è, al momento, un'alternativa appetibile per il cittadino (privato o impresa) che stia valutando quale strumento approcciare per risolvere un conflitto attuale o potenziale. Come già evidenziato non possiamo nasconderci che gli effetti (confidando siano essi positivi) che potranno derivare dalle norme di recente introduzione in tema di mediazione, saranno valutabili decorso un arco temporale sufficientemente lungo.

D'evidenza che il testo normativo può essere criticato, e, ove possibile, migliorato, come peraltro richiesto da gran parte dell'Avvocatura. Tra gli aspetti maggiormente criticati dal mondo forense vi sono l'obbligatorietà dello strumento della mediazione per determinate categorie di controversie e la mancata previsione dell'assistenza dell'avvocato nel corso delle diverse fasi della procedura.

SCENARIO POSSIBILE PER LA PROFESSIONE

A questo proposito si ritiene che il peggior nemi-



La Conciliazione: un'opportunità

SEGUE DA PAGINA 11

co dell'istituto disciplinato dal citato D.Lgs. sia la **mancanza di conoscenza**. Per quanto si è potuto vedere molte critiche che poi si trasformano anche in aperta ostilità, che sono state ad esso rivolte dipendono da pregiudizi che poggiano in definitiva su una conoscenza sommaria.

Va pertanto attribuita una grande importanza alla formazione nella quale la nostra categoria professionale si troverà ora ad investire.

Una volta emanato il D.M. 180/2010 (entrato in vigore il 4/11/2010), che contiene il regolamento procedurale al quale debbono attenersi gli Organismi che intendono gestire le mediazioni, il quadro normativo è sufficientemente completo per approcciare l'argomento; è evidente la necessità di prepararsi al cambiamento, a prescindere dagli aspetti di criticità che troveranno soluzione con la progressiva applicazione dell'istituto della mediazione.

A parere di chi scrive, il mutato contesto legislativo obbligherà il professionista a far proprie le competenze richieste, in quanto solo così potrà essere offerta al mercato una consulenza aggiornata ed appropriata: in altri termini l'entrata in vigore di una norma rende obbligatoria la conoscenza della stessa, se si vuole stare sul mercato. Si pensi alla **consulenza in materia di contratti** ma anche alla **stesura degli statuti societari** in cui si dovrà essere in grado di proporre soluzioni adeguate alle esigenze della clientela valutando l'inserimento della clausola di conciliazione (conciliazioni concordate). Fra l'altro, con il proliferare, in regime di concorrenza, degli Organismi di conciliazione, nello svolgimento del nostro lavoro quotidiano la categoria del commercialista avrà un punto di osservazione privilegiato per poter aiutare il cliente a scegliere l'Organismo che dia maggiori garanzie di serietà ed efficienza nella gestione dei procedimenti di mediazione. Si ricorda infatti che la scelta dell'Organismo a cui le parti intendono rivolgersi è libera, non ha, per esempio, vincoli legati alla residenza o alla sede delle parti. E' utile sapere che la figura del mediatore è stata catalogata dal legislatore nell'ambito delle professioni non protette. Il mediatore nello svolgimento della propria attività è assoggettato al rispetto di canoni deontologici e sarà tenuto al rispetto di ulteriori obblighi e divieti, previsti in particolare dall'art. 14 del D.Lgs. 28/2010, quali ad esempio l'imparzialità, non potrà percepire compensi dalle parti, assumere incarichi, anche successivi, dalle parti medesime, non potrà esercitare pressioni sulle parti nel corso della mediazione.

Abbiamo accennato al problema della criticità dell'assistenza tecnica alle parti, problema su cui l'Ordine forense sta dibattendo da tempo.

Stante così com'è la norma, l'assistenza tecnica alle parti in mediazione non è obbligatoria ma non è nemmeno vietata. Questo dovrebbe tradursi in un **vantaggio** in quanto si ritiene che, in casi di mediazione particolarmente complessi, sarà la parte stessa che pretenderà di essere assistita da uno o anche più consulenti che saranno dalla medesima pagati mentre, nelle liti di più modesto valore, la presenza obbligatoria di un professionista va vista contraria ad uno dei motivi ispiratori della norma che è appunto l'economicità del procedimento. Si pensi infatti che è possibile ricorrere agli Organismi di mediazione anche per le liti, cosiddette "bagattellari" ovvero quelle di così modesto valore che, alla data odierna, non ven-

gono nemmeno portate all'attenzione di un legale perché non superano l'analisi costi/benefici. Si noti che il primo scaglione per il calcolo dei compensi all'Organismo si ferma ai 1000 euro di valore della lite: è esperienza comune che per pretese di così modico valore, il ricorso al Tribunale non sia neanche da prendere in considerazione. E' pensabile invece che queste liti possano emergere con questo strumento che, nella fattispecie, prevederebbe un importo a carico di ciascuna parte di Euro 65 che sarebbero fra l'altro rimborsate in dichiarazione dei redditi con il meccanismo del credito di imposta di cui si è detto.

Va poi fatta una breve considerazione anche sulla possibilità, per la parte, di ricorso al patrocinio, identificando con tale termine la fattispecie in cui la parte non voglia essere fisicamente presente nel procedimento di mediazione ma preferisca delegare un terzo a rappresentarla. Per quello che si è potuto constatare questa è una possibilità che la norma prevede ma si ritiene doveroso interrogarsi sull'effettiva utilità di questo passaggio. In effetti, il rappresentante della parte, proprio perché terzo rispetto al conflitto sorto, sarà sicuramente in grado di difenderne la **posizione** ma è difficile pensare che lo stesso sia anche in grado di esprimerne gli **interessi** (che non sono solo quelli di natura economica o patrimoniale ma includono altri bisogni come per esempio: autostima, bisogno di scuse, conservazione dei rapporti umani, riservatezza, ecc.) con ciò menomando fortemente il lavoro che il mediatore può svolgere con le parti. Ciò in quanto il procedimento di mediazione viene inquadrato (come correttamente dovrebbe essere) nell'ambito di un'attività sempre negoziale tra le parti, trattandosi di una fase precontenziosa, alternativa al giudizio.

L'introduzione di questa normativa nel tessuto legislativo italiano e la fiducia ad essa riservata dalla nostra Amministrazione, dato anche l'elevato grado di pubblicità che ne viene fatto, ha avuto senz'altro il pregio di sviluppare la conoscenza delle tecniche di risoluzione dei conflitti, argomento questo ovviamente non trattato nel corpo della norma ma lasciato alla preparazione del mediatore. Circostanza questa che potrebbe per i professionisti coinvolti aprire anche mercati interessanti quale quello delle conciliazioni facoltative o conciliazioni *ad hoc*.

FORMAZIONE CONTINUA OBBLIGATORIA

Per affrontare con successo la procedura di mediazione è di fondamentale importanza l'apprendimento delle tecniche di mediazione, nonché il possesso in capo al mediatore di determinati requisiti che vengono così sinteticamente riassunti:

Requisiti del mediatore:

- a) titolo di studio non inferiore al diploma di laurea triennale, o essere iscritto ad un Ordine professionale;
- b) possesso di una specifica formazione ed aggiornamento da assolvere con periodicità biennale, presso enti di formazione iscritti nell'elenco tenuto presso il Ministero della Giustizia;
- c) requisiti di onorabilità;
- d) conoscenze linguistiche nel caso di mediatori che operino nell'ambito delle controversie internazionali.

Obbligo formativo

a cui deve sottostare il mediatore:

- a) corsi della durata non inferiore a 50 ore;
- b) corsi teorici e pratici aventi ad oggetto determinate materie, tra le quali la normativa e le tecniche per la gestione dei conflitti e di comunicazione;
- c) prove pratiche nel corso delle quali vengono simulate le sessioni
- d) prova valutativa finale della durata di almeno 4 ore;
- e) corsi di aggiornamento, da assolvere nell'arco di ciascun biennio, della durata complessiva minima di 18 ore;

Requisiti del Formatore di mediatori:

- a) docenti di corsi teorici: avvenuta pubblicazione di almeno n. 3 contributi scientifici in materia di mediazione o risoluzione delle controversie;
- b) docenti di corsi pratici: aver operato, in qualità di mediatore, presso organismi di mediazione in almeno n. 3 procedure;
- c) aver svolto attività di docenza in corsi o seminari in materia di mediazione o risoluzione alternativa delle controversie presso Ordini professionali, enti pubblici e loro organi, università;
- d) partecipazione presso i medesimi enti di mediazione ad almeno 16 ore di aggiornamento nel corso di ciascun biennio;
- e) requisiti di onorabilità.

A tale proposito si segnalano i percorsi formativi, aventi ad oggetto la materia della mediazione, che sono stati pianificati per l'anno 2011, già a partire dal mese di gennaio, da parte dell'**Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie**, ente accreditato presso il Ministero della Giustizia per la formazione in materia di conciliazione, che opera nell'ambito della formazione professionale continua a favore degli iscritti agli Ordini aventi sede nel predetto territorio e che ha avviato, anche in questa materia interessanti percorsi formativi.

Ricchi premi per giovani autori



Anche per l'anno 2011 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi - rispettivamente di Euro 1000, 750, 500 - sono destinati ai giovani dottori commercialisti iscritti da non più di 5 anni e con età anagrafica massima di 35 anni e ai praticanti (sempre d'età inferiore ai 35 anni). La commissione, insindacabile, è composta dal Comitato di Redazione del nostro giornale. Collaborate con *Il Commercialista Veneto* e per qualsiasi ulteriore informazione prendete contatto con il redattore del vostro Ordine.

NORME E TRIBUTI

La residenza delle persone fisiche nel diritto tributario italiano

1.1 Introduzione: la residenza quale discriminante ai fini del *quantum impositivo*

Il presente lavoro ha lo scopo di illustrare i criteri di collegamento con il territorio dello Stato italiano stabiliti dal nostro legislatore tributario, al fine di determinare quando la residenza di una persona fisica si trovi in Italia.

Il concetto di residenza fiscale svolge un ruolo fondamentale, perché determina se "l'obbligo di contribuire alle spese pubbliche da parte di un soggetto debba calcolarsi su base c.d. territoriale oppure su base c.d. mondiale" (*world wide income taxation*)¹.

Come noto, la tassazione territoriale (o criterio della fonte) consiste nell'esercizio, da parte di uno Stato, della sovranità impositiva sui soli redditi realizzati da un soggetto all'interno del proprio territorio; la tassazione mondiale consiste, invece, nell'esercizio della sovranità impositiva dello Stato sui redditi ovunque prodotti, da parte di chi ha un collegamento di natura personale con il territorio dello Stato.

Ai fini dell'applicazione di tale ultimo principio, il legislatore tributario italiano fa riferimento al concetto di residenza, quale unico criterio di collegamento con il territorio rilevante a tale scopo.

Questo è quanto si evince dalla lettura degli artt. 2 e 3 del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (Testo unico delle imposte sui redditi), in riferimento all'imposta sul reddito delle persone fisiche.

Stabilisce, infatti, l'art. 2, comma 1, TUIR che sono soggetti passivi IRPEF "le persone fisiche, residenti e non residenti nel territorio dello Stato". A norma del successivo art. 3, comma 1, TUIR, il reddito complessivo delle persone fisiche considerate residenti nel territorio dello Stato italiano è formato "da tutti i redditi posseduti al netto degli oneri deducibili indicati nell'art. 10".

Per converso, lo stesso art. 3, comma 1, ultima frase, TUIR, dispone che il reddito complessivo dei "non residenti" è costituito "soltanto dai redditi prodotti nel territorio dello Stato".

Si capisce, dunque, l'importanza che la residenza fiscale assume ai fini della determinazione del *quantum impositivo*.

L'art. 2, secondo comma, TUIR indica tre criteri di collegamento con il territorio dello Stato, ai fini dell'individuazione in Italia della residenza di un soggetto; essi sono:

- l'iscrizione all'anagrafe della popolazione residente,
- il domicilio nel territorio dello Stato,
- la residenza nel territorio dello Stato.

Detti criteri sono alternativi tra loro: è sufficiente che ne sussista anche solo uno per stabilire la

ALESSANDRA GAMBA

Praticante Ordine di Bassano del Grappa

residenza della persona fisica in Italia. Essi, inoltre, devono sussistere per la maggior parte del periodo di imposta (c.d. presupposto temporale), dunque per almeno 183 giorni (184 giorni negli anni bisestili).

Passiamo all'analisi di tali singoli criteri.

1.2 L'iscrizione anagrafica

Il primo criterio di collegamento previsto dall'art. 2, secondo comma, TUIR, è di tipo formale: una persona fisica è considerata residente nel territorio dello Stato se iscritta "nelle anagrafi della popolazione residente".

Si tratta di una presunzione assoluta che non ammette, dunque, prova contraria, secondo quanto confermato dalla Corte di Cassazione e dall'Amministrazione Finanziaria.

La giurisprudenza di legittimità² si è espressa nel senso che tale dato è "preclusivo di ogni ulteriore accertamento ai fini della individuazione del soggetto passivo d'imposta, diversamente da quanto avviene ai fini civilistici ove le risultanze anagrafiche sono invece concordemente considerate idonee unicamente a dar luogo a presunzioni relative, superabili, come tali, dalla prova contraria. In altri termini, in materia fiscale, a differenza di quanto avviene ai fini civilistici, la forma è destinata a prevalere sulla sostanza nell'ipotesi in cui la residenza venga collegata al presupposto anagrafico".

L'iscrizione anagrafica, dunque, determina per se stessa, secondo il legislatore tributario italiano, la residenza della persona fisica.

Pertanto, se un soggetto risiede stabilmente all'estero ma non si è cancellato dall'anagrafe della popolazione residente in Italia, sarà considerato soggetto passivo IRPEF.

Al contrario, la cancellazione dall'anagrafe della popolazione residente non è condizione sufficiente per essere "non residente" in Italia. Qualora vi siano i requisiti sostanziali (domicilio o residenza) o se ci sono le condizioni per applicare la presunzione di cui all'art. 2, comma 2 bis TUIR, il soggetto sarà considerato residente in Italia.

Nella C.M. 2 dicembre 1997, n. 304/E si legge, infatti, che "la cancellazione dall'anagrafe della popolazione residente e l'iscrizione all'AIRE non costituiscono elemento determinante per escludere il domicilio o la residenza nello Stato, ben potendo questi ultimi essere desunti con ogni mezzo di prova anche in contrasto con le

risultanze dei registri anagrafici".

Tale requisito dell'iscrizione anagrafica è stato criticato perché ritenuto fin troppo formale rispetto alla sostanzialità che caratterizza il diritto tributario, e potenzialmente in contrasto con il principio della capacità contributiva di cui all'art. 53 Cost.³.

Tuttavia, l'iscrizione anagrafica rimane – almeno per ora – una presunzione assoluta di residenza in ambito tributario, nonostante nel diritto civile sia considerata semplice presunzione relativa.

1.3 Il domicilio

Il secondo criterio di collegamento, di carattere sostanziale, è quello di maggiore complessità interpretativa e da cui, di conseguenza, derivano le maggiori contestazioni da parte dell'Amministrazione Finanziaria; esso prevede che il soggetto sia considerato residente qualora abbia nel territorio dello Stato il domicilio ai sensi del codice civile.

Il domicilio, a norma dell'art. 43 c.c., è il luogo dove la persona ha stabilito "la sede principale dei suoi affari e interessi".

L'individuazione di tale sede principale comporta il problema di ponderare i diversi interessi economici, dovendo individuare qual è quello prevalente ai fini della *principalità* della sede. A tal fine, potrebbe essere utile, ad esempio, valutare quale, tra le diverse attività svolte dal soggetto, offra di realizzare il reddito più elevato; oppure valutare i diversi benefici ottenuti dalle cariche o il prestigio sociale⁴. In alcuni casi rilevano anche l'iscrizione a club (golf club, rotary club). Altri indici significativi possono essere la disponibilità di carte di credito, di un'abitazione permanente, l'accreditamento dei propri proventi dovunque conseguiti, di istituto il possesso di beni anche mobiliari, la partecipazione a riunioni d'affari⁵.

Maggiori difficoltà si riscontrano, invece, nel valutare la "principalità" dal punto di vista qualitativo, soprattutto se si devono confrontare affari e interessi di natura non omogenea: si ipotizzi, ad esempio, un soggetto che abbia gli affetti (la famiglia) in un luogo, e gli interessi economici (il lavoro) in un altro.

A questo proposito, è essenziale osservare che il concetto di "affari e interessi" comprende tanto un profilo economico quanto (e soprattutto) un profilo affettivo. A conferma di tale interpretazione, si ritiene che, nel caso non si riesca ad individuare il domicilio della persona a causa della di-

SEGUE A PAGINA 14

¹ G. MARINO in V. UCKMAR (coordinato da), *Diritto tributario internazionale*, Padova, 2005 (pag. 345).

² Sentenza 20 aprile 2006, n. 9319, della Corte di Cassazione.

³ C. SACCHETTO – L. ALEMANNI, *Materiali di diritto tributario internazionale*, Milano, 2002 (pag. 79-80). In tal senso si veda anche V. UCKMAR – G. CORASANITI – P. DE' CAPITANI DI VIMERCATE, *Manuale di diritto tributario internazionale*, Padova, 2009 (pag. 144).

⁴ C. SACCHETTO – L. ALEMANNI, op. cit. (pag. 82); P. VALENTE, *Il "centro degli interessi vitali". Note sulla disciplina della residenza fiscale delle persone fisiche*, Il fisco, 41/2009 (pag. 6744).

⁵ F. delli FALCONI – G. MARIANETTI, *Il ruolo del domicilio nell'individuazione della residenza fiscale*, Corr. Trib., 40/2008 (pag. 3279).

⁶ Cass. 19 maggio 2010, n. 12259.

La residenza delle persone fisiche

SEGUE DA PAGINA 13

versa localizzazione delle varie tipologie di interesse (economici, patrimoniali, affettivi, sociali), si debba far riferimento al luogo ove sono concentrati i legami affettivi del soggetto.

In una recente sentenza⁶, la Corte di Cassazione ha, infatti, confermato che “*il centro degli affari e interessi – e quindi il domicilio – prescinde dalla presenza fisica in Italia del soggetto passivo d'imposta, essendo sufficiente la volontà di stabilire e conservare nel territorio statale la sede principale dei propri affari e interessi, non solo patrimoniali ma anche morali, sociali e familiari secondo criteri quantitativi (per gli interessi economici) e qualitativi (per gli interessi di natura non economica)*”.

Secondo una precedente Risoluzione dell'Amministrazione Finanziaria⁷, nel caso in cui un soggetto sia iscritto all'AIRE e la sua famiglia abbia mantenuto la dimora in Italia durante l'attività lavorativa all'estero del soggetto in questione, o, comunque, esistano fatti tali da indurre a ritenere che egli abbia mantenuto in Italia il centro dei suoi affari e interessi, lo stesso soggetto sarà considerato residente in Italia.

Lo stesso orientamento è stato assunto dalla Corte di Giustizia europea, secondo cui “*nel caso in cui una persona abbia legami sia personali sia professionali in due Stati membri, il luogo della sua normale residenza, stabilito nell'ambito di una valutazione globale in funzione di tutti gli elementi di fatto rilevanti, è quello in cui viene individuato il centro permanente degli interessi di tale persona. (...) nell'ipotesi in cui tale valutazione globale non permetta siffatta valutazione, occorre dichiarare la preminenza dei legami personali*”⁸.

In definitiva, anche in mancanza di iscrizione anagrafica, l'esistenza di tali legami affettivi e familiari collegano inevitabilmente il soggetto ad un territorio.

1.4 La residenza

Il terzo criterio di collegamento, anch'esso di carattere sostanziale, prevede che il soggetto sia considerato residente qualora abbia nel territo-

rio dello Stato la residenza ai sensi del codice civile.

Ai sensi dell'art. 43 c.c., la residenza è il luogo dove “*il soggetto ha la sua dimora abituale*”: tale disposizione aggiunge al concetto di dimora, intesa come presenza fisica di un soggetto in determinato luogo, il requisito dell'abitudine di tale presenza e l'elemento soggettivo della volontà del soggetto di rimanere in quel luogo. Così, infatti, si è espressa la giurisprudenza, chiarendo che “*la residenza è determinata dall'abitudine volontaria dimora di una persona in un dato luogo, sicché concorrono ad instaurare tale relazione giuridicamente rilevante sia il fatto oggettivo della stabile permanenza in quel luogo sia l'elemento soggettivo della volontà di rimanervi, la quale, estrinsecandosi in fatti univoci evidenziati tale intenzione, è normalmente compenetrata nel primo elemento*”⁹.

L'elemento soggettivo (intenzione-volontà), si noti, non è autonomamente rilevante, poiché la residenza va individuata in base ad elementi di fatto, come “*le consuetudini di vita e lo svolgimento delle normali relazioni sociali*”¹⁰.

1.5 Conclusioni

In conclusione, il nostro legislatore tributario ha previsto tre alternativi criteri di collegamento con il territorio dello Stato per individuare in Italia la residenza delle persone fisiche.

Tali criteri, elencati dall'art. 2, comma 2 TUIR, sono l'iscrizione anagrafica, il domicilio e la residenza ai sensi del Codice Civile.

La nozione tributaria di “residenza” è, dunque, più ampia rispetto a quella civile, poiché può discendere anche da elementi diversi dalla dimora abituale, di cui all'art. 43 c.c.

Da ultimo si ricordi che ai fini dell'individuazione della residenza in Italia, non è possibile utilizzare lo strumento dell'interpello. La valutazione dello status di residente fiscale in Italia può essere effettuata solo in fase di controllo da parte dell'Amministrazione Finanziaria: non si tratta, infatti, di questioni attinenti all'interpretazione delle norme, bensì di questioni di fatto, che riguardano relazioni di natura diversa con il Paese.

Storia, storie

CALLISTO

Mi è venuto in mente di raccontarvi una storia che è presente, in più versioni e con diversi finali, sia nella mitologia greca, che in quella latina.

E' la storia di Callisto.

Callisto era una meravigliosa giovane fanciulla che aveva dedicato la sua vita a Diana, dea della caccia, impegnandosi ad una assoluta castità, e offrendole, come da copione, la sua verginità

A Giove, che passava le sue giornate guardando cosa succedeva sulla terra, la giovane fanciulla non era passata inosservata e aveva deciso di possederla.

Aveva cercato in tutte le maniere, con messaggi e con promesse, di invitarla nella sua villa dell'Olimpo. Aveva chiesto anche l'intervento di una giovane consigliera della regione, ma Callisto non cedeva.

Potete immaginarvi l'ira, l'ansia, la voglia e lo stato d'animo di Giove che, essendo molto potente, decide di trasfor-



Jacob de Wit 1695-1754: Jupiter as Diana, seducing Callisto. Photo © MaicarFörlag - 6ML

marsi in Diana e di riavvicinarsi alla giovane Callisto che, ignara, si fida della dea alla quale ha dedicato la vita. In breve tempo, subdolamente, Giove possiede la bella Callisto che rimane incinta. Giunone, venuta a sapere del fattaccio, invece di mandare una lettera al direttore di un importante giornale dell'Olimpo, tranquillamente decide di uccidere sia Callisto, sia Arcade, il figlio del peccato. Giove, scartata l'idea di scomodare il Faraone, che a quei tempi in Egitto c'era veramente, per salvare i due malcapitati, decide di trasformare Callisto nell'orsa maggiore, e il figlio Arcade nell'orsa minore.

Sono lì anche oggi e ci salutano nelle notti stellate.

Paolo Lenarda
Ordine di Venezia

	CRITERIO DI COLLEGAMENTO CON IL TERRITORIO ITALIANO	ARTICOLI DI RIFERIMENTO	NOTE E DEFINIZIONI
1	ISCRIZIONE ANAGRAFICA	ART. 2, 2°c., Tuir	PRESUNZIONE ASSOLUTA
2	DOMICILIO AI SENSI DEL C.C.	ART. 2, 2°c., Tuir ART. 43 C.C.	LUOGO OVE LA PERSONA HA STABILITO LA "SEDE PRINCIPALE DEI SUOI AFFARI E INTERESSI" (art. 43 C.C.)
3	RESIDENZA AI SENSI DEL C.C.	ART. 2, 2°c., Tuir ART. 43 C.C.	LUOGO OVE IL SOGGETTO HA LA SUA DIMORA ABITUALE (art. 43 C.C.)

⁶ Cass. 19 maggio 2010, n. 12259.

⁷ Risoluzione 14 ottobre 1988, n. 8/1329.

⁸ Corte di Giustizia CE, 12 luglio 2001, causa C-262/99 (sentenza Louloudakis).

⁹ Sentenza 5 febbraio 1985, n. 791 della Corte di Cassazione. Più recentemente, si veda la sentenza Cass. 9-16.04.2010, n. 14170: la Corte afferma che “la nozione di residenza cui si riferisce la legge n. 69/2005 (...), non prende in considerazione il dato formale anagrafico, ma pretende che il soggetto residente abbia un radicamento reale e non estemporaneo con il territorio italiano”.

La Corte continua suggerendo che “tra gli indici necessari per assumere la sussistenza della residenza vi sono: (...) l'apprezzabile continuità temporale e stabilità della presenza; la sede principale e consolidata degli interessi lavorativi, familiari ed affettivi (...)”.

¹⁰ M. RUSSOTTO, *Residenza estera fittizia: onere della prova «in bilico» fra contribuente e Fisco*, Fiscalità Internazionale, settembre-ottobre 2010 (pag. 417).

NORME E TRIBUTI

Gli obblighi di comunicazione per le operazioni *black list*

NICOLA PALADINI

Ordine di Udine

PREMESSA

Il D.L. 40/2010, soprattutto allo scopo di contrastare i meccanismi di evasione fiscale portati avanti a livello internazionale nella forma dei cosiddetti «caroselli» e delle società «cartiere», ha introdotto l'obbligo di dare pubblicità alle operazioni intrattenute con operatori economici operanti in paesi a fiscalità privilegiata (cd. «black list»).

Tale adempimento riguarda tutti i soggetti passivi d'imposta per cui, in ultima analisi, anche i soggetti pubblici (ed in particolare gli enti locali) quando identificati ai fini IVA.

Scopo del presente lavoro è quello di analizzare in maniera organica il nuovo adempimento evidenziando, di volta in volta, le principali criticità che caratterizzano il nuovo obbligo di comunicazione.

QUADRO NORMATIVO

Il monitoraggio sulle operazioni di acquisto e vendita effettuate nei confronti di operatori economici residenti in paesi black list è stato introdotto dal nostro legislatore per cercare di contrastare i fenomeni di evasione fiscale perpetrati a livello comunitario ma soprattutto internazionale.

Il nuovo adempimento, previsto dal decreto legislativo n. 40 del 25 marzo 2010, introduce l'obbligo di comunicare in via telematica tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi intercorse con operatori economici aventi sede, domicilio o residenza nei Paesi black list ai sensi dei D.M. 4 maggio 1999 e D.M. 21 novembre 2001.

Le disposizioni attuative sono state disciplinate con due diversi documenti, il decreto ministeriale del 30 marzo 2010 ed il provvedimento n. 85352 del 28 maggio 2010 di approvazione del modello.

Successivamente sono state definite le specifiche tecniche per l'inoltro dei dati all'Agenzia delle Entrate (provvedimento n. 102282 del 5 luglio 2010), mentre con il decreto del 27 luglio 2010, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 180 del 4 agosto 2010, sono state aggiornate le tre black list attualmente in vigore nel nostro paese.

A causa delle numerose incertezze evidenziate dagli operatori economici, con il decreto del 05 agosto 2010, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 191 del 17 agosto 2010, è stata disposta la proroga al 2 novembre (essendo il 31 ottobre e il 1° di novembre giorni festivi) per il primo invio dei modelli di comunicazione. Ai dubbi sollevati in dottrina l'Amministrazione Finanziaria ha risposto, una prima volta, diramando la circolare n.53/E del 21 ottobre 2010 e successivamente con la circolare 54/E del 28 ottobre 2010 allo scopo di concedere una moratoria sulle sanzioni, soprattutto pecuniarie, in sede di prima applicazione dell'istituto.

Da ultimo sono intervenute la risoluzione 121 del 29/11/2010 e la circolare 2/E del 28/01/2011.

AMBITO SOGGETTIVO

Come accennato in precedenza le disposizioni attuative sono contenute innanzitutto nel D.M. 30 marzo 2010. Questo documento definisce in primo luogo l'ambito soggettivo di applicazione della norma.

Sotto questo profilo sono obbligati alla comunicazione delle operazioni effettuate nei confronti degli operatori economici residenti in paesi black list tutti i soggetti passivi IVA, non soltanto le imprese individuali o societarie ma anche i professionisti e, data la dizione della norma, anche gli enti non commerciali quando in possesso del numero di partita IVA.

Con particolare riferimento alle amministrazioni pubbliche si ricorda che un ente locale deve identificarsi ai fini IVA quando esercita un'attività com-

merciale, quando ha effettuato nell'anno solare precedente (o in quello in corso) acquisti intracomunitari di beni superiori a 10 mila euro, quando, anche al di sotto della soglia appena citata, ha optato per l'applicazione dell'imposta nei modi ordinari.

Nel caso in cui la partita IVA sia stata richiesta ai soli fini della tassazione degli acquisti intracomunitari, l'ente locale, non acquistando automaticamente la veste di soggetto passivo d'imposta¹, non sarà tenuto all'inoltro della comunicazione per le operazioni eventualmente intercorse con operatori black list².

Per le stesse ragioni nessun obbligo graverà sull'ente locale qualora lo stesso sia sprovvisto di partita IVA per mancanza dei presupposti.

Autorevole dottrina ha sostenuto che, sebbene la norma nulla disponga al riguardo, non sembra possibile estendere agli obblighi in oggetto la nozione «allargata» di soggetto passivo contenuta nell'articolo 7 ter, comma 2, del decreto IVA. Secondo questa impostazione, gli enti non commerciali, indipendentemente dal possesso del numero di partita IVA, potrebbero essere esclusi dall'adempimento in parola per le operazioni poste in essere nell'ambito della loro sfera istituzionale. Gli stessi obblighi dovranno invece essere regolarmente assolti per le eventuali operazioni commerciali intrattenute con operatori economici residenti in paesi a fiscalità privilegiata³.

Questa impostazione è stata avallata dall'Agenzia delle Entrate secondo cui «sono esonerati dall'obbligo in commento, tra l'altro, lo Stato, le Regioni, le Province, i Comuni e gli altri organismi di diritto pubblico in relazione alle operazioni effettuate e ricevute nell'ambito di attività istituzionali»⁴.

Esemplificando, un ente locale (identificato ai fini IVA) che commissioni una prestazione di servizi ad un operatore economico svizzero, nell'ambito della propria sfera istituzionale, sarà escluso dagli obblighi di comunicazione mentre dovrà adempiere agli stessi qualora operi nell'ambito della propria sfera commerciale.

Un esonero specifico è stato previsto per i soggetti passivi d'imposta che nel corso dell'attività si sono avvalsi della dispensa dagli adempimenti di cui all'art. 36 bis del decreto IVA, fermo restando l'obbligo di comunicare «le eventuali operazioni imponibili effettuate nell'ambito di dette attività».

Secondo l'Amministrazione Finanziaria⁵ la norma in esame deve essere interpretata nel senso che la stessa, facendo riferimento alle sole operazioni imponibili effettuate, esclude dall'obbligo di comunicazione non soltanto le operazioni esenti ma anche quelle non imponibili, nonché tutti gli acquisti (di beni e servizi), a prescindere dal regime IVA applicato agli stessi⁶.

Esemplificando nuovamente, un ente locale che gestisca direttamente al suo interno una casa di riposo, qualora abbia optato per la dispensa dagli adempimenti di cui all'art.36 bis del decreto IVA, limitatamente all'attività in oggetto, potrà considerarsi «sostanzialmente» esonerato dagli obblighi *de qua*, a meno che non realizzi delle operazioni imponibili rilevanti (si pensi, ad esempio, alla cessione di un bene strumentale nei confronti di un operatore svizzero, operazione imponibile secondo l'orientamento prevalente dell'Amministrazione Finanziaria⁷).

Restano in ogni caso esclusi da questa norma di favore i soggetti che operano in esenzione d'imposta ai sensi dei numeri 11 (cessioni di oro da investimento), 18 (prestazioni sanitarie) e 19 (ricovero e cura) dell'articolo 10 del decreto IVA, per i quali continuano quindi a trovare piena applicazione le disposizioni in tema di monitoraggio delle operazioni con paesi a fiscalità privilegiata.

Non sono tenuti all'obbligo degli elenchi black list gli operatori che fruiscono del regime dei minimi e quelli che si avvalgono del regime delle nuove iniziative produttive in quanto, in entrambi i casi, si tratta di soggetti esonerati dagli obblighi di registrazione sia per le fatture emesse, sia per

SEGUE A PAGINA 16

¹ Cfr. Ministero delle Finanze - Dipartimento delle entrate - Circolare n. 13 del 23 febbraio 1994;

² Cfr. MATTEO MANTOVANI, BENEDETTO SANTACROCE, *Black list con soglia a 50mila euro*, in *Il Sole 24 Ore* del 27/10/2010, pag. 39;

³ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *La black list perde i servizi*, in *Il Sole 24 Ore* del 20/04/2010 pag. 32;

⁴ Cfr. Agenzia delle Entrate, circolare n. 53/E del 21 ottobre 2010;

⁵ Cfr. Agenzia delle Entrate, circolare n. 53/E del 21 ottobre 2010;

⁶ In senso conforme cfr. SANDRO CERATO, *La comunicazione delle operazioni con paesi black list - aspetti critici*, in *Il Fisco* n. 36/2010, pag. 5798. *Contra* GIULIANI secondo cui la disposizione di favore, per come è formulata la norma, dovrebbe interessare soltanto le operazioni attive (esenti) poste in essere dai soggetti che si avvalgono della dispensa dagli adempimenti di cui all'articolo 36 bis, mentre per quel che concerne le operazioni passive, i soggetti in questione sarebbero comunque tenuti a presentare la comunicazione telematica al pari di ogni altro operatore economico nazionale. Cfr. GIAMPAOLO GIULIANI, *Rebus sulla territorialità per i servizi bancari*, in *Il Sole 24 Ore* del 22/09/2010, pag. 37;

⁷ Cfr. Agenzia delle Entrate, risoluzione n.16 del 01 febbraio 2007;

Gli obblighi di comunicazione per le operazioni *black list*

SEGUE DA PAGINA 15

i corrispettivi che per gli acquisti. La circolare non lo dice ma per le stesse ragioni è possibile considerare esclusi dagli obblighi *de qua* anche i produttori agricoli in regime di esonero.

Sono tenuti ad osservare gli adempimenti in parola anche i soggetti non residenti (comunitari ed extracomunitari) *limitatamente alle operazioni territorialmente rilevanti in Italia* eseguite con operatori aventi sede, residenza o domicilio in Paesi a fiscalità privilegiata.

In particolare, il soggetto non residente identificato direttamente in Italia che realizza operazioni con operatori economici stabiliti in Paesi cosiddetti *black list*, provvede a inviare il modello di comunicazione recante l'elenco di tali operazioni. Se, in alternativa all'identificazione diretta, il soggetto non residente (comunitario ovvero extracomunitario), abbia provveduto a nominare un proprio rappresentante fiscale in Italia, quest'ultimo è tenuto a segnalare le operazioni (attive e passive) che realizza, per conto del soggetto rappresentato, con operatori economici aventi sede, residenza o domicilio in Paesi aventi un regime fiscale privilegiato⁸.

In questi casi potrà peraltro accadere che lo stesso rappresentante fiscale sia chiamato a segnalare l'acquisto intracomunitario che il soggetto *black list* non residente compie con sé stesso all'atto dell'introduzione di beni in un proprio magazzino in Italia per le esigenze della propria impresa. E questo perché, "venendo posta in essere un'operazione territoriale fra una posizione IVA nazionale (quella del rappresentante fiscale dell'impresa [...]) e un soggetto stabilito in un paese *black list* [...], si realizzano i presupposti per il nuovo adempimento"⁹.

Nel caso di una stabile organizzazione stanziata in Italia quest'ultima dovrà assolvere gli obblighi di monitoraggio per tutte le operazioni dalla stessa effettuate nei confronti di operatori economici residenti in paesi a fiscalità privilegiata.

Secondo l'Amministrazione Finanziaria devono inoltre essere comunicate le operazioni realizzate da un soggetto passivo IVA nei confronti del rappresentante fiscale di un operatore economico avente sede, residenza ovvero domicilio in un paese a regime fiscale privilegiato, qualora il rappresentante sia nominato in un paese non incluso nella *black list* (estensione interpretativa delle operazioni da monitorare in assenza di una norma *ad hoc*). Dovranno essere oggetto di segnalazione le operazioni (sia cessione di beni che prestazione di servizi) che il soggetto passivo IVA stabilito in Italia realizza nei confronti della stabile organizzazione di un operatore economico avente sede, residenza o domicilio in un paese *black list*, qualora la stabile organizzazione sia situata in un paese non incluso tra quelli a regime fiscale privilegiato. Le stesse operazioni dovranno essere comunicate anche nel caso in cui il rappresentante fiscale o la stabile organizzazione dell'operatore economico *black list* si trovino nel territorio dello Stato.

Rientrano, infine, nell'obbligo di comunicazione, limitatamente alle sole prestazioni di servizi, le operazioni svolte da una stabile organizzazione di un soggetto nazionale, nei confronti di clienti e fornitori domiciliati in un paese a fiscalità privilegiata.

Un ultimo aspetto meritevole di essere approfondito riguarda l'esatta individuazione della controparte straniera. L'art. 1 del D.L. 40/2010 obbliga a comunicare tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi intercorse con operatori *economici* aventi sede, domicilio o residenza nei Paesi *black list* ai sensi dei D.M. 4 maggio 1999 e al D.M. 21 novembre 2001. L'Agenzia delle Entrate, con particolare riferimento al concetto di operatore economico, ha individuato come controparte chiunque eserciti, "in modo indipendente e in qualsiasi luogo, un'attività economica, *indipendentemente dallo scopo* o dai risultati di detta attività ai sensi dell'art. 9, comma 1, della direttiva 2006/112/CE".

Per distinguere la condizione di operatore economico da quella di privato consumatore, *in mancanza di dati ufficiali*, l'Amministrazione Finanziaria ritiene possa essere sufficiente una dichiarazione rilasciata dalla controparte attestante lo svolgimento di una attività d'impresa, arte o professione. La dottrina è unanime nel considerare escluse dagli obblighi in parola le operazioni poste in essere nei confronti dei privati consumatori.

La circolare 53/E emanata dall'agenzia delle entrate insinua invece qualche dubbio. Nell'indicare, infatti, le prestazioni che sebbene prive del requisito territoriale devono in ogni caso essere incluse negli obblighi di monitoraggio, annovera anche quelle contenute nell'articolo 7 *sexies* del D.P.R. 633/1972, disposizione prevalentemente rivolta a committenti *non* soggetti passivi d'imposta.

Chi scrive ritiene si tratti di una semplice svista anche perché se si accogliesse una diversa conclusione la stessa risulterebbe in contrasto con quanto stabilito dall'articolo 3 del D.M. 5 agosto 2010 secondo cui "L'obbligo di comunicazione [...] è esteso alle prestazioni di servizi che non si considerano effettuate nel territorio dello Stato agli effetti dell'imposta sul valore aggiunto e che sono rese o ricevute nei confronti di *operatori economici* aventi sede, residenza o domicilio nei Paesi cosiddetti *black list*"¹⁰. Non è chiaro, per chi scrive, se gli obblighi di monitoraggio debbano essere osservati per le operazioni poste in essere nei confronti di un ente non commerciale stabilito in un paese *black list* quando, indipendentemente dal possesso di un numero identificativo, operi nell'ambito della propria sfera istituzionale. Il riferimento all'esercizio di un'attività economica, "*indipendentemente dallo scopo* o dai risultati di detta attività" suggeriscono probabilmente che la scelta prescindendo dall'ambito istituzionale o commerciale con cui l'attività viene esercitata¹¹.

STATI SOGGETTI AL MONITORAGGIO

L'imprecisa terminologia utilizzata dalla norma («paesi cosiddetti *black list*») ha reso sin dall'inizio incerta l'esatta individuazione degli stati che rientrano nell'attività di monitoraggio.

Come già sottolineato in precedenza, il D.L. 40/2010 ha introdotto l'obbligo di comunicare all'Agenzia delle Entrate le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate e ricevute nei confronti di operatori economici aventi sede, residenza o domicilio in stati o territori inclusi nelle *black list* ai sensi dei D.M. 4 maggio 1999 e Dm 21 novembre 2001.

La lista del 1999, in origine destinata alle sole persone fisiche per contrastare il fenomeno delle residenze fiscali fittizie, individua una serie di paesi, senza distinguere tra settori di attività o regole fiscali agevolate. L'elenco del 2001, al contrario, dopo aver individuato gli Stati considerati a fiscalità privilegiata, prevede alcune eccezioni limitatamente a particolari settori o imprese. I dubbi sollevati dalla stampa specializzata erano diversi e potevano essere così sintetizzati.

Una parte della dottrina si domandava se l'elenco dei paesi contenuto nel D.M. 4 maggio 1999 potesse trovare applicazione anche quando la controparte (cliente o fornitore) agisse in forma societaria. Altri autori si chiedevano come doveva comportarsi un operatore nel caso, assai frequente, di paesi inclusi in entrambe le liste, ma con alcuni elementi di differenziazione. Da ultimo, non era chiaro quale comportamento dovesse essere adottato per quei Paesi quali il Lussemburgo, il Kenia, il Portorico, tanto per citarne alcuni, inseriti nell'elenco del 2001 con esclusivo riferimento ad alcune tipologie di società che usufruivano di tassazioni agevolate, ma non indicati nella lista del 1999.

La circolare ha optato per la soluzione più semplice dovendo un'operazione essere inclusa negli obblighi di monitoraggio quando, indipendentemente dalla natura della controparte, sia esso un cliente o fornitore, l'operatore ha la propria sede o domicilio in uno dei paesi compresi negli elenchi dalla disposizione individuati.

Tale scelta presta però il fianco ad alcune critiche. L'Amministrazione Finanziaria optando per un'applicazione estesa della segnalazione si è allontanata dalla lettura suggerita nel dossier 217/2010 del servizio studi del Senato, dove, a commento dell'articolo 1 del D.L. 40/2010, si leggeva che, quanto al D.M. del 2001, i Paesi di cui all'articolo 3 sono considerati *black list* "limitatamente alle condizioni specificatamente individuate per ciascuno di essi"¹².

E' stato inoltre osservato come, nei confronti dei Paesi con i quali vige un efficace scambio di informazioni sia ai fini delle imposte sui redditi sia ai fini IVA, l'imposizione di questo ulteriore adempimento appare, oltre che superflua, anche lesiva del principio comunitario di "proporzionalità"¹³. In particolare autorevole dottrina ritiene che "gli obblighi supplementari, cui saranno sottoposti i soggetti comunitari, non appaiono in linea con l'articolo 273 della direttiva 2006/112/CE e sembrano in contrasto con i principi comunitari di equivalenza, effettività e proporzionalità che, secondo la giurisprudenza costante della Corte Ue, devono essere sempre tenuti presenti quando il legislatore nazionale interviene in materia di IVA"¹⁴.

L'obbligo di comunicazione riguarda anche le operazioni intrattenute con

SEGUE A PAGINA 17

⁸ Cfr. SERGIO PELLEGRINO, GIOVANNI VALCARENGHI, *Anche le stabili organizzazioni estere sono coinvolte nella comunicazione black list*, in *Il Fisco* n.46/2010, pag. 7513;

⁹ Cfr. FRANCO RICCA, *Black list, invio dati senza sconti*, in *Italia Oggi* del 26/10/2010, pag. 23. In senso dubitativo cfr. MATTEO MANTOVANI, BENEDETTO SANTACROCE, *L'operatore è decisivo per le black list*, in *Il Sole 24 Ore* del 30/10/2010;

¹⁰ In senso conforme PIAZZA secondo cui "Dal tenore letterale della norma si desume comunque chiaramente che l'obbligo di comunicazione non riguarda le prestazioni verso committenti esteri non soggetti passivi, ai sensi degli articoli 7 *sexies* e 7 *septies* del D.P.R. 633/72". Cfr. MARCO PIAZZA, *Paradisi fiscali ad assetto variabile*, in *Il Sole 24 Ore* del 12/04/2010, pag. 1;

¹¹ In senso conforme cfr. MATTEO MANTOVANI, BENEDETTO SANTACROCE, *L'operatore, op. cit.*;

¹² Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *Comunicazioni black list allargate a tutto campo*, in *Il Sole 24 ore* del 22/10/2010, pag. 31;

¹³ Cfr. MARCO PIAZZA, *Obblighi in cerca di confini*, in *Il Sole 24 Ore* del 30/06/2010;

¹⁴ Cfr. RENATO PORTALE, *Più oneri ai non residenti*, in *Il Sole 24 Ore* del 26/10/2010, pag. 32;

Gli obblighi di comunicazione per le operazioni *black list*

SEGUE DA PAGINA 16

operatori che hanno la propria sede o domicilio in un paese comunitario. La «riabilitazione» di Cipro e Malta ad opera del decreto del 27 luglio 2010¹⁵ ha ridotto ma non eliminato la possibilità che l'operatore nazionale sia tenuto, per la stessa operazione, ad inoltrare due diverse comunicazioni: una prima volta con il modello Intrastat, una seconda volta per adempiere gli obblighi di monitoraggio introdotti dalla normativa in esame. Rimane, infatti, un'area di sovrapposizione, costituita, dal punto di vista territoriale, dai paesi in relazione ai quali possono trovare ingresso entrambi gli adempimenti, e cioè Lussemburgo, Isola di Man, Principato di Monaco e, limitatamente alle cessioni di beni dall'Italia, la Repubblica di San Marino¹⁶.

AMBITO OGGETTIVO

Dal punto di vista oggettivo l'obbligo di comunicazione riguarda le cessioni di beni, le prestazioni di servizi rese, gli acquisti di beni e le prestazioni di servizi ricevute, registrate o soggette a registrazione ai sensi delle disposizioni in materia di IVA, imponibili, non imponibili, esenti e *non soggette*. In merito alle operazioni "non soggette ad imposta", ricadenti nell'obbligo di monitoraggio, è stato chiarito (art. 3 del D.M. 5 agosto 2010) che sono tali quelle carenti del requisito territoriale, da cui si deduce che negli elenchi vanno riepilogate solo le operazioni rilevanti ai fini IVA in quanto cessioni di beni o prestazioni di servizi ai sensi, rispettivamente, degli articoli 2 e 3 del D.P.R. 633/72. Sono pertanto escluse¹⁷ tutte le operazioni che non presentano questi presupposti come, ad esempio, le somme pagate a titolo di risarcimento o anticipate in nome e per conto del cliente¹⁸. Sono inoltre escluse le operazioni poste in essere dal personale in trasferta (spese per vitto e alloggio) quando i relativi documenti contabili sono successivamente iscritti tra i costi del personale.

Tra le prestazioni da indicare rientrano quelle non rilevanti nello Stato agli effetti dell'imposta sul valore aggiunto. La circolare include le prestazioni di servizi rese ai sensi degli articoli 7 ter, 7 quater, 7 quinquies e 7 sexies¹⁹ del D.P.R. n. 633 del 1972, nonché le altre prestazioni di servizi acquistate presso operatori economici aventi sede, residenza o domicilio in un Paese black list prive del requisito della territorialità. La disposizione contenuta nell'art. 3 del D.M. 5 agosto 2010, trova applicazione per le sole prestazioni ("non soggette") effettuate a partire dal 1° settembre 2010, confermando indirettamente la natura *innovativa* della norma. D'altra parte, è stato fatto notare, il provvedimento facendo espresso riferimento alle prestazioni di servizi ha inteso escludere dagli obblighi di monitoraggio le cessioni di beni quando si qualificano come operazioni fuori campo IVA²⁰.

Esemplificando, una cessione di beni mobili, fisicamente realizzata in Italia da parte di un operatore nazionale in favore di un operatore residente in un paese a fiscalità privilegiata, andrà inserita nella comunicazione, sempre che il cedente nazionale non possa avvalersi (e si avvalga) della dispensa dagli adempimenti di cui all'articolo 36 bis.

Ad analoga conclusione si perviene se la stessa operazione è posta in essere da un operatore non residente in favore di un soggetto passivo nazionale. Diversamente, se la cessione avviene materialmente fuori dallo stato italiano, andrà esclusa dagli obblighi di monitoraggio, in quanto non si tratta di un'operazione territorialmente rilevante ai fini IVA²¹.

Un discorso a parte meritano le importazioni. In proposito la circolare 53/E del 2010 afferma che "coerentemente con la finalità di monitorare tutte le operazioni intercorse con operatori economici stabiliti nei paradisi fiscali, il riferimento all'acquisto e alla cessione di beni contenuto nella normativa in commento deve intendersi comprensivo anche delle operazioni di acquisto e di cessione effettuate con operatori economici aventi sede, residenza o domicilio in Paesi posti al di fuori del territorio della Comunità Europea e, dunque, anche alle *importazioni* e alle *esportazioni*".

Non dovrebbero tuttavia rilevare le operazioni che, pur configurando un'importazione o una esportazione, non riflettono operazioni di acquisto o di vendita, come accade nelle ipotesi di trasferimento di beni per lavorazioni, prestito d'uso o comodato (fermo restando l'obbligo di segnalare eventua-

li servizi sui beni stessi)²².

Infine, la circolare 2/E/2011 ha esonerato dall'obbligo di "tracciabilità" le operazioni poste in essere dai dettaglianti quando in relazione alle stesse operi la disciplina di favore prevista dall'art. 22 del decreto IVA che prevede la possibilità di documentare le operazioni in parola per mezzo della ricevuta o dello scontrino fiscale.

ADEMPIMENTI

Il modello di comunicazione è stato approvato con il provvedimento del 28 maggio 2010 n. 85352. La norma non prevede *franchigie* per cui devono essere riepilogate tutte le operazioni rilevanti, indipendentemente dall'importo.

Le informazioni da trasmettere sono quelle già enunciate all'articolo 4 del decreto 30 marzo 2010. A titolo esemplificativo, per ciascuna controparte, dovrà essere indicato l'importo complessivo delle operazioni attive e passive effettuate, distinto tra operazioni imponibili (con evidenziazione della relativa imposta), non imponibili, esenti e non soggette agli effetti dell'IVA, al netto delle relative note di variazione²³.

Tra i dati da fornire il contribuente nazionale dovrà indicare il codice fiscale ovvero altro codice identificativo attribuito all'operatore economico non residente da parte dello Stato in cui lo stesso è stabilito, residente o domiciliato. Per le persone fisiche viene inoltre richiesta l'indicazione della data di nascita.

L'indicazione di tali è sempre obbligatoria, tuttavia la loro mancata indicazione al momento non è di ostacolo all'inoltro telematico del modello.

Sicuramente l'inserimento del codice fiscale o, in mancanza, di altro codice identificativo dell'operatore estero «black list», in alcuni casi risulta impraticabile, non solo per la mancata indicazione di qualsiasi codice nei documenti ricevuti dall'operatore nazionale e/o per l'irreperibilità della controparte estera ma anche perché può accadere che il soggetto non residente ne sia sfornito (tra gli altri, è il caso di taluni operatori collocati in Svizzera)²⁴.

Ad ogni modo, date le difficoltà evidenti nel reperire *ex post* questo tipo di informazioni è stata evidenziata l'opportunità di richiedere sin dall'inizio l'indicazione in fattura o nel documento di spesa delle informazioni utili ai fini dell'assolvimento dell'obbligo in esame²⁵. La comunicazione va presentata per via telematica, direttamente o mediante intermediari abilitati, entro l'ultimo giorno del mese successivo al periodo di riferimento²⁶.

Per quanto riguarda il momento in cui segnalare le operazioni rilevanti la circolare 53/E del 2010 considera la data di *prima* registrazione in contabilità (si tratti della contabilità IVA o di quella generale) sempre che non intervenga in precedenza il pagamento, nel qual caso prevale quest'ultimo.

Esemplificando, una prestazione con obbligo di fatturazione (per esempio, un servizio generico reso a un operatore Ue black list) rileverà in relazione alla data di registrazione della fattura emessa, mentre una prestazione estero su estero non fatturata in carenza del relativo obbligo (per esempio, un servizio connesso a un immobile situato in un paradiso fiscale) va inclusa quando iscritta in contabilità generale ovvero all'atto del pagamento (da parte del committente) se precedente²⁷.

Per gli enti locali il momento rilevante non potrà che coincidere con l'iscrizione dell'operazione nei registri IVA²⁸ ovvero con il momento del pagamento (che coinciderà, salvo rare eccezioni, con l'emissione del relativo mandato) se precedente. La circolare 53/E ricorda ancora che le operazioni per le quali l'imposta è assolta con il meccanismo dell'inversione contabile, dovranno essere inserite tra le sole operazioni passive, in ragione del regime IVA previsto dalla normativa italiana.

Infine, autorevole dottrina suggerisce, per evitare possibili contestazioni, di procedere sempre (quando possibile) a documentare e registrare in IVA le operazioni poste in essere, anche laddove questi adempimenti non fossero obbligatori allo scopo di individuare in modo univoco il momento rilevante per l'inclusione negli elenchi delle operazioni da segnalare²⁹.

SEGUE A PAGINA 18

¹⁵ Si tratta della cancellazione di questi Paesi dalla lista degli Stati a fiscalità privilegiata.

¹⁶ Cfr. FRANCO RICCA, *Black list, doppi adempimenti*, in Italia Oggi del 20/08/2010 pag. 21;

¹⁷ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *Comunicazioni black list allargate a tutto campo*, in Il Sole 24 ore del 22/10/2010, pag. 31;

¹⁸ Si pensi ancora a tutte le operazioni fuori campo IVA per carenza del presupposto oggettivo, quali ad esempio l'invio di campioni gratuiti, le riparazioni in garanzia, alcuni tipi di omaggi o, ancora, i prestiti di personale a fronte del quale viene versato solo il rimborso del relativo costo.

¹⁹ Si rileggano in proposito le considerazioni effettuate in precedenza.

²⁰ Cfr. Agenzia delle entrate, circolare 2/E del 28/01/2011;

²¹ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *Comunicazioni, op.cit.*, pag. 31;

²² Cfr. GIOVANNI VALCARENGHI, *La segnalazione telematica include anche le importazioni*, in Il Sole 24 Ore del 01/11/2010, pag. 3;

²³ Cfr. FRANCO RICCA, *Scambi black list, partenza sprint*, in Italia Oggi del 20/04/2010 pag. 23;

²⁴ Cfr. FABRIZIO G. POGGIANI, *La black list costa cara*, in Italia Oggi del 27 ottobre 2010, pag. 31;

²⁵ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *La black, op.cit.*, pag. 32. Se poi l'operatore non lo comunica o indica di essere sprovvisto di codice identificativo, sarà necessario conservare copia della comunicazione al fine di dimostrare a posteriori la correttezza del proprio comportamento in relazione all'esatto adempimento degli obblighi in parola. Cfr. LUCA GAIANI, *L'invio black, op. cit.*, pag. 35;

²⁶ Cfr. FRANCO RICCA, *Paesi black list, via al countdown*, in Italia Oggi del 24/06/2010, pag. 23;

²⁷ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *Sulle black list decide l'iscrizione*, in Il Sole 24 Ore del 23/10/2010;

²⁸ Sono infatti rarissime le amministrazioni locali che hanno istituito e tengono sistematicamente una contabilità economico-patrimoniale al loro interno, mentre l'obbligo riguarderà esclusivamente le operazioni "commerciali" poste in essere con una controparte black list non residente.

²⁹ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *Sulle black, op.cit.*, cfr. MATTEO MANTOVANI, *Da fissare il periodo-base per il riepilogo*, in Il Sole 24 Ore del 06/10/2010 pag. 33;

Gli obblighi di comunicazione per le operazioni *black list*

SEGUE DA PAGINA 17

DECORRENZA E PERIODICITÀ

Il nuovo adempimento riguarda tutte le operazioni poste in essere a partire dal 1° luglio 2010. Fanno eccezione le prestazioni non rilevanti in quanto prive del requisito territoriale per le quali gli obblighi di comunicazione decorrono per le operazioni effettuate a partire dal 1° settembre 2010.

Per le operazioni a cavallo la circolare Assonime n. 35/2010 chiarisce che nel modello di comunicazione di luglio dovranno essere inserite soltanto le operazioni effettuate dal 1° luglio e registrate (anche solo in contabilità generale) nello stesso mese, mentre andranno escluse quelle effettuate a giugno (o in mesi precedenti) e registrate a luglio³⁰.

La comunicazione va presentata per via telematica, direttamente o mediante intermediari abilitati, entro l'ultimo giorno del mese successivo al periodo di riferimento (ad esempio, per le operazioni di ottobre la data ultima coinciderà con il 30 novembre). Sul sito dell'agenzia è disponibile il software per la compilazione e l'inoltro del modello.

Il primo invio per tutti gli operatori è scaduto il 2 novembre 2010.

I soggetti trimestrali dovranno inviare l'elenco delle operazioni rilevanti registrate nel 3° trimestre 2010, mentre i contribuenti mensili gli elenchi relativi ai mesi di luglio, agosto, settembre. L'articolo 2 del decreto 30 marzo 2010, ricalcando le regole già previste per la presentazione dei modelli Intrastat, stabilisce che il modello di comunicazione deve essere trasmesso con riferimento:

- a periodi trimestrali per i soggetti che hanno realizzato, nei quattro trimestri precedenti e per ciascuna categoria di operazioni, un ammontare totale trimestrale non superiore a 50.000 euro;

- a periodi mensili, per i soggetti che non si trovano nella suddetta condizione.

La dottrina si è domandata quale fosse l'esatto significato da attribuire al termine "categoria". Alcuni autori ritenevano, infatti, che con questo termine dovesse farsi riferimento alle singole voci comprese nei codici da A2 ad A35 del modello di comunicazione, come sembrava da una lettura attenta delle istruzioni nella parte dedicata alle "Operazioni passive"³¹.

La circolare 53/E ha fugato ogni dubbio affermando che il superamento della soglia dovrà essere accertato distintamente con riguardo alle singole categorie di operazioni realizzate nei confronti di operatori economici stabiliti in Paesi black list o ricevute dai medesimi soggetti, indicate nell'articolo 1 del D.M. 30 marzo 2010, vale a dire:

- cessioni di beni (comprese le esportazioni);
- prestazioni di servizi rese (anche a soggetti extracomunitari);
- acquisti di beni (comprese le importazioni);
- prestazioni di servizi ricevute (anche da soggetti extracomunitari)³².

Il superamento della soglia per una singola categoria determina l'obbligo di presentare la comunicazione per l'intero elenco di operazioni con periodicità mensile a partire dal mese successivo a quello di splafonamento. In tal caso, precisa la norma, le comunicazioni sono presentate, appositamente contrassegnate, per i periodi mensili già trascorsi.

Esemplificando, se successivamente al 1° luglio si dovesse superare per una qualsiasi delle categorie in precedenza citate la soglia dei 50.000 euro, a partire dal mese successivo a quello di splafonamento si passerà alla periodicità mensile, con la conseguenza che il 2 novembre dovranno essere presentate distinte comunicazioni, appositamente contrassegnate per i mesi (o il mese) anteriori al superamento.

Ai fini del conteggio del limite di euro 50.000, le operazioni imponibili vanno assunte al netto della relativa imposta.

In fase di prima applicazione, allo scopo di determinare la periodicità, la circolare stabilisce che per le cessioni di beni dovrà essere verificato il superamento (o meno) della soglia di 50.000 euro con riferimento ai quattro trimestri precedenti il 1° luglio 2010 (data di decorrenza dell'obbligo di segnalazione) e quindi, in ultima analisi, già a partire dal 1° luglio 2009. Per i servizi, per i quali le regole di territorialità sono state modificate con effetto dal 1° gennaio di quest'anno, il rispetto della soglia limite va accertato con riferimento ai due trimestri precedenti il 1° luglio 2010, ossia a far data dal 1° gennaio 2010³². Per coloro che hanno iniziato l'attività da meno di 12 mesi è prevista la possibilità di inviare la comunicazione trimestralmente, purché non abbiano superato la soglia di 50 mila euro nei trimestri già trascorsi.

A tale riguardo si ritiene che l'inizio dell'attività coincida con l'attribuzione del numero di partita IVA al soggetto passivo³³.

È fatta comunque salva la facoltà di provvedervi con periodicità mensile, per l'interno anno solare.

SANZIONI

Il trattamento sanzionatorio è disciplinato dall'articolo 1, comma 3 del D.L. 40/2010. La circolare 54/E del 28 ottobre 2010 ha stabilito che l'Amministrazione Finanziaria non applicherà sanzioni per gli errori commessi in sede di prima applicazione, a patto di trasmettere una nuova comunicazione integrativa delle precedenti entro il 31 gennaio del prossimo anno.

La soluzione prescelta ricalca quella già adottata in occasione del debutto dei modelli Intrastat per le prestazioni di servizi³⁴.

La sanatoria riguarda, anche se la circolare non lo dice, ogni tipologia di errore fatta eccezione per la sola ipotesi di omessa trasmissione degli elenchi (il che avrebbe, di fatto, richiesto una proroga del termine, soluzione quest'ultima scartata dall'Amministrazione Finanziaria)³⁵.

Per i soggetti trimestrali l'esimente è concessa limitatamente all'elenco delle operazioni rilevanti registrate nel 3° trimestre 2010, mentre per i contribuenti mensili si estende anche agli errori commessi nella compilazione dei modelli relativi ai mesi di ottobre e novembre da trasmettere, rispettivamente, a fine novembre e fine dicembre³⁶.

Per quanto riguarda l'importo delle sanzioni, la mancata esposizione o l'indicazione in modo incompleto o non veritiero dei dati richiesti è soggetto ad un'ammenda da 516 a 4.130 euro per ogni singola irregolarità, senza la possibilità di poter beneficiare, per le violazioni ripetute, delle riduzioni previste dall'articolo 12 del decreto legislativo 472/97 in tema di cumulo giuridico³⁷. Qualora vengano commesse più violazioni dell'obbligo in esame, dunque, ciascuna di esse sarà autonomamente sanzionata, secondo la regola del cumulo materiale; ovviamente, se la medesima comunicazione risulta affetta da più irregolarità, la sanzione si applicherà una volta soltanto, con riferimento all'inesattezza della comunicazione nella sua interezza. A parte il cumulo giuridico, dichiarato inapplicabile, restano salvi i principi generali dell'ordinamento, ad esempio la riduzione della sanzione in ipotesi di ravvedimento operoso³⁸, la non punibilità delle violazioni meramente formali³⁹, la definizione delle sanzioni ai sensi degli articoli 16 e 17 del D. Lgs. 472/1997⁴⁰. La circolare 2/E/2011 ha sottolineato che nel caso in cui il contribuente intenda rettificare o integrare la comunicazione originariamente presentata potrà inviare una nuova segnalazione, senza applicazione di sanzioni, entro l'ultimo giorno del mese successivo a quello di scadenza del termine per la presentazione della comunicazione originaria.

Scaduto il suddetto termine, torneranno invece applicabili le regole generali in tema di sanzioni, nonché l'istituto del ravvedimento operoso di cui all'articolo 13, comma 1, lettera b), del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 472. L'omessa o errata indicazione delle informazioni richieste non dovrebbe pregiudicare l'eventuale diritto alla detrazione dell'imposta eventualmente assolta sulle operazioni di acquisto.

In proposito la Corte di Giustizia Ue ha recentemente stabilito⁴¹ che nessun limite alla detrazione può essere imposto a un soggetto passivo che acquista beni e servizi per effettuare operazioni imponibili, anche se i beni o servizi sono stati acquistati da un fornitore residente in un paese inserito in una black list. E anche quando la limitazione assuma carattere essenzialmente sanzionatorio potrà essere considerata compatibile con il diritto comunitario soltanto se non eccede il principio di proporzionalità.

Molte operazioni nel corso della gestione potrebbero far sorgere il dubbio se debbano essere assoggettate o meno agli obblighi di monitoraggio. In tutti questi casi la regola da seguire, tenuto conto delle istruzioni delle Entrate (che hanno esteso i presupposti soggettivi e oggettivi di comunicazione), è quella di includere tali operazioni fra quelle da segnalare.

Si ritiene, infatti, che se la mancata dichiarazione di un'operazione che andava inclusa configura certamente violazione sanzionabile, altrettanto non dovrebbe essere per una comunicazione riguardante un'operazione che invece era esonerata. In quest'ultima ipotesi, infatti, risulterà applicabile la regola generale di non punibilità (articolo 6, comma 5 bis del D.P.R. 472/97) secondo cui non scattano sanzioni quando la violazione non arreca pregiudizio al controllo fiscale e non incide sull'imposta dovuta⁴².

²⁹ Cfr. BENEDETTO SANTACROCE, *Sulle black, op.cit.*, cfr. MATTEO MANTOVANI, *Da fissare il periodo-base per il riepilogo*, in *Il Sole 24 Ore* del 06/10/2010 pag. 33;

³⁰ In senso conforme cfr. GIAMPAOLO GIULIANI, *Conta il momento di registrazione*, in *Il Sole 24 Ore* del 01/11/2010, pag. 3;

³¹ Cfr. MARCO PIAZZA, ANTONELLA SCAGLIARINI, *Necessario precisare le operazioni da registrare*, in *Il Sole 24 Ore* del 29/06/2010 pag. 33;

³² Cfr. MATTEO MANTOVANI, BENEDETTO SANTACROCE, *Black list con soglia a 50 mila euro*, in *Il Sole 24 Ore* del 27/10/2010, pag. 39;

³³ Cfr. NORBERTO VILLA, *Fa fede la data di registrazione*, in *Italia Oggi* del 25/10/2010 pag. 10;

³⁴ Cfr. Agenzia delle Entrate, circolare n. 5/E del 17 febbraio 2010;

³⁵ Conclusione nuovamente confermata dall'Agenzia delle Entrate con la circolare 2/E del 28/01/2011;

³⁶ Cfr. RICCA FRANCO, *Black list, tre mesi in più*, in *Italia Oggi* del 29/10/2010, pag. 23;

³⁷ Cfr. LUCA GAIANI, *Su acquisti e vendite l'obbligo di segnalazione ordine alle Entrate*, in *Il Sole 24 Ore* del 20/03/2010;

³⁸ Cfr. LUCA GAIANI, *Denuncia tardiva con sanzione ridotta*, in *Il Sole 24 Ore* del 05/11/2010, pag. 35;

³⁹ Cfr. FRANCO RICCA, *Frodi Iva, Omissioni punite una per una*, in *Italia Oggi* 26/04/2010 p.15;

⁴⁰ Cfr. DARIO DEOTTO, *Obblighi Iva con supersanzioni*, in *Il Sole 24 Ore* del 30/03/2010;

⁴¹ Cfr. Corte di Giustizia, sentenza 30 settembre 2010 causa C-395/09 e sentenza 29 luglio 2010 causa C-189-09;

⁴² Cfr. LUCA GAIANI, *Sanzioni doppie per ogni dato incompleto*, in *Il Sole 24 Ore* del 22/10/2010, pag. 31;

INTANGIBLE ASSETS: VALUTARE GESTIRE E RAPPRESENTARE IL PATRIMONIO INTANGIBILE

Dott. Lorenzo Di Martino

IP Management Officer WARRANT GROUP Srl

UN VALORE MOLTO CONCRETO: " INTANGIBILE "

Attualmente gli "Asset Intangibili" sono diventati sempre più cruciali per lo sviluppo e la crescita di moltissimi business. Ci sono parecchie definizioni di che cosa sia un bene intangibile; alcuni autori li definiscono come "una risorsa che non ha una consistenza fisica ma il cui sfruttamento industriale ed economico produce benefici futuri". Esempi di beni intangibili: sono i brand, il know-how, le competenze, l'immagine dell'azienda; beni che spesso non figurano neanche nei bilanci aziendali.

Quel che è certo è che sono fattori di rilevanza crescente per la competitività e che influenzano sempre di più i risultati aziendali.

All'inizio del ventesimo secolo, le più grandi aziende industriali nel mondo erano US Steel, Exxon, J&P Coats e Pullman. La lista equivalente include oggi anche Merck, Coca-Cola, Intel, Microsoft e Apple, il cui valore di capitalizzazione di borsa è largamente attribuibile (medesimo l'85%) ai propri asset intangibili. Questo semplice confronto esemplifica un cambiamento importante e continuo cui si sta assistendo: il vantaggio competitivo di queste importanti imprese risiede proprio nel marchio, nel controllo degli standard, nelle innovazioni e nella protezione brevettuale. Una delle sfide più affascinanti ed attuali per il tessuto imprenditoriale è riuscire ad andare oltre il solo valore finanziario delle imprese facendo emergere la reale dimensione "economica" che le caratterizza, senza appiattirla ai soli valori contabili. Questo fine può essere perseguito pesando adeguatamente, nell'ambito della rappresentazione caratteristica ed extracaratteristica, l'apporto ai risultati contabili del patrimonio relazionale, di immagine, tecnico e tecnologico immateriale posseduto che rappresenta il vero driver di valore dell'impresa, ovvero ciò che le consente, nei limiti delle proprie capacità, di generare utili e benefici economici futuri. È evidente che la determinazione della performance aziendale, se basata sull'interpretazione dei semplici risultati contabili, presenta numerosi limiti, per lo più riconducibili alla natura prudenziale e alla incompletezza del sistema contabile stesso, agganciato a valutazioni di consuntivo finanziario che non rappresentano compiutamente il reale valore economico creato. Ne è un esempio la rappresentazione dei costi di R&S capitalizzati. Può ben accadere infatti che ingenti investimenti in R&S non portino ai risultati sperati, e che perciò, a fronte di costi elevati, non si riesca ad ottenere una tecnologia in grado di generare profitti corrispondenti o, al contrario, si può verificare che invenzioni più o meno casuali siano di enorme rilevanza. Un ulteriore limite del metodo, dovuto al significato circoscritto degli indici usati, è che esso non tiene conto di importanti fattori legati alla tecnologia e, non da ultimo, le attese di remunerazione degli investitori. Da alcuni anni l'analisi del valore rappresenta uno strumento essenziale nell'ambito dei processi direzionali, rappresentando un naturale punto di convergenza tra strategia, finanza ed organizzazione. Recentemente l'evoluzione dei mercati e gli sforzi comunitari verso una armonizzazione delle procedure contabili hanno rafforzato la consapevolezza che l'Intellectual Property (IP) può essere monetizzata non solo attraverso la vendita o il licensing, ma anche tramite la sua reale rappresentazione economica nel valore del patrimonio di impresa quale strumento fondante per la generazione di effetti negli esercizi futuri. L'IP intesa come l'insieme degli asset intangibili rappresenta una componente rilevante del valore d'impresa e la sua corretta valutazione e gestione è determinante. Ne sono chiari esempi di utilità: le attività negoziali di acquisto o vendita di una tecnologia, di un brevetto o di un marchio; gli scorpori o le aggregazioni di azienda; la certificazione del valore ai fini della nota integrativa di bilancio; le attività di voluntary disclosure al mercato o agli stakeholders nelle attività di accounting finalizzate alla revisione del profilo di rating; le attività di monitoraggio e reporting extracontabile; la progettazione strategica degli investimenti in R&S, così come l'individuazione delle opportunità di tax-leverage a valere su leggi speciali.

IL PRINCIPIO DEL "FAIR VALUE"

L'ordinamento nazionale italiano non offre attualmente la possibilità per il titolare di diritti di proprietà industriale di procedere alla pratica di "impairment" annuali con effetti rilevanti ai fini fiscali, non essendo parificato il principio di svalutazione e rivalutazione patrimoniale degli asset a valere sulla residua possibilità di sfruttamento economico. Questo indubbiamente favorirebbe una maggiore patrimonializzazione delle imprese senza oneri per lo Stato ed un incremento di gettito fiscale per quest'ultimo a valere sulle aliquote di imposta sostitutiva. Auspicando tale orientamento, la valutazione tecnico-economica degli asset intangibili a matrice tecnologica deve quindi essere con-



dotta impiegando strumenti di management maggiormente idonei a rappresentare il concorso delle immobilizzazioni immateriali alla produzione del reddito, superando la parziale inadeguatezza del criterio del costo storico a favore del criterio del "fair value". La definizione del concetto di fair value trova una delle sue fonti più autorevoli nei principi contabili internazionali IAS/IFRS, che lo qualificano come «il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in una transazione tra terzi indipendenti». In questo caso si pone l'accento sulla funzione informativa del fair value, come principio in grado di offrire una migliore rappresentazione della situazione patrimoniale e della redditività aziendale.

Giungendo ad una sintesi, si può definire il fair value come un criterio capace di esprimere il potenziale valore di un elemento patrimoniale, in maniera indipendente ed oggettiva, tenendo in considerazione sia le condizioni di mercato sia le specifiche peculiarità dell'elemento oggetto di valutazione. Le immobilizzazioni immateriali parimenti ai cespiti e alle attività facenti parte di un'azienda sono parte di quel complesso di beni organizzati per l'esercizio dell'attività d'impresa, e avranno un valore diverso rispetto a quello di realizzo esterno, in quanto non destinati alla vendita. Da qui la necessità di quantificarli non al valore di scambio, ma in base al contributo economico futuro, che questi potranno dare alla gestione aziendale, il quale dipende dalle sinergie con gli altri beni e dalle aspettative interne all'impresa. La valutazione al Fair Value viene adottata non indiscriminatamente per tutti gli elementi patrimoniali ma solo per quelli per i quali tale valore è più significativo del costo storico ammortizzato. Parallelamente le considerazioni in merito al fair value, che possono essere inquadrate almeno come principio nell'ambito degli IAS, possono anche essere di supporto per considerazioni nel contesto di Basilea

2. Infatti "Le variabili quantitative, concorrono congiuntamente alle variabili qualitative ed mandamentali e alla formulazione del giudizio di merito creditizio dell'impresa, vale a dire all'assegnazione della classe di rating; in tale ambito acquisiscono un peso determinate in quanto caratterizzate da maggiore oggettività e verificabilità...". Per esempio: il calcolo dell'indice di patrimonializzazione non tiene conto delle immobilizzazioni immateriali; tuttavia "In caso di investimenti in immobilizzazioni immateriali bisognerebbe, infatti, fornire alla banca una relazione completa sugli scopi, la portata, i costi, le modalità di realizzazione e i ritorni attesi degli investimenti stessi".

In questo modo, il quadro di valutazione tecnico-economico-finanziaria si arricchisce di momenti di analisi al contorno, ed è possibile anche arrivare a rendere tali considerazioni integrate e omogenee rispetto alle informazioni che è necessario rendere.

COME MISURARE È RAPPRESENTARE IL VALORE DEGLI ASSET INTANGIBILI?

La rappresentazione su basi corrette e consensuali del valore economico degli asset intangibili ha animato (con interesse crescente dall'avvento del protocol-

INTANGIBLE ASSETS: VALUTARE, GESTIRE E RAPPRESENTARE IL PATRIMONIO INTANGIBILE

SEGUE DA PAGINA 19

lo di Basilea 2) un vivace dibattito che anche oggi coinvolge le istituzioni finanziarie, politiche, le parti sociali, il mondo accademico e ovviamente le imprese. Se, da un lato, gli intangibili vengono ormai considerati i veri *driver* del processo di creazione del valore, capaci di garantire un vantaggio competitivo, dall'altro lato vi è la citata difficoltà degli attuali sistemi contabili e dei modelli valutativi di misurarne il valore su basi consensuali e coerenti con gli attuali principi contabili. Per le sue peculiari caratteristiche di interrelazione, raramente è possibile rappresentare il valore economico di un asset intangibile estendendolo dal contesto in cui viene impiegato. Ad esempio un medesimo brevetto può avere un controvalore assai differente se impiegato nel core-business di una grande casa automobilistica o piuttosto come collaterale di processo di una PMI. Calcolare quindi il valore di un asset intangibile non può prescindere da una attenta ed approfondita analisi econometrica del contesto di riferimento; in cui integrare valutazioni qualitative e quantitative e chi valuta deve tenere conto della qualità dell'informazione *non public accountable*, con riferimento sia ai bilanci sia al reporting interno, all'atto della scelta del metodo di valutazione e durante la sua applicazione. L'apprezzamento di tutte le componenti, sia materiali che intangibili, in particolare la stima esplicita dei beni di proprietà industriale - brevetti e marchi - concorre all'identificazione più precisa dei valori che genericamente sono attribuibili all'"avviamento" di un'azienda. L'analisi qualitativa (Technology Rating) fornisce un'indicazione sul valore del bene intellettuale attraverso indici e assegnazione di punteggi a differenti fattori d'influenza (*proxy*) che indagano i vari aspetti della gestione dell'asset come: il mercato; la tecnologia; lo stato legale; l'interazione impresa-mercato ecc. Non forniscono una stima del valore in termini monetari assoluti, sono tuttavia utili per comparare, e classificare beni di proprietà intellettuale, all'interno di scale di rating precostituite di raffronto. Inoltre ricoprono importanza crescente nei processi di analisi delle variabili impiegate nelle routine di calcolo e per valutare i rischi e le opportunità collegati alla proprietà intellettuale. Su questo aspetto si fonda l'azione propria del valutatore in grado di esaminare l'effettiva collocazione della componente immateriale nel contesto di progetto e/o di sviluppo dell'impresa, identificandone le capacità insite di generare benefici economici futuri in una ottica evolutiva e non consuntiva e in un contesto di *business* e *business creation*. L'analisi qualitativa non è un mero esercizio descrittivo delle caratteristiche dell'asset ma è fondamentale per circoscrivere e quantificare il valore di alcune variabili impiegate nelle metriche di calcolo più diffuse, codificando e misurando su una scala di riferimento il valore degli indicatori analizzati. Nella pratica di valutazione quantitativa della proprietà intellettuale vengono abitualmente impiegati dei "modelli" esprimibili in linguaggio matematico capace di restituire misure. I modelli consuntivi basano le proprie misurazioni su operazioni già concluse o comunque note e ne riassumono gli effettivi elementi costitutivi (es. i costi) rendicontandone il significato ed, in questo caso, il valore. Per i beni immateriali di proprietà industriale e intellettuale, sono stati, nella teoria economica, da tempo sviluppati diversi metodi, che pur se non normati, sono diventati lo standard di riferimento internazionale (Smith & Parr, 2000). Questi metodi e modelli si ricollegano concettualmente ai criteri di valutazione dei beni tangibili. Secondo una distinzione diffusa, i principali metodi di valutazione quantitativa si ripartono in:

- costo (*storico rivalutato, sostituzione, riproduzione*)
- profitto (*Metodi differenziali, Gross profit, Reddito operativo*)
- mercato (*Valori di mercato comparabil, royalties, ecc*)
- discounted cash flow (DCF).

Tale ripartizione appare ancora utile nell'individuare le *ratio* delle principali metodologie di valutazione quantitative, ma sono sempre più numerose, e complesse, le nuove metodologie divenute *mainstream* grazie alla fortuna incontrata presso ricercatori e valutatori. Tra quelli citati risulta particolarmente noto il metodo "DCF". I flussi di cassa scontati sono metodi di stima basati sul principio secondo il quale: "the value of any operating asset/investment is equal to the present value of its expected future economic benefit stream". La previsione dei potenziali profitti (ovvero il flusso di cassa) si pone come il primo, in ordine logico, dei problemi da risolvere. L'arco temporale entro cui considerare il flusso di cassa è infatti predeterminato, coincidendo con la vita commerciale residua dell'asset stesso, ciò non toglie che valutazioni si renderanno necessarie per determinare la possibilità di un decadimento precoce del valore dovuto alla scarsa difendibilità dell'asset o dall'obsolescenza della tecnologia, causata ad esempio dalla sua facile sostituibilità. Delineata una stima dei profitti ed un arco temporale entro il quale si ritiene sfruttabile economicamente l'asset, è necessario determinare il tasso di attualizzazione con il quale aggiornare il valore futuro. Nel caso più semplice può corrispondere al tasso di inflazione (dati ISTAT) tuttavia i modelli più realistici tengono conto anche di altri fattori, come il costo del denaro, e fattori che rappresentano i rischi collegati come: l'incertezza legale; l'incertezza tecnologica; il rischio di obsolescenza; l'incertezza sulla risposta del mercato; ecc. che debbono essere deter-

minati da uno studio econometrico a monte. Il DCF, pur condividendo con gli *income based methods* l'idea di valutare un asset sulla base dei profitti, se ne distacca per il suo utilizzo di dati non contabilizzati. Rinunciando alla certezza dei dati contabili, ci si espone al rischio di errate previsioni (possibili profitti e tasso di sconto) d'altro lato, laddove tali previsioni siano facilmente effettuabili, tale metodo permette un'analisi del valore che supera le contingenze, configurandosi quindi come metrica tipicamente intesa come "neutrale al rischio". Tuttavia il DCF "sconta" l'incapacità di prendere in considerazione le possibili evoluzioni di un progetto industriale, collegate alla possibilità di esercitare opzioni alternative all'iniziativa inizialmente concepita. La teoria insegna che il valore di una qualsiasi attività finanziaria è dato dal valore attuale netto (NPV) dei flussi che questa genererà in futuro. Ciò è senza dubbio vero, ma esiste una componente di valore che nella "finanza statica" non viene considerato, sfuggendo alla possibilità di calcolo: il valore delle possibilità (opzioni) generato dall'incertezza di evoluzioni inaspettate. La "finanza dinamica" aggiunge il valore legato alla possibilità di effettuare un successivo investimento, di lanciare un nuovo prodotto, di abbandonare un settore, di entrare in un nuovo mercato, ecc. in sintesi di gestire il progetto. Tra i metodi quantitativi di valutazione basati su dati stocastici, il metodo delle "opzioni reali" rappresenta, oggi, l'avanguardia dei metodi di valutazione quantitativi; ancorché basato sulla "teoria delle decisioni". Il principio cardine, è che alcune attività reali sono assimilabili al sottostante di azioni finanziarie, poiché il progetto di investimento conferisce all'impresa il diritto su flussi di cassa futuri incerti, esercitabile attraverso il sostenimento di un costo dato, entro una scadenza predeterminata. L'affidabilità del valore ottenuto, dipende completamente dall'accuratezza delle stime di rischio effettuate in sede di valutazione, poiché piccole variazioni comportano, procedimenti fattoriali ed esponenziali. Se vengono assicurate accurate stime del rischio e adeguati indici di riduzione, è evidente come nessun metodo, meglio di questo, possa assicurare risultati in grado di "predire" il valore di un asset. La valutazione degli asset immateriali investe anche la dimensione operativa delle imprese che oggi devono gestire non solamente l'attività caratteristica, fatta di costi e di ricavi, di ricerca e di sviluppo, ma anche il valore dell'impresa nel suo complesso. Questo perché gli investitori istituzionali, così come un qualsiasi azionista di controllo, si attendono ritorni dal proprio investimento in termini di accrescimento del valore inizialmente investito. Con queste premesse e con tali obiettivi, sono stati architettati nuovi modelli di gestione dell'impresa, basati sulla moderna teoria finanziaria piuttosto che sulla contabilità o sui "quozienti di bilancio" tra cui spicca l'*Economic Value Added* (EVA). EVA è un sistema di gestione finalizzato all'accrescimento del valore d'impresa nel lungo periodo. Questo obiettivo dipende dalla capacità del management di produrre in modo costante e duraturo profitti economici soddisfacenti per l'azionista, ossia che il rendimento sia superiore al costo/opportunità dell'aver investito in quella specifica attività. Il sistema EVA aiuta dunque i manager e tutti i suoi collaboratori non solo a meglio comprendere e gestire l'attività corrente, ma a capire e gestire il legame tra decisioni operative ed *enterprise value*. In effetti, EVA non è solamente misurazione, ma è di supporto alle decisioni poiché oltre a considerare i valori contabili (civiltistici o gestionali) esprime l'impatto che questi producono sul valore creato, in ogni periodo di osservazione, persino nelle scelte marginali, permettendo non solo di quantificare il valore insito nel piano pluriennale, ma confrontandolo con le attese di rendimento dell'azionista. EVA permette di esprimere un giudizio sull'operato del management scendendo all'interno dell'organizzazione, cioè andando ad indagare le determinanti (i *drivers*) del risultato. Il sistema EVA non è solamente l'elemento unificatore fra i diversi "linguaggi" aziendali (fatturato, costi, margini, NPV, ROE, ROI, ecc.), ma integra le carenze degli altri sistemi: finalità, obiettivi, strumenti, risultati, differenziandosi dai tradizionali parametri di rendimento finanziario, come l'utile netto e dell'utile per azione (EPS) e cogliendo il costo nascosto del capitale che le misure convenzionali ignorano. Dal punto di vista prettamente contabile la procedura (semplice solo apparentemente) può essere espressa: dal profitto operativo netto dopo le imposte (NOPAT) meno il costo medio ponderato del capitale (WACC) moltiplicato per il capitale totale investito (TC). Manager, Financial Officer e Proprietà esprimono obiettivi e risultati con una misura comune: la ricchezza creata. Il compito diventa allora accrescere il valore di impresa, governando l'attività corrente, misurando il rischio di mercato e i driver di valore intangibili, pianificando progetti con valore attuale netto positivo e gestendo le opzioni legate al proprio business.



WARRANT
GROUP®
SVILUPPO D'IMPRESA

BILANCI SOCIALI

Gli stakeholders

ADRIANO CANCELLARI

Ordine di Vicenza

Prendo lo spunto da una mia recente relazione presentata ad un convegno organizzato dall'Ordine dei Dottori Commercialisti di Vicenza in collaborazione con la F.I.S.M. (Federazione Italiana Scuole Materne) sul Bilancio Sociale delle scuole materne (evento che ha riscosso un notevole successo di pubblico, composto specialmente da operatori del settore), per riprendere il concetto di "stakeholder", parola sempre più frequentemente usata nei Bilanci Sociali, e non solo, ma di cui non sempre si conosce appieno il significato.

Il termine "stakeholder" è di chiara origine anglosassone e tutti sanno quanto noi italiani amiamo le parole esotiche, particolarmente quelle inglesi. Non siamo come i nostri cugini francesi che "francesizzano" tutti i termini stranieri: loro hanno l'ordinateur, noi abbiamo il computer, loro hanno il logiciel, noi abbiamo il software, loro hanno il souris e noi abbiamo il mouse, tanto per fare degli esempi...

Noi siamo famosi nel mondo per il nostro estro, la nostra fantasia e la nostra creatività, ma non siamo in grado, o meglio, non ce la sentiamo di "nazionalizzare" queste parole forestiere.

A dire il vero, qualcuno ha cercato di dare una impronta italiana alla parola "stakeholder", però senza incontrare un grande riscontro.

La traduzione adottata è stata: "portatore di interesse". Però devo rilevare che non molti bilanci sociali hanno adottato tale termine. Ritengo che uno dei motivi principali dello scarso successo di tale traduzione sia dato dall' infelice abbinamento che si fa mentalmente quando si sente la parola "portatore" (portatore di jella, portatore sano di malattie, portatore di handicap...).

Qualcun altro ha cercato di tradurre "stakeholder" con "attore sociale". Anche in questo caso la traduzione non ha avuto un grande successo, forse perchè magari richiama di più l'immagine di una comparsa di uno spettacolo di beneficenza che di un "portatore di interessi".

Quindi, visto che non siamo riusciti a trovare una traduzione idonea e visto che, sotto sotto, ci piace sfoggiare questi termini anglosassoni, continuiamo pure a chiamare questi soggetti "stakeholder" (senza la "s" finale, anche se plurale, mi raccomando, visto che dobbiamo rispettare la grammatica italiana).

Vediamo adesso di analizzare l'etimologia della parola. "Stakeholder" deriva dall'unione di due parole inglesi: "stake", bastone e "holder" possessore o portatore. Direbbe un noto politico: "Che ci azzecca" un possessore di un bastone con la figura chiave del Bilancio Sociale?

L'origine del termine risale a un momento storico specifico. Oklahoma 1893: le autorità locali avevano autorizzato le carovane dei pionieri ad addentrarsi nei territori oltre confine (le praterie dove vivevano i pellirosse...) per poter dare loro la possibilità di aggiudicare vasti appezzamenti di territori dell'Ovest al primo che ci arrivava, rivendicandone il diritto. Come in una gara di corse, al "via!" tutte queste carovane dovevano correre per cercare le terre che avrebbero potuto conquistare gratuitamente. Il primo che arrivava piantava quattro paletti (stake), con il proprio colore, per delimitare la sua nuova proprietà. Chi arrivava dopo doveva addentrarsi ancora di più nella prateria per fissare i propri confini. Successivamente, le autorità passavano tra i coloni per registrare le delimitazioni delle nuove proprietà. Un bel film del 1992 di Ron Howard (quello di Happy Days...), "Cuori ribelli", con Tom Cruise e Nicole Kidman ripercorre quei momenti avventurosi.

Quindi, in quel contesto, "stakeholder" non era semplicemente il portatore del picchetto, ma anche il portatore di un diritto di proprietà, quello fondiario. Da lì il concetto si è esteso da "portatore di un diritto di proprietà" a "portatore di un diritto specifico" (non solo economico).

Nel 1963, lo Stanford Research Institute ha formulato il concetto di Stakeholder per indicare tutti coloro che hanno un interesse nell'attività di un'azienda e senza il cui appoggio un'organizzazione non è in grado di sopravvivere, includendo anche i gruppi non legati da un rapporto economico con l'impresa.

La definizione attualmente più utilizzata è quella di Freeman (1984) che afferma: "Gli Stakeholder primari, ovvero gli Stakeholder in senso stretto, sono tutti quegli individui e gruppi ben identificabili da cui l'impresa dipende per la sua sopravvivenza: azionisti, dipendenti, clienti, fornitori, e agenzie governative. In senso più ampio Stakeholder è ogni individuo ben identificabile che può influenzare o essere influenzato dall'attività dell'organizzazione in termini di prodotti, politiche e processi lavorativi. In questo più ampio significato, gruppi d'interesse pubblico, movimenti di protesta, comunità locali, enti di governo, associazioni imprenditoriali, concorrenti, sindacati e la stampa, sono tutti da considerare Stakeholder".

Gli Stakeholders non sono solo tutti quegli individui o gruppi che possono influenzare il successo di un'impresa o che hanno interessi nelle decisioni dell'impresa, ma anche tutti quei soggetti portatori di interessi potenziali per un'azienda, cioè persone o gruppi che hanno pretese, titoli di proprietà, diritti, o interessi, relativi ad un'impresa ed alle sue attività.

Per "imprese" non devono intendersi solamente le aziende commerciali, ma anche tutte le altre strutture organizzative, quali, a puro titolo esemplificativo, gli enti locali, gli enti pubblici, gli enti non commerciali, gli enti no profit.

Il punto che sottolinea più volte Freeman è che lo "stakeholder" deve essere identificabile, quindi non può essere un soggetto, individuale o collettivo, anonimo. Ad esempio, la "popolazione" in generale non potrà mai essere uno "stakeholder", mentre la popolazione di una città o di una regione può assumere, in certe situazioni, il ruolo di "stakeholder".

Altra particolarità evidenziata dal Freeman è che lo "stakeholder" deve sempre avere un certo ruolo, attivo o passivo, diretto o indiretto, nei confronti dell'impresa o ente. Un soggetto neutro o indifferente all'impresa sarà sempre estraneo al concetto di "stakeholder".

Esistono due differenti tipi di Stakeholders (Clarkson):

– **Gli Stakeholders primari** sono quelli senza la cui continua partecipazione l'impresa non può sopravvivere come complesso funzionante; tipicamente gli azionisti, gli investitori, i dipendenti, i clienti e i fornitori, ma anche i governi e le comunità che forniscono le infrastrutture, i mercati, le leggi e i regolamenti.

– **Gli Stakeholders secondari** sono quelli che non sono essenziali per la sopravvivenza di un'azienda o che non esercitano un'influenza diretta sull'impresa stessa; sono compresi soggetti e gruppi che, pur non avendo rapporti diretti con essa sono comunque influenzati dalle sue attività, come per esempio le generazioni future. Vorrei ricordare che il concetto di "generazioni future" è il riferimento principe del Bilancio Ambientale e del Bilancio di Sostenibilità (dove "sviluppo sostenibile" è la capacità di soddisfare i bisogni attuali senza compromettere le risorse necessarie per il normale sostentamento economico e sociale delle future generazioni).

Ho voluto effettuare una ricerca in internet tra i Bilanci Sociali e di Sostenibilità per verificare come realtà diverse tra loro hanno definito, individuato ed analizzato la figura dei loro "stakeholder".

Ecco alcuni esempi.

COOP PICCOLI PASSI

Questa è una delle poche realtà che ha utilizzato il termine italiano "PORTATORI DI INTERESSI". In particolare, ha diviso le categorie di portatori di interessi tra soggetti interni all'organizzazione, coinvolti direttamente o capaci di influenzare i processi decisionali, e soggetti esterni alla cooperativa, vale a dire coloro che non sono direttamente coinvolti nei processi produttivi, ma sono in grado di condizionarli.

Dopo aver elencato i principali "stakeholder" per importanza (Soci, Cda, Lavoratori, Organizzazioni di Volontari, Famiglie, l'Ente Locale, la Scuola, la parrocchia, la Rete, altre cooperative, Fornitori e Finanziatori), la cooperativa li suddivide tra:

– **Portatori di interessi interni:**

- (i) Organi direzionali, vale a dire il CDA della cooperativa ed il Presidente;
- (ii) Base sociale, cioè l'Assemblea dei Soci, i soci lavoratori, Soci volontari (l'Organizzazione di Volontariato "Piccoli Passi" che collabora con la Cooperativa).
- (iii) Risorse umane: lavoratori, stagisti.
- (iiii) Fruttori: i bambini/e con le loro famiglie.

– **Portatori di interessi esterni:**

- (i) la rete economica dalle famiglie con i loro bambini/e, dai fornitori, dai finanziatori ordinari.
- (ii) la rete territoriale dal Comune, Provincia, Regione, dalla Parrocchia, dalla scuola. Con il Comune di Sesto San Giovanni il personale educativo ha partecipato alla formazione proposta anche per i nidi comunali, lavorando in sinergia.
- (iii) la rete di sistema dalla rete Consortile e dalle altre cooperative del territorio.

ETÀ INSIEME bilancio sociale 2005

Per questa cooperativa, gli "stakeholder", o portatori di interesse, sono tutti coloro che hanno - a diverso titolo - un interesse nelle attività svolte dalla cooperativa. Sono state individuate 10 categorie di "stakeholder". Ecco la loro elencazione, tratta dal Bilancio Sociale:

1. Soci lavoratori

Sono tutti coloro i quali, come da statuto, "esercitano attività o mestieri attinenti alla natura dell'impresa esercitata dalla cooperativa e che, per la loro capacità effettiva di lavoro, attitudine e specializzazione professionale, possono partecipare direttamente ai lavori dell'impresa sociale e attivamente cooperare al suo esercizio e sviluppo".

2. Soci non lavoratori

Sono annoverati tra questi i soci fondatori che non partecipano attivamente alla vita della cooperativa, e coloro che sono invece impegnati in cariche direttive o di coordinamento.

3. Collaboratori

Dipendenti, collaboratori a progetto o occasionali, liberi professionisti. Tali figure, pur non essendo soci, prestano servizio o consulenza in una delle attività svolte dalla cooperativa.

Gli stakeholders

SEGUE DA PAGINA 21

4. Fornitori

Sono coloro che intrattengono rapporti di fornitura di beni e servizi con Età Insieme.

5. Committenti

Enti Pubblici, Aziende o Enti non profit che hanno individuato in Età Insieme il partner per lo svolgimento delle proprie attività.

6. Utenti finali

(i) Infanzia (ii) Minori

I destinatari dell'attività di Età Insieme, secondo la suddivisione stabilita:

(i) Famiglia (ii) Anziani

7. Finanziatori

Enti o Istituzioni a cui Età Insieme ricorre per finanziare l'attività corrente o i progetti di sviluppo.

8. Comunità locale

Età Insieme ha, tra gli altri, lo scopo di perseguire l'interesse generale della comunità per la promozione umana e per l'integrazione sociale dei cittadini. In tale contesto, essa mantiene uno stretto legame con il territorio in cui opera.

9. Pubblica Amministrazione

Essa non figura solo come potenziale committente dei servizi di Età Insieme, ma risulta anche come destinataria di una quota del Valore Aggiunto prodotto dalla cooperativa.

10. Associazioni

Età Insieme intrattiene rapporti con diverse associazioni.

INTESA SANPAOLO

Ecco l'elenco degli "stakeholder" preso dal Bilancio Sociale di questo Istituto Bancario. Colpisce il riferimento alle associazioni ambientaliste ed alle generazioni future, dato che non si percepisce una relazione diretta tra una attività finanziaria e tali categorie.

(i) **Clienti** (Clienti privati, Associazioni dei Consumatori, Piccole e Medie Imprese, Imprese Corporate, Enti pubblici e Pubblica Amministrazione)

(ii) **Collaboratori** (Collaboratori, Organizzazioni sindacali)

(iii) **Azionisti** (Investitori istituzionali, Piccoli Investitori, Fondazioni, Media)

(iiii) **Fornitori** (Piccole e Medie Imprese, Grandi fornitori)

(iiiii) **Ambiente** (Associazioni ambientaliste, Generazioni future)

(iiiii) **Comunità** (Società civile, Enti non profit, Istituzioni pubbliche nazionali e internazionali)

COMUNE DI TORINO

Sono rimasto stupito dalla sinteticità di esposizione del Bilancio Sociale del Comune di Torino. In poche righe liquida i suoi principali portatori di interesse, senza alcun dettaglio specifico:

1 **Cittadini**

2 **Proprietari di immobili pubblici e privati**

3 **Tecnici e professionisti**

4 **Operatori e imprese**

ENEL

Ho ritenuto invece interessante riportare questa parte del capitolo del Bilancio Sociale dell'ENEL intitolato "Coinvolgimento degli stakeholder" dove si parla delle "generazioni future"

"Sono considerati stakeholder di Enel quelle categorie di individui, gruppi o istituzioni il cui apporto è richiesto per realizzare la missione di Enel o che hanno comunque un interesse in gioco nel suo perseguimento; in particolare coloro che compiono investimenti connessi alle attività di Enel: in primo luogo gli azionisti e, quindi, i collaboratori, i clienti, i fornitori e i partner d'affari. In senso allargato sono inoltre stakeholder tutti quei singoli o gruppi, nonché le organizzazioni e istituzioni che li rappresentano, i cui interessi sono influenzati dagli effetti diretti e indiretti delle attività di Enel: rientrano in quest'ambito le comunità locali e nazionali in cui Enel opera, le associazioni ambientaliste, le generazioni future ecc.

Il *core business* determina l'identificazione degli stakeholder di Enel e dei loro interessi, la tipologia delle iniziative promosse nei loro confronti è frutto dell'ascolto proattivo delle loro istanze, negli assidui momenti di scambio e verifica attuati all'interno dell'Azienda dalle unità preposte alla cura dei rapporti con gli specifici interlocutori al fine di superare pregiudizi e disallineamenti informativi in un'ottica di *stakeholder engagement*.

... Più in generale, la Direzione Relazioni Esterne, in particolare l'Unità Comunicazione Istituzionale e Stakeholders, si confronta costantemente con le comunità, impegnandosi per la crescita e lo sviluppo dei territori attraverso il sostegno ad attività divulgative, sociali, culturali e sportive. Enel sente la responsabilità di lasciare un mondo migliore alle generazioni future: per questo, le unità Ricerca e Innovazione e Ambiente si impegnano nello sviluppo di tecnologie innovative per la sostenibilità ambientale dell'energia. Sulla base del nostro Piano Industriale e degli elementi rilevanti emersi da queste attività di ascolto e dialogo con gli stakeholder, abbiamo rielaborato il nostro Piano di Sostenibilità in un'ottica stakeholder oriented individuando specifici obiettivi e linee di azione (rispondenza) che saranno monitorate periodicamente."

SCUOLA MATERNA TREVIGLIO

L'elenco degli "stakeholder" della scuola materna è impressionante. Non ho mai visto una simile analiticità. La riporto integralmente perchè mi risulta che il Bilancio Sociale di questa scuola sia tra i più completi e meglio impostati del settore:

Comune di Treviglio (Assessorato Istruzione, Assessorato ai Lavori Pubblici, Assessorato ai Servizi Sociali), Ufficio di Piano (Centro Risorse Sociali), Consultorio, ASL, Centro per la Famiglia, Rete STRE.S.A., INVALSI, Rete S.O.S., Università di Bergamo, USP di Bergamo, ANSAS Lombardia (ex-IRRE), Rete scuole ex-Distretto 32, Protezione civile, Centro per la Famiglia, Coop. Sirio, Labter (laboratorio territoriale Educ. Amb.), Explor-azione, Associazione Mathesis, Bergamo Scienza, ITAS Cantoni - Fattoria pedagogica, Centro educ. Amb. Isola Borromeo, Provincia di Bergamo, Compagnie teatrali, Arteterapia, Esperti musicali, Esperti arte pittorica, Az. Agroturistiche Associazione Alpini Treviglio, Associazione Amici del Roccolo, CTM Treviglio (Mercato equo-solidale), Gruppo Marconi, Genitori, Assessorato allo Sport (Ufficio Istruzione), Società sportive (Blu Basket, Treviglio Pallavolo, Società Estrada, C.A.I., Rete scuole, Sportello stranieri, Coop. Kinesis (mediazione culturale/linguistica), Coop. Dosankos, Opera Nomadi di Milano, Coop. Spazio Interculturale, USP-Ufficio minori, Scuola Media Statale di Treviglio, Ufficio di Piano (Centro Risorse Sociali), Opera Nomadi di Milano, Coop. Spazio Interculturale, Caritas Treviglio, Assessorato Istruzione e Cultura, Biblioteca Comunale, 1° Circolo Treviglio, Scuola Media Statale Treviglio, Librerie Treviglio, BCC Cassa Rurale di Treviglio, Studio grafico Clessidra, Altre aziende, Maestro di coro, Orchestra Scuola media Grossi, Gruppo volontarie/i Ti accompagno, Volontari Oratorio Conventino, Scuole secondarie di 2° grado di Treviglio, Caravaggio, Romano L., CFPH Caravaggio, Università di Bergamo (Facoltà Scienze della Formazione), ANSAS Lombardia, Provincia di Bergamo (Assess. Istruzione), Comuni di Treviglio, Casirate, Carvico, Calcinate, PLIS del M. Canto e del Bedesco, Labter Treviglio, BCC Cassa Rurale di Treviglio, Stampa locale (Popolo Cattolico - Giornale di, Treviglio - Eco di Bergamo), Video Star, Clessidra - Immagine Comunicazione, Mokei (sito della scuola), Centro stampa comunale, Rete scuole per il bilancio sociale, Studio Seneca, Genitore Cristiana Bernini, Clessidra - Immagine Comunicazione, Coop. Kinesis, Centro EDA Treviglio, Volontarie, Coop. Spazio Interculturale, Labter Treviglio, NPI Verdello, Consultorio ASL, Professionisti privati, Az. Agroturistica Centro Eureka, Sportello psicopedagogico.

L'unica cosa che mi ha colpito è l'assenza del personale dipendente in questo nutritissimo elenco di "stakeholder": una dimenticanza voluta?

ITALIA LAVORO

Questo è un Ente governativo che ha lo scopo di promuovere l'occupazione. Riporto uno stralcio dal Bilancio Sociale:

"Nel processo di elaborazione del documento Italia Lavoro ha prestato grande attenzione nell'individuare i suoi interlocutori perchè, proprio per la particolarità dell'attività svolta e degli obiettivi "sociali" da conseguire, alcuni di loro non sono solo strategici ma fondamentali per il raggiungimento della *mission* aziendale. La mappa che è stata scelta per la loro rappresentazione evidenzia come Italia Lavoro ponga tutti i suoi stakeholder sullo stesso piano; la differenza sta nel diverso grado di coinvolgimento, dovuto ad una differente intensità di rapporti, che sarà illustrato più dettagliatamente nella Relazione Sociale. Gli stakeholder individuati, con i quali la Società ha un'intensità di rapporti maggiore rispetto agli altri, sono raggruppati in sette categorie conformemente al modello CSR1 (Corporate Social Responsibility), scelto dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, e quindi fatto proprio anche da Italia Lavoro:

1 **Azionisti** (Ministero del Lavoro e Ministero dell'Economia)

2 **Risorse umane** (dipendenti e collaboratori)

3 **Clienti** (committenti/concedenti e destinatari)

4 **Partner** (soci e partner istituzionali)

5 **Fornitori** (fornitori beni e servizi, consulenti, prestatori d'opera occasionali)

6 **Stato**

7 **Comunità** (collettività, generazioni future, opinione pubblica)

Conclusioni

Come si è potuto vedere, gli "stakeholder" possono essere dei più vari e vengono rappresentati nei Bilanci Sociali in modo più o meno analitico. Ci sono quelli che figurano in quasi tutti i Bilanci e quelli che sono tipici solo di una certa realtà.

Non esiste una forma rigida per la loro rappresentazione e questo porta ogni entità a "sbizzarrirsi" come vuole nella loro individuazione, elencazione ed esposizione. Ricordiamoci una cosa importante: il Bilancio Sociale è preparato specialmente per gli "stakeholder" perchè sono coloro ai quali è principalmente indirizzato. Gli "stakeholder" di una impresa o ente possono essere molteplici, ma è di fondamentale importanza che vengano individuati fin dall'inizio i principali ed i più strategici, perchè questo documento dovrà essere preparato su misura per loro. Una volta capito a chi ci si dovrà rivolgere, bisognerà adottare un linguaggio ad essi consono. Se, ad esempio, una scuola materna deve preparare il Bilancio Sociale, questa sa già che i principali "stakeholder" di riferimento sono le famiglie del quartiere o del paese. Se conosce la loro estrazione, magari media o medio-bassa, adotterà un linguaggio semplice e diretto, soffermandosi su dati ed indicatori facilmente comprensibili, tralasciando terminologie eccessivamente tecniche e sorvolando su parametri finanziari od economici complessi.

Il Bilancio Sociale è anche, ma non solo, un ottimo strumento di marketing e può essere una ottima opportunità per farsi conoscere ed apprezzare dagli "stakeholder" presenti e futuri. Per questo deve sempre essere chiaro e comprensibile per chi (lo "stakeholder", appunto) lo deve leggere.

La dolorosa scomparsa di Costantino Sini

Un amico del Triveneto, un caro collega, un lettore appassionato del nostro giornale

Dante Carolo, il nostro beneamato presidente dell'Associazione, evidenziando nella circostanza particolare sensibilità, nel corso della premiazione che ha preceduto la cena di gala del 5 febbraio 2011 all'hotel Cristallo, ha voluto ricordarlo. Ne è seguito un applauso lungo e spontaneo. Sì, perchè era amato, per la costanza della sua presenza; ogni anno sin dai lontani primi anni novanta, era sempre stato un punto fermo alle "Giornate sulla neve". Costantino Sini, da tutti chiamato Tino o "Tinuccio", per l'affetto che aveva saputo conquistarsi, quest'anno non c'era. E purtroppo non ci sarà nelle prossime edizioni perchè la sua forte e indomita fibra ha improvvisamente e prematuramente ceduto. Tinuccio era l'amico di tutti. Aveva saputo, con la sua spontaneità, con la sua autentica schiettezza, con la sua bontà e, insieme con la sua caparbieta, conquistare la simpatia e la benevolenza di tutti. Da anni a questo giornale, che era diventato anche il suo giornale, inviava per la pubblicazione accanto alla cronaca delle giornate sulla neve, la sua poesia in autentico "sardo logodurese". Naturalmente gli chiedevamo la traduzione in italiano per sentirci rispondere "sì, ma... non è la stessa cosa... in italiano non rende".

Tinuccio era anche questo, un poeta. Oltre ad essere stato un buon calciatore (conservava nel suo studio di Sassari le foto e gli articoli che lo descrivevano nelle sue imprese domenicali sui campi di calcio), oltre ad amare lo sci, una pratica sportiva non proprio "locale" per un sardo, è stato anche un pescatore, un coltivatore e persino un pittore.

Amava tanto lo sci al punto da non volersi fermare per la pausa pranzo. Lo giudicava tempo perso, soprattutto se era una bella giornata di sole.

Ma voglio ricordarne soprattutto la generosità. Tinuccio era dotato della grande generosità degli uomini semplici. Nella sua valigia, che arrivasse in aereo o in treno trovavano sempre spazio un paio di bottiglie dell'ottimo vino di sua produzione. Per gli amici, con i quali doveva condividere la gioia di un bicchiere insieme. Amava stare a tavola e durante il pranzo o la cena, magari sul tovagliolo di carta, disegnava o scriveva qualcosa che in quel momento lo colpiva. Ho avuto il privilegio di essere ospitato nella sua casa di vacanza ad Alghero e ho condiviso con Lui tutti i momenti della giornata, insieme con la sua famiglia, con la moglie Pinuccia e i figli Valentina e Diego. E' stato un ospite eccezionale. Mi ha fatto conoscere i luoghi della sua vita, i suoi parenti; mi ha portato a pescare i polipi, ha voluto farmi sentire l'aragosta, a tutti i costi. Il suo compleanno era il 9 marzo, la data in cui a Roma si festeggia Ceccoletta ovvero S.Francesca Romana. Ricordo che al suo sessantesimo compleanno gli inviai un fax con scritto: "se caso mai ti pesassero i 60, pensa che sono solo 40+...20". Infatti aveva un fisico eccezionale. Praticava ancora, a livello amatoriale il calcio e si manteneva in forma.

Caro Tinuccio, quest'anno avresti compiuto 65 anni. Ci manca la tua forza. Il dolore è grande per quelli che Ti hanno conosciuto, diventa angoscia per chi Ti è stato più vicino. In chi crede vi è la speranza di ritrovarti. Tutti si stringono ai tuoi cari con un forte abbraccio. (G.C.)

GIORNATE SULLA NEVE 2011

Cortina è sempre Cortina

Il sole e l'immutata bellezza delle cime ampezzane hanno salutato l'edizione n. 31 delle Giornate sulla neve promosse dall'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti contabili delle Tre Venezie. Beh! Cortina è sempre Cortina, con i suoi pregi, primo fra tutti la conca meravigliosa contornata dalle montagne tra le più belle al mondo e anche con i suoi difetti, in primo luogo, la difficoltà dei trasferimenti, tanto con gli sci, quanto con l'auto.

Gli altri ingredienti, quelli che rendono importante la manifestazione delle Giornate sulla neve, c'erano tutti. C'era l'accoglienza, c'era il freddo, un'ottima sistemazione alberghiera. Vivissimi complimenti al nostro oramai consolidato Staff organizzativo che ha saputo con intelligenza ovviare anche alle mancanze congenite della Regina delle Dolomiti.

Sono stati vissuti con partecipazione ed entusiasmo i momenti comunitari. Bella l'idea della "cena rustica" celebrata al tradizionale "Camineto", oggi gestito in simbiosi con l'altrettanto rinomato "Meloncino". Un ottimo menù e un'allegria compagnia hanno riscaldato una serata particolarmente rigida. Non sono mancate le intonazioni dei canti popolari più famosi, accompagnati quest'anno dallo strimpellio di una chitarra e dall'alternanza di voci giovani a voci più attempate.

Alla cena del giovedì ha fatto seguito un'interessante relazione del presidente dell'Ordine ospitante di Belluno, il collega Raffaello Lorenzi sul tema particolare del "Valore Costituzionale dei Diritti sulle Terre Regoliere".

Quest'anno si sono invertite le gare. Prima, venerdì 4 febbraio, si è svolta la gara di fondo a Fiammes per lasciare il posto alla gara di slalom gigante nella giornata di sabato 5 febbraio. Entrambe le gare sono state partecipate con entusiasmo e ben organizzate. Un solo appunto. E' mancata l'oramai storica festa dell'aperitivo di fine gara dopo la competizione di gigante.

L'happy dinner di sabato sera, magnificamente interpretato nelle sale dell'hotel Cristallo, è stato preceduto dalle premiazioni. Ha fatto seguito un simpatico spettacolo cabarettistico che ha concluso le Giornate sulla neve 2011.

Cari colleghi, per quanto riguarda i risultati rimando al sito commercialistideltriveneto.org dove, nella sezione "non solo professione" oltre a tutte le classifiche, trovate una nutrita gallery con le foto delle gare e delle premiazioni. Buona visione a tutti e...arrivederci al prossimo anno.

Giampaolo Capuzzo
(Ordine di Rovigo)



Il suo primo dono agli amici veneti

TRISTES AMMENTOSET
DIVERTIMENTOS....!
(A totos sos EROES et a totos sos COLLEGAS).

CANDO TORRO A SA CONCA AMPEZZANA,
PIGO A SU PASSU 'E FALZAREGO,
CUSSU QUI IMMAGINO L' ISPIEGO,
AMMENTENDE UN'EPOCA LONTANA.

CANNONES ORAMAI ISTUDADOS,
VERSO SAS CHIMBE TURRES MIRENDE,
SOS MONTES 'E SUBRA SUNT MINETTENDE,
INIMIGOS 'OE IMMENTIGADOS.

CANDO LEBIU SI PESAT SU 'ENTU,
DAE SAS TANAS CUN UNGIAS ISCAVADAS,
PRO DEFENDERE SAS TERRAS AMADAS,
MI PARET QUI ESSAT UNU LAMENTU.

CANTOS FIZZOS SERVIDORA SARDIGNA,

IN CUSSA GHERRA HAS SACRIFICADU,
DONENDE GIUSTU SIGNIFICADU,
A SA PATRIA MUSTRENDEDI DIGNA.

COMO SI TORRAT IN CUSTAS PISTAS,
TOTOS IN PAGHE ET IN SERENIDADE,
A CUMPETERE A D'ONZI EDADE,
PRO SU TROFEU DE SOS COMMERCIALISTAS.

COLLEGAS 'E ONZI REGIONE,
DEVIMUS TENNER CONTU ORGOGLIOSOS,
TOTOS CUSSOS SALTIOS GENEROSOS,
'E QUI NOS HAT DADU UNA NASSIONE.

BANTINE 'E SINI _____

TRISTI RICORDI....
E DIVERTIMENTO
(A tutti gli EROI ed ai COLLEGHI)

QUANDO RITORNO NELLA CONCA AMPEZZANA,
RAGGIUNGO IL PASSO DI FALZAREGO,
QUELLO CHE IMMAGINO LO SPIEGO,
RICORDANDO UN'EPOCA LONTANA.

CANNONI ORMAI INUTILIZZATI,
PUNTANO VERSO LE CINQUE TORRI,
STANNO MINACCIANDO I MONTI SOPRASTANTI,
NEMICI ORMAI DIMENTICATI.

QUANDO LEGGERO SI LEVA IL VENTO,
DALLE TANE SCAVATE CON LE UNGHIE,

PER DIFENDERE L'AMATA PATRIA,
MI SEMBRA CHE ESCA UN LAMENTO.

QUANTI FIGLI SARDEGNA SERVILE,
IN QUELLA GUERRA HAI SACRIFICATO,
DANDO UN GIUSTO ESEMPIO.
MOSTRANDOTI ALLA PATRIA DEGNA.

ORA TORNIAMO IN QUESTE MONTAGNE,
TUTTI IN PACE E CON SERENITA',
PER GAREGGIARE AD OGNI ETA',
PER IL TROFEO DEI COMMERCIALISTI.

COLLEGHI DI OGNI REGIONE,
DOBBIAMO ESSERE ORGOGLIOSI,
DI TUTTI GLI SLANCI GENEROSI,
DI CHI HA COSTRUITO LA NAZIONE.

TINUCCIO SINI _____

(La traduzione della poesia in italiano - spero - toglie tanto di poetico. Non dà il giusto significato a certe parole, che solo se riportate in sardo logodurese, quale io sono - essendo nato a Banari - non sacrificano la rima e hanno veramente un alto senso poetico. Con la traduzione ho voluto rendervi partecipi a qualcosa che, da tempo, i miei sentimenti volevano esprimere. Grazie a tutti. Tinuccio Sini).

Nos devimus semper ammentare qui in sos logos inue como nois nos divertimus, noranta annos faghet s'est cumbattida sa gherra più sambenosa 'e su mundu...! Unu sentidu ringraziamentu a totos sos eroes chi si sunt sacrificados pro restituire a sa patria custos logos meravigliosos. "Qui reposit in paghe...". Copia in originale pro s'amigu caru Gianpaolo Capuzzo. Tathari 10 'e frearzu 2006. Bantine 'E Sini.

CAMBI & TASSI

A cura di **Luca Corrà** (Ordine di Venezia) con la collaborazione tecnica di **Classica Sim**

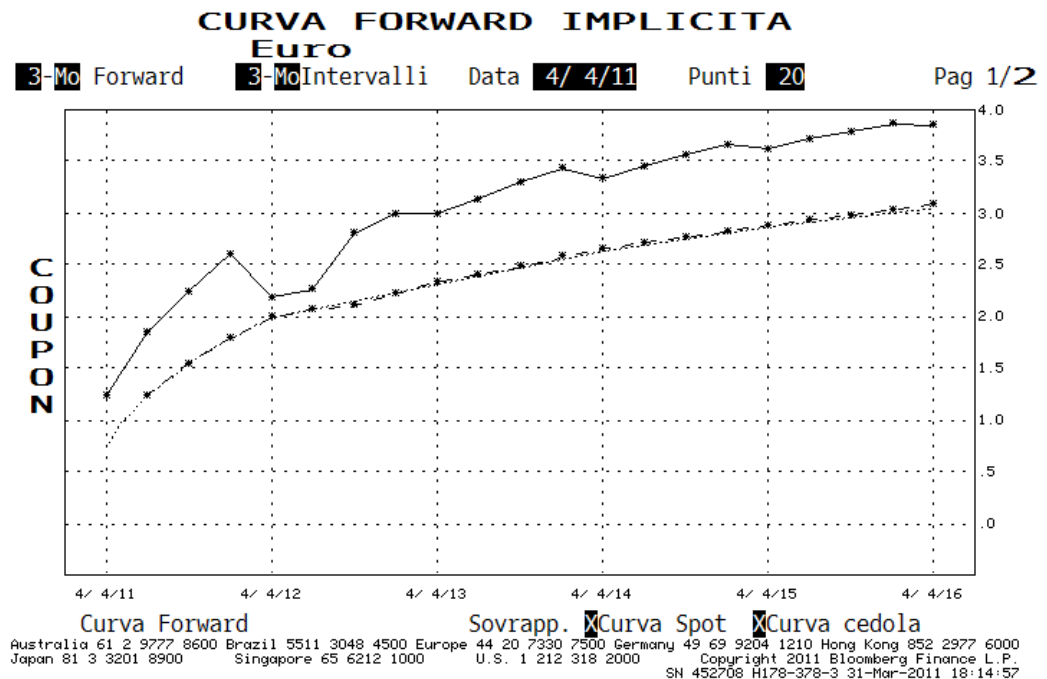
What if?

Standard&Poor's in un recente rapporto sugli scenari attesi prova a stressare lo stato attuale della crisi con un test di tassi in forte rialzo che evidenzerebbe spread crescenti e premi a rischio in impennata; l'esito sarebbe presto detto con una forte pressione sul declassamento dei rating e una crescita dei costi della raccolta per imprese e banche. Tale dinamica si trasmetterebbe all'economia reale con una riduzione degli investimenti ed un calo dei consumi in una nuova spirale fino al

raggiungimento di un nuovo punto di equilibrio nel quinquennio 2011-2015: se così fosse, c'è d'aver paura. Qualcuno potrebbe ribattere che è uno scenario. L'orientamento restrittivo è comunque chiaro e, si direbbe, generalizzato a livello mondiale confermato dal recente aumento di un quarto di punto dei tassi BCE che sono stati accompagnati da segnali analoghi di restrizione: la Cina ha stretto i freni sui coefficienti di riserva e l'India ha aumentato i tassi di un mezzo punto mentre Fed con fine giugno cesserà le politiche di aiuto sino ad oggi attuate a favore della ripresa. Non è uno scenario, invece, l'esito atteso dall'applicazione di Basilea III sulla banca "universale" di tipo europeo ove l'obbligo di irrobustire il patrimonio Tier 1, fortemente consigliato da Banca d'Italia al fine di adeguatamente rafforzare il sistema sul fronte della liquidità, avrà, con buona probabilità, due conseguenze: credito più costoso e riduzione selettiva degli impieghi; il sistema industriale pare avvertito. In modo perfettamente coerente a tali dinamiche è l'andamento reale dei tassi espressi in euro che si stanno muovendo (vedi tab.) con una curva forward che, nella sua parte a breve, recupera e strappa per tutti i prossimi 12 mesi ed in particolare per tutto l'anno 2011 per non meno di 100 bp, per poi, dopo una breve pausa, proseguire nella corsa al rialzo nella sua parte a medio lungo termine sino ad arrivare prossima al 4%.

Le relazioni tra Paesi, in particolare tra Area Euro ed U.S.A. prevedono scenari nel breve termine sostanzialmente invariati con una mediana del rapporto di cambio tra 1.35 e 1.38 di qui

alla fine dell'anno, tuttavia con previsioni sui massimi sino a 1.50 ed un forward stabilmente ancorato a quota 1.40 sul prossimo triennio: come dire U.S.A. in deficit strutturale permanente nonostante un manovra di quantitative hedging che pare, tuttavia, aver prodotto effetti stimolanti su quella economia mentre l'area EU sta a guardare. In ogni modo la debolezza del dollaro si estende alla media delle valute con un cambio effettivo reale che si torva oggi ai minimi storici dai primi anni '70 più accentuato nelle valute dei paesi emergenti a causa dell'inflazione li



più pronunciata che nei paesi industrializzati. Tutti questi scenari in movimento avevano recentemente accentuato in maniera notevole le dinamiche di prezzo delle commodities che già si sono ampiamente riflesse sui listini prezzi industriali 2011; su questo fronte, sembra presentarsi una pausa nelle dinamiche vuoi per alcuni elementi straordinari (terremoto Giappone, situazione Mediorientale) vuoi per motivazioni strutturali legate, da una parte, alle politiche di raffreddamento in atto delle economie emergenti (in funzione antinflattiva) a sostegno della competitività, dall'altra, alle politiche in atto di risanamento delle finanze pubbliche per i paesi industrializzati. Nelle due metà del mondo le politiche economiche stanno adottando quindi provvedimenti simili per motivazioni diverse con effetti che, nelle intenzioni, dovrebbero essere i medesimi (LC 16.05.2011).

NORME E TRIBUTI

Al via il reverse charge per telefoni cellulari e dispositivi a circuito integrato

MICHELE MENGHINI
Ordine di Trento

Dall'1 aprile 2011 decorre l'obbligo di applicazione del reverse charge (o inversione contabile) alle cessioni che si verificano in tutte le fasi di commercializzazione precedenti alla vendita al dettaglio, di telefoni cellulari e di componenti di personal computer ai sensi dell'art. 17 c. 6 lett. b) e c) nei limiti di quanto previsto dall'autorizzazione del Consiglio UE del 22 novembre 2010 n. 2010/710/UE pubblicata sulla G.U.U.E. del 25 novembre 2010 n. L 309/5. L'Agenzia delle Entrate è recentemente intervenuta attraverso la Risoluzione n. 36/E del 31 marzo 2011 fornendo ulteriori chiarimenti inerenti sia i principi sottostanti l'applicazione operativa del meccanismo dell'inversione contabile sia il trattamento di casi specifici quali:

- cessione di telefoni nell'ambito di traffico telefonico
- soggetto cessionario non residente nel territorio dello Stato ed identificato ai fini IVA
- passaggio di beni in esecuzione di contratti di commissione
- applicabilità dell'art. 26 del D.P.R. 633/72 (c.d. note di variazione).

Premessa

Il D.L. 223/2006 (c.d. Visco-Bersani) mediante l'art. 35, comma 5, modificato in sede di conversione dalla Legge 248/2006, ha aggiunto all'art. 17 del D.P.R. 633/72 il comma 6 prevedendo l'applicazione del reverse charge alle prestazioni di servizi rese nel settore edile da soggetti subappaltatori. Tale previsione normativa è stata successivamente riformulata dall'art. 1 comma 44 lettera a) della Legge 296/2006 (Finanziaria per il 2007) il quale ha aggiunto, tra l'altro, anche le lettere b) e c) stabilendo che l'IVA deve essere assolta dal cessionario, soggetto passivo di imposta nel territorio dello Stato (rif. comma 5 del medesimo articolo 17), nelle seguenti ulteriori fattispecie:

- cessioni di "apparecchiature terminali per il servizio pubblico radiomobile terrestre di comunicazioni soggette alla tassa sulle concessioni governative (...) nonché dei loro componenti e accessori";
- cessioni di "personal computer e dei loro componenti e accessori".

L'estensione dell'inversione contabile alle fattispecie sopra descritte ha lo scopo di contrastare le c.d. "frodi carosello" mediante le quali il fornitore si sottrae al versamento dell'IVA senza che ciò possa essere un motivo per negare la detrazione al cliente salvo dimostrare la malafede o la connivenza (Lupi, Il Sole 24 Ore). Ora, l'art. 27 della direttiva 77/388/CEE (Sesta Direttiva) prevede la possibilità per ogni Stato membro di mantenere o introdurre misure particolari in deroga alla direttiva medesima al fine di evitare frodi subordinandone l'applicabilità all'autorizzazione del Consiglio d'Europa.

Quest'ultima è giunta con la pubblicazione nella G.U.U.E. del 25 novembre 2010 della Decisione del Consiglio del 22 novembre 2010 n. 2010/710/UE che ha però limitato l'estensione dell'inversione contabile alle cessioni dei seguenti beni:

- "telefoni cellulari, concepiti come dispositivi fabbricati o adattati per essere connessi a una rete munita di licenza e funzionanti a frequenze specifiche, con o senza altro utilizzo;
- dispositivi a circuito integrato quali microprocessori e unità centrali di elaborazione prima della loro installazione in prodotti destinati al consumatore finale".

Come appare evidente sin dalla prima lettura l'autorizzazione del Consiglio fa riferimento ad una definizione dei beni oggetto di cessione più puntuale rispetto a quella contenuta nel comma 6 dell'art. 17 D.P.R. 633/72 ed in particolare:

- per quanto concerne i telefoni cellulari **non sono menzionati i relativi componenti ed accessori** che pertanto rimangono ancorati al criterio ordinario di assoggettamento all'imposta sul valore aggiunto;
- per quanto riguarda la lettera c) essa si intende applicata per la **sola parte riferita ai componenti ed accessori** cui possono riferirsi i concetti di "dispositivi a circuito integrato (...)".

I chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate

Con la Circolare n. 59/E del 23 dicembre 2010 viene data una prima interpretazione sistematica del contenuto dell'autorizzazione comunitaria ponendola in relazione con il dettato normativo interno. In quella sede viene sostenuta la non applicabilità del reverse charge:

- per la fase del commercio al dettaglio;
- per le cessioni di beni effettuate dai c.d. contribuenti minimi (ex art. 1, co. 96-117 Finanziaria 2008) i quali nella veste di cessionari dei beni in esame dovranno integrare la fattura ricevuta e versare l'imposta entro il giorno 16 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione.

Con la Risoluzione n. 36/E del 31 marzo 2011 vengono forniti ulteriori chiarimenti al fine di individuare sia l'ambito soggettivo che oggettivo di applicazione dell'inversione contabile nonché per precisare i connessi adempimenti e le sanzioni previste in caso di violazione degli obblighi posti a carico delle parti.

I punti seguenti, anche alla luce delle informazioni contenute nei citati provvedimenti dell'Agenzia delle Entrate, affrontano gli aspetti operativi della disciplina

in esame, privilegiando un approccio di tipo operativo.

1. Quali sono gli adempimenti conseguenti all'applicazione del reverse charge?

CEDENTE

- emettere fattura con l'osservanza delle disposizioni dell'art. 21 D.P.R. 633/72 e senza l'addebito dell'IVA con la dicitura "trattasi di cessione soggetta a reverse charge ex art. 17 c. 6 lett. b) o c) D.P.R. 633/72 con applicazione dell'IVA a carico del destinatario della fattura".

CESSIONARIO (o committente) - SOGGETTO PASSIVO IVA

- integrare la fattura ricevuta con aliquota ed imposta e annotare la stessa nel registro degli acquisti ex art. 25 D.P.R. 633/72 ai fini della detrazione e in quello delle fatture emesse/corrispettivi ex artt. 23 o 24 D.P.R. 633/72 entro il mese di ricevimento ovvero anche successivamente, ma comunque entro quindici giorni dal ricevimento e con riferimento al relativo mese.

2. In quale caso la cessione è soggetta all'inversione contabile?

Di seguito vengono esposti in forma tabellare i profili soggettivi e oggettivi dell'applicazione del reverse charge per le cessioni di telefoni cellulari e dei dispositivi a circuito integrato.

SEGUE A PAGINA 26

TELEFONI CELLULARI

Tabella 1

AMBITO SOGGETTIVO (dobbiamo rispondere alla domanda: chi è l'operatore interessato?)
Fonti:
- R.M. 36/E/2011
- ART. 17, commi 5 e 6 lett. b) D.P.R. 633/72
- ART. 22 comma 1 n. 1) D.P.R. 633/72

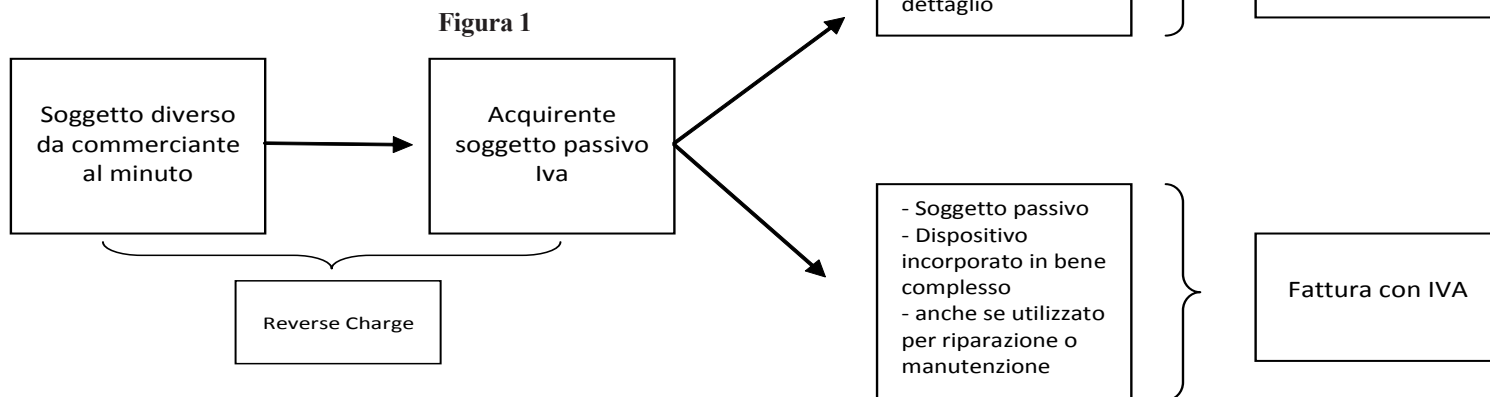
Cessioni poste in essere nella fase distributiva che precede la vendita al dettaglio (destinazione del bene all'acquirente utilizzatore finale ancorchè soggetto passivo IVA). Per verificare l'ambito di operatività della previsione normativa occorre, pertanto, risalire alle cessioni escluse in quanto si presumono effettuate nei confronti di acquirenti-utilizzatori finali:
- *Commercio al minuto ed attività assimilate*
- *Soggetti diversi dai precedenti* se effettuano le cessioni direttamente a utilizzatori finali (esclusivamente in ipotesi di cessione accessoria e strumentale alla fornitura di traffico telefonico, anche di più telefoni purché non eccedenti il 10% delle SIM card cedute ovvero in sostituzione di altri telefoni già ceduti nell'ambito del rapporto principale di fornitura del traffico telefonico)

AMBITO OGGETTIVO (quali beni oggetto dell'applicazione del meccanismo del reverse charge?)
Fonti:
- Decisione Consiglio UE 22.11.2010 n. 2010/10/UE
- R.M. 36/E/2011
- ART. 17, comma 6 lett. b) D.P.R. 633/72 ART. 12 comma 1 D.P.R. 633/72

Cessioni di telefoni cellulari: "dispositivi...connessi a rete munita di licenza e funzionanti a frequenze specifiche, con o senza altro utilizzo"NB: sono escluse le cessioni di componenti ed accessori (salvo si tratti di operazione che completa o integra quella principale di cessione del telefono cellulare)

Reverse charge per telefoni cellulari

SEGUE DA PAGINA 25



DISPOSITIVI A CIRCUITO INTEGRATO

Tabella 2	
<p>AMBITO SOGGETTIVO (dobbiamo rispondere alla domanda: chi è l'operatore interessato?) Fonti: - R.M. 36/E/2011 - C.M. 59/E/2010 - ART. 17, commi 5 e 6 lett. c) D.P.R. 633/72</p>	<p>Cessioni poste in essere in tutte le fasi di commercializzazione che precedono la vendita al dettaglio ovvero - prima dell'installazione dei dispositivi in beni destinati al consumo finale - anche se l'acquirente dopo l'acquisto installa o assembla i dispositivi in prodotti destinati al consumo finale (anche a seguito di riparazioni o manutenzioni) (v. Tabella 3 per esemplificazione adempimenti)</p>
<p>AMBITO OGGETTIVO (quali beni oggetto dell'applicazione del meccanismo del reverse charge?) Fonti: - Decisione Consiglio UE 22.11.2010 n. 2010/10/UE - R.M. 36/E/2011 - ART. 17, comma 6 lett. c) D.P.R. 633/72</p>	<p>Cessioni di dispositivi a circuito integrato quali microprocessori e unità centrali di elaborazione nonché quelli riconducibili ai concetti di circuiti integrati elettronici di cui al codice NC 8542 3190 della nomenclatura tariffaria e statistica e tariffa doganale comune (allegato I Regolam. CEE n. 2658/87)</p> <p>NB: sono compresi i dispositivi installati in apparati analoghi ai personal computer (es. server aziendali)</p>

4. Sanzioni per violazione dell'obbligo di inversione contabile

La R.M. n. 36/E/2011 richiama la C.M. n. 59/E/2010 in merito all'applicazione delle sanzioni previste dall'art. 6, comma 9-bis DLgs 471/1997 che di seguito si riepilogano:

Soggetto	Violazione	Sanzione
Cessionario (soggetto passivo IVA)	Non assolve l'imposta con il meccanismo del reverse charge (v. punto 3 della presente)	100% - 200% dell'imposta con minimo di 258 euro
Cedente	Addebita irregolarmente l'imposta in fattura omettendone il versamento (obbligo per il cessionario di regolarizzare l'omissione con procedimento ex art. 6 comma 8 D.P.R. 471/97)	100% - 200% dell'imposta con minimo di 258 euro Responsabilità solidale con il cessionario
Cessionario / Cedente	Imposta assolta irregolarmente	3% dell'imposta irregolarmente assolta con minimo di 258 euro (viene fatto salvo il diritto alla detrazione ex art. 19 D.P.R. 633/72) Responsabilità solidale tra le due parti

3. Altri casi ed adempimenti particolari

La Risoluzione Ministeriale n. 36/E/2011 affronta sia alcuni casi particolari di applicazione del meccanismo dell'inversione contabile sia gli aspetti concernenti gli adempimenti dichiarativi a carico del cedente e del cessionario.

Casistica	Descrizione
Note di variazione ex art. 26 D.P.R. 633/72 per la rettifica dell'imponibile o dell'imposta relativi alle cessioni in esame (es. caso di erroneo addebito dell'imposta)	Si applica il reverse charge solo se l'operazione principale a cui si riferisce la variazione rientrava nel campo di applicazione dell'inversione contabile: - Cessioni ante 01.04.2011: non applicabile reverse - Cessioni post 01.04.2011: applicabile reverse charge con obbligo/facoltà di rettifica in aumento/diminuzione posto in capo al cessionario (il cedente deve annotare la variazione nei registri IVA)
Cessionario non residente ma identificato ai fini IVA in Italia	Applica il reverse charge con obbligo assolvimento dell'imposta in luogo del cedente
Contratti di commissione (art. 1731 Codice Civile ed art. 2, comma 2 n. 3 D.P.R. 633/72)	Si applica il reverse charge anche nei passaggi dei beni da committente a commissionario e viceversa

Adempimento dichiarativo	Descrizione
Dichiarazione annuale IVA 2012 e Modello UNICO 2012	Indicazione nei quadri VE e VJ delle operazioni effettuate in regime di reverse charge ex art. 17 D.P.R. 633/72
Dichiarazione <i>status acquirente</i>	Il cedente non ha l'obbligo di acquisire l'attestazione del cessionario (anche se soggetto passivo IVA) relativamente allo <i>status</i> di utilizzatore finale



DIRITTO SOCIETARIO

La cessazione dei sindaci dal loro ufficio

Brevi note sull'efficacia della stessa e sulle conseguenze di una mancata nomina di un nuovo Collegio Sindacale

ELISABETTA FLOCCARI

Ordine di Treviso

Premessa

Recenti pronunce giurisprudenziali offrono lo spunto per effettuare alcune riflessioni sul tema dell'efficacia da attribuire alla rinuncia da parte dei sindaci al proprio ufficio e sugli effetti dell'eventuale mancata nomina di un nuovo organo di controllo. Ci si riferisce in particolare alla sentenza emessa il 15 ottobre 2009 dal Tribunale di Napoli¹ ed ai provvedimenti del 2 agosto 2010 e 1° marzo 2011 emessi dal Giudice del Registro rispettivamente del Tribunale di Milano² e del Tribunale di Treviso. Partendo dal principio della immediata efficacia delle dimissioni dei sindaci, già condiviso da parte della dottrina³ e ribadito dalla recente giurisprudenza testé citata, si cercheranno di indagare le conseguenze che dovrebbero manifestarsi in capo alla società, qualora non si addivenisse in tempi brevi alla nomina di un nuovo organo di controllo.

Efficacia della cessazione del rapporto sindacale

La cessazione dei sindaci dal proprio ufficio avviene, di norma⁴, per le seguenti ragioni:

- per scadenza del termine (art. 2400, primo comma, c.c.);
- per revoca da parte dell'assemblea in presenza di giusta causa (art. 2400, secondo comma, c.c.);
- per morte, rinuncia o decadenza (art. 2401, primo comma, c.c.).

Sotto il profilo normativo, la cessazione per scadenza del termine trova piena disciplina nell'art. 2400 del codice civile il quale dispone che la stessa abbia effetto dal momento in cui il Collegio è stato ricostituito. In tale circostanza il legislatore, nell'ambito della riforma del diritto societario attuata con il D.Lgs. 17 gennaio 2003 n.6, ha infatti espressamente previsto l'applicazione del regime di *prorogatio*, che invece non trovava esplicita conferma nel previgente art. 2400 c.c..

Relativamente alla revoca del sindaco, questa può avvenire unicamente in presenza di giusta causa e attraverso una apposita delibera assembleare che dovrà essere approvata con decreto da parte del Tribunale. Solo con l'emanazione del predetto decreto si avrà la cessazione del sindaco dal proprio ufficio⁵. Nel caso di morte, rinuncia o decadenza del sindaco, l'art. 2401 del c.c. dispone il subentro da parte dei sindaci supplenti, i quali restano in carica fino alla prima assemblea successiva al loro insediamento, la quale dovrà provvedere alla nomina dei sindaci effettivi e supplenti necessari per l'integrazione del collegio. Qualora il subentro dei sindaci supplenti non garantisca il completamento dell'organo di controllo, "deve essere convocata l'assemblea perché provveda alla integrazione del collegio medesimo" (art. 2401 c.c. ultimo comma).

E' proprio questa l'ipotesi su cui si è recentemente espressa la giurisprudenza citata in premessa, affermando il principio in base al quale nel caso di rinuncia del sindaco al proprio ufficio, questa ha effetto immediato anche in mancanza di sindaci supplenti idonei a reintegrare il collegio. Rilevano infatti entrambi i Giudice del Registro, che l'applicazione del regime di *prorogatio*, espressamente prevista dal legislatore per l'ipotesi di cessazione dei sindaci dovuta a scadenza dell'incarico, non viene riproposta dall'art. 2401 del codice civile nel caso di morte, rinuncia o decadenza dei sindaci, né è ricavabile da un principio generale dell'ordinamento.

Un'applicazione analogica dell'istituto della *prorogatio* (previsto appunto dall'art. 2400 c.c. per i sindaci nell'ipotesi di scadenza del mandato ed inoltre dall'art. 2385 c.c. per gli amministratori qualora a fronte della rinuncia non rimanga in carica la maggioranza dell'organo amministrativo) non appare consentita, poiché la

prorogatio costituisce una eccezione alle norme che fissano la durata in carica degli organi ed è quindi applicabile nei soli casi espressamente previsti⁶.

Inoltre, l'esigenza di garantire la continuità di funzionamento dell'organo amministrativo (in relazione alla quale l'art. 2385 c.c. dispone la *prorogatio* degli amministratori), non pare possa avere valenza analoga nel caso dell'organo di controllo⁷. Dello stesso avviso anche il Tribunale di Napoli che, nella sentenza citata in premessa, ritiene ammissibile una *vacatio* del Collegio Sindacale.⁸

Nell'ipotesi di cessazione (immediata) dei sindaci per dimissioni, ove il subentro dei sindaci supplenti non garantisca il completamento dell'organo di controllo, spetterà quindi all'assemblea, che dovrà essere all'uopo convocata, provvedere alla nomina dei nuovi sindaci necessari per l'integrazione dell'organo di controllo. E se l'assemblea non venisse convocata oppure se convocata non provvedesse alla integrazione del Collegio?

Brevi cenni in merito alla nomina del Collegio Sindacale

Per cercare di chiarire quali possano essere le conseguenze derivanti dalla mancata nomina del Collegio Sindacale, sia essa "voluta" o meno, si ritiene utile ripercorrere brevemente le norme che disciplinano la nomina di tale organo.

Anche dopo la riforma del diritto societario il nostro ordinamento ha mantenuto, seppure con talune eccezioni (si pensi all'opzione per il sistema dualistico o monistico), la previsione di istituzione obbligatoria del Collegio Sindacale quale organo di controllo nelle società di capitali azionarie e, in talune circostanze, nelle società a responsabilità limitata. In particolare, nell'ambito delle società per azioni, la nomina del Collegio Sindacale avviene per la prima volta nell'atto costitutivo e successivamente da parte dell'assemblea degli azionisti. Ai sensi dell'art. 2328 c.c. l'atto costitutivo deve infatti indicare "il numero dei componenti il collegio sindacale"..."la nomina dei primi amministratori e sindaci..."

Nelle società a responsabilità limitata l'art. 2477 c.c. prevede l'obbligatoria nomina del collegio sindacale:

1. se il capitale sociale non è inferiore a quello minimo previsto per le spa;
2. se la società risulta tenuta alla redazione del bilancio consolidato;
3. se controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti;
4. se per due esercizi consecutivi ha superato due dei limiti indicati dal primo comma dell'art. 2435 bis del c.c.⁹

In tale ultimo caso, l'obbligo cessa se per due esercizi consecutivi i citati limiti non vengono superati.¹⁰ E' interessante rilevare come, a seguito delle modifiche apportate dal D.Lgs. 39/2010 (Riforma della revisione legale), l'ultimo comma del sopra citato art. 2477 c.c. preveda che nell'ipotesi di nomina obbligatoria di cui al precedente numero 4 la stessa possa essere effettuata, in caso di inerzia dell'assemblea, dall'autorità giudiziaria su istanza di un qualunque soggetto interessato¹¹. In occasione del recepimento della direttiva comunitaria che ha determinato la riforma della revisione legale dei conti, il Legislatore ha quindi fornito una possibilità per sanare alcune situazioni patologiche (forse le maggiormente frequenti, sicuramente quelle più difficilmente rilevabili) derivanti dalla mancata nomina dell'organo di controllo

SEGUE A PAGINA 28

¹ In Foro Italiano n. 6/2010, pag. 1965.

² Nella rivista "Le società" n. 11/2010, pag. 1310 e ss. con commento di Vincenzo Salafia.

³ Sul tema si veda Paolo Talice *Applicabilità della prorogatio ai sindaci rinunzianti dopo la riforma del diritto societario* in Le società n. 1/2008 pag. 24 e ss., che, fra l'altro, richiama l'Orientamento del Comitato Triveneto dei Notai in materia di atti societari n. H.E.1 del settembre 2006.

⁴ Altre cause di cessazione possono essere previste dalla legge o da regolamenti.

⁵ Così Cassazione 12 dicembre 2005 n. 27389. Sulla circostanza per cui il decreto del Tribunale costituisca una fase necessaria e terminale del procedimento preordinato alla revoca si veda anche Cassazione 1999 n. 7264. Si segnala peraltro l'esistenza di giurisprudenza (Trib. Roma 17 gennaio 1997 e Trib. Milano 4 novembre 1986) che ha ritenuto sufficiente l'esercizio dell'azione di responsabilità verso i sindaci, deliberata con la maggioranza qualificata di un quinto, per determinare la revoca dei sindaci senza necessità del decreto del Tribunale (in Codice Civile e leggi collegate - Commento giurisprudenziale sistematico G. Cian, CEDAM, nel commento all'art. 2400 cc).

⁶ Così la Corte Costituzionale nella pronuncia n. 208 del 4 maggio 1992 che recita "Infatti poiché... è da escludersi l'esistenza di norme dalle quali possa trarsi la generalità del principio, deve arguirsi che ogni proroga... può aversi soltanto se prevista espressamente dalla legge e nei limiti da questa indicati". In banca dati Utet giuridica.

⁷ In tal senso sempre il Giudice del Registro di Milano nella citata pronuncia del 2 agosto 2010.

⁸ Vedi anche *Efficacia delle dimissioni dei sindaci* di Maurizio Meoli nella rivista "Il Fisco" n. 1/2011 pag. 72 e ss., il quale nel trattare l'argomento analizza anche la sentenza in questione.

⁹ I limiti sono i seguenti: 1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale pari ad Euro 4.400.000, 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni pari ad Euro 8.800.000, 3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio pari a 50 unità.

¹⁰ Così l'art. 2477 del Codice civile rubricato "Collegio sindacale e revisione legale dei conti". Al di fuori dei casi di nomina obbligatoria, l'atto costitutivo può comunque prevedere la nomina dei un collegio sindacale o di un revisore, determinandone in tal caso competenze e poteri.

¹¹ Art. 2477 c.c. ultimo comma: "L'assemblea che approva il bilancio in cui vengono superati i limiti indicati al secondo e terzo comma deve provvedere, entro trenta giorni, alla nomina del collegio sindacale. Se l'assemblea non provvede, alla nomina provvede il tribunale su richiesta di qualsiasi soggetto interessato".

La cessazione dei sindaci

SEGUE DA PAGINA 27

nell'ambito delle società a responsabilità limitata¹². La scelta del Legislatore di prevedere che qualunque soggetto interessato possa attivarsi, nell'inerzia dell'Assemblea, per addivenire alla nomina giudiziale dell'organo di controllo, crea – seppure in una sola fattispecie di nomina obbligatoria del Collegio sindacale e per le sole srl – un percorso alternativo a quello dello scioglimento societario, previsto per tutte le società di capitali e del quale si tratterà in appresso.

Mancata nomina dell'organo di controllo quale causa di scioglimento della società

Una delle pronunce giurisprudenziali citate in premessa offre lo spunto per cercare di cogliere le relazioni potenzialmente esistenti tra la mancata nomina dell'organo di controllo e lo scioglimento della società. In particolare, il Giudice del Registro di Treviso nell'anzidetto provvedimento del 1° marzo 2011, nel sostenere l'inapplicabilità del regime di prorogatio al Collegio Sindacale dimissionario, ha avuto modo di precisare che il mancato funzionamento dell'organo di controllo “*comporta conseguenze diverse dello scioglimento della società (che, invece, è specificamente previsto come effetto dell'immobilismo dell'organo di amministrazione)*”. Il mancato funzionamento del Collegio Sindacale non comporta, quindi, di per sé lo scioglimento societario, ed infatti tra le cause di scioglimento della società di capitali recate dall'art. 2484 del c.c. non si riscontra il mancato funzionamento del Collegio Sindacale. Tuttavia, è altrettanto vero, che costituisce causa di scioglimento quella derivante dalla impossibilità di funzionamento o dalla continuata inattività dell'assemblea¹³. Ed è proprio in tale previsione normativa che la dottrina¹⁴ colloca l'ipotesi di mancata nomina da parte dell'assemblea dell'organo di controllo laddove obbligatoria. La mancata nomina dell'organo di controllo potrebbe avere origine da differenti situazioni: a fronte delle dimissioni del precedente Collegio Sindacale la società non è in grado di individuare nuovi soggetti disponibili ad assumere l'incarico di sindaco, oppure, ancorché in presenza di candidature, l'assemblea non provvede, per qualsivoglia ragione, alla nomina di un nuovo organo di controllo. In tutte le sopracitate circostanze l'assemblea non è in grado di assumere una delibera che appare vitale ed imprescindibile per il funzionamento della società, ed a meno che non si possa sostenere che tale condizione di fatto è momentanea e transitoria¹⁵, si è di fronte ad una delle ipotesi che costituiscono causa di scioglimento per la società.

Obbligo di accertamento dell'intervenuta causa di scioglimento e di iscrizione della dichiarazione accertativa presso il Registro delle Imprese

Il verificarsi della predetta causa di scioglimento deve essere dapprima accertato “senza indugio” dall'organo amministrativo (art. 2485, primo comma, c.c.) e successivamente iscritto, a cura del medesimo, presso il Registro delle Imprese. Ed è alla data della iscrizione che si determinano gli effetti dello scioglimento, almeno nei confronti dei terzi¹⁶. E' possibile sostenere, quindi, che qualora la mancata nomina dell'organo di controllo da parte dell'assemblea abbia le caratteristiche per costituire causa di scioglimento della società (ai sensi del n.3, primo comma, art. 2484 c.c.), ma la stessa non venga accertata ed iscritta da parte dell'organo amministrativo, nessuna conseguenza dovrebbe aversi nei confronti dei terzi. L'adempimento pubblicitario appare infatti necessario per rendere opponibile ai terzi il fatto giuridico dello scioglimento. Si ricorda, peraltro, che in caso di omissione da parte dell'organo amministrativo dell'obbligo di accertamento ed iscrizione della causa di scioglimento, i singoli soci o i singoli amministratori ovvero i sindaci (da intendersi quale organo collegiale¹⁷) possono presentare istanza al Tribunale affinché accerti l'intervenuta causa di scioglimento con decreto, da iscriversi presso il Registro delle Imprese¹⁸.

L'obbligo di gestione a fini conservativi e la responsabilità degli amministratori per danni

A differenza di quanto avviene all'esterno, il mero verificarsi della causa di sciogli-

mento produrrà - all'interno della società - l'immediato effetto di modificare i poteri spettanti agli amministratori, i quali conserveranno “il potere di gestire la società, ai soli fini della conservazione dell'integrità e del valore del patrimonio sociale”¹⁹. Inoltre, gli stessi saranno personalmente e solidalmente responsabili dei danni subiti dalla società, dai soci, dai creditori sociali e dai terzi sia in caso di omissione o ritardo nell'accertamento e iscrizione dell'intervenuta causa di scioglimento (così l'art. 2485 primo comma c.c.), che come sopra evidenziato deve avvenire senza indugio, sia per gli atti e le omissioni compiuti in violazione dell'obbligo di gestione a fini conservativi del patrimonio sociale (art. 2486, secondo comma, c.c.). Si tratta quindi di responsabilità degli amministratori per danni e non per debito (come invece accadeva prima delle modifiche apportate dalla Riforma del diritto societario laddove vi era responsabilità diretta per le “nuove operazioni”). La dottrina evidenzia come la responsabilità derivante dall'omesso (o ritardato) adempimento dell'obbligo accertativo e pubblicitario dell'intervenuto scioglimento (art. 2485 c.c.) sia meramente eventuale in quanto “*subordinata all'esistenza e accertamento del danno, nonché all'accertamento del nesso di causalità e dell'elemento soggettivo*”²⁰. In tal caso l'eventuale danno potrà essere ad esempio quello derivante dal fatto, riscontrabile *ex post*, che le operazioni di liquidazione dell'attivo societario avrebbero potuto essere più convenienti per i soci se vi fosse stato un tempestivo accertamento della causa di scioglimento da parte dell'organo amministrativo²¹.

Si tratta infatti della responsabilità per i danni causati dalla mera omissione (o dal ritardo) dell'accertamento della causa di scioglimento, e non della responsabilità per i danni generati da una gestione “non conservativa” del patrimonio sociale, che trova la propria fonte nel successivo art. 2486 c.c.. Anche in tale ultimo caso, peraltro, la responsabilità è di tipo risarcitorio e non più responsabilità in solido con la società per l'obbligazione contratta (come accadeva in vigenza della disciplina antecedente alla riforma del diritto societario, nel caso in cui gli amministratori contravvenissero al divieto di compiere nuove operazioni). La responsabilità dell'amministratore quindi “non investe più l'operazione in sé, ma l'eventuale danno conseguente”²² e sarà onere di colui che chiede il risarcimento del danno provare che l'organo amministrativo ha operato contravvenendo all'obbligo di gestire la società ai soli fini della conservazione dell'integrità e del valore del patrimonio sociale.²³

Conclusioni

Sulla base di quanto sopra richiamato è possibile trarre quindi le seguenti conclusioni. Le dimissioni dei sindaci hanno effetto immediato anche quando non sia possibile addivenire ad una integrazione dell'organo di controllo mediante il subentro dei sindaci supplenti. Può accadere pertanto, e di per sé è da considerarsi ammissibile, che la società si trovi di fronte ad una *vacatio* del Collegio Sindacale.

Tuttavia, ove l'assemblea, che rappresenta l'organo deputato per legge alla nomina dell'organo di controllo, non sia in grado di provvedere alla nomina dei nuovi sindaci necessari per l'integrazione del Collegio Sindacale e sempreché tale condizione di fatto non sia momentanea e transitoria, la società si troverà di fronte all'ipotesi di “impossibilità di funzionamento o continuata inattività dell'assemblea”, che integra una delle cause di scioglimento per la società. Fino a che lo scioglimento non venga accertato ed iscritto da parte dell'organo amministrativo, o con decreto del Tribunale ai sensi dell'art. 2485, secondo comma c.c., lo scioglimento non sarà efficace nei confronti dei terzi.

Per converso, i poteri spettanti agli amministratori si modificheranno al solo verificarsi della causa di scioglimento. Il patrimonio della società non sarà più destinato al raggiungimento dello scopo sociale, ma alla liquidazione dell'attivo ad opera dei liquidatori. A fronte della mutata prospettiva, gli amministratori conserveranno il potere di gestire la società ai soli fini della conservazione dell'integrità e del valore del patrimonio sociale.

A questo si dovrà aggiungere, la responsabilità personale e solidale degli amministratori per i danni²⁴ subiti dalla società, dai soci, dai creditori sociali e dai terzi per l'omissione o il ritardo nell'accertamento e iscrizione dell'intervenuta causa di scioglimento, nonché per gli atti e le omissioni compiuti in violazione dell'obbligo di gestione a fini conservativi del patrimonio sociale.

¹² Si veda al riguardo CESDOC – Centro Studi dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Venezia, “Spa e Srl senza controllo? Venezia – 2009 – reperibile sul sito www.odcecvenezia.it. L'indagine peraltro ha ad oggetto unicamente le spa e le srl con capitale superiore ad Euro 120.000.

¹³ Così l'art. 2484, primo comma, n. 3, c.c..

¹⁴ Cfr. Gian Franco Campobasso in Diritto Commerciale – Diritto delle società, VII ed, UTET GIURIDICA, Cap. Sedicesimo, pag. 538, Il nuovo diritto delle Società, a cura di Alberto Maffei Alberti, nel commento di C. Pasquariello all'art. 2484 c.c., pag. 2149, nota 23, Paolo Talice (op. cit), pag. 30, Starola Lucia, *Nomina del collegio sindacale nelle s.r.l., revoca e dimissioni del revisore*, in Corriere Tributario 19/2010, pag. 1550 e ss..

¹⁵ Secondo parte della giurisprudenza l'impossibilità di funzionamento o la continua inattività dell'assemblea deve avere carattere permanente e dovrebbe essere causalmente riconducibile a contrasto tra soci, disordine e rilassatezza (così Tribunale di Roma 11/7/1984, nel commento all'art. 2484 c.c., in I codici ipertestuali, Codice Civile commentato, Utet Giuridica). L'organo assembleare deve pertanto apparire stabilmente ed irreversibilmente incapace di assolvere le sue funzioni essenziali (Cfr. G. Cian, Codice Civile e leggi collegate, Commento giurisprudenziale sistematico, CEDAM, nel commento all'art. 2484 il quale cita Corte Appello Catania 21/04/2008 e Tribunale di Ravenna 03/02/2006). Esiste peraltro giurisprudenza contraria minoritaria che propende per la natura oggettiva di tale causa di scioglimento (Tribunale Ascoli Piceno 07/08/1982 sempre nel commento all'art. 2484 in I Codici ipertestuali, op. cit).

¹⁶ Così il terzo comma dell'art. 2484 c.c.. E' opportuno ricordare che prima della riforma del diritto societario le cause di scioglimento operavano “di diritto” ossia gli effetti dello scioglimento decorrevano dal verificarsi della causa di scioglimento e non dall'iscrizione della dichiarazione di accertamento della stessa da parte dell'organo amministrativo (o nell'ipotesi di scioglimento per deliberazione dell'assemblea, alla data di iscrizione della delibera).

¹⁷ Vi è chi ritiene che anche i singoli sindaci abbiano legittimazione attiva in tal senso (cfr. Tribunale di Biella, 4 giugno 2004, nel commento all'art. 2485 in I Codici ipertestuali, op. cit., così anche Giuseppe Verna in *La determinazione del danno causato dagli amministratori che continuano l'impresa dopo la perdita del capitale*, nella rivista Le Società 1/2011 pag. 39).

¹⁸ Così il secondo comma dell'art. 2485 c.c..

¹⁹ Così l'art. 2486 c.c..

²⁰ Cfr. Responsabilità degli amministratori per violazione dell'obbligo di accertamento, nel commento all'art. 2485 c.c. in I codici ipertestuali, Codice Civile commentato, Utet Giuridica, pag. 5485.

²¹ Sempre in *Responsabilità degli amministratori per violazione dell'obbligo di accertamento*, opera citata, dove si riporta il commento di Vaira.

²² Così Renato Rordorf, *La responsabilità degli amministratori di s.p.a. per operazioni successive alla perdita del capitale*, nella rivista Le Società 3/2009, a pagina 283 laddove cita la Relazione al D.Lgs. 17 gennaio 2003 n.6.

²³ Sulla circostanza per cui spetta a colui che richiede il risarcimento del danno provare l'estraneità dell'atto compiuto alle finalità conservative si veda il commento all'art. 2486 c.c., in G. Cian, Codice Civile e leggi collegate, Commento giurisprudenziale sistematico, CEDAM.

²⁴ Con riferimento al tema della determinazione del danno causato dagli amministratori, si segnala Giuseppe Verna, opera citata, che affronta l'argomento nell'ipotesi di continuazione dell'impresa dopo la perdita del capitale.

NORME E TRIBUTI

CONTROLLED FOREIGN COMPANIES

Le modifiche alla normativa commentate nella circolare n. 51/E dell'Agenzia delle Entrate

GABRIELE LABOMBARDA

LUCA VALENTINCIC

Ordine di Trieste

PREMESSA

La disciplina delle Controlled Foreign Companies (CFC) è stata rinnovata ed estesa dalla c.d. "manovra estiva" 2009². L'articolo 13 del provvedimento, infatti, ha ampliato l'ambito soggettivo e rafforzato la portata antielusiva dell'articolo 167 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi³. Solo recentemente l'Agenzia delle Entrate si è pronunciata con un'importante ed attesa circolare⁴, fornendo rilevanti chiarimenti in merito a taluni dubbi applicativi. Alcuni di questi dubbi erano già stati esposti al Tavolo interassociativo ABI-ANIA-Assonime-Confindustria⁵ ed illustrati nello Studio di Assonime n. 3 del 2010⁶.

Le modifiche introdotte dalla manovra 2009, che entrano in vigore - è, questo, un primo dubbio fugato dalla recente interpretazione dell'Agenzia - a partire dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 1° luglio 2009 (vale a dire, per i soggetti con periodo di imposta coincidente con l'anno solare, a partire dal 1° gennaio 2010), sono tese a garantire l'"effettività sostanziale" della società controllata non residente, a beneficio delle ragioni erariali ma anche, almeno nelle intenzioni dell'Amministrazione Finanziaria, di quelle dei contribuenti italiani che mossi da effettive logiche commerciali, strategiche o geografiche/logistiche operano in Paesi a fiscalità più favorevole. In particolare, le modifiche in parola riguardano:

- le società controllate localizzate in Paesi "black list", in relazione alle quali sono state apportate delle limitazioni alla applicabilità della esimente di cui all'art. 167, comma 5, lettera a)⁷ secondo la quale occorre dimostrare lo svolgimento di un'effettiva attività industriale o commerciale nel mercato dello Stato o territorio di stabilimento della controllata; e
- le controllate localizzate in Paesi "white list"⁸ per le quali trova applicazione il regime CFC qualora beneficino di una tassazione inferiore di oltre la metà rispetto a quella che avrebbero scontato se fiscalmente residenti in Italia e ritraggano oltre la metà del reddito da attività finanziarie, diritti immateriali o servizi infragruppo (c.d. "passive income").

Vista la complessità della materia, si ritiene opportuno inquadrare sinteticamente le novità legislative in materia di CFC, per poi entrare nel merito delle principali osservazioni svolte a tale riguardo⁹ dall'Agenzia delle Entrate nella circolare 51/E e giungere, da ultimo, ad una conclusiva analisi degli aspetti meritevoli di ulteriori chiarimenti.

LA NORMATIVA CFC

La *ratio* della normativa CFC è (o perlomeno dovrebbe essere) quella di contrastare la delocalizzazione fittizia di utili prodotti dalla controllante italiana per il tramite dello schermo giuridico della controllata non residente.

La materia è regolata dall'articolo 167 del TUIR, il quale, al sussistere dei presupposti ivi previsti, dispone la tassazione per trasparenza - in capo alla controllante fiscalmente residente in Italia - dei redditi conseguiti dal soggetto estero controllato residente o localizzato in Stati o territori diversi da quelli di cui al decreto ministeriale emanato (*rectius*: da emanare) ai sensi dell'art. 168 bis del TUIR¹⁰ (c.d. "white list").

Due sono le alternative possibilità a disposizione della controllante residente per richiedere la disapplicazione della norma antielusiva in esame:

- Dimostrare ai sensi dell'art. 167, comma 5, lettera a) (prima esimente) che la controllata svolge "un'effettiva attività industriale o commerciale, come sua principale attività, nel mercato dello Stato o territorio di insediamento"; oppure
- Dimostrare ai sensi dell'art. 167, comma 5, lettera b) (seconda esimente) che dal possesso della partecipazione non consegue "l'effetto di localizzare i redditi in Stati o territori diversi da quelli di cui al Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze emanato ai sensi dell'articolo 168 bis".

A decorrere dall'entrata in vigore del nuovo comma 8 bis dell'art. 167 la norma CFC si applica anche nei confronti di controllate localizzate in Paesi non "black list" se queste ultime sono assoggettate a tassazione effettiva inferiore a più della metà rispetto a quella cui sarebbero state soggette ove fossero fiscalmente residenti in Italia ed a condizione che il reddito assoggettato a fiscalità privilegiata sia prevalentemente costituito da "passive income"¹¹ e da proventi di servizi infragruppo.

E' opportuno rimarcare, con riferimento a tale ultima fattispecie, che solo se le suddette due condizioni previste dal comma 8 bis sussistono congiuntamente è possibile avocare a tassazione per trasparenza - in capo alla controllante fiscalmente residente in Italia - i redditi localizzabili nello Stato o territorio non "black list" in cui è localizzata la controllata. Le disposizioni di cui al comma 8 bis non si applicano previa dimostrazione che "l'insediamento all'estero non rappresenta una costruzione artificiale volta a conseguire un indebito vantaggio fiscale" (ex comma 8 ter).

La dimostrazione delle esimenti previste dall'art. 167 del TUIR va fornita per il tramite di un interpellato ordinario, da presentarsi ai sensi dello Statuto del Contribuente¹². L'interpello va attivato obbligatoriamente per dimostrare che sussistono le condizioni in base alle quali disapplicare la disciplina antielusiva.

Come precisato dalla circolare 51/E l'istanza per la disapplicazione deve essere inviata preventivamente e - in ogni caso - in tempo utile per ottenere il parere dell'Amministrazione entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi: pertanto i contribuenti con periodo di imposta coincidente con l'anno solare dovranno presentare la relativa istanza entro il 1° giugno 2011¹³ per chiedere la disapplicazione della norma per il periodo di imposta 2010. Giova sin d'ora segnalare che, alla luce delle modifiche normative introdotte:

- tutti gli interpellati precedentemente ottenuti sulla base dell'esimente di cui all'art. 167, comma 5, lettera a) devono intendersi decaduti e devono essere ripresentati;
- l'istanza deve, comunque, essere ripresentata al modificarsi delle condizioni in base alle quali l'Amministrazione aveva dato un parere favorevole alla disapplicazione;
- l'analisi delle condizioni di disapplicazione deve essere effettuata annualmente ed il contribuente è tenuto a conservare la documentazione relativa alle verifiche effettuate.

LA CIRCOLARE 51/E SUL RADICAMENTO NEL TERRITORIO DELLA CONTROLLATA: LA PRIMA ESIMENTE

La circolare 51/E precisa che la disponibilità *in loco* di una struttura organizzativa idonea e dotata di autonomia gestionale è condizione necessaria ma può risultare non sufficiente a dimostrare lo svolgimento di un'effettiva attività industriale o commerciale nel Paese a fiscalità privilegiata: a tal fine occorre provare il radicamento della CFC, cioè il legame economico e sociale della CFC con il mercato - di sbocco o di approvvigionamento - del territorio di insediamento.

Quest'ultimo, precisa la circolare 51/E, non sempre coincide con i confini geografici del Paese, dovendosi in talune fattispecie dare rilevanza all'intera area geografica circostante (c.d. area di influenza della CFC): tale precisazione appare opportuna considerata la ristrettezza dei confini geografici - e quindi del mercato - di molti Paesi a fiscalità privilegiata, i cui operatori economici necessariamente devono rivolgersi, in fase di approvvigionamento piuttosto che di distribuzione, a mercati circostanti. Il concetto di radicamento è enunciato in linea di principio dalla circolare 51/E richiamando testualmente il seguente passaggio della Sentenza della Corte di Giustizia 12 settembre 2006 (C-196/04, punto 53)¹⁴, nel quale si dà rilevanza alla "... intenzione di partecipare, in maniera stabile e continuativa, alla vita economica di uno Stato ...". La circolare traduce quindi tale principio in parametri percentuali, rilevando che può considerarsi radicato un soggetto che effettui acquisti o vendite prevalentemente (per oltre il 50% quindi) sul mercato locale¹⁵: la circostanza che la CFC non si rivolga al mercato locale nella misura ritenuta congrua dall'Amministra-

SEGUE A PAGINA 30

² D.L. 1° luglio 2009, n. 78, in banca dati "fisconline".

³ Di seguito "TUIR", approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917.

⁴ Circolare Agenzia delle Entrate n. 51/E del 6 ottobre 2010.

⁵ Per approfondimenti, si rimanda anche a *La nuova disciplina delle CFC* di Sebastiano Garuffi, in "Rassegna tributaria" n. 3 di maggio-giugno 2010, pag. 619.

⁶ Commenti in relazione all'articolo 13 del D.L. 1° luglio 2009, n. 78.

⁷ Trattasi della c.d. prima esimente.

⁸ O meglio, in Paesi non inclusi nella "black list" considerato che la "white list" di cui all'art. 168 bis del TUIR non è ancora stata emanata.

⁹ Restano pertanto esclusi dalla trattazione gli ultimi due paragrafi della circolare rispettivamente dedicati alla disciplina dei dividendi provenienti da Stati o territori "black list" ed a quella relativa ai costi "black list".

¹⁰ Nelle more dell'emanazione di detto decreto resta in vigore il decreto ministeriale 21 novembre 2001 che elenca i Paesi o territori a regime fiscale privilegiato (c.d. "black list CFC").

¹¹ Trattasi di proventi derivanti dalla gestione, detenzione o investimenti in titoli, partecipazioni, crediti ovvero altre attività finanziarie, nonché dalla cessione ovvero concessione in uso di diritti immateriali relativi alla proprietà industriale, letteraria o artistica.

¹² Articolo 11 della legge 27 luglio 2000, n. 212.

¹³ Ovvero 120 giorni prima della *deadline* per l'invio telematico della dichiarazione dei redditi per i soggetti per i quali l'esercizio non coincide con l'anno solare.

¹⁴ C.d. sentenza Cadbury Schweppes.

¹⁵ Per le attività bancarie, finanziarie ed assicurative occorre invece considerare le fonti e gli impieghi.

CONTROLLED FOREIGN COMPANIES

SEGUE DA PAGINA 29

zione non costituisce prova della non effettività dell'attività svolta nel territorio di insediamento, restando impregiudicata la possibilità di invocare la prima esimente sulla scorta di altri – in realtà non meglio precisati dalla circolare – elementi di tipo economico ed imprenditoriale che hanno indotto il contribuente ad investire nello Stato o territorio a fiscalità privilegiata.

La prima esimente non può, però, essere invocata nel caso previsto dal nuovo comma 5 bis dell'articolo 167 ai sensi del quale "La previsione di cui alla lettera a) del comma 5 (prima esimente – ndr) non si applica qualora i proventi della società o altro ente non residente provengano per più del 50% dalla gestione, dalla detenzione o dall'investimento in titoli, partecipazioni, crediti o altre attività finanziarie, dalla cessione o concessione in uso di diritti immateriali relativi alla proprietà industriale, letteraria o artistica, nonché dalla prestazione di servizi nei confronti di soggetti che direttamente o indirettamente controllano la società o l'ente non residente, ne sono controllati o sono controllati dalla stessa società che controlla la società o l'ente non residente, ivi compresi i servizi finanziari". La *ratio* di tale disposizione è la medesima del nuovo comma 8 bis, cioè contrastare il fenomeno delle c.d. "società senza impresa" nel senso sopra chiarito¹⁶, con l'aggravante che, nel caso di cui al comma 5-bis, la CFC è localizzata in un Paese c.d. "black list". In presenza, quindi, di un rischio elusivo che si presume qui più elevato il contribuente sarà tenuto a fornire elementi di prova più stringenti rispetto a quelli richiesti dalla prima esimente (il c.d. "radicamento") dovendo dimostrare l'assenza dell'*animus* elusivo volto alla delocalizzazione fittizia di utili verso il Paese "black list": dovrà essere quindi invocata l'esimente prevista dall'art. 167, comma 5, lettera b), la c.d. seconda esimente.

LA CIRCOLARE 51/E SULLA CONGRUITÀ DEL CARICO FISCALE GRAVANTE SUL GRUPPO: LA SECONDA ESIMENTE

La circolare 51/E precisa che, alternativamente alla prima esimente¹⁷, è possibile vincere la presunzione di elusività dimostrando la congruità del carico fiscale complessivamente gravante sul gruppo in relazione ai redditi prodotti dalla CFC, cioè dimostrando che la tassazione scontata su detti redditi sia in linea con il livello di imposizione sul reddito in vigore in Italia. Il contribuente residente potrà, a tal fine, invocare la seconda esimente prevista dall'art. 167, comma 5, lettera b) del TUIR. Esempi della seconda esimente sono forniti dal D.M. 21 novembre 2001, n. 429, opportunamente richiamati dalla circolare¹⁸. Quest'ultima però si spinge oltre fornendo chiarimenti di natura generale e le modalità di calcolo del carico fiscale gravante sul gruppo. Con riferimento ai primi, la circolare rileva come la *ratio* della seconda esimente sia quella di assicurare che i redditi prodotti dalla CFC siano tassati in misura congrua rispetto al livello di imposizione sul reddito in vigore in Italia, a prescindere dal luogo in cui il reddito è prodotto e dallo Stato che assoggetta detto reddito a tassazione.

Neppure la sistematica distribuzione verso l'Italia di dividendi provenienti dalla CFC – sebbene rafforzi la dimostrazione di assenza di intenti elusivi – è di per sé sufficiente a vincere la presunzione di elusività, se non è contestualmente dimostrata la congruità della tassazione.

D'altro canto, però, non è di per sé sufficiente a corroborare la rilevanza della seconda esimente il fatto che il *tax rate* effettivo complessivamente gravante sui redditi della CFC sia inferiore al *tax rate* nominale delle imposte sul reddito vigenti in Italia in quanto – precisa la circolare – il raffronto va effettuato con il *tax rate* effettivo, potendo quest'ultimo risultare inferiore al tasso nominale in presenza di redditi esenti o esclusi dall'imposizione (come ad esempio le plusvalenze in regime di *participation exemption*¹⁹ o i dividendi percepiti da soggetti non "black list" esclusi da tassazione per il 95% del relativo ammontare²⁰).

La circolare n. 51/E affronta, quindi, la tematica delle holding non residenti titolari di partecipazioni aventi i requisiti per poter accedere al regime "PEX" sancendo – al fine del raffronto tra *tax rates* effettivi, per l'appunto – la sostanziale equivalenza tra l'esenzione totale e l'indeducibilità dei costi da un lato e l'imponibilità al 5% delle plusvalenze (corrispondente ad una tassazione pari all'1,375% della plusvalenza) e la deducibilità integrale dei costi dall'altro lato (quello italiano). Tale, a nostro avviso condivisibile, equiparazione dovrebbe da sola costituire una valida seconda esimente. Al contrario, l'Agenzia ha tenuto a precisare che anche in questo caso si rende necessaria la presentazione di un'apposita istanza di interpello²¹.

L'ESTENSIONE DELLA NORMATIVA CFC A STATI O TERRITORI NON "BLACK LIST" DI CUI AL COMMA 8 BIS E LA RELATIVA ESIMENTE DI CUI AL COMMA 8 TER

Come sopra rilevato, il nuovo comma 8 bis dell'art. 167 del TUIR ha esteso l'ambito soggettivo della normativa CFC anche alle controllate localizzate in Stati o territori non "black list" al simultaneo verificarsi delle due condizioni sopra citate.

Circa la modalità di comparazione della tassazione effettiva estera con quella italiana, ai fini del superamento della soglia di rilevanza del 50%²², la circolare precisa che:

– il raffronto tra tassazione effettiva estera ed italiana concerne esclusivamente l'imposizione sul reddito, con esclusione, quindi, dell'IRAP;

– nel calcolare il *tax rate* effettivo estero occorre partire dal bilancio d'esercizio della controllata estera redatto secondo le disposizioni ed i principi contabili locali. I valori di partenza fiscali degli elementi patrimoniali della CFC sono quelli risultanti dal bilancio relativo all'esercizio precedente a quello di entrata in vigore della nuova norma²³;

– si devono considerare ai fini del raffronto:

(i) le sole imposte correnti, con esclusione, quindi, delle imposte differite attive e passive;

(ii) gli effetti fiscali originati da forme di "tax ruling" conclusi con le amministrazioni fiscali estere e da agevolazioni da queste concesse ai soci della CFC (ad esempio forme di "tax refund");

– in sede di prima applicazione della nuova norma rilevano solamente le perdite fiscali maturate dopo l'entrata in vigore di essa (dal 2010, quindi, per i soggetti aventi periodo d'imposta coincidente con l'anno solare). A regime si dovranno invece considerare le perdite maturate dalla CFC a partire dal periodo in cui è stato acquisito il controllo della stessa da parte della controllante italiana;

– non si devono, invece, considerare ai fini del raffronto:

– gli utilizzi dei crediti d'imposta per redditi prodotti all'estero riconosciuti nello Stato di insediamento della CFC;

– le ritenute d'acconto e gli effetti di agevolazioni fiscali temporanee.

Al fine di disapplicare la norma introdotta dal comma 8 bis occorre invocare l'esimente di cui al comma 8 ter, ossia dimostrare che "l'insediamento all'estero non rappresenta una costruzione artificiosa volta a conseguire un indebito vantaggio fiscale". La circolare osserva come la nozione di "puro artificio" vada rinvenuta in ambito comunitario, segnatamente in quanto sentenziato dalla Corte di Giustizia nel caso Cadbury Schweppes. In particolare, secondo i giudici del Lussemburgo, la costruzione societaria non deve considerarsi meramente artificiosa quando "da elementi oggettivi e verificabili da parte di terzi risulti che, pur in presenza di motivazioni di natura fiscale, la controllata è realmente impiantata nello Stato di stabilimento e ivi esercita attività economiche effettive"²⁴. La valutazione della (non) artificiosità della costruzione estera deve poggiarsi su elementi oggettivi e verificabili da parte di terzi. Delineati i principi generali della norma (di derivazione comunitaria, come s'è visto), la circolare cita a titolo esemplificativo gli elementi maggiormente ricorrenti nelle strutture estere di puro artificio, in assenza dei quali dovrebbe conseguire, di regola, il parere positivo dell'Amministrazione Finanziaria alla disapplicazione della norma²⁵.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

I chiarimenti forniti dall'Amministrazione nella circolare 51/E sono da ritenersi apprezzabili, specie laddove l'Agenzia ha commentato le nuove norme con pragmatismo, soffermandosi su casi concreti e fornendo utili esemplificazioni, nonché illustrando gli aspetti operativi e di calcolo necessari a traghettare la novellata disciplina CFC dalla teoria alla pratica.

In particolare, il pregio del documento in commento è quello di ricondurre ad unità le varie interpretazioni susseguites, soprattutto con riferimento a molteplici interpellati disapplicativi risposti dall'Agenzia a partire dall'entrata in vigore della disciplina fino a data recente²⁶, fornendo quindi delle utili linee guida per la verifica della possibilità di disapplicare la norma e per la redazione, qualora questa sussista, dei documenti da finalizzarsi a tale scopo.

Tuttavia, non tutti i dubbi interpretativi e le perplessità avanzati dalla dottrina e dagli operatori sembrano superati.

Rimane ad esempio in vita l'obiezione mossa dal Tavolo interassociativo ABI-ANIA-Assonime-Confindustria secondo cui il concetto di mercato di insediamento – sia pur nella versione edulcorata dalla circolare – è di per sé idoneo ad avocare a tassazione in Italia redditi che non sono stati delocalizzati in modo fittizio in quanto prodotti da effettive attività industriali e commerciali dotate di autonomia gestionale, che si avvalgono di stabilimenti e risorse umane nel Paese di insediamento, nella sventurata ipotesi in cui i canali di approvvigionamento e quelli di distribuzione non siano collocabili nella c.d. "area di influenza" della CFC.

Tuttora inevasa appare, inoltre, la richiesta sollevata da suddetto Tavolo interassociativo circa la necessità di escludere dal computo del "passive income" di cui ai commi 5 bis e 8 bis:

– i dividendi e le plusvalenze derivanti da partecipazioni superiori a qualificate soglie di affiliazione in quanto detti componenti di reddito non dovrebbero essere ritenuti elementi di reddito per il socio, essendo l'evento generatore del reddito ed il luogo di produzione dello stesso, rispettivamente, l'attività svolta dalla partecipata ed il Paese in cui questa si svolge;

– le royalties di beni immateriali autonomamente ed effettivamente generati da fattori produttivi esistenti nella struttura localizzata nel Paese a fiscalità privilegiata;

– i servizi infragruppo, che solo in particolari casi possono avere natura di "passive income"²⁷.

¹⁶ Ai fini del superamento o meno della soglia del 50% si devono considerare i proventi lordi della CFC, ordinari e straordinari.

¹⁷ Qualora trovi applicazione il comma 5 bis dell'art. 167 che esclude la possibilità di avvalersi della prima esimente, la seconda esimente sarà invece l'unica strada praticabile non meno di tre quarti del proprio reddito al di fuori di Paesi a fiscalità privilegiata, ad esempio per il tramite di stabili organizzazioni localizzate in Paesi a fiscalità ordinaria.

¹⁸ Di cui all'art. 87 del TUIR.

¹⁹ Come previsto dall'art. 89 del TUIR.

²⁰ Immediata perplessità su tale puntualizzazione dell'Agenzia sono state formulate da Diego Avolio e Benedetto Santacroce su Il Sole 24 Ore del 7 ottobre 2010, pag. 31.

²¹ Per rientrare nell'ambito applicativo della norma antielusiva, s'intende.

²² A condizione tuttavia che questi valori siano conformi a quelli derivanti dall'applicazione dei criteri contabili adottati nei precedenti esercizi oppure ne venga attestata la congruità da uno o più soggetti iscritti presso il Registro dei Revisori Contabili.

²³ Sentenza Cadbury Schweppes, p.to 75). Tale orientamento è stato successivamente ripreso anche da altre sentenze della Corte di Giustizia UE.

²⁴ La circolare rimanda alla elencazione, ancorché non esaustiva, fornita dalla Risoluzione del Consiglio dell'Unione Europea sul coordinamento delle norme sulle società estere controllate e sulla sottocapitalizzazione nell'Unione europea, dell'8 giugno 2010, pubblicata in Gazzetta Ufficiale dell'UE C156 del 16 giugno 2010.

²⁵ Su tutte, si segnalano: Risoluzione Agenzia Entrate 29.01.2003, n. 18/E (Localizzazione dei redditi nel Paese dove è situata la fonte produttiva); Risoluzione Agenzia Entrate 28.03.2007, n. 63/E (Localizzazione dei redditi in Paesi che ne assicurino tassazione almeno pari al 27%); Risoluzione Agenzia Entrate 10.11.2008, n. 427/E (Nesso economico, politico, geografico o strategico tra il Paese di localizzazione e i mercati ai quali si rivolge l'attività svolta); Risoluzione Agenzia Entrate 26.05.2009, n. 128/E (Realtà economica operativa e localizzata nel territorio; collegamento con i mercati di sbocco); Risoluzione Agenzia Entrate 22.06.2009, n. 165/E (partecipare in maniera stabile e continuativa alla vita economica del territorio), tutte in banca dati "fisconline".

²⁷ E' il caso dei ricavi da locazioni, noleggi e simili.

IL COMMERCE NETWORK

L'idea di risparmiare liquidità, incrementare le vendite e lavorare in un ambito in grande crescita e forte espansione

Mentre è sempre accesa la polemica tra coloro che pensano che la crisi economica mondiale sia ormai alle spalle e altri che sostengono che l'economia sia ancora "in mezzo al guado" e che i tempi d'oro non torneranno mai più, gli imprenditori devono combattere quotidianamente con le difficoltà del mercato: calo delle vendite, concorrenza feroce dei Mercati Emergenti, difficoltà di accesso al credito per mantenere un livello sufficiente di "ossigeno" alla sopravvivenza dell'impresa. E mentre la polemica si alimenta di pareri contrastanti e divergenze a livello politico e istituzionale, qualcuno sta pensando, invece, di trovare soluzioni semplici a problemi complessi, convinto che il problema non risieda nello stabilire se la crisi è passata o meno ma che l'evoluzione dell'assetto economico mondiale imponga alcuni cambiamenti di paradigma e che uscirà rafforzato solo chi avrà saputo pensare in maniera differente.

PERCHÉ PAGARE IN EURO?

Aderire a un network commerciale, nel quale i partecipanti, di comune accordo, decidono di sostituire i pagamenti in moneta corrente con lo scambio di beni e servizi (il cui valore è stabilito, dichiarato ed espresso in quello di una moneta complementare dello stesso valore nominale di quella corrente) è un'idea che da tempo è consolidata e funzionante in molti Paesi del mondo (Stati Uniti, Svizzera, Australia e Germania tanto per fare qualche esempio). E funziona: basti pensare che su questo mercato avvengono il 30% delle transazioni mondiali e che il 65% delle 500 Società "Top Fortune" (come Pepsi, Mac Donald, Ford, Sheraton, Yahoo, Microsoft, Philip Morris e GMC) fanno transazioni (o bartering, come viene chiamato in inglese) operando all'interno di network commerciali gestiti (Ormita, BizXchange ecc.) e utilizzando moneta complementare al posto della valuta tradizionale. Insomma, nel mondo vi sono circa cinquemila micro-sistemi di moneta complementare basati su biglietti o monete tangibili in cui il controvalore legale risulta nei libri-registri contabili. Alcuni esempi sono il MORE in USA, il ROCS in Inghilterra, il SEL in Francia, l'RRS in Belgio, i WIR in Svizzera, i REL in Germania. In Italia il commerce network delle imprese è stato importato, adattato ed è gestito da VisioTrade SpA e la moneta complementare utilizzata è l'Euro Credito, dello stesso valore nominale dell'Euro.

I VANTAGGI DEL COMMERCE NETWORK

Lo scambio di beni al posto dello scambio di denaro (con fatturazione in compensazione) aiuta a preservare il cash, aumenta la possibilità di vendita (in quanto non richiede esborsi ma soltanto pagamento di forniture contro prodotti) e ha effetti benefici sui bilanci delle Società. La difficoltà sta nel trovare un punto di incontro tra ciò che si vorrebbe comprare e qualcuno disposto ad essere pagato con prodotti o servizi utili anche a lui. Il problema è risolto dal commerce network "multilaterale" e "multi temporale", grazie al quale un'azienda può inserire i propri prodotti o servizi in qualsiasi momento e qualsiasi altro aderente allo stesso network può acquistare, anche in tempi diversi, la merce. Non è necessario che domanda e offerta si incontrino in quel momento, né che le due realtà comprino e vendano tra di loro. I prodotti inseriti nel commerce network sono resi disponibili a tutti in qualsiasi momento, il valore delle merci è stabilito in valuta complementare che viene inserita in un conto corrente telematico di ciascun membro della rete e la moneta complementare può essere spesa nel network per acquisire qualsiasi bene o servizio. Chi aderisce a questo mercato privato acquisisce, così, un'importante leva imprenditoriale che aiuta a vincere la sfida della concorrenza, grazie al fatto di poter sostenere i propri costi aziendali pagandoli con il proprio prodotto o servizio.

Inoltre:

- aumenta le proprie vendite e allarga il proprio parco clienti, perché supera immediatamente i problemi di liquidità che affliggono il mercato e si trova ad operare all'interno di una rete di imprese in continua crescita che comprano preferibilmente ove egli vende,
- evita il rischio commerciale della vendita in quanto il pagamento è garantito dal fatto che solo chi ha crediti può acquistare all'interno della rete e il pagamento avviene all'ordine,
- migliora il turn-over del magazzino limitando il fenomeno dell'obsolescenza dei prodotti,
- riduce le esposizioni debitorie nei confronti dei fornitori in quanto avrà inte-

resse ad acquistare i prodotti di cui ha bisogno all'interno della rete,

- garantisce una maggiore marginalità alle vendite, in quanto esce immediatamente dalla logica della "scontistica" all'ultimo centesimo, pur di vendere,
- aumenta la produttività. Si è stimato, infatti, che questo aumento, relazionato alla tipologia di azienda aderente, oscilla tra il 10% e 30% e questo mantenendo inalterata l'organizzazione e i costi.

Non diversamente dal mercato tradizionale, che tende ad autoregolarsi attraverso i meccanismi della concorrenza, il Commerce Network funziona nello stesso modo ma promuove una concorrenza ancora più "virtuosa" in quanto i membri pagano gli altri con il proprio lavoro. Sfuggendo, in parte, alle logiche del costo del denaro.

IL COMMERCE NETWORK SECONDO VISIOTRADE. E UN ESEMPIO PRATICO

Aderendo a un Commerce Network "gestito", come quello di VisioTrade, si ottengono ulteriori vantaggi oltre a quelli tipici del commerce network in generale, visti in precedenza:

- linea di credito da spendere nel network. Un plafond di spesa, relazionato alla capacità imprenditoriale e produttiva dell'impresa, che viene affidato all'atto dell'adesione al network (previa analisi). Credito immediatamente utilizzabile per acquisire beni o servizi all'interno del network,
- affiancamento di un "trader" e di un "commerciale": professionisti che aiutano l'azienda a gestire le relazioni tra i membri oltre a quello di agevolare le transazioni,
- piattaforma software che garantisce la sicurezza e la visibilità a tutti i membri delle richieste e delle offerte presenti nel network. Inoltre, attraverso la piattaforma è possibile interoperare all'interno del network stesso acquistando e vendendo,
- minori insoluti, infatti le Aziende che soffrono di frequenti insolvenze o concedono pagamenti "eterni" ai propri clienti hanno la possibilità di proporre loro di aderire al Commerce Network ricevendo immediatamente il pagamento degli Euro Crediti relativi alle posizioni debitorie.
- minori debiti, in quanto le Aziende che hanno posizioni debitorie nei confronti di fornitori possono proporre loro il pagamento in Euro Crediti saldando immediatamente la posizione (utilizzando il plafond messo a disposizione dell'aderente al Commerce Network VisioTrade).

Prendiamo ora un caso reale. Un'impresa che progetta e fabbrica infissi, Membro del network, decide di acquistare un furgone del valore di 30.000 euro. Prima di spendere il proprio cash contatta il suo Trader e gli formula la richiesta specificando le caratteristiche del furgone. Il Trader effettua una ricerca sul Commerce Network contattando i potenziali fornitori i quali gli sottopongono alcune offerte (mediamente una decina) che a sua volta gira all'impresa. L'impresa accetta una delle offerte dal valore di 28.500 Euro Crediti, i quali vengono defalcati dal suo "conto corrente in Euro Crediti". In contabilità verrà registrata una regolare fattura di acquisto del controvalore in Euro con la dicitura "Pagamento a mezzo VisioTrade", ovvero senza che mai debba essere saldata in Euro. VisioTrade si impegna a trovare uno o più Membri che abbiano bisogno di infissi, con le medesime modalità seguite per l'acquisto del furgone e procurerà vendite per l'impresa finché essa non avrà ripianato il proprio debito di 28.500 Euro Crediti. In questo modo l'Impresa ha risparmiato il cash, aumentato il giro d'affari e pagato il furgone con crediti generati dal proprio lavoro e dal proprio prodotto.

IL MERCATO DÀ RAGIONE A VISIOTRADE

Ad oggi VisioTrade ha concesso 10 milioni di euro di affidamenti commerciali permettendo alle Aziende associate di pagare costi operativi con i propri prodotti o servizi. Oggi i settori merceologici coperti sono più di 40, e i membri sono più di 700 con una crescita che porterà a 5.000 il numero di aderenti al network entro fine del 2011. Oltre al Piemonte, al momento, sono attive le aree commerciali in Lombardia, Emilia Romagna, Sardegna, Marche e Triveneto.

VISIO**TRADE**[®]
COMMERCE NETWORK

NORME E TRIBUTI

Accertamento con adesione

L'accordo firmato non è più impugnabile

ANTONIO SACCARDO

Ordine di Vicenza

In questo intervento ci occuperemo del problema della validità dell'atto di accertamento con adesione; in particolare, del momento della sua definizione e del momento del suo perfezionamento.

L'accertamento con adesione è stato introdotto dal D.Lgs. 19/6/1997, n. 218. Questo istituto prevede un contraddittorio: se si perviene ad un accordo, l'Ufficio delle Entrate redige l'atto di accertamento con adesione, in duplice copia, che viene firmato dalle parti. Questo è il momento della definizione. L'atto contiene la liquidazione della maggiore imposta, con relativi interessi e sanzioni. Entro 20 giorni dalla definizione, il contribuente deve provvedere al pagamento di quanto concordato (art. 8 D.Lgs. 218/1997).

Partiamo da un caso esaminato lo scorso anno dalla Corte di Cassazione (Cass., Sez. Trib., sentenza 30/4/2009, n. 10086).

Il contribuente (una signora titolare di un esercizio pubblico) e l'Agenzia delle Entrate sottoscrivono il 15/02/1999 un accertamento con adesione per un reddito di lire 22.000.000.

Successivamente, il contribuente impugna l'originario avviso di accertamento. In primo grado, la CTP di Frosinone dichiara inammissibile il ricorso. In secondo grado, la CTR del Lazio accoglie l'appello e annulla l'avviso di accertamento. A questo punto, il Ministero dell'Economia e delle Finanze e l'Agenzia delle Entrate propongono ricorso per Cassazione.

Esaminiamo ora la sentenza della Corte di Cassazione. Nella sua argomentazione, la Suprema Corte distingue due casi. Se il contribuente, dopo aver presentato l'istanza di accertamento con adesione, impugna l'avviso di accertamento, tale impugnazione comporta automaticamente la rinuncia all'istanza di accertamento con adesione.

Se invece, come nel caso in esame, l'istanza di accertamento con adesione ha buon esito, e viene concluso l'accordo (definizione), la Corte ritiene che l'accertamento con adesione diventi "intoccabile", "tanto da parte del contribuente, che non può più impugnarlo, tanto da parte dell'Ufficio, che non

può più integrarlo o modificarlo". Diverso è il momento del perfezionamento. Questo si ha con il versamento all'Erario da parte del contribuente della somma stabilita nell'accordo (oppure con il versamento della prima rata, e la garanzia per le rate successive). Solo dopo il perfezionamento dell'accertamento con adesione (e dunque con il pagamento dell'imposta concordata), l'avviso di accertamento originario perde efficacia. La Corte di Cassazione ha ritenuto che, una volta definito l'accertamento con adesione, il contribuente può esclusivamente eseguire l'accordo e versare quanto dovuto.

E' "esclusa la possibilità d'impugnare simile accordo"¹, ed è esclusa anche la possibilità di impugnare l'avviso di accertamento originario. La Corte ha così cassato la sentenza della C.T.R. del Lazio², e ha ritenuto erronea l'affermazione della possibilità di rinuncia o di ripensamento del contribuente dopo la definizione dell'accertamento con adesione. Non si può ritenere irrilevante l'accordo raggiunto fra le parti. Il fatto che l'accordo non sia perfezionato con l'adempimento del contribuente, non lo rende revocabile.

Per la Corte, le norme vigenti non consentono rinunce o ripensamenti dopo l'accordo, e non ne prevedono la revocabilità. Anzi "ne sanciscono espressamente l'immodificabilità". Il successivo inadempimento del contribuente non vanifica l'accordo, e anzi semmai giustifica l'adozione delle azioni coercitive previste.

Quindi, con la firma dell'accordo, l'accertamento con adesione risulta definito. L'accertamento con adesione non è più impugnabile e produce le obbligazioni dell'art. 8 D.Lgs. 218/1997, che sostituiscono le obbligazioni nascenti dall'avviso di accertamento. Di conseguenza, con la firma dell'accordo, anche il ricorso contro l'avviso di accertamento originario diventa inammissibile. La sentenza che abbiamo discusso comporta due conseguenze:

1) Il nuovo imponibile definito con l'accordo diventa "intoccabile". L'esito dell'accertamento con adesione non potrà più essere modificato o integrato dall'Ufficio, né

impugnato dal contribuente.

2) L'accertamento con adesione, "definito" con l'accordo, si "perfeziona" successivamente con il versamento. Ma l'efficacia del-

l'accertamento con adesione non è subordinata al versamento. Il "perfezionamento" (versamento) costituisce solo l'esecuzione dell'accordo.³

PERCHÉ SUPPLIAMO?

I contribuenti suppliscono alle carenze dell'Amministrazione Finanziaria e fanno un po' tutto da soli, per quanto concerne l'invio telematico delle dichiarazioni e dei sempre più numerosi adempimenti fiscali. In particolare i dottori commercialisti lo fanno per i contribuenti loro clienti.

La dottrina supplisce in parte alle carenze del legislatore, che legifera male, confuso, spesso poco preciso.

I giudici suppliscono sempre più a tale situazione un po' caotica, certamente non razionale.

Tutti suppliscono a qualcosa, siamo una nazione generosa e disponibile; e tutto questo lo si può vedere come un volontariato diffuso, anche se non coordinato né organizzato.

Ma è giusto che la nostra Repubblica abbia bisogno di un volontariato di questo tipo? La risposta è no, decisamente no. C'è bisogno di volontariato sociale, altro che delegazione di compiti amministrativi o supplenza a carenze strutturali.

Giuseppe Rebecca
Ordine di Vicenza

CV

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI
CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: MASSIMO DA RE (Venezia)

Comitato di Redazione: MICHELE SONDA (Bassano) - ANGELO SMANIOTTO (BL) - MONICA PONTICELLO (BZ) - DAVIDE DAVID (GO) - EZIO BUSATO (PD) - ERIDANIA MORI, EMANUELA DE MARCHI (PN) - FILIPPO CARLIN (RO) - MICHELE IORI (TN) - MATTEO MONTESANO (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCAJA, ANDREA SPOLLERO (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: FRANCO CAMERRA (VI) - GIAMPAOLO CAPUZZO (RO) - SERGIO CECCOTTI (GO) - ELISABETTA FLOCCARI (TV) - ALESSANDRA GAMBA (BASSANO) - GABRIELE LABOMBARDA (TS) - PAOLO LENARDA (VE) - MICHELE MENGhini (TN) - NICOLA PALADINI (UD) - ANTONELLA PIGAT (PN) - ENRICO PRETE (UD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - RENZO ROSIN (VE) - ANTONIO SACCARDO (VI) - LUCA VALENTINCIC (TS) - ROBERTO ZANCHETTA (TV)

COMMISSIONE PROBLEMI TRIBUTARI E CONTENZIOSO (ORDINE DI UDINE)

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

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

Ideazione, laying out: Dedalus (Creazzo-VI)

Stampa: GRAFICHE ANTIGA spa, via delle Industrie, 1 - 31035 Crocetta del Montello
Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.
Numero chiuso il 4 luglio 2011 - Tiratura 11.700 copie.

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato
all'Unione Stampa Periodica Italiana

¹ Allo stesso modo si era espressa in precedenza la sentenza n. 18962/2005 della Cassazione: "il reddito definito con adesione non può successivamente essere mai messo in discussione dal contribuente".

² CTR Lazio, Sez. staccata Latina, sentenza n. 486/40/02.

³ Questa conclusione ribalta l'idea diffusa che l'efficacia dell'atto di accertamento con adesione sia subordinata al successivo pagamento.