

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Anno XXXVII - N. 153 - MAGGIO / GIUGNO 2003 - Spedizione in A. P. 45%, art. 2 comma 20/B L. 662/96 Vicenza

Dialogo sui massimi sistemi

*Professione e non solo: analisi
a 360 gradi con il Vice Presidente
nazionale Claudio Siciliotti*

In questo numero riporto il contenuto di un recente colloquio con il dott. Claudio Siciliotti, nostro Vice Presidente nazionale, su temi che a lui e a me sono particolarmente cari e che ho trattato nei miei editoriali sugli ultimi numeri del Giornale, quali il processo di globalizzazione dei mercati, lo sviluppo "sostenibile", la trasmissione di informazioni e conoscenze, il ruolo della nostra Professione. Auspico possa interessare anche i Lettori.

L'economia di un mondo oramai globalizzato e le tesi sullo sviluppo vivono oggi una fase sicuramente nuova: una delle tendenze più positive dell'ultimo decennio è il pieno riconoscimento che lo sviluppo deve porsi obiettivi più ampi, che vadano al di là dello stesso progresso economico, il quale, pur restando senz'altro un fattore importantissimo, non è più sufficiente se non coniugato ad un'espansione sostanziale delle libertà umane: cosa ne pensi al riguardo?

Il concetto di "sviluppo come libertà", introdotto dal premio Nobel 1998 per l'economia Amartya Sen, è proprio l'espressione di questa nuova prospettiva che ha radici profonde. Viene dalla diffusione graduale di idee e valori globali sui diritti umani, sullo sviluppo sociale, sul rispetto della diversità etnica e culturale, sulla tutela dell'ambiente. La considerazione assume particolare significato se si pensa che, ancora oggi, molti dei paesi cosiddetti ricchi, nonostante l'opulenza, soffrono in realtà della violazione di diritti elementari che toccano la persona e minacciano l'ambiente. La crescita stessa delle imprese, in questo contesto, non può che orientarsi verso una maggiore sensibilità sociale ed ambientale. Il sapere intellettuale e, in particolare, le competenze professionali, possono fornire un importante contributo in questa direzione e diventare, esse stesse, fattore di sviluppo.

Carlo Molaro

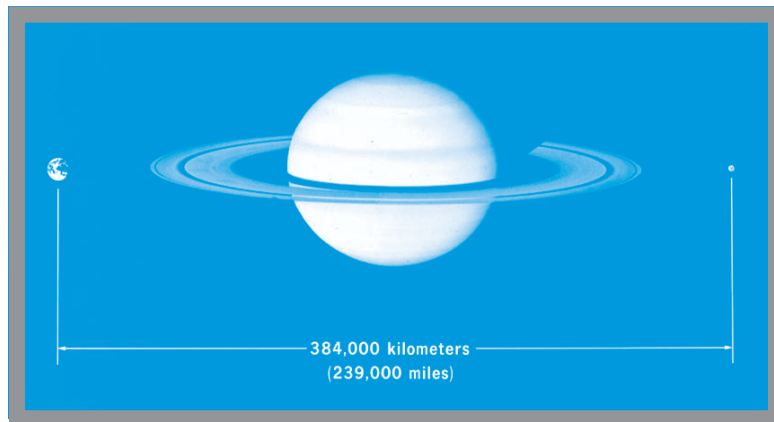
SEGUE A PAGINA 3

In ricordo di Marino Grimani

Luca Bicocchi e Massimo Miani, a nome di tutti i Colleghi, hanno inteso così ricordare la figura di Marino Grimani:

Marino Grimani ai primi di maggio ci ha lasciati. Ha lasciato soprattutto la sua famiglia, in quello che non è difficile immaginare come un infinito dolore, appena lenito dall'orgoglio per il grande tragitto umano condiviso; orgoglio pari solo a quello con cui lo stesso Marino parlava della sua famiglia, in qualche dopo cena tra amici, in cui la stanchezza ed il rilassamento si facevano strada allentandone la proverbiale riservatezza. Ma ha lasciato anche noi che, orgogliosi della sua figura, oggi vogliamo ricordarlo in modo semplice, pur consapevoli delle sue grandi qualità.

SEGUE IN ULTIMA



Il Saturno tricorporeo di Galileo

Nell'inserto la riforma della legge fallimentare

Posizione della nostra categoria sul progetto ministeriale

Certo è che già da molti anni si sente l'esigenza di un cambiamento significativo e radicale della Legge fallimentare per permettere al nostro ordinamento di adottare misure celeri ed efficienti adeguate alle mutate esigenze del mercato affinché la gestione della crisi d'impresa possa garantire per primo il salvataggio dell'impresa quando è possibile, riduzione dei tempi di

procedura ed una maggiore percentuale degli importi che andranno a recuperare i creditori. Molti si chiedono a che punto sia l'attesa riforma della legge fallimentare visto che ogni legislatura tenta di darne la luce e questa regolarmente si spegne al suo

Ezio Busato / Ordine di Padova

SEGUE A PAGINA 31

In questo numero

- 4 IMPRESE NEL WEB
- 5/7 ASSOCIAZIONE IN PARTECIPAZIONE: TRATTAMENTO TRIBUTARIO
- 9/10 LO SPAZIO CONTABILE EUROPEO
- 11/13 COLLEGIO SINDACALE: NUOVO RUOLO
- 15/16 RIFORMA: L'AMMINISTRAZIONE DELLE SRL
- 17/19 INTERESSI DI MORA E AUTOMATISMI LEGALI
- 20 RIFORME E RIFORMATI
- 21/22 LA SOCCIDA E L'IVA
- 23/24 RIFORMA DEL TITOLO V DELLA COSTITUZIONE
- 25 FORMAZIONE PROFESSIONALE: BUONA OCCASIONE PERSA
- 27 CONTRATTO DI COMPRAVENDITA E PRELIMINARE
- 28 CHECKLISTS NELLA DUE DILIGENCE
- 29 IL RUOLO DEL CONSIGLIO NAZIONALE

IL FACTORING

Ti dà sicurezza e migliora la circolazione del denaro

Il Factoring, strumento ormai consolidato nell'ambito del sistema economico finanziario (presente in Italia da circa 30 anni con il coinvolgimento di decine di migliaia di realtà), consente alle imprese che si distinguono per capacità produttiva e per qualità/rilevanza dei clienti di fare una precisa scelta strategica: "orientare tutte le proprie risorse allo sviluppo commerciale ed alla produzione industriale".

Un rapporto di factoring risolve alla base ed una volta per tutte la problematica di finanziare la produzione verso predeterminati clienti, indipendentemente dal valore dei flussi e dalla loro crescita nel tempo, esternalizza la gestione dei debitori e la problematica di seguirne gli incassi, riducendo conseguentemente gli oneri amministrativi aziendali ed i connessi oneri economici.

La cessione dei crediti nell'ambito di un rapporto di factoring è pertanto un fatto normale della vita aziendale ed, anzi, un segno che l'impresa fornitrice è "gestionalmente" valida e all'avanguardia, cioè attenta al governo dei propri crediti e alla programmazione dei flussi di cassa ad essi conseguenti.

L'intervento del Factor su un cliente può risultare particolarmente utile soprattutto in presenza di:

costituzione, con scarsa patrimonializzazione, e scarse garanzie bancarie;

- imprese con forti incrementi di fatturato e connesse problematiche di finanziamento;
- imprese la cui produzione ha accentuati connotati di stagionalità;
- imprese finanziariamente deboli ma con consolidati e significativi flussi di fornitura a clienti di qualità;
- imprese con forte concentrazione della produzione verso una o poche controparti;



- imprese che incassano a mezzo bonifico bancario e/o con tempi d'incasso particolarmente lunghi.

Fatte queste premesse con le relative considerazioni pare inevitabile l'accenno, assolutamente sottovoce, di una realtà del settore che rappresenta un fiore all'occhiello tra i servizi distribuiti da Veneto Banca: Claris Factor S.p.a. Pur controllata al 100% dall'Istituto di Credito

montebellunese, trattasi di una società gestita in forma autonoma, che offre un servizio specialistico ed è a disposizione di tutta la rete commerciale di Veneto Banca.

Claris Factor si propone pertanto con finalità ed obiettivi riconducibili a:

- prestare un servizio aggiuntivo alla clientela di Veneto Banca;

- offrire alla rete commerciale di Veneto Banca un vantaggio concorrenziale;

- coadiuvare, direttamente ed indirettamente, l'attività di sviluppo di Veneto Banca le cui filiali potranno riscontrare e/o beneficiare di quanto segue:

1. sicurezza dei flussi di incasso (per volumi e qualità);
2. aumento dei volumi intermediati sul cliente (incassi e pagamenti);
3. possibilità di riservare i fidi per altre forme tecniche (anche a maggiore redditività);
4. protezione del cliente dalla concorrenza esterna;
5. maggiore collaborazione con il

cliente in dipendenza della verifica dei flussi produttivi e della securizzazione dei crediti bancari "in bianco".

In definitiva il factoring può essere elemento non indifferente di consolidamento dei legami con la clientela, dato che esso privilegia una relazione duratura con l'impresa, in modo da poterla affiancare durevolmente nelle funzioni amministrative, legali, organizzative e finanziarie relative alla gestione dei crediti.

Lino Chiancone

Direttore Claris Factor Gruppo Veneto Banca



VENETO BANCA

Dialogo

SEGUE DALLA PRIMA

Condividi, quindi, che gli eventi che hanno caratterizzato l'inizio di questo millennio abbiano reso del tutto evidente come il processo di globalizzazione dei mercati non sia di per sé sufficiente a creare uno sviluppo sostenibile, uno sviluppo, cioè, che sia equilibrato sul piano economico e che non abbia ripercussioni insostenibili sul piano sociale?

Forse l'insegnamento più importante proveniente dagli ultimi avvenimenti internazionali sta proprio nella necessità di controbilanciare la globalizzazione dei mercati con la globalizzazione delle culture.

La diffusione del commercio internazionale, la libera circolazione del capitale finanziario non sono infatti sufficienti a garantire che lo sviluppo avvenga in modo tale da "sostenere" anche i problemi connessi agli equilibri politici e sociali. Equilibri di per sé importantissimi in quanto proprio su questi si reggono le società umane ed i rapporti tra di esse. Se vogliamo allora uno sviluppo realmente sostenibile, come da più parti giustamente invocato, non possiamo quindi continuare a trascurare l'importanza di un confronto e di una integrazione delle culture che hanno fatto la storia ed il progresso dell'umanità. La necessità di un dialogo interculturale, che infonda nelle singole culture - ciascuna da salvaguardarsi - la capacità di convivere in un contesto economico globalizzato secondo nuove dinamiche e regole, comporta quindi l'estensione della dimensione globale anche al confronto sociale.

Ritieni dunque anche tu che la necessità di una globalizzazione del linguaggio sociale e delle regole di interlocazione tra le diverse realtà e modelli locali assuma particolare rilevanza in quest'epoca in cui si va sempre più imponendo quella che viene ormai definita "economia della conoscenza"?

Questa è un'economia basata sulla progressiva affermazione di contesti produttivi centrati sull'accumulazione, l'elaborazione e la trasmissione di informazioni e di conoscenze. Un contesto nel quale il valore economico ha oggi un contenuto prevalentemente immateriale che assume la forma di dati, informazioni, previsioni ed elaborazioni. Un'economia che per questo richiede una quota decisamente più elevata di lavoratori intellettuali rispetto agli ultimi due decenni. Non è dunque fuor di luogo affermare che il capitale intellettuale è oggi la materia più preziosa di un'azienda, il motore principale dello sviluppo. Prima ancora delle risorse naturali e del capitale finanziario.

La globalizzazione determina un'intensificazione delle relazioni sociali mondiali facendo sì che eventi locali vengano modellati da eventi che si verificano a migliaia di chilometri di distanza e viceversa. Non trovi che, in questo senso, la globalizzazione non sia di per sé il moderno quanto piuttosto la "radicalizzazione" e l'"universalizzazione" della modernità?

La globalizzazione può essere osservata da più lati. Da una parte si è soliti vederla come un'opportunità, dall'altra parte si è invece pronti a identificarla come una minaccia. Quasi come se dovessimo stabilire se accettarla o rifiutarla. Invece, il globale è solo una dimensione più evoluta del moderno, una dimensione nuova, che permette di cogliere opportunità inesplorate, che apre numerose frontiere, che abbatte muri e steccati plurisecolari, ma che ha bisogno di essere governata da nuovi sistemi di controllo, e per questo ha bisogno di essere compresa sino in fondo.

Il capitale intellettuale gioca un ruolo centrale nella definizione di nuovi sistemi di controllo dell'economia globale?

E' proprio il capitale intellettuale che va posto alla base dei sistemi di autoregolazione sociale attraverso i quali deve passare la via verso un nuovo sistema di controllo dei processi di globalizzazione. Un sistema che non pone in primo piano il capitale finanziario bensì quello intellettuale.

Resta da vedere quale modello di professione sia destinato a raccogliere più efficacemente questa sfida ed a proporsi come autorevole protagonista dei processi di cambiamento in atto.

Più volte sono state messe in luce le peculiarità del modello professionale latino, basato sulla formazione multidisciplinare, sulla preparazione complessa e, pertanto, aperto ad una maggiore consapevolezza sociale. A questo si affianca il modello anglosassone, basato sulla formazione specialistica e sull'organizzazione, più orientato alle leggi del mercato ed alle esigenze specifiche del cliente. I due modelli devono chiaramente combinarsi, risultando entrambi portatori di valori positivi e pertanto destinati ad esprimere congiuntamente potenzialità senz'altro superiori ai due considerati isolatamente. Si tratta di due anime della stessa realtà, requisiti di base entrambi per svolgere un'attività a carattere intellettuale. Non c'è il modello giusto e quello sbagliato, quello prevalente e quello soccombente: vi è invece una convivenza creata e richiesta dal mercato stesso. Ciò nondimeno, nell'ottica dello sviluppo così come descritto in precedenza, non può non mettersi in evidenza la modernità del modello latino, in grado di prefigurare una nuova visione della professione, basata non solo sulle tendenze di mercato ma anche sulla tutela dell'interesse pubblico. Una professione che, coniugando le competenze economico-contabili con quelle giuridiche, si proponga come un elemento essenziale per la regolazione e la legittimazione delle tendenze di mercato, disegnando una figura unica di professionista globale per le necessità dell'impresa.

Come si colloca in questo contesto l'attività del CILEA "Comitato di Integrazione Latino Europa-America"?

L'attività sinora svolta - il Comitato è stato costituito nel 1997 e comprende oggi 23 organismi professionali di ben 18 Paesi di radice latina provenienti dai due continenti - ha consentito di sviluppare conoscenze tecniche e relazioni sociali, facendo del CILEA un mezzo imprescindibile di comunicazione tra le professioni latine ed un'opportunità per potersi porre all'avanguardia del dibattito sulla globalizzazione, tanto a livello professionale che istituzionale. Grazie al CILEA esiste oggi un collegamento stabile tra i professionisti di radice latina a livello mondiale che si propone come modello e, al tempo stesso, come esempio di collaborazione internazionale, destinato a dare senz'altro maggior vigore ed autorevolezza agli sforzi compiuti, soprattutto in ambito IFAC (ma anche FEE e AIC), per far riconoscere la validità della nuova visione della professione, più multidisciplinare e più garante degli interessi generali e, per ciò stesso, non più e non sempre appiattita unicamente sul modello anglosassone. Il CILEA, in questo contesto, deve lavorare per la diffusione e l'affermazione di principi che devono diventare le direttive portanti della sua politica internazionale.

Ovvero?

La professione economica deve innanzi tutto strutturare la propria identità attorno al ruolo centrale della tutela dell'interesse pubblico, sia per soddisfare le aspettative della collettività delusa dalle varie crisi finanziarie che per elevare l'immagine sociale della professione stessa; in questo senso, vanno considerate quelle prestazioni nelle quali il rapporto tra professionista e cliente non è un rapporto meramente bilaterale di natura convenzionale (es. revisione contabile); in queste fattispecie, vi è infatti un rapporto composito, nel quale l'effetto della prestazione professionale non raggiunge solo il cliente diretto destinatario, ma si riflette sull'intera collettività sociale e pertanto risponde anche ad un interesse di carattere generale; bisogna dunque agire nella direzione della giustificazione di ogni misura regolamentare o autoregolamentare che consolidi la responsabilità pubblica del professionista. La professione economica deve inoltre tener conto dei dati statistici reali di tutti i paesi del mondo; deve valorizzare adeguatamente il fatto che il 95% della professione mondiale sia composta da professionisti che operano in studi di piccole o medie dimensioni, che hanno l'esigenza di essere rappresentati a livello internazionale così come hanno la necessità di raccordarsi e dialogare tra di loro per partecipare da protagonisti, attraverso le loro organizzazioni, al processo di globalizzazione al quale possono assicurare un contributo positivo in termini di sviluppo equilibrato e sostenibile; non vi sono solo le "Big Four", ora sempre meno ma sempre più grandi; in questo contesto, anche l'attività di revisione, pur importante, non è l'unico ambito professionale che deve svilupparsi e diffondersi; la consulenza giuridica e la consulenza aziendale di tipo strategico sono attività altrettanto importanti di cui la professione economica deve ren-

dersi interprete sempre più autorevole. La professione economica deve inoltre valorizzare il modello delle conoscenze e delle competenze professionali interdisciplinari e fornire al cliente una capacità consulenziale qualificata, dovuta proprio alla capacità diagnostica basata sull'osservazione macro sistemica dell'azienda e non già sulla conoscenza ultra specialistica del singolo settore aziendale; anche il raggiungimento di una dimensione sociale ed ambientale all'economia delle imprese assistite, non può infatti che realizzarsi attraverso l'adozione di un approccio multidisciplinare, sia nella definizione dei contenuti didattici per l'accesso alla professione che per la formazione professionale continua.

E' però necessario che la professione economica assicuri il massimo livello di affidabilità e credibilità delle proprie affermazioni e delle proprie prestazioni.

La credibilità della prestazione dipende da due componenti: una di tipo soggettivo ed una di tipo oggettivo; l'aspetto soggettivo riguarda l'indipendenza del professionista, quello oggettivo concerne l'attendibilità dell'informazione, dei dati e dei documenti elaborati dal professionista stesso; in questo duplice senso, vanno elaborati precisi codici etici ed armonizzati i principi contabili e di revisione, oltre all'avvio di una costruttiva analisi dei modelli sintetici ed analitici idonei a trattare l'informativa ambientale e sociale delle attività aziendali; con riferimento ai principi contabili internazionali, vanno sostenute appieno le voci che richiedono con insistenza la definizione di modelli più adeguati per la redazione dei bilanci delle PMI, al momento non considerate come destinatarie dei principi internazionali; l'internazionalizzazione delle PMI richiede infatti una pronta e tempestiva considerazione dei principi da applicare a queste realtà decisive per lo sviluppo economico mondiale.

Concordo sul fatto che sia necessario procedere ad una ricognizione e proposizione di modelli efficaci per il controllo della qualità delle prestazioni professionali; deve essere intrapreso un coraggioso esame dei modelli attualmente adottati per rimettere in discussione ogni assunto finora applicato e proporre modelli di controllo che si basino innanzitutto sulla minor dipendenza tra soggetto controllante e controllato e si orientino verso l'adozione di normative più vincolanti di quelle basate sulla semplice autoregolamentazione.

Non credi che la professione economica debba adottare un approccio flessibile verso l'adozione ed il ricorso alle nuove tecnologie?

L'impiego delle tecnologie risponde sia ad una funzione incrementativa o migliorativa dell'efficienza nello svolgimento dell'attività professionale, potendosi eseguire con tempi ridotti e dati più sofisticatamente elaborati, ma al tempo stesso svolge anche una funzione innovativa, introducendo nuove opportunità consulenziali da offrire all'azienda come conoscenze integrative.

La professione economica deve lavorare per una qualificazione internazionale uniforme che identifichi standard formativi e competenze professionali conosciuti e riconosciuti a livello mondiale: ritieni che su questi temi e su questi obiettivi le professioni intellettuali di matrice latina possano giocare un ruolo importante?

Senza altro, in quanto sono professioni che, come detto, si giovano di percorsi formativi più complessi e allargati nonché di una regolamentazione fondata proprio sul principio di garanzia della fede pubblica come presupposto per la tutela di interessi sociali generali e perciò sono senz'altro quelle che meglio consentono la realizzazione di questi obiettivi.

Si può concludere sostenendo quindi che la capacità di rendere la globalizzazione un'opportunità anziché una minaccia dipende dalla capacità di saperne controllare i meccanismi di funzionamento e di riproduzione e che il capitale intellettuale, soprattutto la forma che questo assume nel campo delle professioni, deve essere considerato come la principale fonte di garanzia di uno sviluppo che vuole essere davvero sostenibile nonché il principale veicolo attraverso cui esplicitare il necessario controllo affinché l'obiettivo diventi effettivamente raggiungibile.

Ancora una volta confermo che il ruolo dei professionisti nella nuova società internazionale del terzo millennio deve essere quello di parte sociale a tutti gli effetti, non solo di componente tecnica.

TEMI DI ATTUALITA'

Imprese nel Web

ANNA FACCIO
Ordine di Vicenza

In questo primo scorcio di terzo millennio, caratterizzato da borsa in crisi, timori di inflazione e PIL asfittico ci accompagna una sola certezza: le imprese continueranno ad esistere e, pur lottando, continueranno a vendere e comprare.

Sarà il modo in cui lo faranno che cambierà. Sia per Marco Polo, che andava verso il mitico Katai a dorso di mulo, sia per piccolo imprenditore veneto, che negli anni cinquanta andava in Brianza a comprare tessuti, passandoseli fra le dita e annusandoli prima di acquistarli e portarli in bottega, dopo chilometri di strada percorsi con la Topolino Giardiniera, come pure per il Top Manager, che vola verso Tokio in lussuosi Boing 747, il "Viaggio di Lavoro" è stato ed è indispensabile per acquistare o vendere. Questo "Viaggio di Lavoro" è uno degli elementi nella gestione commerciale dell'azienda che inevitabilmente dovrà evolversi, perché il suo costo lo rende obsoleto.

Ora la Rete è una realtà che si espanderà fino agli angoli più remoti del pianeta grazie alle ultime tecnologie che utilizzano i satelliti geostazionari alimentati ad energia solare: questo sarà il nuovo "Viaggio di Lavoro".

È una trasformazione che non si verificherà nel medio termine, ma è già in atto. I Direttori Commerciali vendono attraverso il Web, i Direttori Acquisti comprano navigando in Rete.

E' l'e-commerce.

Ma come si possono convincere gli imprenditori, che da sempre sono abituati a toccare con mano per verificare la qualità della merce prima di acquistarla, che un video terminale può diventare il loro lungo braccio?

Bisogna dare certezza. Ci sono già le certificazioni ISO, che dimostrano che il prodotto proposto è qualitativamente corretto.

Come si possono, poi, garantire i potenziali clienti che ciò che viene esposto nella vetrina sul Web è "esattamente quello che essi riceveranno e che tutte le

procedure connesse all'acquisto saranno svolte in modo corretto?"

A tutto ciò risponde il marchio WebTrust.

Infatti, con la certificazione WebTrust, e con la consulenza che la precede, viene attestata la corrispondenza delle impostazioni tecniche e giuridiche del sito di e-commerce in modo da garantire il rispetto delle condizioni di acquisto o vendita, del diritto di recesso e delle condizioni di sicurezza e di riservatezza dei dati che vengono trasmessi (vedi www.aicpa.org, www.webservicedottcomm.it e www.webtrustconsulting.it).

Inoltre, rigidi protocolli controllano la situazione dei siti Internet e attestano che chi espone questo marchio garantisce transazioni certificate da un organo super partes, composto da Dottori Commercialisti, che sono assoggettati alle regole imposte dal loro Ordine Nazionale, che è fra i più qualificati.

L'adesione al progetto WebTrust è stata deliberata dal Consiglio Nazionale nell'ottobre 2000 in base alla relazione rilasciata dal gruppo di lavoro appositamente costituito presso il Consiglio, con lo scopo di verificare l'opportunità di partecipare al progetto promosso dall'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) ed il Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA).

Il Consiglio Nazionale ha partecipato attivamente alla fase di definizione dell'attuale assetto dei principi WebTrust e all'avvio del progetto a livello europeo attraverso la partecipazione al Forum WebTrust/Europa che si è costituito già nell'ottobre 1999. Il marchio WebTrust è riconosciuto a livello internazionale in Europa (Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Gran Bretagna, Italia, Olanda, Spagna, Svezia), USA, Canada, Australia, Hong Kong e Israele.

Chi acquista, quando vedrà questo marchio saprà di poter contare sulla certezza dell'acquisto e della qualità del servizio che riceverà.

Ecco il "Viaggio di Lavoro" del terzo millennio, sicuro, protetto ed economico, che non richiede prenotazioni, code e check-in: è facile viaggiare, acquistare e vendere attraverso il Web.

PUBBLICITA' IPSOA

SOCIETA' E IMPOSTE

Associazione in partecipazione

Il trattamento tributario

1. INTRODUZIONE – 2. LE PARTI DEL CONTRATTO – 2.1 L'ASSOCIATO – 2.2 L'ASSOCIANTE – 3. ASPETTI FISCALI. LE IMPOSTE DIRETTE – 3.1 IL REDDITO DELL'ASSOCIATO – 3.2 DEDUCIBILITÀ FISCALE DEGLI UTILI EROGATI ALL'ASSOCIATO – 4. ASPETTI FISCALI. LE IMPOSTE INDIRETTE – 5. CONCLUSIONE

1. INTRODUZIONE

Il contratto di associazione in partecipazione è disciplinato dal Codice Civile dagli artt. 2459 e seguenti.

In particolare l'art 2459 c.c. individua il contratto di associazione in partecipazione come quel contratto con il quale "l'associante attribuisce all'associato una partecipazione agli utili della sua impresa o di uno o più affari verso corrispettivo di un determinato apporto".

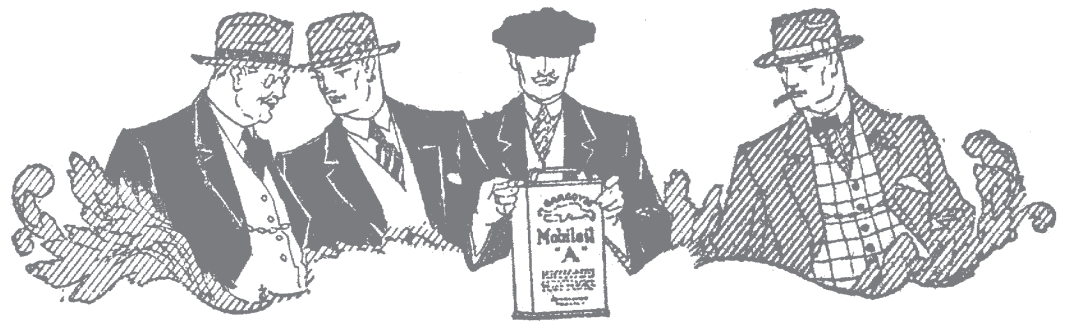
Questo tipo di contratto può essere inquadrato tra i contratti consensuali con due elementi essenziali: l'apporto dell'associato e la sua partecipazione agli utili dell'impresa. Ancora molto dibattuta è la collocazione del contratto di associazione in partecipazione tra i contratti di scambio piuttosto che tra i contratti associativi¹. Nei contratti di scambio "le parti contraenti sono contrapposte, atteso che ognuna di esse tende a concretizzare un proprio ed esclusivo interesse. La connessa confliggenza postula l'obbligo di prestazioni corrispettive, di contenuto diverso ed opposto nonché la presenza di due, e non di più, parti".

Nei contratti di associazione vi è, invece, una comunione di interessi tra le parti che possono essere due o più. La parte di dottrina che ritiene il contratto di associazione in partecipazione un contratto associativo, sottolinea che l'apporto dell'associato è finalizzato al conseguimento di uno scopo comune, finalizzazione tipica dei contratti associativi². Non vi sono dubbi invece sulle differenze tra contratto di associazione in partecipazione e rapporto di lavoro subordinato: "l'associato in partecipazione, se pur conferisce il proprio lavoro, non è un lavoratore subordinato, perché non si inserisce in una azienda altrui per finalità a lui estranee; non è obbligato a prestare una collaborazione. Ma solo il proprio lavoro nei limiti del valore attribuito all'apporto, non è subordinato ad un datore di lavoro, ma solo

GIULIANO BORRIERO
Praticante Ordine di Vicenza

alle direttive dell'associante al quale non competono quei poteri disciplinari e di controllo spettanti al datore di lavoro anche nel silenzio del contratto di lavoro, non ha infine diritto ad una retribuzione o, comunque, ad un minimo garantito di guadagno e, se pur non partecipa alle perdite, partecipa tuttavia al rischio dell'impresa potendo non conseguire utile di sorta".

I contratti di associazione in partecipazione presentano, soprattutto dal punto di vista del trattamento fiscale, differenze a seconda che il tipo di apporto dell'associato sia di solo capitale, di solo lavoro o contemporaneamente di capitale e lavoro.



2. LE PARTI DEL CONTRATTO

2.1 L'ASSOCIATO

L'associato, verso il corrispettivo di un determinato apporto, acquista il diritto di partecipare agli utili conseguiti dall'impresa o dal compimento di uno specifico affare. Il primo elemento fondamentale per la costituzione del rapporto di associazione in partecipazione risulta quindi l'apporto dell'associato. Questo apporto può assumere diverse forme: apporto di capitale (beni o danaro), apporto esclusivo di lavoro, apporto misto lavoro-capitale (beni o danaro). A fronte del contributo dell'associato all'impresa (o all'affare), l'associante concede una partecipazione agli utili della propria impresa. Al fine di poter raggiungere gli obiettivi posti dal contratto, all'associato deve essere riconosciuto

un, se pur limitato, potere gestorio dell'impresa. I limiti del potere di gestione e organizzazione dell'associato rappresentano un elemento particolarmente delicato del contratto; infatti, a differenza del contratto associativo, nell'associazione in partecipazione i contraenti non partecipano in modo paritetico alla gestione dell'impresa, che rimane unica prerogativa dell'associante.

L'associato deve quindi svolgere la propria attività utilizzando il potere gestorio entro i limiti posti dal contratto stesso o dagli accordi con l'associante⁵.

In un rapporto di associazione in partecipazione, pur rimanendo l'associante l'unico imprenditore titolare del diritto di gestione dell'impresa, devono però venire attribuiti all'associato alcuni limitati e subordinati poteri di gestione della

stessa, in modo da poter garantire all'associato il raggiungimento del fine contrattuale (che può essere la conclusione di uno specifico affare piuttosto che la ordinaria attività aziendale).

L'art. 2552 c.c. attribuisce la paternità della gestione dell'impresa: "la gestione dell'impresa o dell'affare spetta all'associante. Il contratto può determinare quale controllo possa esercitare l'associato sull'impresa o sullo svolgimento dell'affare per cui l'associazione è stata contratta." Dal tenore letterale dell'art. 2552 c.c., risulta indubbio che un certo potere gestorio spetta anche all'associato; alcuni autori però si sono spinti oltre, sottolineando l'inesistenza di qualsiasi ostacolo alla delega di rappresentanza a tutti gli effetti conferita all'associato⁶.

SEGUE A PAGINA 6

¹ Sul dibattito dottrinale tra contratti di scambio e contratti associativi si segnala: M. De Acutis, *L'associazione in partecipazione*, Padova, 1999; G. De Ferra, *Associazione in partecipazione*, in Commentario del c.c., Roma, 1973; M. Ghidini, *L'associazione in partecipazione*, Milano, 1959; G. Gaffuri, *L'associazione in partecipazione nel nuovo Testo Unico*, in *Le Società*, 1988, pag. 1084; S. Lattanzi, *Associazione in partecipazione*, in *Enc. Giur. Treccani*, Roma, 1988.

² Danilo Bondavalli, *L'associazione in partecipazione*, Giuffrè, Milano, 2000.

³ Ferrara-Corsi, *Gli imprenditori e le società*, Milano, 1987, pagg. 217 e seg.

⁴ Corte d'Appello di Napoli, Sentenza 1 febbraio 1963. Conforme Corte Cassazione, Sentenza del 6 febbraio 1971, n. 313 "Nell'associazione in partecipazione l'apporto dell'associato può essere costituito da una prestazione di attività lavorativa. In tal caso il rapporto si distingue da quello di lavoro subordinato, perché mancano il vincolo di dipendenza e la garanzia di guadagno, che sono connaturati al rapporto di lavoro".

⁵ Cass. Sez. Lavoro, 5 gennaio 1984, n. 32.

⁶ Ghidini, *Associazione in partecipazione*, in *Enciclopedia del diritto*, Giuffrè, Milano, 1958; Ferri, *Associazione in partecipazione*, in *Novissimo Digesto Italiano*, Utet, Torino, 1958.

Associazione in partecipazione

SEGUE DA PAGINA 5

Altro aspetto fondamentale del contratto di associazione in partecipazione è la partecipazione agli utili dell'impresa. Dal punto di vista dell'associato il contratto in esame risulta essere un contratto oneroso ed aleatorio poiché, ad una prestazione certa (l'apporto), corrisponde una prestazione incerta e indeterminata (la partecipazione agli eventuali utili). Nel caso in cui dall'attività aziendale o dalla conclusione del singolo affare derivi una perdita, è necessario stabilire se e in che misura l'associato se ne debba accollare una parte.

L'art. 2553 c.c. stabilisce che "Salvo patto contrario, l'associato partecipa alle perdite nella stessa misura in cui partecipa agli utili, ma le perdite che colpiscono l'associato non possono superare il valore del suo apporto". Il codice civile stabilisce i limiti inderogabili di partecipazione dell'associato alle perdite e stabilisce anche la facoltà delle parti di escludere contrattualmente ogni partecipazione dell'associato alle perdite.

2.2 L'ASSOCIANTE

L'associante è il soggetto che, in cambio di un apporto dell'associato, divide parte degli utili della propria impresa o quelli derivanti da un singolo affare.

L'associante mantiene la titolarità esclusiva dell'impresa e rimane l'unico soggetto che acquisisce e risponde delle obbligazioni assunte dall'impresa. I terzi acquistano diritti ed assumono obblighi soltanto verso l'associante. L'art. 2552 c.c. individua quali siano gli obblighi dell'associante:

- dirigere l'attività dell'impresa secondo buona fede;
- non assumere iniziative tali da mutare il rischio valutato dall'associato all'atto della stipula del contratto;
- adempiere ai propri doveri con diligenza;
- non attribuire altre partecipazioni senza il consenso del precedente associato;
- dare inizio all'impresa, se questa non esiste, investendo l'apporto dell'associato.

Essendo l'associante l'unico titolare delle

obbligazioni assunte dall'impresa, l'associazione in partecipazione si scioglie per il fallimento dell'associante (art. 77 L.F.). In caso di fallimento dell'associante, l'associato ha diritto ad insinuarsi al passivo del fallimento per la parte di credito che gli deriva dai conferimenti effettuati, dopo averli compensati con la eventuale quota di perdita a suo carico⁷. Diverse sono le conseguenze in caso di fallimento dell'associato. Essendo il potere gestorio di competenza dell'associante (e solo in via subordinata dell'associato), in caso di fallimento dell'associato non comporterà automaticamente lo scioglimento del contratto di associazione. Spetterà al curatore fallimentare l'onere di decidere se subentrare nel contratto o chiederne lo scioglimento⁸.

3. ASPETTI FISCALI. LE IMPOSTE DIRETTE

3.1 IL REDDITO DELL'ASSOCIATO

Il reddito percepito dall'associato assume caratteristiche differenti in base a due elementi: la natura dell'apporto e la qualifica dell'associato. L'associato persona fisica (non titolare di partita IVA) che apporta capitale o capitale e lavoro, in base all'art. 41, comma 1, lettera f) del TUIR, qualifica come redditi da capitale gli utili derivanti da associazione in partecipazione, salvo quanto disposto dalla lettera c) del secondo comma dell'art. 49 del TUIR.

La lettera c) del secondo comma dell'art. 49 del TUIR stabilisce che "sono redditi di lavoro autonomo: c) le partecipazioni agli utili di cui alla lettera f) del comma 1 dell'art. 41 quando l'apporto è costituito esclusivamente dalla prestazione di lavoro.

Per cui, in caso di apporto di solo capitale o misto capitale-lavoro, gli utili percepiti dall'associato persona fisica sono considerati redditi di capitale; se l'apporto è invece costituito da solo lavoro gli utili sono considerati redditi di lavoro autonomo. Nel caso di apporto misto capitale-lavoro, il reddito viene determinato ai sensi dell'art. 42, comma 1, TUIR; tale reddito sconta l'IRPEF senza alcuna deduzione dall'importo lordo e su di esso deve essere operata una ritenuta d'acconto⁹.

Per gli utili spettanti all'associato d'opera, trova applicazione il comma ottavo dell'art. 50 del TUIR¹⁰. Sia nel caso di apporto di solo lavoro, che nel caso di apporto di capitale o misto, opera il principio di cassa.

Nel caso in cui l'associato sia titolare di partita IVA, gli utili percepiti, indipendentemente dalla natura dell'apporto, concorrono a formare il reddito d'impresa nell'esercizio di competenza.

3.2 DEDUCIBILITÀ FISCALE DEGLI UTILI EROGATI ALL'ASSOCIATO

I compensi erogati dall'associante all'associato costituiscono componente negativo di reddito d'impresa, indipendentemente dall'imputazione a conto economico¹¹.

Il Comunicato del Ministero delle Finanze del 13 maggio 1987¹² ha chiarito gli elementi essenziali per poter scomputare in diminuzione dal reddito d'impresa dell'associante le somme erogate all'associato:

- il contratto di associazione in partecipazione deve risultare da atto pubblico o da scrittura privata autenticata e deve, tra l'altro, contenere la specificazione dell'apporto e, qualora questo sia costituito da denaro ed altri valori, deve altresì contenere elementi certi e precisi comprovanti l'avvenuto apporto;
- con riguardo all'ipotesi di apporto costituito dalla prestazione di lavoro, gli associati non devono essere familiari dell'associante compresi tra quelli nell'art. 15 del D.P.R. 29/09/1973, n. 597;
- l'attribuzione delle quote di utili spettanti agli associati in partecipazione, da portare in diminuzione del reddito d'impresa dell'associante, deve trovare obiettiva giustificazione nel lavoro effettivamente prestato o nell'entità dell'apporto di altri beni.

La più recente C.M. n. 50/E del 12 giugno 2002, ha ribadito le condizioni per la deducibilità dei compensi erogati all'associato:

- il contratto deve essere stipulato nella forma di atto pubblico o da scrittura privata autenticata. Si fa presente che anche la scrittura privata registrata è un documento idoneo a provare l'esistenza dell'associazione in partecipazione, atteso che la registrazione attribuisce data certa all'atto e, quindi, spiega effetti anche nei confronti dell'Amministrazione Finanziaria¹³;
- il contratto deve contenere la specificazione dell'apporto e, qualora questo sia costituito da denaro ed altri valori, deve contenere elementi certi e precisi comprovanti

SEGUE A PAGINA 7

Tabella 3.1: natura degli utili percepiti dall'associato

ASSOCIATO	TIPO DI APPORTO		
	APPORTO D'OPERA	APPORTO MISTO	APPORTO DI CAPITALE
PERSONA FISICA	REDDITO DI LAVORO AUTONOMO	REDDITO DI CAPITALE	REDDITO DI CAPITALE
IMPRENDITORE	REDDITO D'IMPRESA	REDDITO D'IMPRESA	REDDITO D'IMPRESA

⁷ P. Meneghetti, C.A. Leardi, *L'associazione in partecipazione*, Centro Studi Tributarî, Verona, 2000

⁸ Sul subentro del curatore fallimentare si veda De Ferra, *Associazione in partecipazione*, Zanichelli, Bologna, 1973.

⁹ La ritenuta si applica in base all'art. 26, quinto comma, D.P.R. n. 600/73

¹⁰ Art. 50, comma 8, TUIR: "...I redditi indicati alla lettera c), d), e), del comma 2 dell'art. 49 costituiscono reddito per l'intero ammontare percepito nel periodo d'imposta.

¹¹ Art. 62, comma 4, TUIR: "le partecipazioni agli utili spettanti ai lavoratori dipendenti e agli associati in partecipazione sono computate in diminuzione del reddito dell'esercizio di competenza indipendentemente dalla imputazione al conto dei profitti e delle perdite".

¹² In banca dati *Quattro codici della riforma tributaria*, Ipsosa.

¹³ Sulla ineducibilità dei compensi per mancanza di registrazione del contratto di associazione in partecipazione si veda: Decisione Commissione tributari acentrale, sez. XXI, 21/06/90, n. 4868. Sulla necessità di data certa del contratto di associazione in partecipazione si veda: Sentenza Cassazione Civile, sez. tributaria, 30/05/2002, n. 7934.

Associazione in partecipazione

SEGUE DA PAGINA 6

l'avvenuto apporto;

- qualora l'apporto sia costituito da prestazioni di lavoro, gli associati non devono essere familiari dell'associante, ai sensi dell'art. 62, comma 2, del TUIR¹⁴.

La circolare precisa anche che, in mancanza di atti aventi data certa, la quota spettante all'associato non deve assumere alcuna rilevanza fiscale, né per l'associato, per il quale non concorre a formare il reddito complessivo, né per l'associante come costo nell'ambito del reddito di impresa.

4 ASPETTI FISCALI. LE IMPOSTE INDIRETTE

Dal punto di vista delle imposte indirette il D.L. n. 282/2002 ha apportato una significativa modifica alla disciplina dei contratti di associazione in partecipazione. Per effetto del citato D.L., l'art. 5, comma 2, D.P.R. n. 633/72 attualmente prevede che "non si considerino effettuate nell'esercizio di arti e professioni le prestazioni di servizi inerenti ai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, nonché le prestazioni di lavoro effettuate dagli associati nell'ambito dei contratti di associazione in partecipazione di cui all'articolo 49, comma 2, lettera c), del TUIR, rese da soggetti che non esercitino per professione abituale altre attività di lavoro autonomo".

Questa modifica legislativa ribalta una recente Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate¹⁵ che affermava la necessità di assoggettare ad IVA il compenso spettante all'associato in partecipazione che presta esclusivamente la propria opera, tenuto conto che per tale fattispecie si realizzano i presupposti oggettivo e soggettivo di imponibilità ai fini IVA. Questa risoluzione aveva portato con sé la necessità di aprire una posizione IVA per tutti i soggetti persona fisica che apportano nell'associazione in partecipazione esclusivamente lavoro.

Con l'entrata in vigore delle modifiche del D.L. n. 282/2002, tutti i soggetti che non esercitano, oltre all'attività di associazione in partecipazione, altra attività di lavoro autonomo non devono più

assoggettare ad IVA i compensi percepiti e possono quindi, chiudere la propria posizione IVA. Per quanto riguarda l'assoggettamento ad IVA nei casi di apporto diverso dal solo lavoro, si possono configurare le seguenti fattispecie:

- apporto di denaro: l'operazione non rientra nel campo di applicazione dell'IVA ai sensi dell'art. 2, comma 3, D.P.R. n. 633/72;
- nel caso di apporto da parte di persona fisica di beni diversi dal denaro o di apporto misto lavoro-beni, i compensi non sono soggetti ad IVA per mancanza del presupposto soggettivo;
- nel caso di apporto da parte di ditta individuale o società di beni diversi dal denaro o di apporto misto lavoro-beni, i compensi sono soggetti ad IVA essendo presenti sia il requisito soggettivo che quello oggettivo.

5 CONCLUSIONE

Dal punto di vista civilistico si può ritenere il contratto di associazione in partecipazione un contratto consensuale (che si perfeziona con il consenso delle parti), a titolo oneroso (all'apporto dell'associato corrisponde un corrispettivo, anche se incerto), di scambio e non associativo per mancanza dell'aspetto organizzativo.

Dal punto di vista delle imposte dirette è necessario distinguere la natura dell'apporto e la configurazione giuridica dell'associato: i compensi percepiti dall'associato imprenditore sono sempre considerati parte del reddito d'impresa. I compensi percepiti dall'associato persona fisica sono considerati reddito da lavoro autonomo, nel caso in cui l'apporto sia costituito da prestazione d'opera, o redditi di capitale nel caso di apporto di beni o misto beni-lavoro.

Dal punto di vista delle imposte indirette, se l'associato è un imprenditore i compensi percepiti sono sempre assoggettati ad IVA tranne nel caso in cui l'apporto iniziale sia stato in denaro. Nel caso in cui l'associato apporti esclusivamente il proprio lavoro e non svolga altra attività di lavoro autonomo, i compensi percepiti non sono soggetti ad IVA. Nel caso in cui l'associato sia persona fisica e l'apporto sia costituito da denaro, altri beni o misto, i compensi percepiti non sono mai assoggettati ad IVA.

¹⁴ Cass. Civile, Sentenza n. 11383, 30/08/2000: "L'ineducibilità dal reddito d'impresa dei compensi, oltre che dell'imprenditore, di alcuni suoi stretti familiari risponde all'esigenza di collegare il prelievo impositivo all'intrinseca natura ed all'effettiva entità complessiva del provento netto dell'impresa, evitando abbattimenti d'imponibile o riduzione di aliquote, per il tramite di un atto negoziale, in sé lecito, che trasformi il fisiologico godimento dei profitti da parte di quei familiari in un costo di produzione, segnatamente quando il loro impegno nell'impresa medesima, come nell'ipotesi di figli minori od ancora impegnati negli studi, non possa superare la soglia di una modesta, per quanto lodevole collaborazione".

¹⁵ Risoluzione n. 252/E del 30/07/2002

Tabella 4.1: Assoggettamento ad IVA

ASSOCIATO	TIPO DI APPORTO		
	APPORTO D'OPERA	APPORTO MISTO	APPORTO DI CAPITALE
PERSONA FISICA	NO ¹	NO	NO
IMPRENDITORE	SI	SI	SI ²

¹ Tranne il caso in cui l'associato eserciti per professione abituale altre attività di lavoro autonomo

² Nel caso di apporto di denaro non si applica l'IVA

Contattate il redattore del vostro Ordine Collaborate al giornale

BASSANO DEL GRAPPA

Alferio Crestani

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

Tel. 0424-521554 FAX 227636

email crestud@keycomm.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

PIAZZA MARTIRI, 8 - 32100 BELLUNO

Tel. 0437-948262 FAX 948575

email asprosmat@tin.it

BOLZANO

Sergio Tonetti

C.SO ITALIA, 13/M - 39100 BOLZANO

Tel. 0471-284666 FAX 283528

email sergio.tonetti@bw-partner.it

GORIZIA

Davide David

PIAZZA MATTEOTTI 11/16 - 33100 UDINE

Tel. 0432-204435 Fax 0432-288547

email qsdavid@tin.it

PADOVA

Ezio Busato

PIAZZA DE GASPERI, 12 - 35131 PADOVA

Tel. 049-655140 FAX 655088

email busatost@tin.it

PORDENONE

Eridania Mori

VIA G. CANTORE, 21 - 33170 PORDENONE

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

ROVIGO

Filippo Carlin

VIA MAZZINI 241 - 45014 PORTO VIRO (RO)

Tel. 0426 - 365364 FAX 631968

email filippocarlin@studiocarlin.it

TRENTO

Claudio Erspamer

VIA BRENNERO, 32 - 38100 TRENTO

Tel. 0461- 430000 FAX 828022

email fronzass@tin.it

TREVISO

Germano Rossi

SOTTOPORTICO BURANELLI, 27

31100 TREVISO

Tel. 0422-583200 FAX 583033

email faldini.rossi@tin.it

TRIESTE

Michele D'Agnolo

VIA DELLA ZONTA, 2 - 34122 TRIESTE

Tel. 040-763535 FAX 763518

email md@saed.it

UDINE

Carlo Molaro

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 3 - 33100

UDINE Tel. 0432 - 294880 FAX 26863

email studio@molaro-pezzettaassociati.it

VENEZIA

Luca Corró

VIA FAPANNI, 60 - 30174 MESTRE (VE)

Tel 041-971942 FAX 980015

email corscky@gpnet.it

VERONA

Claudio Girardi

VIA SCUDERLANDO, 81 - 37138 VERONA

Tel. 045-8521783 FAX 045 - 8548770

email claudiogirardi@libero.it

VICENZA

Adriano Cancellari

VIA DEGLI ALPINI, 21 - 36040 TORRI DI

QUARTESOLO Tel. 0444-381912 FAX 381916

email cancellari@euraudit.it

Segreteria

Maria Ludovica Pagliari

(Segreteria di Redazione)

VIA PARUTA, 33/A - 35126 PADOVA

Tel. e FAX 049-757931

Europa necessaria: lo spazio contabile europeo nell'Era globale

Il titolo di questo breve contributo ha, nei nostri intenti, una valenza (1) filosofica, con riferimento al sempre vivo dibattito politico-culturale sulla diarchia tra la necessità (da taluni ritenuta insussistente) di costruire uno "spazio" comune europeo (sociale, giuridico e culturale, e non solo economico) e l'ineluttabilità del processo di costruzione europea (in corso - tra numerosi "stop and go" - già da qualche decina d'anni), ed (2) evocativa della sempre più diffusamente avvertita necessità di regole uniformi in materia contabile.

Da parte nostra riteniamo che l'analisi dell'aspetto tecnico delle regole contabili recentemente introdotte costituisca solo un piccolo "di cui" del più vasto dibattito che contempla l'Europa come unico soggetto in divenire. Inoltre, sotto questo titolo - cui sottende un preciso concetto spazio-temporale applicabile in via generale a tutte le principali iniziative comunitarie - intendiamo dare l'avvio ad una breve disamina dei *trends* fondamentali che guidano la produzione normativa comunitaria:

* in tema di principi contabili di comune applicazione; e

* per la ricerca di regole minime (minimo comun denominatore) di determinazione di una base imponibile comune, atteso che il concetto di armonizzazione fiscale sembra oramai appartenere al passato.



Il dato certo da cui muove le basi questa breve analisi è l'orami prossima introduzione nel *corpus* normativo sviluppato a livello comunitario (il cd. "*acquis communautaire*") di talune regole tecniche in tema di modalità di contabilizzazione dei fatti ordinari e straordinari di gestione. L'attenzione del legislatore comunitario si è spostata di piano: dal contenitore (uniformità della struttura dei conti annuali, con conseguente semplificazione delle possibilità di confronto spazio-temporale) al contenuto (ovvero alle regole di contabilizzazione).

Quello che, a questo punto diventa veramente interessante, è la ricerca dei segnali che possono consentirci di immaginare quali potrebbero essere i futuri sviluppi della materia.

L'ambizione è quella di poter costruire una sorta di percorso a tappe - "Percorso IAS" - che, per progressivi stadi di approssimazione, riesca a focalizzare le linee evolutive della materia contabile.

In estrema sintesi, il percorso prevede i seguenti *steps* riassumibili con tre principali domande:

* che cosa sono gli IAS-IFRS (International Accounting Standards - International Financial Reporting Standards) ? (Parte I)

* gli IAS-IFRS possono costituire la base contabile di riferimento per la determinazione di una base imponibile consolidata comune applicabile da tutte le imprese europee alle attività da esse svolte nel territorio dell'Unione Europea ? (Parte II)

PAOLO VIGNANDO

Ordine di Pordenone

ANNA CHIARA BATTAGLIA

Ordine di Palermo

* quale potrebbe essere lo schema di riferimento per la tassazione delle attività transnazionali svolte dalle imprese europee, in particolare le piccole e medie imprese ? (Parte III)

Parte I

I. Le Regole di Contabilizzazione dei Fatti di Gestione nei singoli Stati membri: la situazione attuale

Nell'attuale situazione in ogni Stato membro è applicata un'autonoma disciplina giuridica del bilancio d'esercizio e del bilancio consolidato. Accanto a queste regole di natura giuridica - tutte uniformate alle Direttive comunitarie in tema di bilanci (Direttiva 78/660/CE e Direttiva 83/349/CE) - la predisposizione dei bilanci d'esercizio e consolidato viene realizzata applicando i principi contabili nazionali.

II. Natura e Funzione degli IAS-IFRS

Gli IAS-IFRS sono regole tecniche che recano i principi di contabilizzazione (valutazione e rilevazione) dei fatti di gestione ordinaria e straordinaria. Gli IAS-IFRS sono emanati dall'International Accounting Standard Board (IASB); attualmente sono vigenti 34 principi contabili e 31 documenti interpretativi.

Si tratta essenzialmente di regole contabili, non statuite per soddisfare obiettivi di natura fiscale, e costruiti in modo da consentire più di un metodo di contabilizzazione dei fatti rilevanti di gestione; peraltro, la tendenza che si va rafforzando in relazione alla statuizione di nuovi principi contabili ed alla revisione di quelli oggi vigenti, prevede la riduzione del numero delle possibili opzioni di contabilizzazione al fine di assicurare un minimo grado di certezza nella rilevazione delle transazioni.

II. 1 L'applicazione degli IAS-IFRS

Il Regolamento (EC) n. 1606/2002 richiede che, a partire dal 2005, le società europee quotate nei mercati regolamentati predispongano i loro conti annuali sulla base dei principi contabili internazionali IAS - IFRS. Formalmente, il Regolamento consente ad ogni Stato membro la possibilità di non applicare ovvero di emendare i singoli principi contabili IAS; peraltro, è auspicabile che tale facoltà rimanga del tutto "teorica", - non venendo di fatto esercitata - pena lo scardinamento dell'organicità del sistema costituito dagli IAS-IFRS.

Le società non quotate, invece, restano soggette solo alle disposizioni nazionali costituenti l'ordinamento giuridico del bilancio d'esercizio e consolidato (come già detto, uniformate ai precetti statuiti dalle Direttive contabili) ed ai principi contabili nazionali.

Ogni Stato membro, peraltro, ha facoltà di permettere ovvero di obbligare anche i soggetti non quotati ad utilizzare i principi contabili interna-

zionali IAS-IFRS nella predisposizione dei conti annuali (sia consolidato che d'esercizio).

Con riferimento ad alcuni specifici settori di attività (banche ed istituzioni finanziarie), il primo appuntamento con i nuovi principi contabili internazionali è fissato per il prossimo 10 ottobre, termine per il recepimento della Direttiva 2001/65/CE, (pubblicata nella Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee il 27 ottobre 2001) con la quale sono disposte una serie di modifiche alle precedenti regole comunitarie in tema di bilancio (IV e VII Direttiva sul bilancio).

In particolare, nell'ambito della disciplina giuridica del bilancio dovranno trovare accoglimento i principi IAS n. 32 e n. 39 in tema di strumenti finanziari. Tali principi introdurranno un nuovo metodo di valutazione degli strumenti finanziari ("fair value") - che andrà applicato a tutti gli strumenti finanziari così come definiti dagli stessi principi IAS (sono compresi nella definizione di strumenti finanziari anche i derivati) - abbandonando l'attuale riferimento al costo storico.

Infine, un utile riferimento deve essere fatto alla Direttiva approvata lo scorso 6 maggio 2003, sempre in tema di bilanci.

Tale Direttiva reca rilevanti modifiche alla IV ed alla VII Direttiva sul bilancio d'esercizio sulla base dei seguenti principi e criteri direttivi:

* eliminazione dei conflitti/interferenze che esistono tra le direttive contabili in vigore e gli IAS di prossima applicazione;

* consentire la possibilità di utilizzo degli IAS anche ai soggetti che non figurano tra i destinatari del Regolamento n. 1606/2002, ovvero principalmente le società non quotate;

* aggiornare la attuale struttura delle direttive contabili in modo da permetterne un adeguamento "agli sviluppi internazionali, rispecchiati dalle norme stabilite dall'International accounting standard board".

II. 2 IAS-IFRS: principi generali

I principi direttivi che guidano alla statuizione degli *standards* contabili internazionali di riferimento, ed in particolare degli IAS-IFRS, sono quattro:

- l'identificazione dell'utilizzatore;
- la rilevanza (*materiality*);
- la sostanza prevalente sulla forma (*substance over form*);
- il criterio del "fair value".

II. 2a L'utilizzatore

L'utilizzatore è il soggetto che ottiene i benefici informativi derivanti dall'applicazione degli IAS-IFRS dal bilancio annuale, d'esercizio e consolidato.

Gli IAS-IFRS sono "investor oriented" ovvero sono strutturati per fornire un complesso di informazioni qualificate sulla *financial position*, sulle sue variazioni e sulla *performance* dell'impresa che siano le più utili agli investitori per decidere se mantenere il loro investimento, se incrementarlo o se liquidarlo. Il modello di utilizzatore per cui sono stati predisposti i principi contabili internazionali è, quindi, quello dell'investitore. L'assunto di base da cui muove-

Lo spazio contabile europeo

SEGUE DA PAGINA 9

questa scelta è direttamente rinvenibile dal "Framework for the preparation of financial statements" che recita: "Non tutte le esigenze di informazione (...) degli utilizzatori possono essere soddisfatte dai bilanci, anche se alcune di esse sono comuni a tutti gli utilizzatori. Dato che sono gli investitori a fornire capitale di rischio all'impresa, la preparazione dei bilanci, che soddisfino le necessità informative di costoro, soddisferà anche la maggior parte delle necessità degli altri utilizzatori".

Peraltro, qualora detti principi contabili siano utilizzati come criterio per la determinazione di una base imponibile comune, anche il Fisco diventa un utilizzatore qualificato degli IAS-IFRS.

II. 2 b Rilevanza

La rilevanza/significatività dell'informazione è intimamente connessa con la natura dell'informazione stessa e con la sua rilevanza quantitativa. Quello della rilevanza è un concetto estremamente pervasivo che si riferisce alla necessità di rilevare contabilmente tutti i fatti di gestione la cui mancata rilevazione, ovvero la cui errata contabilizzazione, possa influenzare in modo notevole i risultati dell'esercizio.

Il livello di rilevanza dei fatti di gestione dipende dalle dimensioni dell'impresa a cui si riferiscono i fatti di gestione da rilevare: il livello di rilevanza per una piccola impresa risulta essere molto diverso da quello di una media impresa.

Con riferimento alle implicazioni fiscali, si noti che mancando un riferimento univoco in relazione al livello di rilevanza, risulta difficile per le autorità fiscali poter fissare un livello minimo comune di cautela fiscale basato sulla certezza che tutti i fatti di gestione rilevanti sono stati contabilizzati e si riflettono i loro effetti economici nei risultati esposti nei bilanci annuali.

Ad abundantiam, si noti che il principio di rilevanza può determinare l'insorgenza di differenze temporali nella rilevazione dei fatti di gestione che possono avere un notevole impatto nella determinazione di una base imponibile consolidata.

II. 2. c Sostanza prevalente sulla forma

Anche questo principio direttivo presenta talune problematiche interpretative soprattutto con riferimento alle implicazioni in ambito fiscale.

Secondo tale principio, la sostanza economica delle operazioni deve prevalere sulla forma apparente delle stesse. Ne consegue che il trattamento contabile appropriato di un dato fatto di gestione è quello che rappresenta il risultato economico dell'operazione stessa, indipendentemente dal nome dato o dall'apparente forma convenzionalmente assegnata.

II. 2. d Valutazione secondo il criterio del "fair value"

La valutazione degli *assets* aziendali mediante l'utilizzo del criterio del "fair value" determina una rivoluzione copernicana nei criteri di valutazione di corrente utilizzo: viene abbandonato il criterio del costo storico per abbracciare un criterio di valutazione che viene definito come "il corrispettivo al quale un bene può essere scambiato, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili in un'operazione fra terzi".

Come si vede, il suo significato non coincide:

* né con il concetto di valore corrente o di mercato, in quanto i fattori, le caratteristiche e le circostanze soggettive proprie dei contraenti potrebbero non rappresentare un atteggiamento consapevole e disponibile (come invece, richie-

sto dal concetto di "fair value");

* né con quello di valore normale, che non tiene conto della realtà economica e delle condizioni del mercato in cui il bene è inserito.

Per ciò che concerne l'ambito fiscale, il criterio del "fair value" appare difficilmente conciliabile con il principio di tassazione dei profitti effettivamente realizzati, nel rispetto del principio costituzionale di capacità contributiva (art. 53 della Costituzione), in quanto il "fair value" così come applicato negli IAS-IFRS giunge alla determinazione sia di risultati realizzati che di quelli attesi e non ancora effettivamente realizzati.

III. Breve panoramica dei singoli IAS

Nonostante l'analisi dei singoli principi contabili internazionali IAS-IFRS non rientri tra gli scopi di questo lavoro, si ritiene che – solo a titolo informativo – sia, comunque, opportuno fornire una breve sintesi delle principali criticità sorgenti in ambito fiscale e derivanti dall'applicazione dei più rilevanti (almeno con riguardo alle implicazioni fiscali) principi contabili internazionali.

IAS 1 Presentazione dei principi contabili finanziari

Rilevanza ed aggregazione di valori, compensazioni tra valori ed uso del criterio di valutazione del "fair value" in modo diffuso sono i criteri direttivi utilizzati per la statuizione degli IAS-IFRS.

IAS 2 Rimanenze

In ambito IAS-IFRS, il metodo di contabilizzazione delle rimanenze ordinariamente applicato (metodo raccomandato) è il metodo FIFO oppure quello del costo medio ponderato; il metodo LIFO, invece, è semplicemente un metodo consentito.

IAS 8 Utili e perdite dell'esercizio, correzione di errori e cambiamento delle regole di contabilizzazione

Il cambiamento nelle regole di valutazione deve essere riflesso direttamente nel risultato del periodo nel quale è avvenuto il cambiamento; la correzione degli errori, invece, deve essere trattata come una rettifica del risultato di un precedente esercizio (il riconoscimento dell'impatto sul risultato dell'esercizio in cui è scoperto e corretto l'errore costituisce solo il metodo consentito di contabilizzazione, non quello raccomandato); infine, il cambiamento delle regole di rilevazione/contabilizzazione deve essere trattato in modo retrospettivo come rettifica del risultato di un precedente esercizio.

IAS 11 Commesse a lungo termine

I costi ed i ricavi connessi con l'esecuzione di contratti di durata ultrannuale devono essere contabilizzati secondo la tecnica dello stato di avanzamento dei lavori

IAS 16 Immobili, Impianti ed attrezzature

Le immobilizzazioni materiali devono essere ammortizzate nel corso del loro periodo di vita utile; il metodo di ammortamento da utilizzare deve indicare gli effettivi benefici ritratti dall'impresa dal bene. Detti beni devono essere rivalutati periodicamente e per intere classi di immobilizzazioni utilizzando il criterio del "fair value"; i risultati positivi derivanti da tali rivalutazioni devono essere accantonati ad una riserva che costituisce parte integrante del Patrimonio Netto; i risultati negativi sono portati a rettifica della suddetta riserva.

IAS 17 Leasing

I leasing finanziari – ovvero quelli che prevedono il trasferimento dei rischi al locatore – devono

essere capitalizzati ed ammortizzati dallo stesso locatore. Tale metodo di contabilizzazione è a noi più noto con il nome di "metodo finanziario" che si contrappone al più comunemente utilizzato "metodo patrimoniale".

IAS 22 Aggregazioni di imprese (Business combinations)

Le operazioni straordinarie si presume abbiano sempre fine di acquisizione (termine da intendersi in senso molto lato, per cui anche un'operazione di conferimento o di fusione è da considerarsi un'acquisizione).

Tali operazioni devono essere sempre contabilizzate secondo il "purchase method" che prevede la contabilizzazione dell'operazione in base all'ammontare del corrispettivo pagato o del valore corrente alla data dello scambio delle attività non monetarie trasferite; il "pooling of interest method" ovvero la contabilizzazione delle attività, delle passività e delle riserve al valore contabile, è permesso solo al verificarsi di talune precise circostanze.

IAS 27 Bilancio consolidato

Tale principio contabile definisce, *in primis*, i soggetti che devono essere consolidati e successivamente quali sono le modalità di consolidamento da utilizzare.

Orbene, secondo tale principio contabile, tutti i soggetti posseduti per una percentuale superiore al 50% ed, in alcuni casi, anche i soggetti posseduti per meno del 50%, devono essere consolidati. Il consolidamento prevede l'acquisizione nel bilancio consolidato della totalità delle attività e delle passività e dei costi e dei ricavi.

IAS 36 Riduzione del valore delle attività (Impairment of assets)

Le immobilizzazioni (avviamento, *intangible assets*, terreni, impianti ed attrezzature) devono essere sottoposte periodicamente ad un test di valutazione (*impairment test*): tale principio contabile prevede l'obbligatoria iscrizione di un componente negativo di reddito allorché il valore di presumibile realizzo dell'immobilizzazione sottoposta al test risulta essere inferiore al suo valore contabile (*book value*).

IAS 38 Attività immateriali (Intangible assets)

Il trattamento contabile di tali *assets* prevede la contabilizzazione al costo storico; la contabilizzazione al "fair value" è consentita qualora detto valore possa essere desunto sulla base di un mercato di riferimento.

IAS 39 Strumenti finanziari: rilevazione e misurazione

All'atto dell'acquisto, gli strumenti finanziari devono essere contabilizzati al costo di acquisizione; successivamente, qualora detenuti alla fine dell'esercizio, detti strumenti sono soggetti a periodiche rivalutazioni sulla base del criterio del "fair value".

Concludendo, proprio nell'ottica di utilizzazione di detti principi contabili internazionali quale strumento per la determinazione di una base imponibile consolidata comune a livello europeo, si noti che metodi alternativi di contabilizzazione sono consentiti nei seguenti casi e dai seguenti principi contabili:

- * IAS 2 Rimanenze: FIFO oppure LIFO;
- * IAS 11 Contratti di durata ultrannuale: percentuale di completamento o *cost recovery* (costo di sostituzione);
- * IAS 38 Intangible assets: costo storico ovvero "fair value".

Collegio sindacale: nuovo ruolo nelle società non quotate

1. Premessa

Da una prima lettura della nuova normativa di riforma del diritto societario, pare sia evidente che essa ha profondamente innovato il ruolo che il collegio sindacale sarà chiamato a svolgere in futuro in seno alle società non quotate.

Il presente scritto¹ si soffermerà sugli aspetti operativi connessi soprattutto alla riqualificazione della funzione di "vigilanza", che nel nuovo contesto, e per le ragioni che vedremo, assume importanza primaria rispetto ai compiti tradizionali di controllo legale dei conti, tralasciando l'analisi delle disposizioni inerenti alla composizione dell'Organo di controllo in generale e illustrando invece, per quanto possibile in questa fase, le principali novità che riguardano le tematiche inerenti ai doveri, i poteri e le responsabilità che sono comuni a tutti i sistemi di controllo per l'esplicito rinvio di legge alla normativa riferita alle società per azioni.

Essendo inoltre assolutamente improponibile una panoramica estensiva ed esaustiva della materia, si cercherà di "mettere sul tavolo" una serie di questioni - sotto forma proprio di "appunti" - dando per scontato che il lettore abbia proceduto autonomamente alla lettura delle disposizioni normative di volta in volta citate, con l'obiettivo dichiarato di porre le prime basi per suscitare le riflessioni e gli approfondimenti che saranno necessari da qui all'entrata in vigore della nuova normativa.

2. I doveri

2.1 Funzione di vigilanza

Dalla lettura della nuova formulazione dell'art. 2403, appare già evidente la particolare importanza che il legislatore ha voluto assegnare alla funzione di vigilanza - identificabile con il disposto del comma 1 - rispetto alla funzione di controllo contabile; in special modo risalta il nuovo riferimento al controllo riguardo all'adeguatezza del sistema organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla società ed al suo concreto funzionamento, disposizione, questa, non rinvenibile nell'attuale normativa.

Già a questo primo livello si possono evidenziare due elementi principali: il primo riguarda l'importanza che il legislatore ha voluto assegnare, in coerenza con i principi della Legge Delega ed in ragione della molteplicità degli interessi tutelati, a ciò che può essere definito l'efficace funzionamento della società ottenuto attraverso un'adeguata organizzazione generale, il cui approntamento è un obbligo che incombe esplicitamente sugli amministratori (ovvero sugli organi delegati).

Il secondo riguarda il fatto che l'obbligo di vigilanza sul sistema contabile ricade sempre e

ENRICO PRETE

Ordine di Udine



comunque sui sindaci a prescindere dal fatto che siano chiamati o meno a svolgere anche la funzione di controllo legale dei conti. L'incongruenza però è solo apparente: i "Principi di comportamento" relativi ai sindaci operanti in società quotate, infatti, indicano che l'attività del collegio sindacale non può mai prescindere dal controllo dell'area contabile essendo questa deputata alla registrazione ed alla rappresentazione dei fatti aziendali e quindi collegata inscindibilmente alla funzione di vigilanza, in quanto ad essa strumentale.

Nel caso in cui, quindi, organo di vigilanza e organo di controllo legale dei conti non dovessero coincidere, assume importanza cruciale lo scambio reciproco di informazioni stabilito dall'art. 2409 septies che comunque non deve condurre ad un appiattimento dell'attività del collegio sindacale su quella dell'organo di revisione data la necessità di procedere ad autonome stime e valutazioni.

Le novità introdotte testimoniano, in tutta evidenza, come la nuova formulazione dell'art. 2403 ricalchi, sostanzialmente *in toto*, quella dell'art. 149 del D.Lgs. n.58/98 (noto anche come "legge Draghi") onde, a livello operativo, risulta di primaria importanza cogliere il paragone che viene stabilito con le società quotate, giacché l'applicazione dei relativi principi di comportamento, emanati dopo la riforma Draghi dall'apposita Commissione, può generare diversi problemi in fase di applicazione a società di piccole e medie dimensioni che per ovvie ragioni sono meno "strutturate" da un punto di vista organizzativo dato che, per quanto finora

evidenziato, il controllo dei sindaci non è più riferito solo al sistema che produce i dati destinati a formare il bilancio d'esercizio bensì all'intera attività aziendale.

Pertanto, la Corte di Cassazione² era già orientata in questa direzione in considerazione della pluralità e della natura degli interessi tutelati: tale elemento assume, nel nuovo spirito della legge, un'importanza primaria dato che, secondo i principi indicati nella legge delega, rivestono centrale rilevanza la certezza dei rapporti con i terzi, la tutela dei creditori sociali e la centralità dei rapporti contrattuali con i soci.

2.2 Principi di corretta amministrazione

La normativa sancisce che al Collegio sindacale compete l'onere di vigilare, non più sull'amministrazione in generale, bensì sul rispetto, da parte degli amministratori, dei "principi di corretta amministrazione". Nella loro definizione, rinvenibile nei citati "Principi di comportamento del collegio sindacale nelle società quotate", vi si trovano molti elementi noti³ ed altri facilmente intuibili onde per cui se ne traslascia la disamina.

Tra questi ultimi merita comunque una breve parentesi il controllo finalizzato alla salvaguardia del patrimonio sociale e alla sua integrità; in considerazione della centralità attribuita dalla legge delega al principio di tutela dei creditori e dei terzi in genere sembra che questo elemento assuma, nella nuova normativa, un'importanza sensibilmente superiore che nel passato.

Per quanto riguarda invece il controllo sul compimento di atti "estranei all'oggetto sociale", non si può non evidenziare come, sia per le Srl che per le Spa, sia stata completamente modificata la disciplina relativa proprio all'oggetto sociale. In generale, infatti, negli atti costitutivi non dovrà più essere indicato l'oggetto sociale in senso lato, bensì l'attività che lo costituisce e, di conseguenza, non vi saranno più oggetti sociali sostanzialmente "omnicomprensivi" ma, al contrario, molto più specifici in quanto, in altre parole, non dovrebbe essere più indicato ciò che gli amministratori "possono fare" ma ciò che "in realtà fanno".

Tale principio assume un particolare significato proprio in relazione alla nuova disciplina delle Srl nelle quali l'oggetto sociale ha la funzione di legittimare il diritto di recesso dei soci e non quello di limitare l'ambito operativo degli amministratori giacché questi possono benissimo compiere operazioni diverse da quelle indicate nell'oggetto sociale salvo, appunto, il diritto di recesso dei

SEGUE A PAGINA 12

¹ Il presente scritto costituisce una rielaborazione ed una formalizzazione dei temi trattati nella relazione esposta dall'Autore nel corso di un seminario tenuto lo scorso 19 marzo nell'ambito dei lavori svolti dalla Commissione di studio per la riforma del diritto societario istituita in seno all'Ordine di Udine.

² Cass.civ., sez. I, n.2772 del 24.03.1999, Cass.pen., sez. V, n.8327 del 22.04.1998, Cass.civ., sez. I, n.5287 del 28.05.1998;

³ I Sindaci dovranno accertare che gli amministratori non compiano operazioni manifestamente imprudenti o azzardate, che possano compromettere l'integrità del patrimonio sociale, volte a sopprimere o modificare i diritti attribuiti dalla legge o dallo statuto ai singoli soci, in contrasto con le deliberazioni assunte dall'assemblea, dal consiglio di amministrazione o dal comitato esecutivo ecc...

Collegio sindacale, nuovo ruolo

SEGUE DA PAGINA 11

soci. In tale contesto, e considerando i poteri di controllo e le responsabilità attribuite ai soci dal novellato art. 2476, è lecito chiedersi se un simile precetto in capo al collegio sindacale (nei casi – si ritiene rari – in cui dovesse essere operativo in seno ad una Srl) abbia ancora un senso, posto che nelle srl l'attività di tale organo, data la rubrica dell'art.2477, parrebbe limitata al controllo legale dei conti.

Un discorso a parte merita il controllo su operazioni effettuate dagli amministratori in conflitto di interessi con la società; infatti, pur essendo stata modificata la disciplina di tale fattispecie normativa per quanto riguarda i comportamenti a carico degli amministratori, è da ritenersi che i compiti di controllo del collegio sindacale non abbiano subito modifiche sostanziali se non per il fatto, a cui occorre però prestare massima attenzione, dei nuovi termini, molto più brevi, per l'eventuale espletamento dell'impugnazione delle delibere viziato.

2.3 Principi di legge

Il rispetto del principio di legalità, inteso come la conformità dell'operato degli amministratori alle leggi, ai regolamenti, alle disposizioni dello statuto nonché alla normativa fiscale, previdenziale ed assistenziale, non è completamente una novità ma nello spirito della nuova normativa acquisisce una importanza fondamentale alla luce di quanto detto finora e di quanto verrà illustrato nel successivo paragrafo n.4. Infatti, nel momento in cui il legislatore esplicitamente estende, come vedremo, l'ambito dell'attività di vigilanza di competenza del Collegio Sindacale appare ovvio ritenere che sia intenzionato a dare maggiore tutela a tale genere di interessi.

3. Natura della prestazione

Il legislatore ha posto a carico dei membri del collegio sindacale – e anche degli amministratori – l'obbligo di agire non più secondo il criterio di diligenza del "buon padre di famiglia" bensì secondo quello, molto più stringente, parametrato alla natura dell'incarico e quindi, in buona sostanza, alla diligenza richiesta al professionista dall'art.1176, comma 2, c.c.

A chi scrive tale modifica appare più formale che sostanziale: ad esempio, il Tribunale di Napoli, già nel 1995, era orientato a considerare i compiti dei sindaci come prestazioni di natura professionale dato che il novellato (allora) art. 2397 c.c. sanciva, e tutt'ora infatti sancisce, l'obbligatorietà dell'iscrizione nel Registro dei Revisori Contabili. Secondo la nuova normativa, al contrario, questa non è più una condizione

necessaria⁴ ma ai sindaci è richiesta la più forte diligenza professionale di cui sopra; pare quindi potersi affermare che, per la nota proprietà commutativa, "invertendo l'ordine dei fattori, il prodotto non cambia".

Tali considerazioni riportano direttamente al disposto dell'art. 2236 c.c. dalla cui lettura, da combinarsi con il nuovo art. 2407, si ricava in primo luogo che in generale il professionista è responsabile anche per colpa lieve e, in secondo luogo, che incombe proprio su di esso l'obbligo di provare la condizione esimente dell'esistenza di "problemi tecnici di particolare difficoltà".

Per contro, la prestazione dei sindaci resta comunque un'obbligazione di mezzi: la nuova formulazione dell'art. 2407 comma 2, infatti, è rimasta inalterata onde risultano applicabili le conclusioni che dottrina e giurisprudenza, nel corso degli anni, hanno raggiunto e di cui, data la sovrabbondante letteratura in materia a cui si rimanda, si accennano solo gli elementi salienti. In particolare, i sindaci sono responsabili per fatto proprio, e non per fatto altrui, e vi deve essere un nesso causale tra il danno creato ed il loro comportamento omissivo; in altre parole, il fatto che si verifichi un danno (ai soci ovvero a creditori o terzi) causato da un comportamento degli amministratori non genera automaticamente responsabilità anche in capo ai sindaci, ma solo se e nella misura in cui esso sia direttamente riconducibile ad una loro condotta colposamente o dolosamente omissiva.

Sorge piuttosto un dubbio sulla tipologia di controllo, di legittimità o di merito, che deve effettuare il Collegio sindacale. La giurisprudenza è pervenuta, negli anni, a circoscrivere l'ambito operativo di controllo dei sindaci al concetto di "legittimità sostanziale", una sorta di zona grigia intermedia tra legittimità "formale" e merito, in cui il controllo sul merito delle operazioni è in qualche modo funzionale al controllo di legittimità in modo tale da non ridurre quest'ultima ad un mero riscontro astratto.

Autorevoli autori⁵ rilevano che la funzione di controllo non può mai sconfinare nell'ambito del merito giacché ciò comporterebbe di fatto una commistione ed una confusione tra organo controllore e organo controllato in contrasto con la tradizione del nostro ordinamento giuridico che li vuole distinti e funzionalmente separati. Ci si deve porre, quindi, il problema della portata del novellato art. 2386 il quale sancisce che i sindaci hanno anche il potere⁶ di compiere gli atti di ordinaria amministrazione nel caso di cessazione dell'intero organo amministrativo, previsione non rinvenibile nell'attuale normativa.

E' chiaro quindi che l'attribuzione ai sindaci di poteri di gestione, sebbene in un caso limite e nonostante l'attività sia circoscritta all'ordinaria amministrazione, oltrepassando la "contrapposizione" tra controllore e controllato, costituisce una importante novità nel nostro ordinamento i cui effetti sono naturalmente tutti

da scoprire.

4. Il sistema di controllo interno

Tradizionalmente, il controllo interno aziendale si configura in due differenti aspetti interdipendenti così pressappoco inquadrabili: - *Controllo gestionale aziendale*: l'insieme delle direttive, procedure e tecniche che permettono di programmare e successivamente controllare ... le operazioni aziendali allo scopo di raggiungere gli obiettivi di gestione prefissati; - *Controllo amministrativo-contabile*: ha per oggetto la corretta rappresentazione contabile dei fatti aziendali e la salvaguardia del patrimonio. Sotto l'ultimo aspetto non ci sono particolari elementi da segnalare dato che tale area funzionale è da sempre tradizionalmente stata l'oggetto principale dell'attività dei sindaci.

Sotto il primo aspetto, invece, le novità sono molte perché, essenzialmente, viene stabilito per il Collegio sindacale il dovere di controllare e verificare che la società sia dotata di una organizzazione efficiente e adeguata; esemplificando, senza pretesa di esaustività, tra le caratteristiche che tale sistema dovrebbe possedere, si possono individuare le seguenti:

1. conformità alle dimensioni della società, alla natura e modalità di perseguimento dell'oggetto sociale,
2. organigramma aziendale con chiara identificazione delle linee di responsabilità,
3. direzione dell'azienda effettivamente esercitata dagli amministratori,
4. documentazione di direttive e procedure aziendali e loro effettiva conoscenza,
5. personale con adeguata competenza a svolgere le funzioni assegnate.

Anche la Consob⁷ è sulla posizione di ritenere che al sistema di controllo interno siano demandati compiti e responsabilità di notevole ampiezza come la verifica del rispetto delle procedure, dei codici interni di comportamento e quant'altro.

E' già intuitivo che nelle società di piccole e medie dimensioni tali elementi possono non essere sempre riscontrabili e allora si pone il problema di come debbano comportarsi i membri del Collegio sindacale in tali circostanze.

La norma di comportamento⁸ 2.5 indica che "in mancanza di un sistema di controllo interno o in presenza di gravi carenze del medesimo, circostanze che più frequentemente possono verificarsi nelle società di piccole dimensioni... i sindaci devono organizzare diversamente il proprio lavoro, estendendo il controllo su singole operazioni scelte a campione" e ammonisce anche che "i sindaci non dovrebbero mai trovarsi,

SEGUE A PAGINA 13

⁴ A meno che il collegio non sia investito anche dei compiti di controllo legale dei conti

⁵ Salafia, V. *Il controllo legale dei conti nella società a r.l., secondo la riforma societaria* in Le Società n.1/2003 pag.14.

⁶ Come si dirà più avanti, ai poteri attribuiti ai membri del collegio sindacale corrispondono in realtà altrettanti doveri, per cui i due termini devono, in tale accezione, considerarsi sostanzialmente sinonimi.

⁷ Comunicazione n. DEM/94875 del 27-12-2000

⁸ AA.VV. *L'applicazione dei principi di comportamento*, in Quaderni del sindaco n. 2, Giuffrè 1997, pagg 11 e segg.

Collegio sindacale, nuovo ruolo

SEGUE DA PAGINA 12

invece, in imprese dove vi sia assenza totale di controllo” perché “non vi sono infatti controlli adeguati che possano supplire ad una assenza grave e generalizzata di controllo interno”.

Pur nella considerazione che la norma citata afferisce al controllo della contabilità, sembra però foriera di un principio di carattere generale che può essere esteso anche al controllo gestionale aziendale; di tale principio è bene tenere conto dato l'obbligo di vigilanza che per i sindaci si estende ora all'intero sistema aziendale, articolato a tutti i livelli, e non più solo su quello che fornisce i dati destinati alla formazione del bilancio d'esercizio.

5. I poteri

5.1 Il problema delle “informazioni”

Senza entrare nel dettaglio delle disposizioni di legge, delle quali comunque di seguito si daranno i riferimenti principali, per il momento occorre segnalare che i poteri attribuiti al collegio sindacale, per costante giurisprudenza, non sono da considerarsi come mere facoltà, bensì come gli strumenti che il legislatore ha messo a disposizione dei sindaci per l'adempimento dei doveri ad essi imposti ed evidenziati nei paragrafi precedenti.

Rispetto alla normativa vigente, vi sono diverse novità che però, per essere colte, devono essere analizzate insieme in maniera organica; le disposizioni dell'art.2403 bis devono essere quindi inserite in un contesto estremamente vasto che comprende:

- il potere/dovere per i sindaci di assistere alle assemblee, alle riunioni del CdA e del Comitato Esecutivo (art. 2405 c.c.). Quest'ultimo organo non è previsto nella vigente normativa, anche se i principi di comportamento “consigliano” di assistere anche a tali riunioni;
- un ampio e periodico obbligo informativo posto a carico degli organi gestionali nei confronti del collegio sindacale (art.2381 c.c.)
- la tempestiva circolazione di informazioni tra collegio sindacale e Organo di revisione contabile (2409 *septies*)⁹;
- la legittimazione per i sindaci alla denuncia ex 2409 c.c. che, nell'ambito dei “poteri di reazione alle irregolarità degli amministratori”¹⁰, va a braccetto con il potere di convocare l'assemblea dei soci (2406, comma 2, c.c.);
- l'istituzione del reato di impedito controllo (art.2625 c.c.);

A tutti questi elementi si aggiunge il già citato potere di compiere atti di ordinaria amministrazione nei casi previsti dall'art. 2386 c.c.

L'art.2381 c.c. pone a carico degli amministratori l'obbligo di “agire in modo informato”: una tale locuzione, non prevista nella vigente normativa, ed il cui significato, per quanto vago, risulta comunque intuibile se letto alla luce della diligenza richiesta agli amministratori nell'espletamento del proprio incarico, nella

nuova formulazione della legge non viene stranamente ripresa, né per richiamo né tanto meno esplicitamente, per i sindaci.

Dalla lettura coordinata e consequenziale delle norme, però, sembra potersi rilevare a grandi linee che i sindaci:

1. operano in una società dove esiste un adeguato sistema organizzativo generale (perché è obbligo degli amministratori approntarlo e dei sindaci verificarlo);
2. svolgono un'attività di natura tipicamente professionale e quindi per il tipo di incarico e per la diligenza richiesta sono “avveduti controllori” e “oggettivamente periti”;
3. hanno a loro favore obblighi informativi “passivi”, cioè da parte degli organi sociali e aziendali nei loro confronti, ma anche “attivi” identificabili con il potere (leggi dovere) di chiedere informazioni e ciò anche, si badi bene, relativamente ad altre società eventualmente controllate.

Se a ciò si aggiungono i citati “poteri (leggi sempre doveri) di reazione” alle irregolarità non vi dovrebbe essere più alcun dubbio che i sindaci sono chiamati, nello spirito della nuova normativa, a svolgere un ruolo di controllo estremamente più forte e stringente che nel passato e, quindi, se la norma non ripete per i sindaci il precetto dell'art. 2381 è probabilmente solo perché, nel quadro delineato, risulta ampiamente superfluo. In altri termini, la nuova norma ha costruito un impianto in cui i sindaci possano avere sostanzialmente il controllo “totale” per le attività sulle quali sono chiamati a vigilare essendo la loro funzione posta a tutela di tutti gli interessi, interni ed esterni, che gravitano attorno ad una società.

5.2. Problemi aperti

La vigilanza dei sindaci, come più volte sopra evidenziato, nello spirito della nuova legge ed in linea con le interpretazioni della giurisprudenza nel recente passato, si estende al controllo su tutta l'attività sociale non essendo più limitato all'area contabile.

Se in questo nuovo scenario assume centrale rilevanza il controllo sul rispetto della legge in generale, occorre chiedersi quale sia il limite fino al quale si estende l'attività dei sindaci e conseguentemente la loro responsabilità.

Il D.Lgs. 231/2001 richiede che le società si dotino di adeguati strumenti organizzativi per la prevenzione dei reati previsti nel medesimo decreto e quindi ci si chiede: l'organismo di vigilanza ivi previsto coincide con il collegio sindacale? L'Assonime¹¹ sostiene di no.

Ammesso, e non concesso, si osserva che comunque pare innegabile che l'approntamento di tale organismo rientri nel concetto di “adeguatezza del sistema organizzativo” il cui controllo incombe sempre e comunque sul collegio sindacale data la citata nuova formulazione dell'art.2403 c.c. e analoghi ragionamenti potrebbero essere fatti in materia di privacy e di sicurezza sui luoghi di lavoro e,

Legame di sangue

Srl ancora Spa-dipendenti?

La riforma del diritto societario dedica alle Srl una serie di norme specifiche; basta (o quasi) con i rimandi alle norme delle Spa. Ma è vera autonomia? La Srl è davvero finalmente affrancata da legami con la Spa? No. In molti punti della nuova disciplina delle Srl, dalle norme transitorie sugli adeguamenti statutari al funzionamento dell'organo amministrativo, ci si imbatte in aspetti oscuri. Si applicheranno per analogia le norme delle Spa? Ma allora questa autonomia c'è solo in parte?

Evidentemente, tra Srl e Spa c'è proprio un legame di sangue. Indissolubile.

**Massimo Simoni
(Ordine di Vicenza)**

per mitosi, gli esempi potrebbero moltiplicarsi pressoché all'infinito.

A tal proposito, per gli aspetti di legge in cui sono riscontrabili risvolti di carattere penale, occorre tenere ben presente il precetto dell'art.40 c.p. secondo cui, più o meno, non impedire un evento delittuoso equivale a cagionarlo.

6. Conclusioni

Lungi l'idea di sviluppare un'analisi approfondita dell'argomento, in verità enorme sia quantitativamente che qualitativamente, in coerenza con la premessa, si spera di aver individuato in genere alcuni dei problemi applicativi che si presenteranno, per i sindaci, con l'entrata in vigore della nuova normativa nonché con l'augurio che il presente intervento possa essere solo il primo di una lunga serie di contributi da parte dei colleghi.

Ancora un'ultima osservazione a margine: al di là di tutti i dubbi ed i problemi qui formulati, ciò che appare senz'altro innegabile in una norma di stampo liberista che vuole tra l'altro, a torto o a ragione poco importa, limitare il più possibile l'intervento dei Tribunali nella vita societaria, è che in tale ottica il ruolo di controllo attribuito dal nuovo impianto normativo al Collegio sindacale per la tutela della evidenziata molteplicità di interessi economici che gravitano intorno ad una società, assume da ora e più che mai importanza primaria.

⁹ vedi *supra* § 2.1

¹⁰ Vedi relazione del dott. Massimo Tezzone al Convegno “Efficienza dei controlli sulle imprese e crisi dei mercati finanziari: il ruolo del collegio sindacale” Roma, 11 ottobre 2002 reperibile in versione integrale sul sito www.consob.it.

¹¹ Cfr Circolare n. 68 del 19.11.2002

L'amministrazione della Srl alla luce della riforma del diritto societario

ART. 2475 – AMMINISTRAZIONE
DELLA SOCIETÀ

MICHELA PETTINA'
Praticante Ordine di Vicenza

Il decreto legislativo sulla riforma del diritto societario propone delle innovative e specifiche varianti alla forma classica di amministrazione della società prevista dall'ex art. 2487; tale rinnovamento è ravvisabile fin da subito nella presenza stessa di espliciti articoli inerenti l'amministrazione nelle società a responsabilità limitata, essendo quindi superato quell'implicito rimando a quanto previsto per le società per azioni, così come formulato dall'ex art. 2487. Il nuovo art. 2475 presenta innanzitutto il superamento dell'elemento della collegialità (nell'accezione corrente: la riunione dei membri del Consiglio di Amministrazione), necessario ora solo per particolari decisioni. La collegialità nell'amministrazione era invece fattore sottinteso nella precedente disciplina societaria, disciplina in cui l'obbligo *individuale* di vigilanza sul generale andamento della società (ex art. 2392, ora modificato) era l'eccezione che confermava la regola. Allo stesso modo, per i soci, era demandata all'assemblea, e quindi a livello collegiale, la nomina degli amministratori, così come previsto dal rimando dell'ex art. 2487 al primo comma dell'ex art. 2383. La riforma invece, con il rinvio al nuovo art. 2479 per la nomina degli amministratori (per il quale, se previsto dall'atto costitutivo, le decisioni di soci possono essere adottate mediante consultazione scritta o sulla base del consenso espresso per iscritto), nonché con il quarto comma dell'art. 2475 (per il quale l'atto costitutivo può prevedere che le decisioni degli amministratori siano adottate mediante consultazione scritta o sulla base del consenso espresso per iscritto) sminuisce il valore di una riunione assembleare di soci o di amministratori, demandando tutto, o quasi, a consensi scritti, sollecitati o meno. Superato così l'obbligo della collegialità del Consiglio di Amministrazione, si possono configurare tre schemi base di *governance*:

- un amministratore unico;
- un organo amministrativo pluripersonale la cui natura collegiale è solamente eventuale (perché, ricordiamo, l'art. 2475 dispone che "l'atto costitutivo può prevedere che le decisioni siano adottate mediante consultazione scritta o sulla base del consenso espresso per iscritto");
- un organo amministrativo pluripersonale per nulla collegiale, nel quale l'operato degli amministratori può esprimersi in maniera:

o congiunta;
o disgiunta;
o congiunta per particolari operazioni (quelle della famosa e controversa¹ "straordinaria" amministrazione) e disgiunta per altre (quelle della "ordinaria" amministrazione)
prendendo come base quanto stabilito per le società di persone agli artt. 2257 e 2258.
L'eventualità della collegialità si ravvisa altresì nella nuova formulazione del vecchio art. 2490, punto 3, ora diventato l'art. 2478, punto 3, secondo il quale il "libro" non è più quello delle "adunanze", ma semplicemente quello delle "decisioni degli amministratori".

Ciò non significa certo che gli amministratori non abbiano più l'obbligo di motivare e specificare quanto hanno deliberato, in quanto il quarto comma dell'art. 2475 ben esplicita la necessità di una firma degli stessi amministratori e, quindi, indirettamente, di un supporto materiale (cartaceo o, anche, alla luce delle recenti innovazioni apportate dalla firma digitale, magnetico o telematico) su cui "devono risultare con chiarezza l'argomento della decisione e il consenso alla stessa". In relazione al tipo di comunicazione scritta, pare di poter identificare:

- nella "consultazione scritta": una sollecitazione di un amministratore che predispone una proposta di deliberazione da sottoporre al vaglio degli altri amministratori, i quali possono approvarla, non approvarla o anche astenersi dalla valutazione;
- nel "consenso espresso per iscritto": una espressione di un consenso "non sollecitato" da parte degli altri amministratori (forse, ma sarebbe opportuno un chiarimento, tale "consenso scritto" è posto in relazione all'amministrazione disgiuntiva, in cui non è necessaria la "consultazione scritta" e quindi il "consenso sollecitato" affinché un

amministratore possa operare, e per la quale quindi il "consenso non sollecitato" può essere l'*alter ego* del diritto di opposizione sancito dall'art. 2257, secondo comma).

In relazione al richiamo al quarto e al quinto comma dell'art. 2383, il legislatore ha mantenuto il rimando fatto dall'ex art. 2487 ai commi quarto, sesto e settimo dell'ex art. 2383, per cui le cause di nullità o annullabilità della nomina degli amministratori che hanno la rappresentanza della società non sono opponibili ai terzi dopo la loro pubblicazione sul Registro Imprese, sempre che non si provi che i terzi ne erano a conoscenza (quindi l'opponibilità della nullità o annullabilità è subordinata alla prova della conoscenza da parte del terzo, essendo la prova del dubbio irrilevante). Il quinto comma dell'art. 2475, infine, sancisce che restano comunque di competenza del Consiglio di Amministrazione (se nominato, con

f u n z i o n a m e n t o collegiale o meno) le già codificate espressioni del potere di gestione, ossia: la redazione del progetto di bilancio e dei progetti di fusione o scissione, nonché le decisioni di aumento del capitale delegati dall'assemblea, così come previsto dall'art. 2481, comma 1. Il comma quinto dell'art. 2475, insieme con l'art. 2475 bis e con l'art. 2479, dà una prima

indicazione della ripartizione delle competenze tra soci e amministratori, ripartizione che il punto 7 dell'art. 2463 rende più articolata e completa, conferendo all'atto costitutivo la facoltà di maggiori specificazioni, esprimendo così la chiara predilezione del legislatore verso l'autonomia statutaria.

ART. 2475 bis RAPPRESENTANZA
DELLA SOCIETÀ

In relazione alla rappresentanza² della società (nuovo art. 2475 bis; vecchio art. 2384), il decreto di riforma del diritto societario concede agli

SEGUE A PAGINA 16



¹ I concetti di ordinaria e straordinaria amministrazione, relativi al potere di gestione, e quindi ad un potere di amministrazione "interna", risentono dell'ambiguità insita nel limite che le distingue, ossia l'oggetto sociale. Se infatti si raffronta la distinzione tradizionale (ed espressamente disciplinata) tra amministrazione ordinaria (conservativa del patrimonio) e straordinaria (dispositiva) prevista per i beni degli incapaci, si noterà subito come, nei casi concreti, in molti statuti di società a responsabilità limitata, lo stesso oggetto sociale preveda atti dispositivi che ricadrebbero sotto la qualifica di straordinari, ma che, essendo compresi nell'oggetto sociale, sono solo ordinari. Si può quindi ritenere che di amministrazione straordinaria si possa parlare quando si intendano atti e operazioni diretti a modificare profondamente la struttura economico/organizzativa della società, senza però che questa definizione possa identificare senza ombra di dubbio cosa sia ordinario e cosa straordinario. In relazione ad una vertenza in merito, la stessa Corte di Cassazione (sen. n. 5489/1983) ha affermato che stabilire in concreto se, in base alle clausole dello statuto, un certo atto vi rientri o meno costituisce un apprezzamento, di fatto incensurabile in sede di legittimità.

² La differenza tra il potere di gestione e il potere di rappresentanza è ravvisabile nel diverso ambito su cui tali poteri operano; se infatti il potere di gestione è rivolto alla amministrazione interna, comprendendo il potere di prendere le decisioni necessarie per l'esercizio dell'attività, nonché quello di eseguire le decisioni assembleari, il potere di rappresentanza riguarda l'amministrazione esterna, attribuendo il potere di firma e avendo due connotazioni: rappresentanza negoziale (o contrattuale), che riguarda l'attività giuridica idonea a perseguire lo scopo sociale, e rappresentanza processuale, che legittima a rappresentare in giudizio la società.

L'amministrazione della Srl

SEGUE DA PAGINA 15

amministratori un raggio d'azione più ampio, conferendo loro una "rappresentanza generale"³. Se infatti l'ex art. 2384 circoscriveva il limite della rappresentanza all'oggetto sociale, ponendo quindi un confine che, ben lungi da essere sempre perfettamente definibile, poteva creare situazioni di incertezza e disaccordo, il nuovo art. 2475 bis di limiti non ne pone, se non quelli, già ben conosciuti e previsti dall'art. 2384, secondo comma, delle "limitazioni che derivano dall'atto costitutivo e dallo statuto (ora "dall'atto di nomina"). Resta infatti pressoché invariato il disposto del suddetto secondo comma dell'art. 2384, per cui le limitazioni al potere di rappresentanza risultanti da atto costitutivo o da atto di nomina (e non quindi anche quelle *ex lege*, come per esempio il limite del conflitto di interessi), anche se pubblicate, sono opponibili ai terzi **se e solo se** la società prova che i terzi hanno intenzionalmente agito in danno alla società. Al di là del fatto che la sicurezza delle contrattazioni, nonché, ancor di più, l'affidamento del terzo, siano aspetti di carattere giuridico ed economico meritevoli di tutela, era forse auspicabile un intervento del legislatore anche su questo punto, per sistemare l'incongruenza palese con le società di persone, ed evitare che l'iscrizione delle limitazioni avesse esclusivamente una mera efficacia interna nei rapporti fra società e amministratori. L'aver infatti obbligato la società a responsabilità limitata a provare, oltre alla malafede, anche l'intenzionalità del terzo a cagionare danno alla società (o comunque, alla luce di più recente giurisprudenza, almeno la "malizia" del terzo), contrasta con quanto disposto: e dall'art. 1396, per cui viene disattesa la regola generale sulle modificazioni della procura al rappresentante; e dall'art. 2193, secondo comma, per cui l'irrelevanza della pubblicazione delle limitazioni, ai fini dell'opponibilità ai terzi, fa scadere l'efficacia attribuita alla pubblicità tramite il Registro Imprese, portandola da pubblicità dichiarativa⁴, a poco più di pubblicità notizia; e dall'art. 2298, per cui se per le società dotate di semplice autonomia patrimoniale basta l'iscrizione delle limitazioni per rendere annullabili atti dispositivi compiuti in contrasto di tali limiti, per le società dotate anche di personalità giuridica questo non è sufficiente. Poiché la veste giuridica non è in questo caso ravvisabile come giusta causa di difformità nel trattamento, si può ben individuare una incoerenza del sistema. La riforma ha invece toccato il problema dell'estraneità degli atti, compiuti dagli amministratori spendendo il nome della società, rispetto all'oggetto sociale. L'eliminazione dell'ex art. 2384 bis e le modifiche nell'art. 2384, primo comma, comportano che, se gli amministratori compiono atti estranei all'oggetto sociale, chi ha interesse a rendere annullabile un eventuale atto dispositivo compiuto dagli amministratori non può più eccepire l'estraneità all'oggetto sociale, neppure provando che il terzo fosse in mala fede. Da ciò deriva che:

- ha acquisito maggior spessore l'ambito

in cui gli amministratori possono validamente operare spendendo il nome della società, al punto che non ha più senso distinguere tra atti inerenti o estranei all'oggetto sociale;

- non è più eccezionale agli amministratori da chi ne abbia interesse (esempio, i soci) l'estraneità di un atto compiuto in nome della società e quindi la sua eventuale (se c'è malafede del terzo) annullabilità;

- è aumentata la tutela dell'affidamento del terzo, per il quale "non serve più" la buona fede per rendere inattaccabile un diritto acquisito a seguito di un atto compiuto da un amministratore in nome della società, essendo sufficiente che non ci sia la "malizia".

ART. 2475 ter CONFLITTO DI INTERESSI

L'ex art. 2391, applicabile anche alle società a responsabilità limitata, poneva una sola, e forse unica, ipotesi di annullabilità di una delibera del Consiglio di Amministrazione: il conflitto di interesse dell'amministratore in presenza di una duplice condizione: a) che il suo voto avesse determinato la maggioranza prescritta; b) che la deliberazione potesse recare danno alla società. Il nuovo art. 2475 ter, al di là di non collegare più direttamente l'atto in conflitto di interesse con una delibera consigliare (si parla di "contratti conclusi" e di "decisioni adottate"), pone un nuovo caso possibile per l'annullabilità: il conflitto di interessi dell'amministratore in presenza della "malizia" o, se non altro, della "negligenza" del terzo.

L'art. 2475 ter presenta inoltre varie nuove sfumature rispetto all'ex art. 2391, ascrivibili alla diversa disciplina dell'amministrazione introdotta con il decreto di riforma. Innanzitutto l'articolo è stato sfrondata di tutti i riferimenti a deliberazioni collegiali, data la necessità che lo stesso sia applicabile anche nel caso di amministratore unico o di organo amministrativo non collegiale. È pertanto stato cancellato il riferimento all'astensione dalla partecipazione alle deliberazioni, superfluo anche in caso di amministrazione disgiuntiva, mentre è stato inserito un esplicito riferimento alla presenza, in capo all'amministratore che compie l'atto in conflitto di interessi, del potere di rappresentanza. Qui il legislatore ha voluto mettere quel freno *ex lege* sopra menzionato alla rappresentanza generale "concessa" agli amministratori nell'articolo precedente. Se infatti la carenza del potere di rappresentanza può (nelle società a responsabilità limitata, contro quanto previsto dalla regola generale, nonché per le società di persone) opporsi ai terzi solo in caso ci sia la volontà in questi ultimi di agire in danno alla società (avendo quindi tale limitazione al potere di rappresentanza, al di là dell'*exceptio doli* da parte del terzo, solo un'efficacia interna nei rapporti tra società e amministratori), l'atto legittimo di spendita del nome della società (non eccezionale in base all'art. 2475 bis) trova qui una limitazione nella conoscenza e, addirittura, nella conoscibilità da parte del terzo del conflitto di interesse tra le parti. La regola base sulla rappresentanza, dunque, disattesa così

esplicitamente per le società di capitali, ritorna invece qui valida, con la pedissequa riproduzione dell'art. 1394.

Il secondo comma dell'art. 2475 ter ripropone, con le modifiche suddette, relative all'eliminazione di ogni riferimento alla collegialità, quanto disposto dall'ex art. 2391, con però delle diversità che è opportuno rilevare. Il voto determinante in seno al consiglio di amministrazione fa supporre che tale secondo comma si ponga come "ulteriore" caso specifico, nel senso che il primo comma possa riferirsi ad una amministrazione disgiuntiva, mentre il secondo ad una amministrazione congiuntiva. Tale interpretazione trova sostegno nella ulteriore condizione, oltre al conflitto di interesse, che ci sia un danno patrimoniale per la società, quasi che il minor numero di casi in cui diventa possibile contrastare l'operato di un amministratore possa essere compensato dalla maggiore salvaguardia degli interessi sociali che può garantire la pluralità di consensi, necessaria per operare in una amministrazione congiuntiva. La mancata indicazione degli amministratori "assenti o dissenzienti" pone forse in capo agli altri membri dell'organo amministrativo un qualche "potere di cambiare idea", prima (ex art. 2391) espressamente negato agli amministratori assenzienti, poiché un tale tipo di impugnativa poteva comportare problemi in ordine alla chiarezza nei rapporti interni all'organo amministrativo, trovandosi gli amministratori, prima concordi, a contraddire il fatto proprio. L'ipotesi che l'omessa indicazione dei soci "assenti o dissenzienti" possa essere riferibile ad una amministrazione disgiuntiva non sembra plausibile per le motivazioni addotte sopra, ossia che proprio il riferimento, in questo secondo comma, a "decisioni adottate dal Consiglio di Amministrazione", indichi che tale norma è stata apposta per un tipo di amministrazione congiuntiva. Più verosimile sembra l'interpretazione secondo cui, essendo meramente eventuale la collegialità del Consiglio, ci possa essere, tramite "consultazioni e consensi scritti", una sorta di "insufficiente informazione" che possa impedire agli amministratori di esprimere fin da subito un assenso o un dissenso con piena cognizione di causa, da cui la possibilità, entro tre mesi dalla data in cui è stata presa la decisione, di impugnare la stessa.

L'indicazione dell'impugnazione come di una facoltà anche nella nuova formulazione dell'art. 2475 ter sembra, come già per l'ex art. 2391, debba ricondursi intuitivamente al fatto che, nel caso concreto, l'impugnativa può essere inutile, se l'atto susseguente è stato compiuto con terzi in buona fede. Ciò non toglie che l'omessa impugnativa sarà sicuramente fonte di responsabilità per gli amministratori (secondo il nuovo art. 2476, comma primo) e per i sindaci (secondo il nuovo art. 2403, comma primo). L'impugnativa potrà essere promossa dal singolo amministratore, dal collegio sindacale o, se è previsto dall'atto costitutivo un solo revisore (nuovo art. 2477), dall'unico sindaco.

³ Il potere di rappresentanza risulta profondamente correlato, benché scindibile, al potere di gestione, al punto che nel caso di amministratore unico si avrà riunione in unico soggetto del potere di amministrazione e di rappresentanza, con il rischio di confusione tra il potere interno (potere di gestione) e il potere esterno (potere di rappresentanza) e il conseguente pericolo del superamento del limite dell'oggetto sociale per il potere interno alla luce delle nuove e più ampie facoltà "generali" attribuite al potere esterno.

⁴ L'efficacia della pubblicità dichiarativa non comporta una presunzione *juris et de jure* di conoscenza da parte del terzo, ma permette l'opponibilità ai terzi dei fatti per i quali è avvenuta l'iscrizione. Rispetto alla pubblicità costitutiva, la pubblicità dichiarativa nulla aggiunge al fatto scritto, non sana quello viziato, né dà vita a quello inesistente. Il terzo aspetto della pubblicità, la pubblicità notizia, non è altro che una mera certificazione anagrafica.

Interessi di mora

Suggerimenti pratici su come difendersi dal loro automatismo legale

FLAVIO PILLA
Ordine di Treviso

Gli interessi dovuti a risarcimento del danno per il ritardato pagamento di una somma di denaro si dicono interessi moratori. L'art. 1224 c.c. stabilisce che gli interessi moratori sono dovuti a partire dalla formale costituzione in mora, ossia a partire dall'intimazione di pagare comunicata per iscritto ai sensi dell'art. 1219 c.c.; il tasso sarà quello legale salvo che, già prima dell'intimazione, fossero dovuti interessi ad un tasso superiore, che resterebbe confermato.

Ciò vale in generale; il D.Lgs. 9.10.2002 n. 231 all'art. 3 stabilisce che l'imprenditore o professionista creditore del corrispettivo di una fornitura di merci o di una prestazione di servizi nei confronti di un altro imprenditore o libero professionista ha diritto, salvo che il debitore dimostri che il ritardo del pagamento non gli è imputabile, agli interessi di mora senza necessità della formale intimazione di pagamento di cui all'appena citato art. 1224 c.c..

L'art. 5 del medesimo decreto fissa il tasso degli interessi di mora in 7 punti in più del tasso di riferimento BCE, cioè in circa il 9-10%, contro il 3% del tasso legale. Tale tasso è derogabile in favore del debitore; il creditore, cioè, può accontentarsi di un tasso inferiore, così come risulta dal comma 3 dell'art. 4 che stabilisce, per le sole vendite di prodotti alimentari deteriorabili, un tasso *inderogabile* di due punti più alto. Proseguirò, comunque, il discorso senza dare rilevanza alla misura del tasso, concentrandomi sugli altri aspetti delle conseguenze del provvedimento legislativo sulla gestione d'impresa. L'art. 4 dopo aver stabilito che gli interessi decorrono automaticamente, cioè senza necessità di costituzione in mora, fissa i criteri, peraltro suppletivi di quelli contrattuali, per la determinazione della scadenza del pagamento in trenta giorni decorrenti:

a) dalla data di ricevimento della fattura (o equivalente richiesta di pagamento, quale il "preavviso" del professionista);
b) dalla data di ricevimento delle merci o dalla data di prestazione dei servizi, quando non è certa la data di ricevimento della fattura (senza, peraltro, che venga spiegato perché debba essere possibile avere più certezza della data di consegna della merce che di quella di arrivo della fattura);
c) dalla data di ricevimento delle merci o dalla data di prestazione dei servizi, quando la fattura sia arrivata prima;
d) dalla data dell'accettazione o della verifica della conformità della merce fornita o del servizio prestato, quando tali operazioni siano previste e la fattura sia arrivata prima. Per i prodotti alimentari deteriorabili il pagamento deve essere effettuato entro il termine legale di sessanta giorni dalla consegna e il tasso degli interessi moratori è due punti in più di quello già citato sopra ed è *inderogabile* (comma 3 dell'art. 4); tale termine di sessanta giorni può, dalle parti, essere allungato a condizione che le diverse pattuizioni siano stabilite per iscritto e rispettino i limiti concordati nell'ambito di accordi sottoscritti, presso il Ministero delle attività produttive, dalle organizzazioni maggiormente rappresentative a livello nazionale della produzione, della trasformazione e della distribuzione per categorie di prodotti deteriorabili specifici. In attesa di un apposito decreto del Ministro delle attività produttive i prodotti alimentari deteriorabili sono (art. 2 lettera f) *quelli come tali definibili ai sensi dell'articolo 1 del decreto del Ministro della Sanità in data 16 dicembre 1993, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 303 del 28 dicembre 1993.*

Nell'applicazione pratica delle norme si dovrà sempre tenere presente il presupposto che esse sono dettate a favore del creditore, come risulta più che chiaramente dal comma 1 dell'art. 7 che dichiara nullo l'accordo sulla data del pagamento o sulle conseguenze del ritardato pagamento che risulti *gravemente iniquo in danno del creditore*; quindi, se si ammette che ognuno è il miglior giudice della propria convenienza economica, condizioni più favorevoli all'acquirente - debitore di quelle contemplate dalla legge (termini di pagamento più lunghi, tasso più basso) sono valide purché traggano origine dal creditore stesso e non gli siano state imposte dal debitore.

Sarà interessante tornare in futuro sull'argomento cercando di immaginare quali potranno essere gli attori delle vertenze in cui si chiederà al giudice di dichiarare, ai sensi dell'art. 7 D. Lgs. 231/2002, nulli gli accordi gravemente iniqui in danno del creditore e quali dovranno essere le considerazioni che dovranno guidare quel giudice nel suo ragionamento. In ogni caso gli interessi di mora decorreranno dal giorno successivo alla scadenza di pagamento come sopra determinata.

E' facile notare che stabilire da che giorno decorrono gli interessi di mora è molto più facile per il debitore che per il creditore, al quale la data di arrivo al suo cliente della fattura o della merce è spesso ignota (gli spedizionieri, per restituire la bolla di consegna datata e firmata dal destinatario, normalmente richiedono uno specifico compenso); normalmente, però, è il creditore che quantifica, per chiederne il pagamento, la somma dovutagli per interessi di mora, suggerirò più avanti come superare questo particolare problema organizzativo.

Prima dell'entrata in vigore del D.Lgs. n. 231 del 2002, ai sensi degli appena citati articoli del codice civile, gli interessi di mora erano, dal debitore, dovuti solo a

partire dalla formale costituzione in mora, atto che richiede almeno una raccomandata A.R.; ciò comportava che, dal punto di vista del contabile, solo nei rapporti per i quali il fenomeno presentava importi sufficienti per giustificare l'intimazione di pagamento gli operatori, tanto debitori quanto creditori, dovevano occuparsi e preoccuparsi della questione.

Dopo l'entrata in vigore del D.Lgs. n. 231 del 2002 l'operatore economico che paghi i suoi fornitori in ritardo rispetto alle scadenze genera automaticamente un credito per interessi di mora in capo al suo fornitore, ciò che vuol dire che si crea una componente negativa di reddito per quell'importo, mentre per il fornitore se ne crea una positiva per pari importo. E', però, pacifico che la prassi commerciale non pretende l'effettivo pagamento di tali somme, salvo i casi in cui il loro importo sia davvero rilevante, casi che, in genere, coincidono con situazioni in cui il rapporto fornitore - cliente, se non interrotto, è quanto meno compromesso.

Col D. Lgs. in questione il legislatore ha sottratto agli operatori economici creditori la possibilità di usare la formale intimazione di pagamento quale strumento di pressione sul debitore e creato un automatismo di cui preoccupano non poco le conseguenze rappresentate dal lavoro amministrativo necessario per la determinazione degli interessi in questione e, anche, i riflessi fiscali della rilevazione degli stessi, in particolare perché, per moltissime imprese, si tratterà di una numerosa moltitudine di partite che, per quanto rilevanti nel loro importo globale, saranno ognuna troppo piccola per meritare l'attenzione ed il tempo necessario per occuparsene. La novità legislativa costringe il redattore del bilancio a chiedersi se il costo per interessi di mora ed relativo debito debba o no essere iscritto in bilancio. L'automatismo voluto dalla legge sembra non permettere esitazioni: se hai pagato in ritardo sei debitore degli interessi di mora, quindi devi, salvo espressa rinuncia del fornitore - creditore, iscriverli; la prassi commerciale dice che quegli interessi, salvo rari casi, non saranno mai pagati, ma, per il principio di prudenza, devo tenerne conto come costo e debito.

La questione presenta anche un aspetto fiscale: se, sentendomi sicuro che non li pagherò, ometto l'iscrizione degli interessi passivi moratori e, in un esercizio successivo, sono costretto a pagarli, si formerà una sopravvenienza passiva indeducibile fiscalmente in quanto la loro esistenza, al momento della redazione del bilancio dell'esercizio in cui sono maturati, era senz'altro rilevabile e dal punto di vista della loro esistenza e da quello della quantificazione (i dati necessari sono importo pagato in ritardo, giorni di ritardo e tasso, i primi due li conosco necessariamente, il terzo è pubblicato nella Gazzetta Ufficiale); in tal modo al danno del pagamento effettivo al fornitore ho sommato quello dell'indeducibilità fiscale dell'onere. Il tutto comporta che dovrò dotarmi di un più o meno costoso software che permetta la determinazione di tali passività che è consigliabile scrivere in partite diverse da quelle dei fornitori (Xy fornitore per more), peraltro nel bilancio europeo riclassificabili anch'esse in D 6 debiti verso fornitori.

Tali debiti, iscritti in bilancio in base al principio di prudenza e anche per convenienza fiscale, non saranno certo pagati spontaneamente; probabilmente il creditore mai ne pretenderà il pagamento, occorre, quindi, chiedersi come e quando possano essere cancellati dal bilancio: in occasione di un qualche accordo col fornitore che appuri che, ad una certa data, l'importo del credito debito è un dato importo che non li comprende, oppure in presenza di una dichiarazione del fornitore di essere stato soddisfatto di ogni suo avere, senz'altro dopo dieci anni dalla data del, tardivo, pagamento per prescrizione ai sensi dell'art. 2946 c.c.. E' ovvio che la sopravvenienza attiva da cancellazione del debito sarà componente positivo del reddito dell'esercizio in cui sarà stata iscritta nel conto economico, concorrendo anche alla formazione dell'imponibile.

Per evitare questa complessa procedura si può cercare di accordarsi, dopo la chiusura dell'esercizio e prima della redazione del bilancio, coi fornitori per la loro rinuncia agli interessi di mora maturati nel corso dell'esercizio; in presenza di buoni rapporti ciò potrebbe essere una semplificazione anche per il fornitore.

Nell'addebitare al conto economico gli interessi passivi di mora occorre ricordarsi di non computare quelli nei confronti dei fornitori che avessero iscritto nelle loro fatture la frase, più avanti suggerita,

interessi di mora, nella misura di cui al D.Lgs. 9.10.02 n. 231, decorrenti dall'intimazione di pagamento

o, comunque, manifestato l'intenzione di non avvalersi degli automatismi legali, perché questi non sono dovuti.

Dal punto di vista del venditore creditore la questione va affrontata ricordando che la norma nasce per proteggere proprio lui creditore dalla prepotenza del cliente

Interessi di mora

SEGUE DA PAGINA 17

debitore che vuole pagare "a mai", ciò che significa che è destinata a colpire i mercati in cui le condizioni contrattuali sono predisposte dagli acquirenti piuttosto che quelli in cui operano condizioni generali di vendita predisposte dal venditore.

Limitandomi, per semplicità, agli operatori che redigono le proprie condizioni generali di vendita, descriverò alcuni possibili comportamenti pratici fondati tutti sull'inderogabile presupposto della disponibilità, per il venditore, del credito per interessi di mora dalla legge riconosciuti.

Al venditore, infatti, il D. Lgs. 231 del 2002 garantisce il diritto agli interessi di mora anche in assenza della, prima necessaria, formale intimazione di pagamento con la conseguenza di creare crediti e corrispondenti componenti positivi di reddito non cercati e, spesso, neanche desiderati.

Il venditore, quindi, deve innanzi tutto chiedersi se desidera o non desidera questi componenti positivi di reddito con le loro, in gran parte evitabili, conseguenze, che è come chiedersi: sopporto gli oneri necessari per poter incassare, o almeno tentare di incassare, gli interessi moratori che la legge mi riconosce, oppure preferisco evitare le spese e tenermi in tasca l'arma degli interessi moratori quale strumento di pressione sul cliente particolarmente restio a pagare?

Nel primo caso devo dotarmi di un software che stimi gli importi degli interessi; concettualmente non si tratta di una procedura particolarmente complicata. Quasi tutte le procedure contabili già trattano ogni fattura come una partita della quale la scadenza del pagamento viene determinata dal programma sulla base delle condizioni contrattuali contenute nell'anagrafica del cliente, mentre la data di pagamento viene digitata inserendo, appunto, l'incasso. Non è difficile aggiungere a tale meccanismo il calcolo dei giorni intercorsi tra la scadenza del pagamento e l'incasso e la formula che determina gli interessi di mora al tasso che, rilevato dalla Gazzetta Ufficiale del quinto giorno lavorativo di ciascun trimestre solare (art. 5 comma 2 D. Lgs. 231 del 2002) e senz'altro riprodotto dal *Sole 24 Ore* e comunicato dalle associazioni di categoria, sarà stato manualmente inserito.

Per quanto concerne la data della scadenza del pagamento, della quale ho già detto che è conoscibile più facilmente per il debitore che per il creditore, si potrà utilizzare quella risultante dalla fattura, lasciando a controparte l'onere di correggere l'eventuale errore in suo danno. Il software creerà poi una lista, ripartita per debitore, degli interessi di mora dalla quale l'ufficio commerciale trarrà indicazioni circa gli atteggiamenti da assumere nei confronti dei clienti, mentre l'ufficio contabile avrà a disposizione i dati da contabilizzare. L'esperienza porta a suddividere i crediti per interessi di mora in due categorie: le partite piccole, dovute a ritardi modesti (anche se, spesso, talmente ripetuti da costituire abitudine) e le partite importanti, conseguenza di ritardi prolungati; coi debitori delle prime i rapporti commerciali sono correnti e poco risentono dei ritardi, i debitori delle seconde sono, invece, clienti coi quali anche i rapporti commerciali sono, o almeno dovrebbero essere, in una sana gestione, tesi. L'automatismo legale non lascia dubbi sull'esistenza dei crediti di cui stiamo parlando, la prassi insegna che per molte di tali partite di credito, in particolare per quelli appartenenti alla prima categoria, l'ufficio commerciale si opporrà strenuamente ad ogni tentativo di incasso, di cui vedrebbe soprattutto il deterioramento del rapporto col cliente, per le partite appartenenti alla seconda categoria è, invece, probabile che l'ufficio commerciale desideri poter utilizzare la minaccia di ripetizione degli interessi di mora quale strumento di pressione.

In sede di redazione del bilancio, comunque, si dovrà tenere conto dei seguenti criteri:

- 1) il credito esiste e non può essere occultato;
- 2) il principio di prudenza impone di esporre solo quelli che si è ragionevolmente sicuri di incassare;
- 3) gli interessi di mora, ai sensi dell'art. 56 comma 3 TUIR, sono, anche dal punto fiscale, componenti positivi del reddito, anche se neutralizzabili ai sensi del comma 6 dell'art. 71.

Conviene, quindi, contabilizzare tutti gli importi per interessi di mora maturati nell'esercizio ed avvalersi della possibilità offerta, appunto, dal comma 6 dell'art. 71 TUIR iscrivendo un fondo svalutazione di tali crediti per importo pari a quello dei crediti iscritti nell'attivo.

Le scritture saranno

<i>Xy cliente per interessi di mora</i>	<i>a</i>	<i>Interessi attivi mora</i>
<i>Svalutazione dei crediti per more</i>	<i>a</i>	<i>Fondo svalutazione crediti per more</i>

e i conti in questione saranno riclassificati nel bilancio

<i>Xy cliente per interessi di mora</i>	C II I crediti verso clienti (con separazione, in nota integrativa di questo importo da quello per forniture)
<i>Interessi attivi mora</i>	C 16d proventi finanziari diversi
<i>Svalutazione crediti per more</i>	C 17 interessi ed altri oneri finanziari
<i>Fondo svalutazione crediti per more</i>	C II I crediti verso clienti

Il risultato di tale procedura è che

- a) il credito per interessi di mora è stato contabilmente rilevato;
- b) il credito per interessi mora non appare quale attività di bilancio (in verità gli importi di cui è ragionevole prevedere l'incasso dovrebbero comparire, ma, anche per convenienza fiscale, ho fatto prevalere il pessimismo del principio di prudenza). In caso di effettivo incasso degli interessi di mora saranno opportune due diverse scritture

<i>Cassa</i>	<i>a</i>	<i>Xy cliente per inter. di mora</i>
<i>Fondo svalutazione crediti per more</i>	<i>a</i>	<i>Sopravvenienze attive</i>

La procedura descritta rispetta sia i principi di bilancio sia quanto richiede il fisco affinché la tassazione, almeno di fatto, avvenga per cassa, evitando di dover pagare imposte su importi la cui realizzazione è più teorica che pratica.

E' opportuno ricordarsi che il fondo svalutazione crediti per interessi di mora, regolato fiscalmente dal comma 6 dell'art. 71 TUIR, deve essere tenuto del tutto distinto da quello che accoglie la svalutazione dei crediti commerciali di cui al comma 1 dello stesso articolo. Se il fondo svalutazione degli interessi di mora venisse a superare l'importo dei crediti per interessi di mora iscritto nello stesso bilancio la differenza costituisce componente positivo dell'imponibile di quel periodo d'imposta; il fenomeno può presentarsi se viene omessa la seconda delle scritture sopra suggerite per l'incasso e, poi, in sede di redazione del bilancio, la svalutazione degli interessi di mora viene iscritta, invece che per l'importo che rende il fondo pari alla somma dei crediti, per il totale degli interessi maturati nell'esercizio.

Il tutto può essere alquanto semplificato; le norme di cui stiamo parlando, infatti, come già ricordato, sono stabilite a favore del creditore, tanto che l'art. 7 dichiara nullo l'accordo sulle conseguenze del ritardato pagamento qualora esso risulti *gravemente iniquo in danno del creditore*, cui, però, resta la libertà di tutelare i suoi interessi tenendo conto di tutti gli aspetti della questione, compreso tenere conto dei costi del lavoro amministrativo necessario per la determinazione e ripetizione degli interessi di mora e delle negative conseguenze commerciali della pretesa di ripetere gli interessi di mora.

L'operatore economico può scegliere di rinunciare all'automatismo legale, ritornando, di fatto, al regime anteriore al D. Lgs. 231 del 2002 inserendo nelle condizioni generali di vendita la seguente clausola (è sufficiente stamparla sulle fatture)

interessi di mora, nella misura di cui al D.Lgs. 9.10.02 n. 231, decorrenti dall'intimazione di pagamento

ottenendo così di ricondurre il fenomeno alle sue decisioni circa i comportamenti da tenere coi clienti. In presenza di tale clausola anche il redattore del bilancio dovrà preoccuparsi solo degli importi il cui pagamento è stato formalmente intimato ai clienti, calcolando gli interessi a decorrere dalla data di intimazione.

Per quanto concerne il tasso per la determinazione, semplicità vuole che si usi quello di cui all'art. 5 D. Lgs. 231 del 2002, ma, come già osservato, il creditore può anche accontentarsi di un tasso minore. In tal modo la determinazione degli importi degli interessi moratori resta limitata alle partite per le quali sia stato deciso, per ragioni commerciali e non per automatismo legale, di ripeterli davvero, con il principale effetto che non occorrerà un apposito software.

Anche in questo scenario, comunque, per il principio di prudenza è opportuno procedere alla svalutazione integrale dei crediti per interessi di mora iscritti nell'attivo, la procedura contabile, pertanto, resta quella già descritta, cambiano solo gli importi perché in questa seconda ipotesi dovrò contabilizzare solo gli interessi dovuti dai clienti cui ho intimato formalmente il pagamento.

Per i contratti di vendita di prodotti alimentari deteriorabili sono state previste differenziazioni rispetto alla generalità dei contratti cui si applicano le norme di cui stiamo parlando; il tasso degli interessi di mora, inderogabile, è due punti più alto che per gli altri e il termine di pagamento –sessanta giorni dalla consegna– previsto dalla legge, invece di essere suppletivo di quello contrattuale, è definito *legale* e prolungabile solo per iscritto nei *limiti concordati nell'ambito di accordi sottoscritti, presso il Ministero delle Attività produttive, dalle organizzazioni maggiormente rappresentative a livello nazionale della produzione, della trasformazione e della distribuzione per categorie di prodotti deteriorabili specifici*. (commi 3 e 4 dell'art. 4)

In attesa della formazione di tali accordi l'operatore economico che, nel formulare le proprie condizioni generali di vendita, ritenesse inopportuno per la gestione della sua impresa applicare il termine di pagamento legale di sessanta giorni dalla consegna può ricordarsi che tutto il D. Lgs. 231 del 2002 ha lo scopo di proteggere il creditore dalla prepotenza del cliente debitore che pretende di pagare solo quando vuole lui.

Un termine di pagamento più breve di quello legale, pertanto, inserito nelle condizioni generali di vendita ed accettato dal cliente, è senz'altro valido per i prodotti alimentari deteriorabili, così come è valido, per gli altri prodotti e per le prestazioni di servizi, un termine più breve di quelli suppletivi della volontà contrattuale citati all'inizio. Vale, infine, per tutti i contratti contemplati dal D. Lgs. 231 del 2002 l'art. 7 che dichiara nullo l'accordo sulla data del pagamento o sulle conseguenze del ritardato pagamento che *avuto riguardo alla corretta prassi commerciale, alla natura della merce o dei servizi oggetto del contratto, alla condizione dei contraenti ed ai rapporti commerciali tra i medesimi, nonché ad ogni altra circostanza, risulti gravemente iniquo in danno del creditore*.

Per il venditore creditore, sia che abbia preferito spendere per determinare tutte le partite di interessi moratori che la legge gli riconosce, sia che abbia preferito limitare il fenomeno alle posizioni da lui scelte, si formano delle partite contabili il cui effettivo incasso è incerto al punto che lo stesso legislatore fiscale ha ritenuto doveroso creare una, sia pur macchinosa, tassazione per cassa.

Il legislatore tributario, infatti, non ha scelto la strada, almeno a prima vista, semplice della tassazione per cassa degli interessi di mora, ha scelto di complicare la questione semplice concedendo la tassazione per cassa a chi adempie l'obbligo di iscrivere la partita attiva esercitando contemporaneamente la facoltà di bilanciarla con una uguale svalutazione; la circolare 27 maggio 1994 n. 73/E prot. n. 430 in cui, al punto 3.35, si legge che è ammessa la svalutazione diretta *purché abbia interessato il conto economico* significa proprio che devo lasciare traccia in contabilità sia del componente positivo che di quello negativo; in pratica è più semplice lasciare, a futura memoria, traccia patrimoniale iscrivendo sia i crediti nominativamente sia il fondo svalutazione globalmente.

Vedremo più avanti quali sarebbero le vere conseguenze dell'imposizione per cassa. La procedura attualmente dal fisco richiesta per sospendere fino all'incasso la tassazione della componente positiva di reddito da interessi di mora comporta che la scrittura

<i>Fdo svalutaz. crediti per more</i>	<i>a</i>	<i>Xy cliente per interessi di mora</i>
---------------------------------------	----------	---

Interessi di mora

SEGUE DA PAGINA 18

costituisce cancellazione di un credito che può essere senza conseguenze fiscali solo se si sono verificate le condizioni che legittimerebbero la sua cancellazione anche se il credito non fosse stato bilanciato dal fondo svalutazione; in mancanza, la scrittura di cui sopra comporta una variazione in più del reddito per utilizzazione di un fondo costituito in esenzione d'imposta. L'art. 71 TUIR per i crediti per interessi di mora richiama lo stesso art. 66 richiamato anche per i crediti commerciali, in pratica la cancellazione del credito costituisce sopravvenienza passiva fiscalmente deducibile in ogni caso se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali oppure se la perdita risulta da elementi certi e precisi.

Purtroppo non sono ancora chiari i criteri per stabilire quali siano gli elementi certi e precisi che comportano la deducibilità fiscale delle perdite su crediti; l'argomento non può essere affrontato in questa sede (richiederebbe più spazio di quanto già occupato e, comunque, ha una sua autonomia); basti dire che dalle pronunce giudiziarie note si ricava che l'opinione prevalente è che la cessione *pro soluto* non permette la deducibilità fiscale, salvo che non si siano fatti, prima di cedere il credito, tutti i tentativi possibili di riscossione ed aggiungere che non risulta che qualcuno si sia chiesto chi mai potrebbe aver voglia di acquistare un credito che già è risultato inesigibile (è questo il punto che sarà interessante affrontare in altra sede).

Gli operatori economici che nella veste di venditori creditori intendano evitare l'automatismo fiscale in materia di interessi di mora sopra descritto potrebbero sentirsi opporre, in sede di verifica fiscale, la mancata iscrizione dei componenti positivi di reddito cui avevano diritto; a nulla, in tale caso, servirebbe rispondere che si tratta di componenti positivi cui sarebbe corrisposto un componente negativo, la svalutazione, di importo pari, appunto, alla somma dei componenti positivi.

Il complicato metodo dal legislatore tributario escogitato per arrivare alla tassazione per cassa degli interessi di mora comporta, per chi ha scelto la semplificazione amministrativa, un pericolo fiscale.

Potrebbe, cioè, accadere che il verificatore, constatando che sono stati iscritti nell'attivo e contestualmente svalutati solo gli interessi di mora conseguenti alle formali intimazioni di pagamento, determinasse gli importi di tutti gli altri secondo le norme del D. Lgs. 231 del 2002, riprendendo a tassazione detto importo.

Per evitare il rischio di tale eventualità è opportuno predisporre la prova che il comportamento tenuto (contabilizzazione dei soli importi conseguenti a formale intimazione di pagamento) non è frutto di omissione, bensì di precisa scelta di derogare all'automatismo legale. Il risultato si può ottenere facendo adottare dal consiglio di amministrazione una **delibera** secondo il seguente schema:

esaminato il testo del D. Lgs. 9.10.2002 n 231, considerato che la pretesa di ripetere ai clienti tutti gli interessi di mora che potrebbero maturare secondo tale legge, magari su partite di piccolo importo e per ritardi di modesta durata, comporterebbe un notevole aggravio di lavoro amministrativo, il cui onere potrebbe anche essere superiore al vantaggio derivante dagli interessi, considerato, inoltre, che la pretesa di incassare indiscriminatamente i suddetti interessi di mora potrebbe avere conseguenze commerciali negative quali anche la perdita di clienti

delibera

che gli interessi di mora saranno addebitati ai clienti solo su decisione specifica del responsabile dell'ufficio commerciale [dell'amministratore delegato] [del responsabile dei crediti verso clienti] che deciderà di intimare il pagamento delle partite aperte, con gli interessi di mora nella misura di cui all'art. 5 del D. Lgs. 231 del 2002, in relazione all'andamento degli affari con il particolare cliente; copia dell'intimazione di pagamento inviata al cliente dovrà essere comunicata al responsabile della contabilità per i conseguenti adempimenti contabili; il responsabile dell'ufficio commerciale [l'amministratore delegato] [il responsabile dei crediti verso clienti] avranno, in relazione alle prospettive di incasso del credito principale e all'andamento degli affari con il particolare cliente, facoltà di rinunciare, in tutto o in parte, agli interessi di mora maturati; nei moduli su cui saranno compilate le fatture sarà scritto interessi di mora, nella misura di cui al D.Lgs. 9.10.02 n 231, decorrenti dall'intimazione di pagamento.

Le imprese piccole, prive di un organo amministrativo deliberante e di ufficio commerciale potranno far risultare la decisione di pretendere gli interessi di mora solo dopo intimazione da una lettera autospedita senza busta, anche se dovrebbe, invece, essere sufficiente la dichiarazione sul modulo della fattura.

L'operatore economico che avrà scelto di limitare il suo diritto agli interessi moratori a quelli espressamente richiesti comunicherà, come d'uso, al cliente la richiesta contenente la quantificazione degli interessi fino a quel momento; chi, al contrario, preferirà calcolare tutti gli interessi, dovrà, anche, decidere se comunicare al cliente il conteggio, o no. Non escludo, infatti, che il comportamento possa essere: calcolo, iscrivo credito e svalutazione e scelgo tra

- nulla dico al cliente finché i rapporti restano buoni, tiro fuori il mio credito qual consiglio dal cilindro nel momento in cui mi è utile commercialmente;
- invio una lettera al cliente sullo schema "Lei ha maturato, nel corso dell'anno ..., un debito per interessi moratori ai sensi del D. Lgs. 9.10.2002 n. 231 pari a Euro ... che, in considerazione dei buoni rapporti commerciali, non Le verranno richiesti";
- comunico al cliente l'importo del suo teorico debito e approfitto dell'occasione per rinegoziare le condizioni generali di vendita;
- richiedo il pagamento degli interessi in questione.

Nel caso venisse al cliente comunicata la richiesta di pagamento, il documento potrà essere una semplice lettera, anche se una fattura, senza IVA ai sensi dell'art. 15 D.P.R. 26.10.1972 n. 633 (gli interessi moratori non concorrono a formare la base imponibile) sarà più facilmente archiviabile; nel caso sopradescritto sub b), invece, gli importi in questione non saranno contabilizzati né da una parte né dall'altra.

Tutto quanto detto fin qui vale anche per le imprese ammesse alla contabilità semplificata, anche se l'aspetto fiscale per gli interessi attivi presenta qualche complicazione in più. Che gli interessi moratori attivi siano, anche per i semplificati,

componenti positivi dell'imponibile fiscale non vi è dubbio dal momento che l'art. 56 TUIR è espressamente richiamato nel comma 1 dell'art. 79; la frase *non è ammessa deduzione alcuna a titolo di accantonamento* contenuta nel comma 3 dello stesso art. 79 sembrerebbe impedirne la neutralizzazione.

Ritengo, però, che sia possibile iscrivere gli interessi moratori attivi nel rigo degli altri componenti positivi del quadro RG ed iscrivere la svalutazione nel rigo degli altri componenti negativi in quanto, come dice, al punto 3.35, la già citata circolare 27 maggio 1994 n. 73/E prot. n. 430 non è richiesta l'istituzione di un fondo al passivo, ma è, invece, sufficiente che la svalutazione abbia interessato il conto economico, quale è il quadro G. È ovvio che eventuali interessi di mora maturati e anche incassati nell'anno concorrono a formare il rigo degli altri componenti positivi, ma non quello dei componenti negativi, così come l'incasso di interessi maturati in esercizi precedenti va sommato nel rigo 6 (sopravvenienze attive) senza interessare nessun componente negativo. Il D.Lgs. 231 del 2002 si applica senza dubbio anche ai crediti del lavoratore autonomo nei confronti di imprese o di altri lavoratori autonomi e gli interessi di mora incassati sono imponibili IRPEF in forza dell'ultimo periodo del comma 2 dell'art. 6 TUIR, che recita "Gli interessi moratori e gli interessi per dilazione di pagamento costituiscono redditi della stessa categoria di quelli da cui derivano i crediti su cui tali interessi sono maturati.". Per il lavoratore autonomo, tassato per cassa, il D. Lgs. in questione non ha comportato novità fiscali: senza la prova dell'effettivo incasso gli interessi, per quanto automaticamente maturati, non costituiscono componente positivo del reddito.

Le norme in questione, quindi, comporteranno semplificazioni in quanto determinano il tasso degli interessi moratori e stabiliscono la data della loro decorrenza, sempre che il preavviso sia stato inviato per raccomandata. Come comportamento pratico suggerisco di indicare nel preavviso il termine di pagamento inserendo nel preavviso stesso la minaccia degli interessi moratori ai sensi del D. Lgs. 231 del 2002 con l'indicazione, ben chiara, del tasso vigente in quel momento, cioè

trascorsi trenta giorni dalla data di pagamento sopraindicata saranno automaticamente dovuti, ai sensi del D. Lgs. 9.10.2002 n 231, gli interessi di mora nella misura, per il semestre in corso, del %

I colleghi, comunque, sanno benissimo che, nonostante i ritardi negli incassi, di fatto pochi saranno gli interessi moratori che incasseranno.

In conclusione il D. Lgs. 231 del 2002 costringerà i debitori a sobbarcarsi un aggravio di lavoro amministrativo, fornendo loro, peraltro, componenti negativi di reddito fiscalmente deducibili facilmente non pagabili, mentre permetterà ai creditori di scegliere tra rimanere nel regime anteriore, evitando i maggiori oneri amministrativi, oppure cavalcare la tigre cercando di aumentare gli introiti riscuotendo gli interessi moratori.

Nel *Norme e Tributi del Sole-24 Ore* del 25 marzo 2003 è apparsa una nota di Giorgio Rengheteau che riporta che il sottosegretario al Ministero dell'Economia e Finanze Daniele Molgora ha annunciato l'intenzione ministeriale di modificare il TUIR per realizzare la tassazione per cassa (che meglio si chiamerebbe imponibilità per cassa del componente di reddito) degli interessi di mora sia per il creditore sia per il debitore.

La notizia merita qualche considerazione.

L'imponibilità per cassa senz'altro semplificherebbe la vita agli imprenditori in contabilità semplificata che, davvero, si preoccuperebbero del fenomeno solo in occasione del pagamento e non è questa la sede per discutere la circostanza che la contabilità semplificata esiste solo nell'ambito tributario, mentre il codice civile non conosce semplificazione alcuna per il piccolo imprenditore.

Gli imprenditori che redigono il bilancio secondo il codice civile dovranno stare attenti a non scambiare la semplificazione fiscale per semplificazione contabile: se il credito esiste, ma dubito di incassarlo, devo (Principio Contabile n. 15) rilevarlo e svalutarlo; per converso, se il debito esiste, anche se penso che non lo pagherò mai, per il principio di prudenza, devo rilevarlo, il tutto indipendentemente dal momento temporale dell'imponibilità fiscale del componente di reddito.

L'imponibilità per cassa degli interessi di mora attivi e passivi, quindi, nulla da sola cambierà nella sostanza per gli interessi attivi, limitandosi a procurare all'Erario il vantaggio della deducibilità solo al momento del pagamento dei costi rappresentati dagli interessi passivi. Questi ultimi, infatti, dovranno essere contabilizzati e, se non pagati, ripresi in più nel quadro RF della dichiarazione dei redditi per essere, poi, inseriti tra le variazioni in meno dell'anno del pagamento.

Volendo, a questo punto, spendere qualche parola *de jure condendo*, direi che una vera semplificazione rispettosa di tutti gli interessi coinvolti richiede sia la modifica del TUIR sia dei principi contabili. Infatti, se il fisco sceglierà la strada semplice dell'imponibilità per cassa degli interessi di mora tanto attivi quanto passivi e i principi contabili spingeranno la prudenza al punto di prevedere l'iscrizione per cassa (invece dell'iscrizione per competenza e contestuale svalutazione) di quelli attivi, riservando l'iscrizione per competenza a quelli passivi, lo scenario diventerà:

- gli interessi moratori passivi compariranno, coi relativi debiti, nei bilanci (mentre, se venissero iscritti solo per cassa, i lettori dei bilanci resterebbero ingannati sulla reale consistenza patrimoniale dell'impresa);
- gli interessi moratori passivi non pagati saranno ripresi in più nella dichiarazione dei redditi, per essere inseriti quale variazione in meno dell'anno del pagamento, rispettando, come dirò tra poco, la simmetria con quelli attivi;
- gli interessi moratori attivi dovranno essere iscritti in bilancio solo quando incassati, in modo che l'imprenditore sarà libero di perseguire l'incasso in relazione al suo giudizio sull'andamento degli affari con ciascun cliente, senza dover spendere energie ad adempiere ad obblighi da cui, quand'anche non tema danni, non ritiene comunque di trarre vantaggi;
- per il fisco i componenti negativi per interessi moratori saranno deducibili nello stesso momento in cui saranno imponibili quelli attivi, correggendo l'attuale situazione nella quale i componenti negativi sono immediatamente deducibili per competenza, mentre quelli positivi, di fatto, sia pur tramite un percorso tortuoso, lo sono solo all'incasso;
- neanche esisterà il problema, come già detto di difficilissima soluzione, di quali siano gli elementi *certi e precisi* (art. 66 TUIR) che permettono di cancellare un, peraltro svalutato al 100%, credito per interessi di mora.

RIFORME & RIFORMATI

A CURA DI GIUSEPPE REBECCA (Ordine di Vicenza)

Butta i canestri

La riforma tributaria riserva brutte sorprese alle società di capitali.

Chi si è costruito il suo bel giardinetto di canestri lo può salutare. E' tutto da gettare.

Oggi ci sono società caratterizzate da situazioni di canestri assai diversificate; in futuro, saranno tutte uguali. L'entità dei canestri, sia per canestri A che per canestri B, punto interessa. Non serve più. Tutto alle ortiche.

Si confida in un ripensamento, ma sul punto non si riscontrano ad oggi previsioni a tutela delle società con elevati canestri, nemmeno nello schema di nuovo testo unico.

Taluno ha ipotizzato una specie di affrancamento, con una imposizione modesta, oppure un doppio regime, temporaneo. Certo che il problema dovrà essere risolto.

Forse può valere la pena di portarci a casa i canestri, finché ci sono.

Dividendi maltrattati

Le persone fisiche titolari di dividendi derivanti da partecipazioni qualificate saranno trattate peggio, con la riforma tributaria. Non è ancora stabilita la percentuale di imponibilità del dividendo, ma questo, senza più alcun credito di imposta, parteciperà appunto in percentuale al reddito complessivo e sarà tassato al 23% o 33% (sotto o sopra i 100.000 euro di reddito).

Lo stesso Ministero stima un maggior introito per l'Erario dai 100 a 500 milioni di euro, per anno. Il nuovo regime, comunque, sarà sempre più oneroso. C'è invero la clausola di salvaguardia, in base alla quale nessuno pagherà di più, rispetto a prima. Non è però detto per quanto tempo né come funzionerà.

Nel frattempo che sia meglio distribuire i dividendi?

Capital gain, ti tratterò bene

Il capital gain sulle partecipazioni qualificate in futuro non sarà più tassato con l'aliquota del 27%, ma concorrerà alla formazione del reddito della persona fisica, tassato con l'aliquota del 23% o 33% (sotto o sopra i 100.000 euro).

Solo una parte del capital gain, ancora non determinata, concorrerà alla formazione del reddito. Tenuto conto delle aliquote, si può ragionevolmente ipotizzare un regime sicuramente migliore, per i capital gain su partecipazioni qualificate, in futuro. E' così. Grazie, Tremonti.

Condono - evasori quasi totali

Che *cadeau!*

Chi non ha mai dichiarato alcun reddito al fisco non poteva fare il condono tombale.

Chissà poi perché. Non pare esserci una motivazione razionale, in tutto ciò. E' benvero che manca ogni riferimento, ma forse si poteva trovare lo stesso un sistema pratico.

Se un soggetto evasore pressoché totale ha pagato un po', è degno di fare il condono, anche se quel po' lo ha pagato per 1 o 2 anni, ed anche se è davvero poco, quello che ha pagato. Condono invece non praticabile in assenza di

qualsiasi dichiarazione. La legge è legge.

Quindi, gli evasori totali resteranno tali; gli evasori totali che, magari per un accidente, hanno dichiarato qualcosa, almeno per un anno, hanno potuto chiudere la loro posizione con un bel tombale, quasi gratis. Che leggi.

I luoghi comuni

Ammortamento degli immobili: sbagliato va bene?

Di norma nei bilanci non si ammortizzano gli immobili civili; si ammortizzano invece con aliquota costante e senza considerare alcun valore residuo, gli immobili strumentali.

Sempre di norma si ricomprende nell'importo anche la voce terreni, e la base di calcolo dell'ammortamento è lo stesso importo, non al netto dello stimato valore residuo, sicuramente esistente, alla fine del periodo di ammortamento, al di là degli ipotizzati costi di demolizione.

Per quanto concerne le modalità, di norma stessa aliquota per l'intero periodo.

Gli ammortamenti degli immobili strumentali dovrebbero invece essere calcolati in modo diverso, in base ad un programma, ad una stima legata al deperimento del bene, non consentendo, tra l'altro, che successivi investimenti sul bene possano comportare un aumento generale dell'ammortamento (aumentando la base, la procedura di ammortamento è più veloce).

Le varie rivalutazioni monetarie di questi ultimi decenni sono anche una riprova, molto significativa, dell'eccessiva imputazione di quote di ammortamento. E' ben vero che il metro monetario, in periodi più o meno inflazionistici, appare inadeguato a rappresentare la realtà, con la sua fissità storica, ma essendo questa la situazione, al momento, sarebbe opportuno analizzare più approfonditamente la dinamica di un corretto ammortamento, e non accettare supinamente comportamenti dettati da regole fiscali, piuttosto che civilistiche.

Stupisce peraltro osservare, in questo campo, l'assoluto conformismo, almeno al momento. Bilanci un po' falsi, ma solo un po', vanno bene così?

Quote s.r.l. a 1 cent?

La riforma del diritto delle società di capitali tratta in modo analitico, non più per rimandi, delle s.r.l.. Il nuovo art. 2468 c.c. non prevede più specificatamente alcun valore minimo per la quota di s.r.l.. Non è detto se ciò sia frutto di scelta o di dimenticanza. Certo che potrebbero esserci quindi anche quote di qualche cent. Che sia il caso di intervenire?

I luoghi comuni

Ammortamento dell'avviamento. Perché?

L'avviamento non è e non pare essere oggetto di deperimento o di deprezzamento. Non si comprende perché, per principio contabile, debba essere ammortizzato.

L'avviamento dovrebbe essere invece oggetto di valutazione, con riferimento alle capacità di reddito dell'azienda acquisita, al fine di verificare



se ancora esistenti, almeno nella originaria misura. Ed allora, in sede di redazione del bilancio, sarebbe da analizzare questa capacità di reddito, al fine di apprezzarne l'esistenza o meno. Bisognerebbe quindi calcolare, ogni anno, l'avviamento esistente, e svalutarlo solo se ed in quanto risultasse inferiore a quanto già iscritto con il principio del *fair value*. Di norma, quindi, mai, anche perché ove così fosse vorrebbe significare che si è trattato di un cattivo affare.

Così si sta facendo in USA, anche se poco. Chissà quando cambieranno le regole anche in Italia. Probabilmente nel 2005, con i nuovi principi contabili obbligatori per le società quotate. Nel frattempo, con la riforma della società, la situazione si è forse un po' ingarbugliata. C'è infatti un possibile contrasto tra art. 2427 punto 3 bis e art. 2426 n. 6.

Amministratori di S.p.A. - Dal 2004 non scadono più?

La riforma delle società ha cambiato molte cose. E' intervenuta anche sulla durata della carica degli amministratori di S.p.A..

Ante riforma la durata massima era prevista in tre anni (art. 2383 c.c.); dottrina e giurisprudenza hanno poi interpretato questo termine così secco "tre anni", in un termine diverso, tre esercizi.

In definitiva, un amministratore nominato per tre anni poteva restare in carica, al massimo, tre esercizi. Sarebbe quindi scaduto con l'approvazione del bilancio del terzo esercizio.

Ora si sono volute sistemare le cose. Il nuovo articolo 2383 prevede che gli amministratori possono essere nominati per non più di tre esercizi "e scadono alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'ultimo esercizio della loro carica".

Se riteniamo che dal primo gennaio alla data dell'approvazione del bilancio gli amministratori restano in carica. Se così è, appunto, come in effetti è, non scadono mai, non possono scadere. Sono rimasti in carica un esercizio successivo al termine della loro nomina, e quindi c'è sempre un bilancio da approvare relativo al loro ultimo esercizio. Ma c'è il vincolo che non possano restare in carica più di tre esercizi. E' un bell'inghippo. Bastava forse dire che non possono essere nominati per più di tre anni (come prima) e che scadono con l'approvazione del bilancio dell'ultimo anno, inteso di carica.

Certo, possono sempre dimettersi gli amministratori, ma questa è altra cosa.

La soccida e l'IVA

Due sentenze quasi esemplari

Premessa

Recenti sentenze della Commissione Tributaria di Vicenza e di Brescia hanno riproposto l'attenzione negli elementi caratterizzanti il contratto di soccida ai fini dell'applicazione della disciplina IVA.

In questo lavoro dopo una breve introduzione sull'utilizzazione in questi ultimi anni della soccida e sui suoi aspetti principali vengono presentate due sentenze della Commissione Tributaria che affrontano le problematiche degli elementi che ai fini tributari qualificano un contratto di soccida.

Evoluzione storica e come funziona la soccida

La soccida è un contratto agrario che sta avendo una importante utilizzazione negli ultimi anni nei rapporti economici tra allevatori ed industrie fornitrici di mangimi.

In particolare nell'allevamento di polli, tacchini, suini, bovini da ingrasso dove l'industria (soccidante) fornisce i soggetti da allevare, i mangimi, i medicinali, l'assistenza tecnica e sanitaria mentre l'agricoltore (soccidario) fornisce i locali, la manodopera e nel caso dei bovini l'insalito di mais.

Alla fine del periodo di ingrasso del bestiame dal rapporto tra l'incremento in peso dei capi e il peso dei mangimi somministrati si ricava l'indice di conversione dei mangimi. Per prassi, al contratto è allegata una tabella che fornisce, per ogni rapporto di conversione, la quota di riparto del prodotto tra soccidante e soccidario. All'atto della sottoscrizione del contratto viene indicato anche il prezzo al quale il prodotto sarà ritirato a ciclo concluso. Una volta concluso il ciclo il bestiame viene venduto dal soccidante il quale poi gira parte dell'utile al soccidario in base agli accordi da contratto.

Aspetti generali

La soccida è un **contratto agrario di tipo associativo** e come evidenzia la risoluzione 9/1266 del 26 luglio 1979 *la soccida, pur presentando taluni elementi caratteristici del contratto di società, se ne discosta per la mancanza della pariteticità delle posizioni giuridiche del soccidante e del soccidario.*

Il codice civile peraltro regola il contratto di soccida nella sezione IV del libro quinto dagli articoli dal 2170 al 2185 del codice civile strutturando la disciplina nel modo seguente:

- 1) Disposizioni generali (art. 2170);
- 2) Della soccida semplice (art. 2171-2181);
- 3) Della soccida parziaria (2182-2185).

Il legislatore quindi individua due tipologie di contratti di soccida:

- * la soccida semplice;
- * la soccida parziaria.

Le principali differenze tra i due tipi di soccida sono le seguenti:

- * *conferimento del bestiame.* Nella soccida

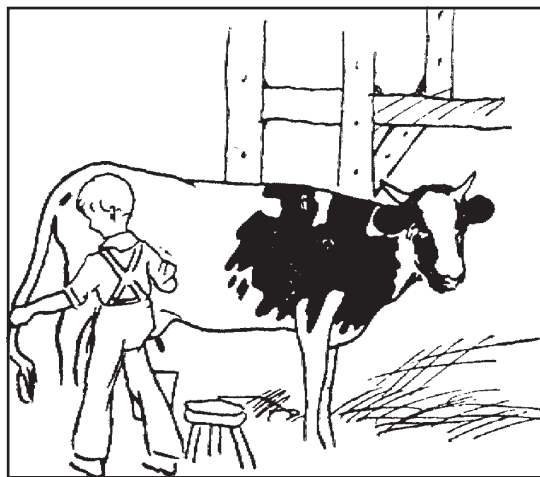
ANDREA SECCO

Praticante Ordine di Bassano

semplice il bestiame è conferito dal soccidante; nella soccida parziaria il bestiame è conferito da entrambi i contraenti nella proporzioni convenute.

- * *proprietà del bestiame conferito.* L'articolo 2171 al secondo comma recita "la stima del bestiame all'inizio del contratto non ne trasferisce la proprietà al soccidario". Nella soccida parziaria invece (art. 2182) "essi divengono comproprietari del bestiame in proporzione del rispettivo conferimento".

Con il contratto di soccida semplice quindi il soccidante **deve** conferire il bestiame e inoltre all'atto del conferimento **deve** essere effettuata una **stima** del bestiame che **deve** indicare il numero, la razza, la qualità, il sesso, il peso e l'età del bestiame e il relativo prezzo di mercato. Altro elemento importante è dato dalla **direzione** dell'impresa che spetta al soccidante, la quale deve esercitarla seconda la tecnica dell'allevamento.



Le finalità del contratto di soccida

Le finalità del contratto di soccida è di associare colui che dispone del bestiame per l'allevamento con chi ha i mezzi necessari per l'allevamento stesso, **in una completa comunanza d'interessi, di guadagni, di rischi in vista del conseguimento di un unico fine che è il miglior rendimento del bestiame conferito.**

Il legislatore nella relazione ministeriale al codice civile del 1942 ha chiarito che tra il soccidante e il soccidario vi è una stretta **collaborazione economica** che dà luogo ad una **forma associativa** relativa all'industria del bestiame **con l'obiettivo dell'accrescimento del bestiame** che consiste sia **nei nuovi parti sia nel maggior valore intrinseco del bestiame al termine del contratto.**

In riferimento al **valore intrinseco** il legislatore ha premesso che l'espressione con riferimento al bestiame non è tecnicamente esatta e ha **puntualizzato** che la consistenza del bestiame si debba quantificare, indipendentemente dal valore che essa possa avere nel mercato in quanto può dipendere dalla circostanza estrinseca dell'oscillazione del potere di acquisto della moneta. Nella relazione ministeriale si ricorda infine che con la stima del bestiame la proprietà non si

trasferisce al soccidario, ma serve solo per stabilire la base iniziale del valore per determinare **le perdite o il guadagno che risulterà al termine del contratto** e che la stima deve indicare il **numero, la razza, la qualità, il sesso, il peso e l'età del bestiame e il relativo prezzo di mercato.**

Il trattamento IVA del contratto di soccida

La risoluzione del 9 febbraio 1995 numero 48/E, ha precisato che il contratto di soccida (parziale e semplice) **sia** nella fase costitutiva del vincolo associativo **sia** nella fase estintiva del rapporto contrattuale **sia** nella fase di ripartizione dell'accrescimento dell'utile **non** genera effetti traslativi di proprietà e quindi in applicazione dell'art. 1 del D.P.R. 633/72 tutti i rapporti tra soccidante e soccidario non rientrano nel campo di applicazione dell'IVA in quanto manca il **presupposto oggettivo.**

Sentenze della Commissione Tributaria

I contratti di soccida sono in questi ultimi anni oggetto di attenzione da parte dell'Amministrazione finanziaria in quanto

lo strumento della soccida è stato più volte utilizzato per mascherare rapporti economici diversi dal contratto di soccida o comunque prestazione di servizi effettuate dal soccidario per il soccidante.

Nell'ottobre del 2000 due sentenze hanno affrontato il problema degli elementi caratterizzanti a fini tributari del contratto di soccida. Andiamo ad analizzarle.

La sentenza della Commissione tributaria di Vicenza¹

Il fatto

L'ufficio aveva emesso un avviso di accertamento nei confronti dell'Azienda Agricola X in seguito ad un verifica generale eseguita nei confronti di una società esercente l'attività di allevamento di bovini e di produzione del latte durante la quale venne acquisita agli atti un contratto di soccida tra la società (soccidante) e l'Azienda Agricola X (soccidario).

Secondo i militari verbalizzanti i rapporti intercorsi tra l'azienda agricola e la società "esulando dal formale contratto di soccida sarebbero da

SEGUE A PAGINA 22

¹ La sentenza è stata emessa dalla Commissione tributaria provinciale di Vicenza sezione n. 6 il 20 ottobre 2000.

La soccida e l'IVA

SEGUE DA PAGINA 21

configurarsi come un contratto bilaterale di servizio e pertanto le prestazioni eseguite dall'azienda agricola rientrerebbero nelle operazioni permutative e quindi imponibili secondo quanto previsto dagli articoli 11 e 13 del DPR 633/72".

La sentenza

La sentenza della Commissione tributaria di Vicenza, presieduta dal dott. Giovanni Battista Menegotto, rigetta le tesi proposte dell'Ufficio e giunge a conclusioni diverse rispetto alla GdF; in particolare:

- 1) contesta l'interpretazione della norma sulla soccida fatta dalla GdF che non tiene conto dell'evoluzione dei tempi e soprattutto delle mutate esigenze nei rapporti tra i soggetti attori del contratto di soccida;
- 2) contesta la lettura restrittiva del contratto di soccida oggetto della sentenza effettuato dalla GdF;
- 3) contesta analiticamente alcuni punti del Pvc della GdF.

Dalla lettura della sentenza tuttavia emergono alcune interessanti prese di posizione della Commissione su alcuni punti molto importanti per il contratto di soccida e in particolare su:

- * la direzione dei lavori da parte del soccidante;
- * il rischio in capo al soccidario;
- * l'inerenza funzionale dell'allevamento del fondo;
- * controlli sull'attribuzione dei capi da parte del soccidario. Ecco il dettaglio.

La direzione dei lavori da parte del soccidante

La Commissione evidenzia che "appaiono giustificate **tutte** le clausole cautelative che il soccidante impone a suo favore (direzione, controlli amministrativi e sanitari ecc.)..." e inoltre che "il contratto di soccida nelle sue forme tradizionali è ormai caduto in disuso ritrovando nuove applicazioni nei moderni allevamenti, per cui i concetti che presiedevano quel rapporto devono essere modificati al fine di adattarlo alle mutate esigenze, dove il capitale di rischio (bestiame) messo a disposizione del soccidante è di gran lunga di maggior valenza rispetto al lavoro richiesto al soccidario".

Il rischio in capo al soccidario

Nella parte introduttiva è stato evidenziato che le finalità del contratto di soccida è di associare colui che dispone del bestiame per l'allevamento con chi ha i mezzi necessari per l'allevamento stesso, **in una completa comunanza d'interessi, di guadagni, di rischi in vista del conseguimento di un unico fine che è il miglior rendimento del bestiame conferito**. Il rischio al capo al soccidario è quindi un elemento essenziale per il contratto di soccida. La Commissione di Vicenza assume una posizione in cui riconosce la necessità del soccidario di partecipare al rischio del contratto di soccida ammettendo però elevate limitazioni al rischio in capo al soccidario. Nella sentenza la Commissione evidenzia che nel contratto di soccida si "abbia come conseguenza la necessità

di garantire alla parte più debole (il soccidario) un reddito minimo fisso lasciando soltanto la parte variabile soggetta al rischio dell'impresa dovuto alle fluttuazioni dei mercati nazionali..." e che "...come pure le limitazioni del rischio dell'impresa a carico del soccidario che si trova in un posizione quasi subordinata". Inoltre poi pur non negando che il contratto di soccida in argomento restringeva il rischio per il soccidario scrive "a pagina 9 del Pvc così si legge: anche nei casi in cui non è stato confermato l'importo unitario pattuito prima dell'inizio del ciclo; è chiaro quindi che il compenso spettante al soccidario non sempre veniva determinato in precedenza e per tanto il rischio di impresa, sia pure ridotto gravava in capo al soccidario".

L'inerenza funzionale dell'allevamento del fondo;

La commissione evidenzia che "l'inerenza funzionale dell'allevamento al fondo si realizza non solo attraverso l'utilizzazione dei frutti in esso prodotti, ma semplicemente anche con gli spazi utilizzati senza i quali l'allevamento non sarebbe stato possibile".

Controlli sull'attribuzione dei capi da parte del soccidario

Secondo la Commissione "la ridotta possibilità di controllo dovuta alla redazione dei verbali da parte del soccidario non può tradursi in un mancato riconoscimento dell'avvenuta attribuzione al soccidario dei capi a lui spettanti, spettando sempre a chi controlla di individuare i mezzi più idonei per accertare quanto effettivamente è avvenuto".

La sentenza della Commissione tributaria di Brescia²

Il fatto

Avviso di accertamento emesso dall'ufficio IVA di Brescia che riqualifica un contratto di soccida come semplice prestazione di servizi svolta dal soccidario nei confronti del soccidante.

La sentenza

La sentenza della Commissione Tributaria di Brescia è avversa alla parte ricorrente tuttavia è interessante in quanto affronta sia problematiche trattate dalla Commissione Tributaria di Vicenza sia problematiche non trattate dalla Commissione di Vicenza.

Il contratto di soccida oggetto delle sentenze in argomento conteneva alcune clausole che la commissione di Brescia definisce non aderenti alla disciplina sulla soccida. Eccone il dettaglio con le motivazioni dei giudici bresciani:

- 1) "il soccidante conferisce in soccida al soccidario n. X di bovini". La Commissione contesta che "vengono conferiti bovini senza indicare la razza, la qualità, il sesso, il peso e l'età del bestiame come previsto dall'articolo 2171 c.c."; inoltre la Commissione evidenzia la completa mancanza nei verbali di stime sui bovini;
- 2) "per la determinazione del valore dei capi all'inizio del ciclo si farà riferimento alle quotazioni dei bovini al mercato di Padova correnti all'epoca del conferimento al termine

del ciclo si procederà alla determinazione del peso e del valore dei capi esistenti e il soccidante preleverà un numero di capi il cui valore complessivo dei capi conferiti all'inizio del ciclo (art. 6)". La Commissione contesta che "l'esame dell'articolo 6 del contratto fa riferimento al peso degli animali conferiti al fine della divisione al termine del contratto fa emergere un dato aberrante quale è quello di valutare un peso finale rispetto ad un peso inesistente iniziale senza contare come la natura vera del contratto di soccida esige il rispetto del secondo comma dell'art. 2181 c.c. in virtù del quale il soccidante preleva gli stessi animali conferiti con la stima iniziale ed il più si divide ai sensi dell'art. 2178 c.c."

I giudici di Brescia affrontano anche i seguenti due punti:

- 1) il rischio in capo al soccidante;
- 2) rapporto di collaborazione.

Al soccidario veniva riconosciuto un compenso rapportato al numero di posti gabbia per il numero di giorni pari a lire 548 sia se le gabbie erano vuote sia se erano piene. Secondo i giudici bresciani "quale che sia il valore ed il contenuto dei posti gabbia è certo che non rientra quale elemento del contratto di soccida: certo è che costituisce uno strumento per quantificare il compenso del prestatore dei servizi il quale non può qualificarsi soccidario, in quanto il suo lavoro non viene compensato dal riparto ma preventivamente senza presenza di animali".

Per quanto riguarda invece il secondo punto la commissione puntualizza che "gli obblighi del presunto soccidario sono meramente esecutivi in quanto la direzione del presunto soccidante, il quale fornisce mangimi, cura l'assistenza tecnica sanitaria necessaria giunge sino a dare direttive per l'attrezzatura dei locali, stabilire le dosi degli alimenti con i suoi accorgimenti, caricare gli animali maturi alle ore e con le modalità da lui stabiliti sicché non è realizzata quella collaborazione che dà luogo ad una forma associativa relativa all'industria del bestiame".

Conclusioni

Alla luce delle due sentenze del 2000 si evidenzia che il contratto di soccida per non essere riqualificato ai fini tributari come una prestazione di servizi deve prevedere:

- 1) la compartecipazione al rischio da parte delle soccidario e del soccidante, anche se può essere riconosciuto al soccidario una limitazione al rischio che però non può essere totale. Non possono comunque essere riconosciuti al soccidario solo compensi fissi;
- 2) la collaborazione tra i due soggetti, con il soccidante a cui è si riconosciuta la direzione dei lavori ma allo stesso tempo non può essere affidato al soccidario un mero lavoro esecutivo;
- 3) che nei contratti deve essere ben individuato il bestiame conferito per razza, qualità ecc;
- 4) che ci devono essere le stime del bestiame;
- 5) che ci debba essere una coerenza generale tra le varie clausole del contratto.

² La sentenza in oggetto è stata emessa dalla Commissione Tributaria di Brescia sezione n. 2 il 10 ottobre 2000.

Riforma del titolo V della Costituzione

Profili tributari

ENRICO DE MITA

Professore Ordinario di Diritto Tributario
Università Cattolica del Sacro Cuore Milano

1. Introduzione

Le modifiche del titolo V della Costituzione hanno mobilitato la vita degli enti locali e del Governo, soprattutto per la quantità e la novità dei poteri attribuiti alle Regioni, per la nuova formulazione dell'art. 117, per il rilievo costituzionale dato alle "città metropolitane". Ma il capitolo della finanza, nella nuova previsione costituzionale (art. 119), rimane pressochè invariato, sicchè ciò che viene ritenuto il perno del sistema delle autonomie e che, sia pure convenzionalmente, va sotto la locuzione di "federalismo fiscale", non trova nel testo della riforma indicazioni precise e facilmente attuabili. L'attuale art. 119, sembra modellarsi, per i principi enunciati, sul testo precedente, con questa differenza: che il precedente testo era un modello di tecnica legislativa chiaro e rigoroso, mentre il nuovo è enfatico e tecnicamente fatto di generiche norme programmatiche.

2. Autonomia finanziaria e compartecipazioni al gettito dei tributi erariali

I concetti base sono gli stessi.

Cominciamo con quello di "autonomia finanziaria". Mentre prima tale autonomia era delimitata "dalle leggi dello Stato", oggi essa viene esplicitata con una aggiunta inutile, "di entrata e di spesa", ma poi viene integrata con un concetto velleitario: le risorse proprie degli enti locali (Comune, Provincia, Regione, Città metropolitana) devono consentire di finanziare integralmente le funzioni pubbliche loro attribuite. Andiamo a vedere quali sono queste risorse: tributi propri (e indefinite altre entrate) e "compartecipazioni al gettito dei tributi erariali riferibile al loro territorio". Quali possano essere i tributi propri non è detto, perché, scomparso il limite della legge statale, sembra che tutti gli enti locali possano stabilire ogni tributo, "in armonia con la Costituzione e i principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario".

L'armonia costituzionale di un potere tributario degli enti locali è tutta una finezza giuridica, come se la Costituzione fosse un testo esterno ad un tale titolo. Quanto ai principi della finanza e del sistema tributario, che non siano posti da una legge statale, è solo una astrazione: senza una legge, stabilire quali siano i principi del sistema tributario italiano è una impresa pressochè impossibile.

Ma il punto più debole del nuovo articolo 119 è che non si capisce come Comune, Provincia e Città metropolitana possano stabilire tributi propri, non avendo tali enti, a differenza della Regione, potere legislativo.

Solo la Regione può stabilire tributi propri, mentre gli altri enti debbono limitarsi a istituire tributi loro attribuiti da leggi dello Stato. Volendo enfatizzare l'autonomia finanziaria, è scomparso dall'art. 119 ogni riferimento alle leggi dello Stato: ma l'esigenza di queste diventa più forte rispetto a poteri che solo da esse potranno ricevere contenuti specifici.

Di preciso il nuovo testo sembra contenere solo il superamento della "quota di tributi erariali" in quello di "partecipazione al gettito di tributi erariali riferibili al territorio". Dal che sembrerebbe che gli enti locali siano quasi contitolari dei tributi compartecipati. Ma il problema rimane sempre quello della individuazione dei tributi e della misura della compartecipazione.

Tale compartecipazione, che creerà squilibri fra le Regioni, viene corretta con la previsione di un "fondo perequativo, per i territori con minore capacità fiscale per abitante". Un concetto quest'ultimo ancora da definire.

3. Le risorse aggiuntive e gli interventi speciali

Il nuovo quadro della finanza pubblica prevede poi, oltre alla autonomia

finanziaria, "risorse aggiuntive" ed "interventi speciali" in favore di determinati enti locali.

Nel vecchio articolo 119 erano previsti "contributi speciali" alle Regioni da parte dello Stato per provvedere a scopi determinati e particolarmente "per valorizzare il Mezzogiorno e le isole". Era la costituzionalizzazione quasi della questione meridionale, la valorizzazione dell'assetto civile, economico e sociale del Mezzogiorno e delle isole. Una specie di "diritto sociale territoriale", come è detto in un rapporto dello SVIMEZ dove si ricorda che negli stati federali l'attuazione dei valori di solidarietà e di unità nazionale è affidata all'impegno di risorse comuni a sostegno dello sviluppo delle Regioni in ritardo o in crisi.

La disposizione citata non è stata riformulata, soprattutto, perché non viene più fatto riferimento al Mezzogiorno e alle isole come la parte sottosviluppata del Paese, ma costituisce parte integrante di una disciplina più ampia che tratta della "unità giuridica ed economica" del Paese.

Nell'art. 120 riformato viene confermato il divieto di istituire dazi o comunque di ricorrere a provvedimenti che ostacolino la libera circolazione delle persone o delle cose fra le Regioni o limitino l'esercizio del diritto al lavoro in qualunque parte del territorio nazionale. E viene previsto un potere sostitutivo dello Stato che si fonda sulla "unità giuridica ed economica" e la tutela "dei livelli essenziali delle prestazioni concernenti i diritti civili e sociali, prescindendo dai confini territoriali dei governi locali". Ora, è chiaro che tale potere sostitutivo non può essere esercitato arbitrariamente, ma secondo procedure che rispettino il principio di sussidiarietà verticale (lo Stato non deve fare ciò che può fare l'ente locale), e il principio di "leale collaborazione" con gli enti locali.

Sono categorie, queste, che si preciseranno nella prassi politica, tenendo presente che anche la "leale collaborazione" non può essere espressione di una cortesia, ma rispetto di procedure rigorose.

4. L'esigenza di tutela dell'unità economica e sociale del Paese

Questo riferimento all'unità giuridica ed economica e all'esercizio dei diritti delle persone spiega la previsione di "risorse aggiuntive" ed "interventi speciali", previsti nella nuova formulazione dell'art. 119, che non fa più riferimento esplicito al Mezzogiorno ed alle isole, come esemplificazione degli scopi determinati, ma allo "sviluppo economico, la coesione e la solidarietà sociale, gli squilibri economici e sociali, l'effettivo esercizio dei diritti della persona", comunque scopi diversi dalle funzioni del normale esercizio delle funzioni degli enti locali. Ad una prima lettura, sembra dunque che tali contributi si collochino in una considerazione della unità nazionale che persegue scopi diversi dal normale esercizio delle funzioni autonome. Sicchè, l'unità del Paese è qualcosa che non si risolve nella somma delle autonomie, ma il quadro nel quale le autonomie si collocano. C'è dunque una esigenza di tutela della unità economica e sociale del Paese e dei diritti civili e sociali delle persone che si colloca su un piano prioritario rispetto a quello delle autonomie, nel rispetto del principio di sussidiarietà opportunamente collocato e secondo procedure che evitino arbitrî del Governo centrale e rendano gli enti locali protagonisti della legislazione, che limita i loro poteri in funzione di un interesse nazionale.

Bisogna dire che si tratta di un disegno complesso, che si preciserà nella vita politica, soprattutto nella predisposizione delle leggi richieste dalla

Riforma del titolo V della Costituzione

SEGUE DA PAGINA 23

Costituzione.

Ci troviamo di fronte ad un testo programmatico, dove mancano indicazioni specifiche su concetti molto forti, come "unità giuridica", "unità economica" e che sono difficilmente raccordabili all'autonomia e alla previsione da alcuni fatta di una velocità diversa fra le Regioni nel perseguire lo sviluppo economico.

Difatti, alcuni economisti spiegano proprio in rapporto a questa diversità di velocità il differente grado di autonomia che le Regioni dovrebbero avere anche nell'esercizio dei propri poteri. Anche l'interpretazione in concreto del principio di sussidiarietà, per legittimare l'esercizio del potere sostitutivo dello Stato, non è cosa agevole di fronte ad un sistema già disegnato nei poteri e nei mezzi degli enti locali.

5. L'individuazione dei poteri nella materia tributaria

Ma in che modo vengono individuati i poteri in ordine alla materia finanziaria, in specie a quella tributaria?

In generale, la potestà legislativa, nella recente riforma del titolo V della Costituzione, è esercitata dallo Stato e dalle Regioni.

E' ovvio che la legislazione dello Stato concerne l'intero territorio nazionale, mentre quella delle singole Regioni concerne il proprio territorio. Entro questi limiti spetta alla singola Regione ogni materia che non sia espressamente riservata alla legislazione dello Stato.

Alcune materie sono di legislazione concorrente, nel senso che spetta alla Regione la potestà legislativa, mentre spetta allo Stato la legislazione per la determinazione dei principi fondamentali. Tali principi non necessariamente debbono essere fissati con leggi apposite, ma possono essere desunti, secondo la giurisprudenza costituzionale, dall'ordinamento esistente. E' evidente che prevarrà l'una o l'altra metodologia a seconda della diligenza del potere legislativo statale: anche questa sarà una scelta politica. Meglio se lo Stato fissa i principi alla luce della riforma avvenuta.

Vediamo la situazione per quanto concerne l'autonomia finanziaria.

Spetta allo Stato la legislazione sul sistema tributario e contabile statale e sulla perequazione delle risorse. Spetta, altresì, allo Stato la determinazione dei principi fondamentali in ordine al coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario complessivo. Tale coordinamento sul territorio spetta alla Regione insieme alla armonizzazione dei bilanci pubblici.

Lo Stato dunque non incontra alcun limite nella istituzione dei tributi propri: sarà semmai il sistema tributario statale che costituirà un limite al potere impositivo degli enti locali. Non c'è nessuna materia imponibile costituzionalmente riservata agli enti locali in ragione della territorialità. Gli enti locali stabiliscono tributi propri "in armonia con la Costituzione e secondo i principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario". Dunque, il sistema tributario nazionale è fatto di tributi statali e di tributi locali non vietati da principi nazionali.

6. I principi nazionali di coordinamento

Ma quali sono dunque i principi nazionali di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario?

Alcuni di essi si possono già ricavare dall'ordinamento. Ritengo che tutta la sovrapposizione (addizionali e sovrapposte) su tributi dello Stato, specie quelli che esprimono principi costituzionali e comunitari (IRPEF, IVA), possa essere solo consentita da leggi dello Stato. Lo stesso dicasi per la partecipazione che conosce il solo vincolo costituzionale di essere rapportata al gettito riferibile al territorio dell'ente locale. E' soprattutto in ordine alla sovrapposizione e alla partecipazione che si richiederà in sede legislativa una concertazione fra Stato ed enti locali.

Tributi propri potranno essere, inoltre, quelli che lo Stato non avrà riservato alla propria imposizione. E anche questo profilo sarà oggetto di concertazione. Alla Regione tocca il coordinamento della finanza pubblica sul proprio territorio, ma sempre secondo i limiti consentiti da principi della legislazione statale.

Questo coordinamento regionale può anche costituire attribuzione alla Regione del potere di istituire tributi comunali e provinciali?

La Regione non può accordare agli enti minori una potestà tributaria che ad essa non è consentita. Ma un'azione di coordinamento entro i limiti posti dall'insieme dei principi tributari dell'ordinamento repubblicano sembra consentita.

Ciò in astratto. In concreto, si tratta di fare i conti con la capacità contributiva dei cittadini, che non possono simultaneamente sperare nella promessa riduzione delle aliquote IRPEF e temere il proliferare delle sue addizionali. Né si possono immaginare nuovi tributi propri degli enti locali, mentre il Governo va fiero di una riforma che riduce tutte le imposte a cinque e che programma la graduale soppressione dell'IRAP.

Non si può pensare sentimentalmente alle autonomie locali come ai Comuni medievali. Se è vero che ogni Regione deve curare al massimo i fattori presenti nel proprio territorio, non bisogna dimenticare che tutto ciò deve avvenire senza pensare alle Regioni come isole, ognuna delle quali possa avere una economia autosufficiente: saranno economie diverse, come del resto già avviene, ma all'interno di una Repubblica dove lo Stato non può essere immaginato come il mero destinatario della somma delle scelte locali. Non è un caso che la riforma tributaria sia stata disegnata con l'occhio rivolto a tutte le modernità della economia e senza nessuna considerazione degli enti locali. Quando si parla di autonomia tributaria bisogna pensare alle basi imponibili, ai poteri di accertamento e ad un cittadino che, nella sua capacità contributiva vuol essere considerato unitariamente. E lo sanno le Regioni, alle quali nessuno impedirebbe oggi di istituire un'imposta sul patrimonio o di reintrodurre quella di successione: ma si guardano bene dal farlo!

7. Conclusioni

Insomma, occorre urgentemente la legge di attuazione.

Tanto valeva lasciare il vecchio art. 119. Il nuovo testo è già largamente superato dal D.Lgs. 56/2000 in tema di partecipazione all'IVA e all'IRPEF.

Il c.d. federalismo fiscale può essere costituzionalizzato con la previsione di tributi esclusivi delle Regioni (come quelli sulle ricchezze localizzate), dei tipi di tributi rispetto ai quali è consentita la compartecipazione, della funzione della legge statale rispetto ai poteri degli altri enti locali. Il testo del nuovo articolo 119 potrà essere riempito solo politicamente (e in questo starà la sua "attuazione") con un piano finanziario che stabilisca nel tempo l'attribuzione di tributi propri e l'entità della compartecipazione, la struttura e l'entità del fondo perequativo (che per il passato non ha richiesto neppure una previsione costituzionale) e la precisazione di "capacità fiscale per abitante".

La legislazione di attuazione dell'art. 119 della Costituzione potrà essere di due tipi. O una formulazione di principi, necessariamente astratti e, pertanto, suscettibili di interpretazioni politiche contrastanti, o una legislazione concretamente orientata a precisare gli spazi consentiti per i tributi propri, le forme di sovrapposizione e la misura delle partecipazioni.

La prima strada è lunga e incerta. La seconda sembra la più percorribile. Anche perché sembra la sola che possa soddisfare le esigenze della politica economica complessiva e le legittime aspettative degli enti locali, anche in considerazione del fatto che la riforma tributaria ha ignorato completamente la finanza locale.

Il problema è che manca un punto di partenza unitivo.

Ognuno si muove in ordine sparso. La parte prevalente del Governo pensa alle leggi di attuazione cercando l'intesa soprattutto con gli enti locali (e mediamente con l'opposizione). Mi sembra una linea realistica, ma insicura, non solo perché non sa dove andare a parare, ma, soprattutto, perché deve fare i conti con l'altra parte del Governo, quella che fa capo alla Lega, che pensa ad ulteriori modifiche della Costituzione, che non hanno alcuna consistenza giuridica e politica e che servono strumentalmente solo ad alimentare la contrattazione interna alla maggioranza. La tenuta di questa passa attraverso l'immobilismo delle riforme. L'opposizione ulivista guarda con interesse alle posizioni degli enti locali, ma non fa nulla in tema di proposte attuative di quella riforma che essa aveva voluto corrivamente, inseguendo acriticamente le tematiche leghiste sul terreno di un federalismo indefinito. L'astrottezza delle formule uscite dalla riforma ci dice che per qualche tempo non si farà nulla, salvo contenziosi che porteranno Stato ed enti locali davanti alla Corte costituzionale.

Come si vede, dunque, né Governo, né Parlamento, né dottrina affrontano un punto di partenza unitivo.

Rimangono solo le minacce di Bossi. Strumentalismo politici, astrottezze dottrinali, non sembrano prospettare una via d'uscita. Ogni tanto l'argomento viene sparato in prima pagina e poi tutto torna come prima, in attesa della prossima tornata elettorale e sempre con l'occhio rivolto ai sondaggi dell'opinione pubblica.

Formazione professionale: *buona occasione persa in dieci mosse*

GIORGIO MARIA CAMBIE'

Ordine di Verona

Vi chiedo venia! Miei cari quattro lettori quattro, vi chiedo venia. Perdonatemi di avere incensato la formazione professionale continua in un mio precedente articolo. Avevo preso un abbaglio. Mi ero lasciato guidare da quello che succede negli altri Paesi e non potevo sapere cosa sarebbe successo nel nostro! *Vedi giudizio uman come spess'erra*, direbbe Dante. Il guaio è che quanto ho scritto lo pensavo. Avevo visto l'applicazione della *continuous professional education* da parte delle organizzazioni dei nostri omologhi esteri, ed ero (e sono) convinto che è un'ottima cosa.

Ma che grande delusione vederne l'applicazione in Italia! Quando sono iniziati i corsi (?) ho cercato di parteciparvi subito. Intanto, non si poteva altro che sedersi in una sala a seguire per ore sullo schermo dei personaggi che con voce monocorde, impancati dietro ad un tavolo di cristallo leggevano note ed appunti dividendo l'uditorio in tre categorie: quelli che leggevano il giornale o badavano ai fatti loro; quelli che dormivano (per fortuna le poltrone erano comode) e quelli che dopo un po' scomparivano. Evidentemente i somministratori di noia plumbea non sapevano che nel 2003 si possono usare tabelle, diagrammi, sfondi, clips ecc. ecc. per svolgere le presentazioni. Niente: solo un personaggio seduto immobile dietro al tavolo di cristallo, che presentava con la voce più monotona possibile i suoi argomenti. Ho resistito a lungo (non ce l'ho fatta per tutto il tempo) ed ho pensato che il futuro sarebbe stato migliore.

Ho partecipato ad un secondo incontro: gli stessi personaggi; più o meno gli stessi argomenti e la stessa noia plumbea. In compenso i colleghi in sala, sempre meno. Non ho partecipato al terzo ed è probabile che non partecipi neanche ai successivi.

Mi sono letto il regolamento della FPC per cercare i motivi di questo fallimento di una iniziativa che in teoria sarebbe ottima. Mi pare di avere individuato un decalogo di sbagli. Eccovelo, miei cari amici lettori, senza un ordine prioritario delle pecche:

- 1) Vengono dati 4 crediti ai "Docenti annuali di ruolo" delle materie professionali negli istituti superiori. Perché "di ruolo"? E la legione dei nostri giovani colleghi supplenti annuali delle stesse materie che ci mettono anni ed anni ad entrare di ruolo? "Figli e zoccola?"
- 2) Si possono avere crediti soltanto se si seguono i corsi "autorizzati" (per ora i dormi-dormi). Per cui qualcuno che segue un corso all'Università di Monaco, mettiamo, o alla London School of Economics sulle società UE non ha crediti, mentre ne ha chi sia riuscito a dormire per tempo sufficiente alle italizze televisive.
- 3) (un po' corollario del 2) E' risaputo che anche la nostra professione va verso la specializzazione. Se un collega, per ipotesi, appassionato di tecnica bancaria (materia del nostro corso di laurea) segue in Italia e/o all'estero una serie di seminari e conferenze su Basilea 2, non ha nessun credito. Ne ha se si è letto i giornali economici dei giorni prima portandosi in pari e resistendo alle barbe in teleconferenza.
- 4) Viene dato (bontà loro) un credito ogni 5 cartelle di 1500 battute di articoli, saggi ecc pubblicati circa materie "oggetto di eventi formativi". A parte il fatto che è un buffo guiderdone solo per gli scrittori di saggi ed a parte che oggi un pezzo di 5 cartelle rischia di essere inesorabilmente tagliato se non da particolari riviste specializzate, perché "Oggetto di eventi formativi"? E se fosse sull'armonizzazione fiscale nella UE? O sulla convenzione contro le doppie imposizioni con il Kazakistan?

- 5) Una legge economica nota a tutti dice che la burocrazia autocrea il proprio lavoro. Ne abbiamo qui una riprova. L'Ordine locale prepara un progetto di corso, poi la supplica trasmessa passa la gerarchia, arriva a Roma dove riceve (o meno) l'imprimatur e ritorna in provincia, dove ora può venire messa in atto. Così si è riusciti: a) a trovare un ulteriore *ubi consistam* agli Ordini locali, della cui necessità si andava dubitando; b) a burocratizzare e sclerotizzare tutto il processo di formazione; c) (*chi pensa male fa peccato ma spesso indovina - G. Andreotti*) ad approvare solo i corsi di scelti e prescelti gruppi di docenti, esperti, sedicenti esperti ecc.

- 6) Tre crediti ogni ora a chi tiene relazioni in "convegni, seminari, corsi e master approvati dal Consiglio Nazionale". Barzelletta. Se un amico

docente dell'Università di Zerobranco mi chiede di tenere un convegno sulle modifiche alle leggi societarie fra quindici giorni cosa devo fare? Umiliare supplica al Consiglio Nazionale affinché benignamente si degni dichiarare che ho diritto ai crediti. Naturalmente la supplica ha da passare dall'Ordine locale; così i quindici giorni passano e dei crediti non so niente. Questi crediti potranno in pratica averli solo i docenti ecc. di cui al punto c) sopra.

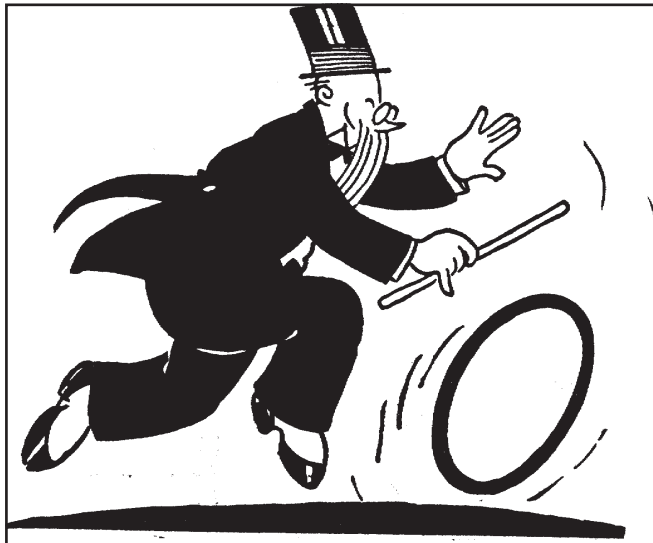
7) Occorrono almeno 3 crediti annuali in ordinamento, deontologia, tariffe, previdenza. Mentre sono d'accordo che occorra sapere circa le materie suddette (è anche diretto interesse nostro), il costringere a tre ore annuali di zuppe circa argomenti che sono di massima sempre gli stessi si rivela eccessivo, ma tant'è.

- 8) All'art. 3 del Regolamento si parla di "eventi formativi... tenuti anche all'estero". Tautologia. Quale Ordine mai organizzerà all'estero un corso di formazione con la trafila approvatoria stabilita e con le difficoltà insite? È solo un'affermazione di stile: *ad impossibilia nemo tenetur*.

- 9) A proposito di estero. L'art. 3 è l'unico in cui ci sia il vocabolo *estero*. Vorrei informare i colleghi del CNDC che per lo meno al Nord vi sono imprese che lavorano oltre il 50% con l'estero, talora per l'85%; industrie che ricevono la produzione da consociate delocalizzate in altri Paesi, colleghi che hanno fatto gli esami di Stato in paesi come la Romania per essere autorizzati ad operare su un piano di parità anche in questi Paesi, che qui tutti dobbiamo almeno avere un'infarinatura del diritto societario e fiscale dei nostri Paesi confinanti o di quelli in cui sono rilocalizzate le aziende dei nostri clienti. E nella sempre più grande Unione Europea dobbiamo conoscere per CNDC soltanto il nostro diritto fiscale? Così come organizzato, il regolamento non prevede nulla in merito. Bella previsione del futuro!

- 10) Caramellina finale: regolamento art. 2: *Ogni dottore commercialista sceglie liberamente, in relazione alle proprie esigenze professionali e nel rispetto delle norme che seguono, gli eventi formativi approvati dal Consiglio Nazionale dei Dottori commercialisti cui partecipa...* Già, in relazione alle proprie esigenze professionali; molto bello, solo che gli "eventi formativi approvati" sono ad oggi solo le barbaconferenze. O mangi questa finestra o salti questa finestra. Proprio un bell'inizio! Mi consenta il CNDC di consigliare, adesso che ci uniamo ai Rag. (era ora), di buttare via il nostro regolamento FPC e di adottare il loro, che è più decente.

Accidenti, con questo articolo non riesco neanche ad avere un credito. Mi pare già lungo, ma mi verrebbero solo 0,75 crediti. Poi non ho nemmeno l'imprimatur del CNDC. Non fa nulla. Arrivederci, cari colleghi.



Riforma del titolo V della Costituzione

SEGUE DA PAGINA 23

Costituzione.

Ci troviamo di fronte ad un testo programmatico, dove mancano indicazioni specifiche su concetti molto forti, come “unità giuridica”, “unità economica” e che sono difficilmente raccordabili all’autonomia e alla previsione da alcuni fatta di una velocità diversa fra le Regioni nel perseguire lo sviluppo economico.

Difatti, alcuni economisti spiegano proprio in rapporto a questa diversità di velocità il differente grado di autonomia che le Regioni dovrebbero avere anche nell’esercizio dei propri poteri. Anche l’interpretazione in concreto del principio di sussidiarietà, per legittimare l’esercizio del potere sostitutivo dello Stato, non è cosa agevole di fronte ad un sistema già disegnato nei poteri e nei mezzi degli enti locali.

5. L’individuazione dei poteri nella materia tributaria

Ma in che modo vengono individuati i poteri in ordine alla materia finanziaria, in specie a quella tributaria?

In generale, la potestà legislativa, nella recente riforma del titolo V della Costituzione, è esercitata dallo Stato e dalle Regioni.

E’ ovvio che la legislazione dello Stato concerne l’intero territorio nazionale, mentre quella delle singole Regioni concerne il proprio territorio. Entro questi limiti spetta alla singola Regione ogni materia che non sia espressamente riservata alla legislazione dello Stato.

Alcune materie sono di legislazione concorrente, nel senso che spetta alla Regione la potestà legislativa, mentre spetta allo Stato la legislazione per la determinazione dei principi fondamentali. Tali principi non necessariamente debbono essere fissati con leggi apposite, ma possono essere desunti, secondo la giurisprudenza costituzionale, dall’ordinamento esistente. E’ evidente che prevarrà l’una o l’altra metodologia a seconda della diligenza del potere legislativo statale: anche questa sarà una scelta politica. Meglio se lo Stato fissa i principi alla luce della riforma avvenuta.

Vediamo la situazione per quanto concerne l’autonomia finanziaria.

Spetta allo Stato la legislazione sul sistema tributario e contabile statale e sulla perequazione delle risorse. Spetta, altresì, allo Stato la determinazione dei principi fondamentali in ordine al coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario complessivo. Tale coordinamento sul territorio spetta alla Regione insieme alla armonizzazione dei bilanci pubblici.

Lo Stato dunque non incontra alcun limite nella istituzione dei tributi propri: sarà semmai il sistema tributario statale che costituirà un limite al potere impositivo degli enti locali. Non c’è nessuna materia imponibile costituzionalmente riservata agli enti locali in ragione della territorialità. Gli enti locali stabiliscono tributi propri “in armonia con la Costituzione e secondo i principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario”. Dunque, il sistema tributario nazionale è fatto di tributi statali e di tributi locali non vietati da principi nazionali.

6. I principi nazionali di coordinamento

Ma quali sono dunque i principi nazionali di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario?

Alcuni di essi si possono già ricavare dall’ordinamento. Ritengo che tutta la sovrimposizione (addizionali e sovrimposte) su tributi dello Stato, specie quelli che esprimono principi costituzionali e comunitari (IRPEF, IVA), possa essere solo consentita da leggi dello Stato. Lo stesso dicasi per la partecipazione che conosce il solo vincolo costituzionale di essere rapportata al gettito riferibile al territorio dell’ente locale. E’ soprattutto in ordine alla sovrimposizione e alla partecipazione che si richiederà in sede legislativa una concertazione fra Stato ed enti locali.

Tributi propri potranno essere, inoltre, quelli che lo Stato non avrà riservato alla propria imposizione. E anche questo profilo sarà oggetto di concertazione. Alla Regione tocca il coordinamento della finanza pubblica sul proprio territorio, ma sempre secondo i limiti consentiti da principi della legislazione statale.

Questo coordinamento regionale può anche costituire attribuzione alla Regione del potere di istituire tributi comunali e provinciali?

La Regione non può accordare agli enti minori una potestà tributaria che ad essa non è consentita. Ma un’azione di coordinamento entro i limiti posti dall’insieme dei principi tributari dell’ordinamento repubblicano sembra consentita.

Ciò in astratto. In concreto, si tratta di fare i conti con la capacità contributiva dei cittadini, che non possono simultaneamente sperare nella promessa riduzione delle aliquote IRPEF e temere il proliferare delle sue addizionali. Né si possono immaginare nuovi tributi propri degli enti locali, mentre il Governo va fiero di una riforma che riduce tutte le imposte a cinque e che programma la graduale soppressione dell’IRAP.

Non si può pensare sentimentalmente alle autonomie locali come ai Comuni medievali. Se è vero che ogni Regione deve curare al massimo i fattori presenti nel proprio territorio, non bisogna dimenticare che tutto ciò deve avvenire senza pensare alle Regioni come isole, ognuna delle quali possa avere una economia autosufficiente: saranno economie diverse, come del resto già avviene, ma all’interno di una Repubblica dove lo Stato non può essere immaginato come il mero destinatario della somma delle scelte locali. Non è un caso che la riforma tributaria sia stata disegnata con l’occhio rivolto a tutte le modernità della economia e senza nessuna considerazione degli enti locali. Quando si parla di autonomia tributaria bisogna pensare alle basi imponibili, ai poteri di accertamento e ad un cittadino che, nella sua capacità contributiva vuol essere considerato unitariamente. E lo sanno le Regioni, alle quali nessuno impedirebbe oggi di istituire un’imposta sul patrimonio o di reintrodurre quella di successione: ma si guardano bene dal farlo!

7. Conclusioni

Insomma, occorre urgentemente la legge di attuazione.

Tanto valeva lasciare il vecchio art. 119. Il nuovo testo è già largamente superato dal D.Lgs. 56/2000 in tema di partecipazione all’IVA e all’IRPEF.

Il c.d. federalismo fiscale può essere costituzionalizzato con la previsione di tributi esclusivi delle Regioni (come quelli sulle ricchezze localizzate), dei tipi di tributi rispetto ai quali è consentita la compartecipazione, della funzione della legge statale rispetto ai poteri degli altri enti locali. Il testo del nuovo articolo 119 potrà essere riempito solo politicamente (e in questo starà la sua “attuazione”) con un piano finanziario che stabilisca nel tempo l’attribuzione di tributi propri e l’entità della compartecipazione, la struttura e l’entità del fondo perequativo (che per il passato non ha richiesto neppure una previsione costituzionale) e la precisazione di “capacità fiscale per abitante”.

La legislazione di attuazione dell’art. 119 della Costituzione potrà essere di due tipi. O una formulazione di principi, necessariamente astratti e, pertanto, suscettibili di interpretazioni politiche contrastanti, o una legislazione concretamente orientata a precisare gli spazi consentiti per i tributi propri, le forme di sovrimposizione e la misura delle partecipazioni.

La prima strada è lunga e incerta. La seconda sembra la più percorribile. Anche perché sembra la sola che possa soddisfare le esigenze della politica economica complessiva e le legittime aspettative degli enti locali, anche in considerazione del fatto che la riforma tributaria ha ignorato completamente la finanza locale.

Il problema è che manca un punto di partenza unitivo.

Ognuno si muove in ordine sparso. La parte prevalente del Governo pensa alle leggi di attuazione cercando l’intesa soprattutto con gli enti locali (e mediamente con l’opposizione). Mi sembra una linea realistica, ma insicura, non solo perché non sa dove andare a parare, ma, soprattutto, perché deve fare i conti con l’altra parte del Governo, quella che fa capo alla Lega, che pensa ad ulteriori modifiche della Costituzione, che non hanno alcuna consistenza giuridica e politica e che servono strumentalmente solo ad alimentare la contrattazione interna alla maggioranza. La tenuta di questa passa attraverso l’immobilismo delle riforme. L’opposizione ulivista guarda con interesse alle posizioni degli enti locali, ma non fa nulla in tema di proposte attuative di quella riforma che essa aveva voluto corrivamente, inseguendo acriticamente le tematiche leghiste sul terreno di un federalismo indefinito. L’astrattezza delle formule uscite dalla riforma ci dice che per qualche tempo non si farà nulla, salvo contenziosi che porteranno Stato ed enti locali davanti alla Corte costituzionale.

Come si vede, dunque, né Governo, né Parlamento, né dottrina affrontano un punto di partenza unitivo.

Rimangono solo le minacce di Bossi. Strumentalismo politici, astrattezze dottrinali, non sembrano prospettare una via d’uscita. Ogni tanto l’argomento viene sparato in prima pagina e poi tutto torna come prima, in attesa della prossima tornata elettorale e sempre con l’occhio rivolto ai sondaggi dell’opinione pubblica.

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

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE



IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

BORSE DI STUDIO 2003

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

1) Importo

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

2) Destinatari

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

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

3) Oggetto

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

4) Modalità

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

5) Giuria

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

6) Premiazione

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

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

Venezia, Maggio 2003

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Il Presidente Luca Bicocchi

IL COMMERCIALISTA VENETO

Il Direttore Responsabile Carlo Molaro



VENETO BANCA

Contratto di compravendita

Differenza tra preliminare e contratto di vendita

LUIGI BUTTI
CLAUDIO GIRARDI

Ordine di Verona

La **compravendita** è senza dubbio lo schema contrattuale più importante, maggiormente diffuso e di massimo utilizzo nella pratica commerciale. La sua disciplina costituisce il punto di riferimento per numerosi altri contratti ad effetto traslativo ed a titolo oneroso, quali per esempio la permuta e il riporto.

La specificità e le sue caratteristiche spesso sfuggono, ne manca una cognizione completa tra gli operatori, con il rischio di non tutelarsi a sufficienza nel momento in cui si vanno a sancire per iscritto gli accordi raggiunti nelle precedenti fasi di trattativa.

La compravendita è disciplinata dall'art. 1470 c.c.: "La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo." Il nostro codice civile definisce esplicitamente gli obblighi in capo al venditore e gli obblighi del compratore.

Il venditore deve (art. 1476 c.c.):

- **consegnare** la cosa al compratore,
- **far acquistare** al compratore la proprietà o il diritto,
- **garantire** il compratore dai vizi della cosa e dall'evizione (garantire cioè il compratore nell'ipotesi di giudizio instaurato contro di lui da un terzo che pretende di essere proprietario del bene venduto e che ne esiga la consegna).

Il compratore (art. 1498 c.c.) deve:

- pagare il prezzo nel termine e nei luoghi fissati dal contratto.

Due aspetti della compravendita meritano particolare attenzione:

- Il **sinallagma**
- Il **consenso**

Il sinallagma consiste nella corrispettività delle prestazioni, nel fatto che la vendita è un **contratto a prestazioni corrispettive**, ciò significa che alla mancanza di prestazione si può rispondere omettendo la controprestazione. Quindi se una parte, Caio, si rende inadempiente, l'altra parte, Sempronio, ha il diritto di essere inadempiente. Non solo, Sempronio può decidere a suo arbitrio se pretendere la prestazione e chiedere i danni per l'adempimento tardivo o se risolvere il contratto e chiedere solamente il risarcimento dei danni. In questo secondo caso, i danni dovuti hanno **natura contrattuale**, e non aquiliana, ciò significa che Sempronio, come risarcimento, ha diritto al guadagno che avrebbe ottenuto con quello specifico mancato affare, più le spese sostenute, non il guadagno normalmente ottenibile esplicitando in altro contesto la propria attività.

Il risarcimento è quindi connesso direttamente allo specifico contratto stipulato tra le parti.

Rispondere negando la prestazione non è invece ammesso nei contratti associativi, quale il contratto di società (art. 2247 c.c.), nel quale, se un socio non effettua i conferimenti, gli altri soci non possono esimersi dal conferire, ma devono provvedere in proposito e successivamente agire contro l'inadempiente.

Il secondo e più importante aspetto nella compravendita è il momento in cui si perfeziona il contratto. Il consenso è il momento in cui ha il perfezionamento, il momento in cui la volontà si concretizza, il contratto viene ad esistere, è il momento



apicale. Infatti la compravendita è un contratto consensuale: **si perfeziona con il semplice scambio dei consensi**. La consegna della cosa è una fase successiva, rientra tra gli obblighi del venditore. La compravendita non è un contratto reale, che si perfeziona cioè solamente con la consegna della cosa fino a quando essa non sia avvenuta non esiste contratto, come ad esempio accade nel contratto di deposito. E' quindi dallo scambio dei consensi che scattano obblighi e doveri. La cosa è di estrema importanza perchè necessita ricordare che uno dei metodi di estinzione delle obbligazioni è l'**impossibilità sopravvenuta** (art. 1256 cc.). Tornando al nostro esempio, se Caio vende un cavallo a Sempronio, con l'obbligo di consegnarlo il mese successivo alla sua residenza, previo un viaggio via mare per giungere al luogo della consegna, e la nave affonda, Sempronio dovrà pagare il prezzo del cavallo, pur non potendolo avere, perchè il contratto si è perfezionato e Caio ha estinto la propria prestazione per impossibilità sopravvenuta. E' il proprietario che viene depauperato della cosa, che perde il bene, e la proprietà si acquisisce nel momento in cui entrambe le parti hanno espresso la propria volontà dando l'assenso alla stipulazione del contratto. Quindi Sempronio dovrà pagare il prezzo convenuto, mentre l'obbligazione di Caio si è estinta per impossibilità sopravvenuta.

E' comunque possibile per Sempronio tutelarsi da tale rischio stipulando un contratto che si perfezionerà, per esplicito accordo tra le parti, al momento dell'avvenuta consegna, divenendo impossibile o mancando la quale, il contratto non sarà perfezionato ma bensì caducato. Si stipulerà un contratto **sub condizione**. Se però Caio è in mora nella consegna non si potrà avvalere dell'impossibilità sopravvenuta quando l'impossibilità sia posteriore alla scadenza convenuta per effettuare la consegna del bene, ma sarà a tutti gli effetti la parte inadempiente.

Un altro caso interessante si verifica nella vendita di un bene immobile o di un bene mobile iscritto nei pubblici registri, come ad esempio le automobili, le navi, etc., qui l'elemento rilevante è la pubblicità che

viene data alla proprietà tramite l'iscrizione, o la trascrizione dall'ex proprietario all'acquirente. Ricordiamo che oggetto della vendita può essere anche la costituzione sul bene di un diritto reale contro il corrispettivo di un prezzo.

Può essere qualificata come vendita immobiliare anche il trasferimento dell'immobile con riserva di usufrutto, di enfiteusi, di servitù, essendo in questo caso la nuda proprietà che trapassa ovvero una proprietà limitata. Se il proprietario ne dispone in favore di A e poi una seconda volta in favore di B, fra i due aventi causa prevale chi per primo trascrive nei registri immobiliari il proprio titolo di acquisto (art. 2644 c.c.).

Si può verificare il fatto quindi che se B precede A nella trascrizione, ottiene il diritto, anche se ha acquistato da chi ormai non era più proprietario del bene, in quanto l'aveva precedentemente ceduto ad A. Ad A non resterà altro che rivolgersi contro l'alienante per ottenere il risarcimento del danno.

Distinzione tra contratto preliminare e definitivo.

Si dice preliminare il contratto con cui le parti si obbligano a stipulare un successivo contratto definitivo. La volontà delle parti è di vincolarsi reciprocamente ad attuare un contratto, ma di realizzarlo in un momento successivo. In campo immobiliare, la prassi usa spesso impropriamente il termine preliminare: infatti è frequente che le parti si accordino in modo definitivo con scrittura privata, impegnandosi a sottoscrivere successivamente il rogito notarile necessario ai fini della trascrizione. Dal 1997 (D.L. 669/96 convertito in legge 30/1997) è possibile trascrivere anche il contratto preliminare, ma, occorrendo per la trascrizione un atto pubblico od una scrittura con sottoscrizione autenticata o accertata giudizialmente, di fatto si procede a trascrivere il contratto definitivo. Due elementi in particolare distinguono il preliminare: il contratto definitivo produce effetti reali, mentre il contratto preliminare produce solo effetti obbligatori. Efficacia reale significa che il contratto realizza automaticamente il risultato perseguito per effetto del solo consenso, mentre efficacia obbligatoria significa che esso obbliga le parti a procedere, nei termini previsti dal contratto stesso, all'attuazione. Inoltre, in caso di inadempimento, oltre al risarcimento del danno, qualora si volesse procedere all'esecuzione, il contratto preliminare necessita di una sentenza costitutiva che produca gli effetti che avrebbe dovuto produrre il contratto non adempiuto dall'altra parte (art. 2933 c.c.).

Caso concreto.

Un'applicazione interessante della distinzione tra contratto preliminare e definitivo si può avere nella seguente ipotesi: il genitore compera un appartamento al figlio, che può usufruirne delle agevolazioni concesse per la prima casa, ma teme che quest'ultimo lo rivenda o venga aggredito dai creditori. Allora egli può stipulare con il figlio un contratto preliminare, comprensivo di quietanza liberatoria, con autentica notarile delle firme. A questo punto registrerà il contratto a tassa fissa - operazione espletata dal notaio - e darà corso alla trascrizione in conservatoria. Il cespite è al riparo dai creditori del figlio e dal figlio stesso.

Il contratto preliminare è sempre possibile; unica eccezione è l'inammissibilità del contratto preliminare di donazione.

Riforma del titolo V della Costituzione

SEGUE DA PAGINA 23

Costituzione.

Ci troviamo di fronte ad un testo programmatico, dove mancano indicazioni specifiche su concetti molto forti, come “unità giuridica”, “unità economica” e che sono difficilmente raccordabili all’autonomia e alla previsione da alcuni fatta di una velocità diversa fra le Regioni nel perseguire lo sviluppo economico.

Difatti, alcuni economisti spiegano proprio in rapporto a questa diversità di velocità il differente grado di autonomia che le Regioni dovrebbero avere anche nell’esercizio dei propri poteri. Anche l’interpretazione in concreto del principio di sussidiarietà, per legittimare l’esercizio del potere sostitutivo dello Stato, non è cosa agevole di fronte ad un sistema già disegnato nei poteri e nei mezzi degli enti locali.

5. L’individuazione dei poteri nella materia tributaria

Ma in che modo vengono individuati i poteri in ordine alla materia finanziaria, in specie a quella tributaria?

In generale, la potestà legislativa, nella recente riforma del titolo V della Costituzione, è esercitata dallo Stato e dalle Regioni.

E’ ovvio che la legislazione dello Stato concerne l’intero territorio nazionale, mentre quella delle singole Regioni concerne il proprio territorio. Entro questi limiti spetta alla singola Regione ogni materia che non sia espressamente riservata alla legislazione dello Stato.

Alcune materie sono di legislazione concorrente, nel senso che spetta alla Regione la potestà legislativa, mentre spetta allo Stato la legislazione per la determinazione dei principi fondamentali. Tali principi non necessariamente debbono essere fissati con leggi apposite, ma possono essere desunti, secondo la giurisprudenza costituzionale, dall’ordinamento esistente. E’ evidente che prevarrà l’una o l’altra metodologia a seconda della diligenza del potere legislativo statale: anche questa sarà una scelta politica. Meglio se lo Stato fissa i principi alla luce della riforma avvenuta.

Vediamo la situazione per quanto concerne l’autonomia finanziaria.

Spetta allo Stato la legislazione sul sistema tributario e contabile statale e sulla perequazione delle risorse. Spetta, altresì, allo Stato la determinazione dei principi fondamentali in ordine al coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario complessivo. Tale coordinamento sul territorio spetta alla Regione insieme alla armonizzazione dei bilanci pubblici.

Lo Stato dunque non incontra alcun limite nella istituzione dei tributi propri: sarà semmai il sistema tributario statale che costituirà un limite al potere impositivo degli enti locali. Non c’è nessuna materia imponibile costituzionalmente riservata agli enti locali in ragione della territorialità. Gli enti locali stabiliscono tributi propri “in armonia con la Costituzione e secondo i principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario”. Dunque, il sistema tributario nazionale è fatto di tributi statali e di tributi locali non vietati da principi nazionali.

6. I principi nazionali di coordinamento

Ma quali sono dunque i principi nazionali di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario?

Alcuni di essi si possono già ricavare dall’ordinamento. Ritengo che tutta la sovrimposizione (addizionali e sovrimposte) su tributi dello Stato, specie quelli che esprimono principi costituzionali e comunitari (IRPEF, IVA), possa essere solo consentita da leggi dello Stato. Lo stesso dicasi per la partecipazione che conosce il solo vincolo costituzionale di essere rapportata al gettito riferibile al territorio dell’ente locale. E’ soprattutto in ordine alla sovrimposizione e alla partecipazione che si richiederà in sede legislativa una concertazione fra Stato ed enti locali.

Tributi propri potranno essere, inoltre, quelli che lo Stato non avrà riservato alla propria imposizione. E anche questo profilo sarà oggetto di concertazione. Alla Regione tocca il coordinamento della finanza pubblica sul proprio territorio, ma sempre secondo i limiti consentiti da principi della legislazione statale.

Questo coordinamento regionale può anche costituire attribuzione alla Regione del potere di istituire tributi comunali e provinciali?

La Regione non può accordare agli enti minori una potestà tributaria che ad essa non è consentita. Ma un’azione di coordinamento entro i limiti posti dall’insieme dei principi tributari dell’ordinamento repubblicano sembra consentita.

Ciò in astratto. In concreto, si tratta di fare i conti con la capacità contributiva dei cittadini, che non possono simultaneamente sperare nella promessa riduzione delle aliquote IRPEF e temere il proliferare delle sue addizionali. Né si possono immaginare nuovi tributi propri degli enti locali, mentre il Governo va fiero di una riforma che riduce tutte le imposte a cinque e che programma la graduale soppressione dell’IRAP.

Non si può pensare sentimentalmente alle autonomie locali come ai Comuni medievali. Se è vero che ogni Regione deve curare al massimo i fattori presenti nel proprio territorio, non bisogna dimenticare che tutto ciò deve avvenire senza pensare alle Regioni come isole, ognuna delle quali possa avere una economia autosufficiente: saranno economie diverse, come del resto già avviene, ma all’interno di una Repubblica dove lo Stato non può essere immaginato come il mero destinatario della somma delle scelte locali. Non è un caso che la riforma tributaria sia stata disegnata con l’occhio rivolto a tutte le modernità della economia e senza nessuna considerazione degli enti locali. Quando si parla di autonomia tributaria bisogna pensare alle basi imponibili, ai poteri di accertamento e ad un cittadino che, nella sua capacità contributiva vuol essere considerato unitariamente. E lo sanno le Regioni, alle quali nessuno impedirebbe oggi di istituire un’imposta sul patrimonio o di reintrodurre quella di successione: ma si guardano bene dal farlo!

7. Conclusioni

Insomma, occorre urgentemente la legge di attuazione.

Tanto valeva lasciare il vecchio art. 119. Il nuovo testo è già largamente superato dal D.Lgs. 56/2000 in tema di partecipazione all’IVA e all’IRPEF.

Il c.d. federalismo fiscale può essere costituzionalizzato con la previsione di tributi esclusivi delle Regioni (come quelli sulle ricchezze localizzate), dei tipi di tributi rispetto ai quali è consentita la compartecipazione, della funzione della legge statale rispetto ai poteri degli altri enti locali. Il testo del nuovo articolo 119 potrà essere riempito solo politicamente (e in questo starà la sua “attuazione”) con un piano finanziario che stabilisca nel tempo l’attribuzione di tributi propri e l’entità della compartecipazione, la struttura e l’entità del fondo perequativo (che per il passato non ha richiesto neppure una previsione costituzionale) e la precisazione di “capacità fiscale per abitante”.

La legislazione di attuazione dell’art. 119 della Costituzione potrà essere di due tipi. O una formulazione di principi, necessariamente astratti e, pertanto, suscettibili di interpretazioni politiche contrastanti, o una legislazione concretamente orientata a precisare gli spazi consentiti per i tributi propri, le forme di sovrimposizione e la misura delle partecipazioni.

La prima strada è lunga e incerta. La seconda sembra la più percorribile. Anche perché sembra la sola che possa soddisfare le esigenze della politica economica complessiva e le legittime aspettative degli enti locali, anche in considerazione del fatto che la riforma tributaria ha ignorato completamente la finanza locale.

Il problema è che manca un punto di partenza unitivo.

Ognuno si muove in ordine sparso. La parte prevalente del Governo pensa alle leggi di attuazione cercando l’intesa soprattutto con gli enti locali (e mediamente con l’opposizione). Mi sembra una linea realistica, ma insicura, non solo perché non sa dove andare a parare, ma, soprattutto, perché deve fare i conti con l’altra parte del Governo, quella che fa capo alla Lega, che pensa ad ulteriori modifiche della Costituzione, che non hanno alcuna consistenza giuridica e politica e che servono strumentalmente solo ad alimentare la contrattazione interna alla maggioranza. La tenuta di questa passa attraverso l’immobilismo delle riforme. L’opposizione ulivista guarda con interesse alle posizioni degli enti locali, ma non fa nulla in tema di proposte attuative di quella riforma che essa aveva voluto corrivamente, inseguendo acriticamente le tematiche leghiste sul terreno di un federalismo indefinito. L’astrattezza delle formule uscite dalla riforma ci dice che per qualche tempo non si farà nulla, salvo contenziosi che porteranno Stato ed enti locali davanti alla Corte costituzionale.

Come si vede, dunque, né Governo, né Parlamento, né dottrina affrontano un punto di partenza unitivo.

Rimangono solo le minacce di Bossi. Strumentalismo politici, astrattezze dottrinali, non sembrano prospettare una via d’uscita. Ogni tanto l’argomento viene sparato in prima pagina e poi tutto torna come prima, in attesa della prossima tornata elettorale e sempre con l’occhio rivolto ai sondaggi dell’opinione pubblica.

VALUTAZIONE D'AZIENDA

Check lists nella due diligence

CARLOTTA PILOTTO

Praticante Ordine di Vicenza

La due diligence è un'attività conoscitiva posta in essere nel caso di operazioni straordinarie, al fine di offrire una visione completa della realtà oggetto della trattativa. Negli ultimi anni, si è assistito ad un notevole incremento di questo tipo di operazioni; si offrono così nuove opportunità per i professionisti. Il potenziale acquirente vuole essere nella condizione di prendere una decisione consapevole e la due diligence risponde proprio a questa esigenza.

Nello svolgimento della due diligence può essere utile ricorrere all'applicazione delle check lists, delle liste nelle quali vengono espone le aree aziendali che verranno analizzate, le ispezioni da compiere, i documenti che saranno esaminati, le ricerche che verranno effettuate presso i pubblici uffici e le perizie di esperti esterni che saranno richieste.

Queste liste devono essere considerate delle guide al lavoro da svolgere, e non come dei controlli tassativi ed esaustivi volti ad eseguire la due diligence in modo appropriato. Inoltre servono a comunicare al cliente le analisi che verranno svolte, al fine di informarlo sulle aree coperte dalla due diligence e nello stesso tempo è utile per poter chiedere alla società target la produzione dei documenti che saranno oggetto d'indagine.

Visto che ogni realtà esaminata presenta delle peculiarità proprie in relazione alle dimensioni, alle capacità del management impiegato, al settore in cui opera e al tipo stesso di società, è impossibile compilare una check list che possa essere applicata in tutte le situazioni e che sostituisca la capacità di giudizio e l'esperienza del professionista incaricato.

Si deve inoltre considerare che ogni potenziale acquirente ha esigenze conoscitive diverse. Ha quindi senso parlare di check lists solo una volta evidenziati gli obiettivi sottostanti all'acquisizione della società target. Mentre la due diligence contabile e finanziaria, quella legale e quella fiscale sono imprescindibili, altre potrebbero non esserlo.

In ogni caso, la mera applicazione, anche della lista di controllo più dettagliata ed estensiva, deve essere evitata in quanto potrebbe comportare un aggravio ingiustificato del lavoro da svolgere, obbligando i professionisti ad indagare su aspetti della gestione che potrebbero risultare insignificanti per la realtà considerata (si pensi, ad esempio, all'inventario fisico delle scorte in magazzino per una società di servizi). Inoltre, vista l'abitudine limitatezza del tempo disponibile per svolgere l'incarico, c'è il rischio di trascurare alcuni aspetti specifici della società target che potrebbero rappresentare la fonte del vantaggio competitivo ed essere di conseguenza un fattore chiave per la determinazione del valore dell'impresa. Ciò nonostante è sbagliato rifiutare a priori la validità dell'approccio ispirato all'utilizzo delle check lists, in quanto, se queste vengono adattate di volta in volta alla realtà considerata e se si prevede la possibilità di aggiornarle nel corso della due diligence, nel caso emergano situazioni che precedentemente non erano state considerate, costituiscono un valido supporto all'attività del professionista che deve saperle applicare con spirito critico, avendo ben presente i rischi che esse comportano.

Rischi e limiti

I rischi che solitamente vengono attribuiti alle check lists sono più propriamente riconducibili ad un loro errato utilizzo. Infatti, i problemi sono legati alla possibilità che la due diligence venga eseguita effettuando meccanicamente i controlli previsti nella lista; il professionista potrebbe essere portato, sbagliando completamente, a parificare il concetto di diligenza dovuta con l'osservanza dei punti indicati.

I limiti che possono emergere dall'utilizzo di check lists sono quelli di non riuscire ad adattarsi a tutte le situazioni esistenti, e conseguentemente di prevedere verifiche non necessarie e di tralasciarne altre di significative, il tutto a scapito dell'affidabilità della relazione finale e con il rischio, per il professionista, di essere

considerato responsabile per aver emesso un giudizio non coerente con la realtà considerata. Le check lists, se non vengono impiegate con prudenza e adattate alla realtà esaminata, anche nel corso della due diligence, possono snaturare il senso stesso delle verifiche, soffermando l'attenzione dei soggetti incaricati più sulla completezza dei controlli da essa previsti che su quelli effettivamente necessari e derivanti dalle scelte effettuate dal professionista in relazione alla sua esperienza e in base ai risultati emergenti nello svolgimento del lavoro.

Qui di seguito si presenta uno schema operativo, da adattare secondo le esigenze specifiche.

Due diligence: un esempio di check list

- A. Documenti da analizzare
 1. Atto costitutivo e modifiche dello stesso
 2. Statuto e successive modifiche
 3. Tipo di azioni in circolazione
 4. Libro dei soci
 5. Rapporti indirizzati agli azionisti negli ultimi 5 anni
 6. Libro delle obbligazioni
 7. Verbali dell'assemblea degli azionisti
 8. Licenze possedute e Stati nei quali può operare
 9. Registrazione presso la Camera di Commercio
 10. Comunicazioni tra la CONSOB e la società target
 11. Notifiche all'Antitrust e comunicazioni intervenute
 12. Comunicazioni alla pubblica autorità
 13. Dichiarazioni rilasciate alla stampa
 14. Contratti d'acquisizione, fusione e scissione
 15. Aggregazioni d'impresa: contratti sottostanti
 16. Lista dei principali concorrenti e individuazione del benchmark
 17. Verbali delle riunioni del consiglio d'amministrazione e del collegio sindacale
 18. Lista dei manager e contratti sottoscritti
 19. Bilancio d'esercizio e giudizio della società di revisione
 20. Bilancio consolidato e parere della società di revisione
 21. Rendiconto finanziario
 22. Budget
 23. Piani industriali
 24. Libro giornale e contabilità analitica
 25. Dichiarazioni ai fini fiscali e ricevute dei versamenti effettuati (solo per gli anni aperti)
 26. Condoni effettuati
 27. Cartelle di pagamento e notifiche di accertamenti in corso
 28. Documenti rappresentativi dei rapporti con le banche (estratti conto, corrispondenza, ecc.)
 29. Contratti d'acquisto e di vendita
 30. Listino prezzi
 31. Garanzie prestate e altri servizi accessori offerti ai clienti
 32. Fatture ricevute ed emesse
 33. Lettere inviate da fornitori e clienti in seguito alla circolarizzazione
 34. Contratti d'agenzia e di rappresentanza
 35. Contratti con i lavoratori e condizioni previste
 36. Contratti collettivi
 37. Ricevute dei versamenti previdenziali effettuati
 38. Documenti relativi le immobilizzazioni immateriali:
 - a. Registrazione dei marchi
 - b. Brevetti, licenze e concessioni
 - c. Contratti che consentono l'utilizzo di opere dell'ingegno
 39. Atti notarili
 40. Consultazione pubblici registri per immobili e mobili sottoposti a registrazione
 41. Verifica catastale degli immobili e consulta-

42. zione del piano regolatore
43. Contratti di locazione e di leasing
44. Garanzie prestate
45. Lettere inviate dalle banche in seguito alla circolarizzazione
46. Debitori inadempienti: cambiali insolte, ricevute bancarie ritornate, ecc.
47. Polizze d'assicurazione
48. Rapporti interni
49. Contenziosi passati, in corso e minacciati
- Lettere inviate dai legali e dai revisori in seguito alla circolarizzazione

B. Analisi da effettuare

1. Individuazione dell'evoluzione della società target nel tempo
2. Verifica dell'affidabilità del sistema di controllo interno
3. Individuazione delle aree d'affari
4. Lista dei prodotti offerti
5. Incidenza del fattore moda e grado di obsolescenza delle rimanenze
6. Turnover del magazzino
7. Analisi della contabilità interna e individuazione di costi diretti e indiretti, margini di contribuzione e margini di profitto
8. Studio dei bilanci degli ultimi 5 esercizi
9. Revisione dell'ultimo bilancio: analisi di tutte le operazioni che vi sono rappresentate
 - a. Esistenza e completezza dei diritti e delle obbligazione
 - b. Imputazione ed adeguatezza contabile
 - c. Valutazione
 - d. Competenza economica
 - e. Rappresentazione ed informativa supplementare
10. Analisi per indici
11. Verifica dell'adeguatezza dei metodi di valutazione utilizzati
12. Confronto dei valori indicati con quelli di mercato
13. Analisi della situazione fiscale e previsione del tax rate futuro
14. Predisposizione di un bilancio pro forma che consideri le variazioni che interverranno per effetto delle svalutazione e rivalutazioni derivanti dall'operazione e per l'adeguamento ai criteri di valutazione utilizzati dall'acquirente
15. Individuazione delle attività di ricerca e sviluppo e loro adeguatezza alle dimensioni aziendali e alla sua immagine
16. Modernità degli impianti e dei processi produttivi utilizzati
17. Analisi di piani e budget e redazione di piani alternativi
18. Studio della stagionalità delle vendite
19. SWOT analysis
20. Esame della qualità delle materie prime utilizzate e possibilità di reperirle sul mercato a condizioni analoghe a quelle attuali
21. Analisi delle strategie di marketing attuate nel tempo
22. Percentuale media di prodotti resi e di interventi in garanzia, in rapporto alle vendite
23. Individuazione dei sindacati presenti in azienda
24. Analisi degli scioperi passati e possibilità che se ne verificano di nuovi, stimando le concessioni che dovranno essere fatte
25. Esame dei problemi ambientali e dei costi connessi
26. Valutazione sulla necessità di procedere ad una ricapitalizzazione o sulla possibilità di procedere a nuovi investimenti in relazione alla disponibilità di capitale proprio
27. Rispondenza della società target alle esigenze strategiche dell'acquirente
28. Individuazione delle sinergie ottenibili in seguito all'operazione
29. Valutazione della società target
 - a. Metodo principale
 - b. Metodi di controllo

TEMI DELLA PROFESSIONE

Il ruolo del Consiglio Nazionale

Memento normare semper...

MICHELE D'AGNOLO

Ordine di Trieste

Volevo pubblicare su questo numero un articolo tecnico, ma non ho saputo resistere al richiamo di un recente numero de *Il Sole-24ore* particolarmente ricco di spunti. La terza pagina era dedicata al ruolo delle grandi Law Firms anglosassoni nelle mega operazioni straordinarie. Colpiva l'assoluta *nonchalance* con cui il nostro Presidente nazionale liquidava la faccenda parlando di prerogative e di esclusive. Non è questa la sede per riattizzare le polemiche da bar sport sulle esclusive o meno. Non è nemmeno rilevante la mia posizione personale in merito. Sta di fatto che il mercato lo hanno loro. Persino le ambittissime posizioni da docente universitario vengono oggi considerate "in pericolo" per le grandi consulenze.

Un trafiletto molto più piccolo, in penultima, annunciava la nascita del secondo standard di qualità del servizio erogato dai consulenti di direzione aderenti all'APCO e sancito da una norma UNI, la 11067.

Tra le due notizie c'è un nesso, che desidero qui sviluppare brevemente.

E' mia opinione che almeno accanto se non in alternativa alla difesa di (angustissimi) spazi di esclusiva il Consiglio Nazionale dovrebbe attribuire la massima importanza all'attività di emissione di standard. I principi contabili, che ne costituiscono l'archetipo, nacquero quando il codice civile diceva poco o nulla sui bilanci ed hanno concorso ad un' informativa societaria più chiara e trasparente portando inoltre lustro all'immagine della categoria. Sono anche un esempio *ex tempore* di collaborazione tra ragionieri e dottori. Ora i principi contabili ci sono stati tolti e tra poco saranno completamente sostituiti da quelli internazionali, con buona pace dell'OIC che, ben che vada, finirà col fare il traduttore. Ci sono stati soffiati sotto il naso anche gli standard di controllo interno necessari alle società per non incorrere in responsabilità amministrative. Ci sono però moltissimi settori non normati e che hanno bisogno di interventi definitivi o almeno chiarificatori. E' per questo che sono considerati giustamente prestigiosi istituti come il centro studi del Notariato o di Assonime, per le loro interpretazioni del diritto dell'economia.

Accanto a un centro studi tributario e societario nato sulla scorta della fondazione Aristeia e magari capace di attingere anche a esperienze "contro" ma preziose come le norme della Fondazione ADC Milano o i lavori di Eutekne, è necessario sviluppare una intensa attività di standardizzazione.

Debbono essere definite in primo luogo le caratteristiche dei prodotti o servizi che si vanno ad effettuare. Negli Stati Uniti, in Canada, in Australia gli omologhi degli Ordini emettono gli standard per i contenuti e i criteri di redazione delle perizie di valutazione, per la riorganizzazione dei reparti amministrativi, per la redazione del bilancio ambientale, ecc... Questo darebbe uniformità alle prestazioni dei colleghi rendendole uniche e consentirebbe un migliore controllo disciplinare di qualità magari con revisioni periodiche degli studi da parte di pari come avviene in Francia, Scozia, Stati Uniti, ecc... Debbono poi essere definiti gli standard di processo (di qualità) per la realizzazione delle prestazioni. In questo senso il lavoro di elaborazione delle linee guida Vision 2000 realizzato dal CNDC e di prossima pubblicazione. Ma non finisce qui.

In Gran Bretagna, per esempio, accanto ai principi di revisione esistono da anni gli standard di comportamento dei curatori fallimentari, ecc... che costituiscono un punto di riferimento per tutti gli operatori. Esigenze similari mi sono state più volte manifestate dai colleghi che operano all'interno delle nascenti associazioni di fallimentaristi. Norme di comportamento basate su questo concetto sono state emesse negli ultimi anni da APCO con UNI per la definizione del preventivo/progetto e dell'esecuzione servizio di consulenza di direzione, inclusa la consulenza in amministrazione e il controllo. A quando una norma sui servizi di consulenza fiscale realizzata dai CAF o dalla LAPET?

Si debbono infine definire gli standard per il personale che opera negli studi, offrendo la certificazione anche di figure intermedie. In Gran Bretagna l'omologo degli Ordini esamina gli aspiranti tecnici degli studi contabili emettendo un proprio diploma e organizzando la necessaria istruzione professionale creando un indotto notevole per i colleghi docenti e contribuendo a mantenere nei limiti della decenza il costo sul mercato di tali figure professionali attualmente introvabili in varie parti d'Italia.

Si possono inoltre definire gli standard per i prodotti più rilevanti per gli studi professionali. Un software anche certificato da terzi sulla base di uno standard emesso dal CNDC che arrivi un po' prima e senza tanti bachi non mi dispiacerebbe. Un soggetto magari in grado di negoziare a livello tecnico con Assosoftware e Sogei.

Si noti che in Italia esistono colleghi con una significativa esperienza di realizzazione di simili documenti. Tra i più lucidi penso ad esempio a Guglielmo Barbiero di Milano che, tra l'altro, ha esportato in Italia traducendoli gli standard canadesi della SMAC, ma ce ne sono degli altri.

A mio avviso il Consiglio Nazionale sta affrontando la sfida dell'albo unico annebbiato dalle prospettive di tornare a realizzare una piccola elite di protetti. Oltre che dagli interventi sulla legislazione lo si vede, per esempio, dalla difficilissima gestione autarchica della formazione professionale continua oppure dalla immutata difficoltà degli esami di Stato che non tengono in alcun conto la selezione e la preparazione realizzata dai colleghi durante il tirocinio triennale. Senza nessuna pretesa di dare un giudizio segnalo come i paesi di lingua anglosassone hanno da tempo intrapreso la strada opposta, di cercare la forza dei grandi numeri. Un grande albo con dentro anche chi lavora nelle aziende e nel settore pubblico. D'altra parte il medico ospedaliero è sempre un medico, mentre il commercialista viene sospeso e messo nell'albo speciale. Solo il 5% degli abilitati dell'AICPA statunitense vanno a fare la libera professione.

Vorrei segnalare all'uopo che l'ex direttore del CNDC Messina è stato recentemente "arruolato" dalla Association of Chartered Certified Accountants, di cui faccio parte, per sviluppare gli associati nell'area latina e mediterranea, i quali avranno così - come me - due appartenenze.

Va infine sviluppata una politica di aiuti tecnici ma anche finanziari della Cassa Nazionale volti a favorire le fusioni e gli accorpamenti tra studi professionali e la riqualificazione professionale dei cavalieri solitari ultraquarantenni in via di estinzione.

In conclusione, più che uno spirito ribelle sono il mio interesse a un vero prestigio e benessere nella nostra vita professionale e una visione comparatistica a farmi ritenere che in assenza di questi e altri tempestivi ed incisivi interventi anche sul trascurato versante delle attività non protette il nascente albo unico potrà tranquillamente essere accorpato con le liste di mobilità. Con buona pace dell'antidemocratico commissariamento da *prorogatio*.

Gli incentivi di natura fiscale e il commercialista

L'analisi delle misure e degli interventi pubblici per favorire la nascita e lo sviluppo delle piccole imprese presuppone la valutazione del contesto ambientale e della disponibilità delle risorse, oltre alla diffusione della conoscenza in relazione al risultato perseguibile. Spesso, infatti, l'indice di bontà di uno strumento è costituito dall'aderenza da parte dei beneficiari e cioè il "tiraggio delle istanze presentate". I sistemi di diffusione della conoscenza ed, in particolare, il ruolo svolto dagli agenti informatori, può essere quindi motivo e occasione di riflessione e di studio. Il dottore commercialista è investito implicitamente di tale funzione e, per la preparazione professionale e per l'esperienza operativa, può contribuire attivamente nella ricerca e selezione degli strumenti per favorire lo sviluppo, la crescita economica e la sedimentazione nel mercato delle piccole e medie imprese.

L'aleatorietà del futuro e l'importanza implicita delle scelte di politica industriale impongono un attento esame di tipo strategico, socio-politico e soprattutto macroeconomico che le autorità centrali e, in parte, quelle periferiche possono strutturalmente impostare ed affrontare.

Il consulente svolge un ruolo di primo piano nel percorso di crescita e di sviluppo delle piccole/micro imprese in quanto si pone come interfaccia tra il quadro normativo di riferimento ed il soggetto imprenditoriale. Il commercialista ricopre una posizione "particolare", vestendo a volte l'abito di consigliere, altre quello di controllore dell'operato. Tale ruolo porta a dialogare quotidianamente con realtà imprenditoriali differenti per tipologia o per attività. In tale contesto vengono analizzate differenti situazioni con un comune denominatore: la necessità di sopravvivenza iniziale e la ricerca del profitto, nel periodo di maturità. Il professionista, grazie all'immediatezza dei rapporti, conosce le esigenze ed identifica i fattori che tendono a limitare la crescita. Il consulente è parte attiva del processo dinamico di sviluppo aziendale e costituisce un anello primario nella diffusione della conoscenza della normativa amministrativa, giuridico-tributaria ed anche agevolativa.

L'importanza di tale ruolo è stata confermata anche dal Ministero dell'Industria che nel documento il Libro Bianco evidenzia che "i consulenti privati sono, per il 75%, i principali alleati delle imprese nelle prime fasi dopo la nascita".¹

L'informazione sugli strumenti agevolativi risulta "importante" soprattutto nella fase iniziale della vita dell'impresa (start up); tale compito è stato sempre delegato agli istituti finanziari, gestori di molteplici interventi, anche se essi non sempre hanno dimostrato una forte penetrazione e diffusione.²

I futuri strumenti di sostegno pubblico e di finanza informale saranno innovativi nel contenuto e nella forma, favorendo sinergie pubblico-privatistiche, oltre ad un alleggerimento fiscale, anche nella forma di crediti d'imposta. La diffusione di tali formule "non tradizionali" potrà accelerare lo sviluppo economico, soprattutto nelle piccole imprese e nei nuovi settori. La riduzione dei saggi d'interesse, i processi di semplificazione amministrativa e l'introduzione di formule miste di derivazione anglo sassone (venture capital), hanno ridotto l'importanza delle agevolazioni finanziarie; le direttive comunitarie hanno poi limitato il ventaglio degli incentivi ed imposto l'utilizzazione di strumenti più efficienti, efficaci e selettivi. La leva fiscale è risultata la risposta più adatta ed economica.

Costituiscono una conferma di ciò i provvedimenti legislativi di riordino degli aiuti pubblici ed in particolare degli incentivi di natura fiscale. Le nuove forme agevolative presentano caratteristiche di novità rispetto al passato e rappresentano un caposaldo della politica di detassazione adottata dalle ultime Leggi Finanziarie quale strumento rivolto

Luca Soranzo / Ordine di Gorizia

SEGUE IN ULTIMA

¹ Libro Bianco MICA Novembre 2000

² Ricerca condotta dal Mediocredito Centrale, Centre de ricerche Pme - Università di Liegi e Confederacion des Empresarios de Andalucia - programma LEONARDO

alla ripresa del comparto produttivo e all'occupazione. Partendo da questa sintetica analisi emerge l'importanza di essere parte di quel processo volto allo sviluppo dell'imprenditorialità, all'aumento dell'occupazione, intesa anche in forma di lavoro autonomo; questo processo si manifesta nello studio delle esigenze aziendali ed in un supporto all'analisi degli strumenti utili a favorire la nascita di nuove imprese, per agevolare la fase iniziale e per perseguire un equilibrio economico e finanziario durevole. Il giovane imprenditore, infatti, risulta di norma estraneo a concetti e procedure fiscali e ricerca, nel consulente, un valido interlocutore e suggeritore. Il commercialista in questo contesto ricopre un ruolo primario sia nella diffusione dell'informazione che nella conoscenza e percezione delle primarie necessità aziendali. E' perciò del massimo interesse favorire un maggiore coinvolgimento dei professionisti soprattutto nella fase di studio delle esigenze, di valutazione delle tipologie degli aiuti fiscali, nella segmentazione dei potenziali beneficiari, e cioè nell'esame e valutazione ex ante, in itinere ed ex post degli incentivi. In tale maniera si potrà ridurre le asimmetrie informative supportando la progettazione di nuovi strumenti o il monitoraggio di quelli già operativi. Sarà quindi necessario riconoscere il ruolo di diffusore delle informazioni, di formatore e controllore degli strumenti agevolativi del dottore commercialista, un ruolo oggi ricoperto e svolto ancorché privo di una reale legittimazione.

³ Corporation tax and innovation _ Pubblicazione Ufficiale della Commissione europea anno 2002 – Innovation SMS s PROGRAMME”

⁴ Ottavo censimento degli aiuti di stato nell'unione europea (Commissione Europea – aprile 2000)

CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO PER LE IMPRESE INDUSTRIALI OPERANTI NELLE AREE DEPRESSE

Legge 19 dicembre 1992 n. 488 – bando Industria

Domande entro luglio 2003 / Un servizio offerto da ALPFIN SpA

Alpifin S.p.a. propone un servizio di consulenza e assistenza alle imprese interessate alla presentazione delle domande.

1. BENEFICIARI

Possono richiedere i contributi previsti dalla legge, le **imprese industriali** operanti nei settori estrattivo, manifatturiero, delle costruzioni e della produzione di energia individuate dai codici C - D - E ed F (con alcune limitazioni) ISTAT 1991 e alcune tipologie di **imprese di servizi**, che effettuano investimenti nelle "aree depresse" del Paese, appartenenti all'attuale Obiettivo 2 e nelle zone ex ob. 2 e 5b - ora in periodo transitorio (c.d. phasing out). Possono accedere ai benefici le imprese industriali classificate di **piccola, media e grande dimensione**.

Le imprese sono qualificabili dimensionalmente rispetto ai seguenti parametri:

A) Numero dipendenti / Fatturato annuo / Totale Stato patrimoniale

Piccola impresa industriale / ULA* inferiori a 50
fatt. ann. non superiore a 7 milioni di Euro / S.P. non superiore a 5 milioni di Euro

Media impresa industriale / ULA* inferiori a 250
fatt. ann. non superiore a 40 milioni di Euro / S.P. non superiore a 27 milioni di Euro

Grande impresa industriale / ULA* superiori a 250
fatt. ann. superiore a 40 milioni di Euro / S.P. superiore a 27 milioni di Euro

(* ULA: **Unità Lavorative Annuie** - Media mensile dei dipendenti con contratto a tempo determinato o indeterminato iscritti nel libro matricola nell'anno di riferimento, i dipendenti stagionali o part-time rappresentano frazioni di ULA.

- oppure

B) Indipendenza La P.M.I. perde tale qualificazione, qualora il proprio capitale sociale sia detenuto per più del 25% da una o più imprese congiuntamente che non rispondano alla definizione di PMI, ad eccezione delle partecipazioni detenute da società di investimenti pubblici, società di capitali di rischio o investitori istituzionali.

C) Appartenenza a un gruppo Qualora la società richiedente l'agevolazione, partecipi in altre società direttamente o indirettamente in misura superiore al 25%, per la verifica del rispetto dei limiti dimensionali di cui al punto sub a) dovranno essere sommati i dati relativi al fatturato/totale stato patrimoniale, e dipendenti della società stessa e della/e partecipata/e.

2. PROGETTI E SPESE AMMISSIBILI

Tutte le spese devono essere riferite a **programmi avviati dal giorno successivo** a quello di presentazione del Modulo di domanda;

alla data di chiusura dei termini di presentazione della domanda occorre **dimostrare la disponibilità dell'immobile (terreno e/o fabbricato)** anche con atti di comodato, compromesso oppure locazione.

Le **spese ammissibili** sono considerate al netto dell'IVA e riguardano:

- la progettazione, la direzione lavori, studi di fattibilità economico-finanziaria e di valutazione di impatto ambientale, oneri per le concessioni edilizie e i collaudi di legge (max 5% del valore dell'investimento);
- il terreno e relative sistemazioni ed indagini geognostiche (max 10% del valore dell'investimento);
- le opere murarie ed assimilate;
- le infrastrutture specifiche aziendali;
- i macchinari, gli impianti e le attrezzature varie, nuovi di fabbrica, compresi quelli necessari all'attività amministrativa dell'impresa;
- i programmi informatici connessi alle esigenze produttive e gestionali dell'impresa;
- i brevetti relativi a nuove tecnologie di prodotto e di processo.

Le spese relative alle commesse interne di lavorazione sono considerate ammissibili, solo se riferite a macchinari, attrezzature e relative progettazioni.

Locazione finanziaria:

Per quanto riguarda le iniziative da realizzare con il leasing valgono, ai fini della ammissibilità delle spese, le stesse norme generali indicate in precedenza, con la precisazione che non sono ammesse le spese relative all'acquisto, da parte della società di leasing di beni già di proprietà dell'impresa richiedente le agevolazioni, ad eccezione di quelle strettamente attinenti all'acquisto del suolo aziendale, se acquistato nei 12 mesi precedenti la data di presentazione delle domande di agevolazione.

3. AGEVOLAZIONE

La agevolazione consiste in un **contributo in c/capitale** erogabile in due/tre quote annue costanti in relazione alla durata del programma d'investimento, **in misura variabile a seconda delle dimensioni dell'impresa beneficiaria e dell'ubicazione dello stabilimento interessato all'iniziativa**, come indicato nelle tabelle allegate,

MISURA AGEVOLAZIONE

Aree depresse	Agevolazioni		
	PI	MI	GI
Calabria	50% ESN + 15% ESL	50% ESN + 15% ESL	
Sicilia, Puglia, Sardegna, Basilicata, Campania,	35% ESN + 15% ESL	35% ESN + 15% ESL	50% ESN
Abruzzo e Molise (aree in deroga 87 3.c.)	20% ESN + 10% ESL	20% ESN + 10% ESL	35% ESN
Abruzzo e Molise (aree ob. non in deroga 87 3.c.)	15% ESL	7,5% ESL	20% ESN
Centro Nord Obiettivo 2 e phasing out	15% ESL	7,5% ESL	//
Centro Nord Obiettivo 2 con deroga 87 3c	8% ESN + 10% ESL	8% ESN + 6% ESL	8% ESN

Le domande sono presentate alla banca od alle società di leasing autorizzate dal Ministero delle Attività Produttive, entro i termini di scadenza del bando (*presumibilmente fine luglio 2003*) le quali provvederanno all'istruttoria. L'esito della stessa consentirà la formazione di una graduatoria nazionale in base alla quale, fino a disponibilità dei fondi (suddivisi per regione), verranno erogati i contributi. L'iter istruttorio, semplificato rispetto all'attuale procedura, si concluderà entro quattro mesi dalla scadenza dei termini di presentazione.



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

Lettera aperta ai Colleghi sui crediti formativi

Cari Colleghi,
come potrete immaginare nel corso dell'ultimo semestre le riunioni del Consiglio dell'Associazione e del "Direttivo" della Conferenza Permanente sono state in gran parte dedicate all'approfondimento delle tematiche e delle problematiche -culturali, etiche, organizzative- introdotte dal Processo di Formazione Permanente Continua.

E' normale che sia così:

- l'Associazione -che spera e crede di avere dato prime significative risposte alla domanda di cambiamento promanata negli ultimi anni- si propone infatti di offrire Formazione, se possibile di taglio e canoni in qualche misura diversi da quelli già ampiamente disponibili sul mercato:

- la Conferenza è invece il punto di contatto e confronto dell'attività degli Ordini, che il Consiglio Nazionale ha voluto attori principali della Formazione.

Ma, se è vero che ampiamente condivise e sentite sono l'esigenza e l'opportunità di un Processo strutturato di Formazione, è altrettanto vero che le prime esperienze stanno segnalando peculiarità diverse da territorio a territo-

rio, in un dibattito interno che gli Ordini del Triveneto vorrebbero portasse:

- ad una univoca interpretazione dei principi "cardine" enunciati per la FPC dal nostro Consiglio Nazionale;
- ad una uniforme applicazione dei concreti meccanismi applicativi della FPC;
- ad una azione di stimolo e contributo propositivo nei confronti dello stesso CNDC.

Questa premessa mi è utile per significare che tra gli aspetti che da subito hanno visto gli Ordini del Triveneto concordi vi è quello per cui sicuramente porta al riconoscimento dei Crediti Formativi la pubblicazione su Il Commercialista Veneto di articoli di natura tecnico-professionale (nei termini di cui all'art. 4 delle Norme di Attuazione approvate dal CNDC il 26 novembre 2002).

E questo, come capite, non tanto per ragioni di matrice utilitaristica od autoreferenziale quanto, banalmente, ad esplicito riconoscimento della qualità del giornale e dei colleghi che si impegnano ad animarlo.

Non è infrequente trovare sul nostro libero e volontaristico periodico spunti professionali

piu' freschi e contributi piu' originali di quelli reperibili talora sulle riviste specializzate; il segreto, anzi, i segreti sono due (a tacer naturalmente del ruolo giocato dalla redazione del Giornale):

- le molte valenze del collega triveneto, acute dalla casistica che la vita professionale ogni giorno gli propone;
- l'apertura totale del giornale a chiunque -professionista o tirocinante- ambisca a condividere e confrontare le proprie considerazioni con quelle dei colleghi.

Questo spiega perché -nel mentre un professionista dopo circa quarant'anni di attività si trova a pensare alla pensione (se già non vi è approdato)- il Commercialista Veneto al contrario dopo pari periodo vive una stagione di grande vivacità e fertili idee.

L'invito ai colleghi è naturalmente quello di continuare a contribuire al successo del giornale, leggendolo, scrivendo per esso; non certo per i crediti formativi, ma almeno confortati dal riconoscimento che i medesimi attribuiscono alla disponibilità a formare ed a formarsi.

Luca Bicocchi

La riforma della legge fallimentare

SEGUE DALLA PRIMA

termine da ormai molti anni. Forse questa è la volta buona. L'attuale Commissione ministeriale presieduta dall'avv. Sandro Trevisanato di Venezia, composta da magistrati, docenti e professionisti specialisti in materia tra i più noti in Italia, delegata a produrre il testo della nuova Legge Fallimentare ha portato a termine un primo provvedimento "tampone" destinato a snellire le procedure obsolete della L.F. con un D.L. dell'1 marzo 2002 relativo alle "Modifiche urgenti al Regio Decreto 16 marzo 1942 n. 267, recante disciplina del fallimento" più comunemente conosciuto come "Miniriforma"; un piccolo ma significativo primo passo sulla modifica e soppressione di alcuni articoli dell'attuale L.F. in vista della vera e propria riforma.

IL D.L. HA RECEPITO numerose sentenze di Cassazione rendendo più agili alcuni articoli della vecchia legge ed eliminandone altri; è fermo, non è stato approvato dal Parlamento e perciò non è ancora Legge dello Stato. Per la sua approvazione, si diceva, dovevamo attendere la "Cirami" e poi la nuova legge sul diritto societario, ma nulla è stato fatto. Nel frattempo la Commissione ministeriale ha lavorato sulle linee guida della "grande" riforma della L.F. con la predisposizione di un disegno di legge delega, che in pratica dovrebbe sostituire in toto la vecchia legge e portare l'Italia allineata ai moderni sistemi europei per la gestione della crisi d'impresa. Da un aggiornamento sullo stato dei lavori avuto in questi giorni dovremmo essere vicini al testo definitivo che verrà presentato al ministro della Giustizia Roberto Castelli, si spera entro luglio prossimo. Si sta discutendo su alcuni punti "caldi" come la disciplina delle azioni revocatorie oggetto di un acceso confronto tra la stessa Commissione, ABI, Banche, Associazioni di categoria, ecc... Si ricordi che nel testo della "Miniriforma" i termini del 1° e 2° comma dell'art. 67 L.F. (azione revocatoria fallimentare) sono stati ridotti della metà. "Soluzione di equilibrio" ha dichiarato il Presidente Avv. Trevisanato in un'intervista al "Sole 24 Ore" del 4.2.2003 che vede una nuova procedura di composizione concordata della crisi d'impresa che non compromette posizioni protette giuridicamente. Staremo a vedere e speriamo che il risultato dell'intenso

lavoro possa soddisfare gran parte delle aspettative che si sono concentrate su questa riforma.

FATTA QUESTA PREMESSA l'obiettivo di questo mio intervento è quello di far conoscere ai colleghi e ai lettori del nostro giornale la posizione ufficiale della nostra categoria sia in tema di "Miniriforma" che in quello di "Grande riforma" della L.F. pubblicando come inserto di questo numero il testo integrale del gruppo di lavoro denominato "Riforma delle Procedure Concorsuali" che opera nell'ambito della Commissione sulle Procedure Concorsuali istituita dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti coordinata dal consigliere nazionale delegato Fabrizio Franchi. In sintesi i due fronti sono:

"Miniriforma" (D.L. 01.03.2002)

Il testo della commissione governativa (pubblicato in inserto dal nostro Giornale nel n. 147 del 2002 a confronto con l'attuale testo della L.F.) è stato oggetto di esame e di formulazione di alcune proposte da parte di un Gruppo di studio della Commissione Nazionale Procedure Concorsuali appositamente costituito, portate a conoscenza degli Organi competenti.

"Grande Riforma"

Il Gruppo di lavoro addetto ha licenziato recentemente (4.12.2002) un documento, che pubblichiamo nell'inserto, e ha per titolo: "Considerazioni e proposte in tema di riforma della Legge Fallimentare". Questo documento rappresenta la posizione ufficiale della nostra categoria in tema di riforma della Legge fallimentare. E' un approfondito e qualificato strumento di analisi, di proposte e di competenze professionali che è stato trasmesso alla Commissione governativa che sta, come detto, elaborando la propria proposta di disegno di legge delega.

LA POSIZIONE della nostra categoria, come si leggerà, dovrebbe, in linea di massima, rifarsi alle linee guida del progetto governativo finalizzato, come scopo prioritario, al recupero dell'impresa, alla semplificazione e all'avvicinamento dell'Italia allo standard delle normative europee in materia (si ricordi in proposito il Regolamento CE n.1346/2000 del Consiglio d'Europa in vigore anche nel nostro Paese relativo

alle procedure d'insolvenza transfrontaliere commentato nel n.148/2002 del nostro Giornale, e presente sul nostro sito internet www.commercialistaveneto.com).

Dalla lettura del pregevole lavoro svolto dai colleghi del gruppo di lavoro qui pubblicato, ma lasciamo al lettore il piacere di cogliere le novità e i punti di rottura rispetto alla vecchia normativa, emergono, tra l'altro, alcuni aspetti significativi ed innovativi quali:

- nuovo concetto di crisi dell'impresa non come fatto che determina la chiusura dell'impresa, ma momento da superare per il suo riposizionamento sul mercato;

- salvataggio dell'impresa e tutela dei livelli occupazionali quali interessi prevalenti rispetto alla tutela dei creditori;

- misure premiali e incentivi per gli imprenditori che segnalino tempestivamente il loro dissesto e proponano modalità d'intervento;

- valorizzazione professionale del Curatore impegnato con nuove funzioni e mansioni nella gestione e nella soluzione della crisi d'impresa.

Proprio quest'ultimo aspetto interessa da vicino la nostra categoria impegnata così massicciamente nella gestione delle procedure concorsuali.

NUOVO RUOLO DEL CURATORE

Il nuovo ruolo che dovrà assumere il professionista nella gestione della crisi d'impresa, chiamato non tanto e non esclusivamente come avviene oggi a svolgere una funzione puramente liquidatoria, ma ad essere elemento propositivo della soluzione della crisi, comporterà una maggiore e più qualificata professionalità e specializzazione per gestire efficacemente gli aspetti aziendali, societari, finanziari e fiscali dell'impresa in crisi e condividere altre professionalità necessarie ad integrare le proprie.

Un contributo qualificato alle istituzioni, ma anche un riconoscimento alla professionalità della nostra categoria alla quale viene affidata un nuovo ruolo importante che comporterà da una parte una legittima aspettativa e dall'altra una risposta adeguata alla nuova impostazione che si vuole dare alla gestione della crisi d'impresa.

Ezio Busato

Vicepresidente Commissione Procedure Concorsuali
Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti

NOTIZIE DAGLI ORDINI

Udine / I Giovani rinnovano

L'Unione dei Giovani Dottori Commercialisti della Provincia di Udine ha rinnovato il Consiglio Direttivo che ora risulta così composto:

Presidente: *Bruno Pascutti*
Vice Presidente: *Paola Vrech*
Segretario: *Tatiana Cremasco*
Tesoriere: *Massimo Collino*
Responsabile della Commissione di Studio: *Fabrizio Pignataro*
Consiglieri: *Alberto Agnoletto, Enrico Prete*

Rappresentante dei tirocinanti: *Leonardo Mesaglio*.

Nel corso della prima riunione del neo eletto Direttivo è stato illustrato il programma per il biennio a venire. Obiettivo primario sarà quello di suggerire percorsi formativi, fornendo i supporti logistici necessari, prestando attenzione sia alle esigenze dei giovani colleghi da poco iscritti all'albo, sia alle forse più pressanti esigenze dei "colleghi tirocinanti". Scopo dell'Unione sarà quello di proporsi come fondamentale punto di incontro e di confronto tra i propri associati attraverso una costante attività di monitoraggio e analisi sia delle esigenze della categoria che rappresenta, sia degli scenari in cui i suoi membri operano. Infine un'associazione come l'UGDC, da sempre attiva sul fronte della formazione professionale dei giovani colleghi e per questo forte della propria esperienza, si sente in dovere, là dove necessario, di ricercare e portare il proprio contributo al perfezionamento del sistema della formazione professionale continua.

Pordenone / Costituita l'ADC

Il 3 giugno 2003 è stata costituita l'A.D.C. di Pordenone - Associazione Dottori Commercialisti - Sindacato Unitario della Provincia di Pordenone. L'Associazione ha natura sindacale rappresentativa della categoria professionale degli iscritti all'Albo dei Dottori Commercialisti: la stessa funge anche da struttura regionale non esistendo, attualmente, nella regione Friuli Venezia Giulia altra struttura locale. Le cariche del primo triennio 2003 - 2006 sono:

A) **Consiglio Direttivo:** *Battiston Luiginò* - Presidente; *Triggiani Vita Michela* e *Toffoli Giovanni* - Vice Presidenti; *Da Ros Gabriella* - Segretario; *Fasciano Onofrio* - Tesoriere; *Piccinin Michela*, *Di Bon Miriam*, *Rivaldo Bruno* - Consiglieri; *Lapovich Angelo* (Ordine di Gorizia) - Consigliere.

B) **Collegio dei Revisori dei Conti:** *Maritato Angelo* - Presidente; *Vignoni Mengarelli Federico* - membro effettivo; *Sutto Alessandro* - membro effettivo.

C) **Collegio dei Proviviri:** *Fracas Roberto*, *Pellegrini Mario*, *Degan Gian Luigi*.

Udine / Nuovo Consiglio

Questo è il nuovo Consiglio per il triennio 2003-2006:

Doretta Cescon, Presidente; *Franco Zentilin*, Vice Presidente; *Lorenzo Sirch*, Segretario; *Giuliano Ravasio*, Tesoriere; *Fabiola Beltramini*, *Giuliano Bianco*, *Gianna Cimolino*, *Alessandro Paolini*, *Marco Pezzetta*, *Silvano Stefanutti*, *Andrea Volpe*, Consiglieri.

Calcio / Rovigo 2 Venezia 1 Ordini contro

Il 30 maggio scorso si è svolto a Rovigo un interessante incontro di calcio tra l'Ordine dei Dottori Commercialisti locale ed una rappresentativa di colleghi della provincia di Venezia. L'incontro, fortemente voluto dalla dott.ssa Anna Ghedini, giudice delegato del Tribunale di Rovigo, è stato vinto dalla compagine rovigina per due reti ad una. I veneziani hanno creato numerose palle gol durante il primo tempo, ed hanno concretizzato la netta supremazia territoriale su rigore al 30° minuto. La compagine rovigina, dimostratasi molto coriacea in difesa, ha disputato un ottimo secondo tempo, riuscendo a rimontare lo svantaggio iniziale per poi siglare il definitivo gol del 2 a 1 all'ottantesimo minuto. Inutile l'assedio finale dei Veneziani. Fair play e buona condizione atletica dei calciatori hanno caratterizzato una partita gradevole, alla quale ha assistito un folto pubblico composto, tra gli altri, da diversi magistrati del Tribunale di Rovigo. Al termine dell'incontro, mutuando una sana tradizione rugbyistica, Alfredo Menon, Presidente dell'Ordine di Rovigo e Nerio De Bortoli, capitano della squadra di Venezia, si sono ritrovati, assieme a colleghi e ospiti, a disputare il terzo tempo presso un noto ristorante della zona, concludendo in allegria un venerdì pomeriggio insolito e divertente.

Michele Ghirardini
Ordine di Rovigo

Treviso / Elezioni Unione Giovani

L'Assemblea degli iscritti Unione Giovani di Treviso ha rinnovato i propri organi rappresentativi:

Direttivo. *Eros De March*, Presidente, *Alberto Spadotto*, Vice Presidente, *Vittorio Raccamari*, Segretario, *Luca Crisanti*, Tesoriere, *Paolo Palma*, *Gianni Verducci*, *Giuseppe Gravina* Consiglieri.

Collegio Proviviri. *Tarcisio Baggio*, *Riccardo Avanzi*, *Massimo Motta*.

Rappresentanti dei praticanti. *Cristina Mucciardi*, *Francesco Baggio*.

Gorizia / Il nuovo Consiglio

Il nuovo Consiglio dell'Ordine di Gorizia, eletto per il triennio 2003/2006 nella seduta del 5 maggio 2003, è così costituito:

Giovanni Busolini, Presidente
Angelo Lapovich, Vice Presidente
Maurizio Boaro, Segretario
Angelo Palumbo, Tesoriere
Marco Bean, *Alessandro Culot*, *Cristina Dal Pont*, Consiglieri.

In ricordo di Marino Grimani

SEGUE DALLA PRIMA

Il modo migliore per ricordare Marino è quello di avere, come costante punto di riferimento ed esempio nel nostro lavoro, i valori di cui Lui era portatore: equilibrio, lucidità, lealtà e rispetto per ogni interlocutore. Non è un caso che per Marino ci fosse incondizionata ammirazione. Tra le numerosissime ed importanti cariche professionali ed istituzionali ricoperte, Marino, spinto dal grande amore verso la nostra professione, si è dedicato per molti anni e con infinita passione alla Presidenza dell'Ordine di Venezia e del "Triveneto".

Il vuoto è grande e nel cuore delle persone che lo hanno conosciuto rimarrà per sempre il ricordo di un uomo di forte personalità, ma allo stesso tempo di una modestia e di una disponibilità esemplare. La grande forza delle sue doti professionali ed umane trova la sua miglior espressione nei suoi principi secondo i quali, nel percorso della nostra vita, abbiamo il dovere di essere testimoni dei valori e dei sentimenti nei quali crediamo. E' per questo che per Marino era importante "essere e non apparire". Siamo certi che a Marino farà piacere questo saluto dal "Suo" giornale, così come che il "Triveneto" gli dedicherà una delle sue prossime giornate, che dovrà assolutamente essere la più bella.

Gli incentivi

SEGUE DA PAGINA 29

alla ripresa del comparto produttivo e all'occupazione. Partendo da questa sintetica analisi emerge l'importanza di essere parte di quel processo volto allo sviluppo dell'imprenditorialità, all'aumento dell'occupazione, intesa anche in forma di lavoro autonomo; questo processo si manifesta nello studio delle esigenze aziendali ed in un supporto all'analisi degli strumenti utili a favorire la nascita di nuove imprese, per agevolare la fase iniziale e per perseguire un equilibrio economico e finanziario durevole.

Il giovane imprenditore, infatti, risulta di norma estraneo a concetti e procedure fiscali e ricerca, nel consulente, un valido interlocutore e suggeritore. Il commercialista in questo contesto ricopre un ruolo primario sia nella diffusione dell'informazione che nella conoscenza e percezione delle primarie necessità aziendali. E' perciò del massimo interesse favorire un maggiore coinvolgimento dei professionisti soprattutto nella fase di studio delle esigenze, di valutazione delle tipologie degli aiuti fiscali, nella segmentazione dei potenziali beneficiari, e cioè nell'esame e valutazione *ex ante*, *in itinere* ed *ex post* degli incentivi.

In tale maniera si potrà ridurre le asimmetrie informative supportando la progettazione di nuovi strumenti o il monitoraggio di quelli già operativi. Sarà quindi necessario riconoscere il ruolo di diffusore delle informazioni, di formatore e controllore degli strumenti agevolativi del dottore commercialista, un ruolo oggi ricoperto e svolto ancorché privo di una reale legittimazione.

³ Corporation tax and innovation. Pubblicazione Ufficiale della Commissione europea anno 2002. Innovation SMS PROGRAMME

⁴ Ottavo censimento degli aiuti di stato nell'unione europea (Commissione Europea - aprile 2000)

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: CARLO MOLARO (Udine)

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

Hanno collaborato a questo numero: ANNA CHIARA BATTAGLIA (PALERMO) - LUCA BICOCCHI (TS) - GIULIANO BORRIERO (VI) - LUIGI BUTTI (VR) - GIORGIO MARIA CAMBIE' (VR) - ENRICO DE MITA (MILANO) - ANNA FACCIO (BASSANO) - MICHELE GHIRARDINI (RO) - MASSIMO MIANI (TS) - MICHELA PETTINA' (VI) - FLAVIO PILLA (TV) - CARLOTTA PILOTTO (VI) - ENRICO PRETE (UD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ANDREA SECCO (BASSANO) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - MASSIMO SIMONI (VI) - LUCA SORANZO (GO) - PAOLO VIGNANDO (PN)

INSERTO A CURA DI GRUPPO DI LAVORO RIFORMA DELLE PROCEDURE CONCORSUALI CON LA COLLABORAZIONE DI VENETOBANCA, LINO CHIANCONE, ALPIFIN
Segretaria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965

Editore: ASSOCIAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE
Fondatore: Dino Sesani (Venezia)

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

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

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

Numero chiuso il 12 luglio 2003 - Tiratura 6400 copie

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

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana