

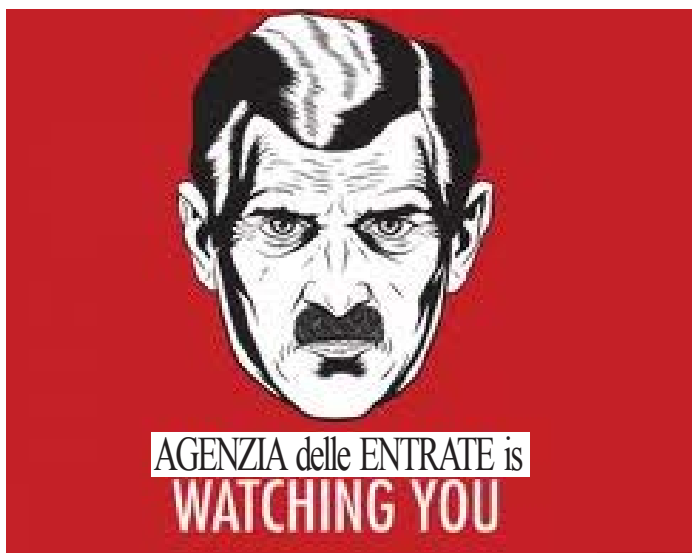
## Agenzia delle Entrate o Grande Fratello?

di MASSIMO DA RE

**G**overno nuovo... ma problemi antichi. Leggere la notizia della valanga di cartelle "pazze" inviate ai contribuenti in Lombardia (ben 780 mila avvisi), la maggior parte senza ragione, fa inquietare e fa pensare a cosa succederà in futuro quando il Fisco, con i suoi superpoteri e le sue superinformazioni, potrà fare. Con questo sia chiaro che non intendo portare acqua al mulino degli evasori: pagare le tasse è un sacrosanto dovere civico dei cittadini, snidare gli evasori è un altrettanto rigoroso dovere dello Stato. Ma desidero proporre una riflessione sulle modalità con cui saranno trattati e utilizzati i nuovi innumerevoli dati sui contribuenti che diverranno patrimonio dell'Agenzia delle Entrate a partire dal 2012. Ad ora nessuna garanzia effettiva per la sicurezza e non divulgabilità dei dati che saranno acquisiti.

Chi ci assicurerà che i nostri dati e quelli dei nostri clienti riguardanti spese, prelievi, viaggi, vacanze, salute ecc. saranno esclusivo patrimonio di chi li acquisisce e non provocheranno il morboso interesse di qualche infedele funzionario dell'Agenzia o di altri con l'obiettivo di divulgarli, almeno nei casi più eclatanti e di personaggi famosi (intercettazioni *docent...*)?

E chi ci assicurerà che non sarà un software automatico a investigare sui nostri conti per poi rilevare eventuali anomalie spedendo direttamen-



te avvisi "spamming" al solo fine di fare cassa... e un po' di "terrorismo psicologico"?

Quelli citati sono solo due spunti, ma potrei andare avanti a elencare molti altri punti critici, ma alla fine l'unico vero risultato sarà quello di aver verificato che ancora una volta la nostra *privacy* e la nostra vita in generale ormai non sono più tutelate e sono invece alla mercé di sistemi informatici, telecamere... funzionari infedeli di amministrazioni pubbliche e/o enti privati con il solo scopo di controllarci in ogni spostamento e/o movimento finanziario! A voi le ulteriori ri-

flessioni che spero giungano numerose su questo argomento.

**S**olo qualche parola sulla "stretta creditizia" che in questo difficile momento sta attanagliando il sistema economico. Gli ultimi tragici avvenimenti devono far riflettere anche noi professionisti che quotidianamente siamo a contatto con i nostri clienti: in questo momento stanno soffrendo non solo la penuria degli affidamenti ma anche gli esorbitanti nuovi tassi sul credito. Un intervento massiccio della nostra categoria, da un lato a fianco degli imprenditori, dall'altro verso una sensibilizzazione all'interno degli istituti di credito (quanti colleghi sono nei *board* o nei Collegi Sindacali...) sarebbe necessario e opportuno, per cercare di agevolare il dia-

logo e le opportunità, non solo per la crescita, ma anche per la semplice sopravvivenza (in continuità) delle imprese, che sono in difficoltà ormai anche nel pagamento di bollette di utenze e dei lavoratori.

Lo spettro della recessione con le problematiche non solo economico/finanziarie ma anche di sicurezza sociale, è ben oltre la porta, e anche noi, per quanto è nelle nostre capacità e competenze, dobbiamo contribuire a respingerlo e se possibile a scacciarlo!

*In questo numero*

- 2    **COMPRAVENDITE IMMOBILIARI E MUTUI**
- 3/4    **L'ARTIGIANO ITALIANO E IL LAVORO IN SVIZZERA**
- 5/7    **LA TRASFORMAZIONE ETEROGENEA DA A.S.D. a S.S.D.**
- 8    **DEDUCIBILITÀ DEI RIMBORSI CHILOMETRICI**
- 9/10    **C'È UN FUTURO DELL'ITALIA NELL'EURO?**
- 11/13    **HOLDING: TRATTAMENTO DI ONERI E PROVENTI FINANZIARI AI FINI IRAP E IRES**
- 13    **Storia, storie: VENEZIA 1797, LA FINE DI UN MONDO**
- 14    **GESTIONE AZIENDALE: IL ROI IN PRATICA**
- 15/16    **RISTRUTTURAZIONI FINANZIARIE E SISTEMA BANCARIO**
- 17/18    **Sentenze. LA BUONA FEDE DEL CONTRIBUENTE E L'INFEDELTÀ DEL PROFESSIONISTA**
- 19    **IL REPORTING ESTERNO SUI BENI INTANGIBILI**
- 20    **AUMENTO DEL CAPITALE IN PRESENZA DI PERDITE**
- 21/22    **IL D. LGS. 231/2001: QUESITO RISOLTO?**
- 23    **LA FORZA DEI LUOGHI COMUNI**

**INSERTO / La tutela della Proprietà intellettuale**

**PROFIS** sistemi    Software e servizi per commercialisti.



PROFIS è la soluzione completa per fornire servizi amministrativi e fiscali alle aziende clienti, ma anche consulenza fiscale, economica e finanziaria.

[www.sistemi.com/profis](http://www.sistemi.com/profis)

**sistemi**  
Professione Informatica

## ATTUALITÀ

# Compravendite immobiliari e mutui in Italia e Triveneto (2010)

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

MARTA TOGNATO

Praticante Ordine di Vicenza

**Introduzione**

Nel mese di giugno 2011 l'Istat ha diffuso i dati riguardanti le compravendite di unità immobiliari e la stipula di contratti di mutuo. In questo articolo ne analizziamo i dati. Sul sito dell'Istat ([www.istat.it](http://www.istat.it)) sono disponibili una serie di tavole con dettaglio regionale e per alcuni Archivi notarili distrettuali.

**L'attività immobiliare in Italia nel 2010**

I dati del mercato immobiliare confermano l'andamento tendenzialmente negativo che si registra ormai da quattro anni. Rispetto al 2006, ultimo anno prima della fase di discesa, emerge infatti un calo del 26,5% per il totale delle compravendite, del 26,2% per quelle di abitazioni e del 27,7% per quelle di unità immobiliari ad uso economico. Nel 2010 si sono registrate complessivamente 817.963 compravendite immobiliari, lo 0,5% in meno del 2009. Le compravendite riguardanti immobili ad uso residenziale (761.519) sono diminuite dello 0,1% rispetto al 2009, quelle concernenti unità immobiliari adibite ad uso economico (49.862) del 6,1%.

**I numeri dell'attività immobiliare nel Nord, Centro e Sud**

In controtendenza rispetto alla media nazionale sono le aree del Nord e Centro Italia dove l'acquisto di immobili ad uso abitativo fa registrare, anche se di poco, un leggero aumento rispetto al 2009. Poco male al Sud dove si registra una diminuzione di soli 1,4 punti percentuali, mentre sembrano risentirne in misura maggiore le isole che evidenziano una riduzione del 5,6% rispetto all'anno precedente.

In forte calo le compravendite ad uso economico, che maggiormente condizionano l'esito negativo fatto registrare nel settore nel 2010. Si parte da una flessione di 4,9 punti percentuali nel Nord-Ovest ad un massimo di 8,8 punti percentuali al Sud. Nel complesso, si nota un calo del 5% circa nelle zone del Nord e Centro Italia mentre si atesta intorno all'8% al Sud e nelle Isole.

**Compravendite immobiliari nel Triveneto e...**

Come accennato sopra, segnali positivi si registrano nel Nord e Centro Italia dai confronti con il 2009. Il Triveneto registra con la fine del 2010 un aumento dell'1,8% nel mercato delle compravendite immobiliari. Nel complesso la variazione deriva quasi totalmente dall'aumento nell'acquisto di immobili ad uso abitativo mentre risultano pressoché simili al 2009 le compravendite di immobili ad uso economico.

**...nel Veneto**

Dal lato residenziale, la regione Veneto ha fatto registrare 51.446 contratti per il 2010, il 48,58% del totale del Triveneto (105.897). Al primo posto si trova Venezia con i suoi 10 mila atti di compravendita (10.469); Padova e Verona seguono rispettivamente con 9.943 e 9.875 compravendite. Rovigo e provincia si attestano al penultimo posto, appena sopra Belluno (2.469), con 2.807 atti. Altri dati interessanti vengono forniti dalla verifica territoriale delle compravendite che indica la tendenza a preferire

**TABELLA 1:** compravendite di unità immobiliari (a) per tipologia di utilizzo. Anni 2006-2007 (valori assoluti e numeri indici base 2006=100)

TIPOLOGIA DI UTILIZZO	2006	2007		2008		2009	2010
		VALORI ASSOLUTI					
<b>Totale</b>	1.112.725	1.055.585	913.925	822.436	817.963		
Di cui ad uso abitazione e acc.	1.032.512	976.953	843.466	762.203	761.519		
Di cui ad uso economico (b)	68.921	68.827	62.258	53.093	49.862		
		INDICI					
<b>Totale</b>	100	94,9	82,1	73,9	73,5		
Di cui ad uso abitazione e acc.	100	94,6	81,7	73,8	73,8		
Di cui ad uso economico	100	99,9	90,3	77,0	72,3		

(a) Convenzioni contenute negli atti notarili (b) Uso artigianale, commerciale, industriale; uso ufficio; uso rurale (fabbricati non costituenti pertinenze di fondo agricolo)

i piccoli centri piuttosto che le città. Ciò è evidenziato dal fatto che i comuni con meno di 25.000 abitanti hanno raccolto più del doppio di vendite (34.663) rispetto a quelli con più di 25.000 (16.783), probabilmente anche perché i prezzi sono più contenuti.

**Stipula di mutui e concessioni di ipoteche immobiliari nel 2010**

Nel 2010 sono stati stipulati, complessivamente, 772.664 mutui (457.792 garantiti da ipoteca immobili-

città metropolitane rispetto ai centri minori. Nelle prime, indipendentemente dal fatto che i mutui abbiano costituzione di ipoteca o meno, l'aumento è stato del 4% circa, mentre aumenti più contenuti segnano i centri minori con addirittura un calo di 0,2 punti percentuali per le stipule di mutui senza costituzione di ipoteca immobiliare.

**Stipula di mutui e concessioni di ipoteche nelle città e nei centri minori nel Triveneto**

La stipula di Mutui nel Triveneto nell'anno 2010 rap-

**Tabella 2: Andamento comparato per zone (2010 su 2009)**

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	USO ABITATIVO	VAR. % SUL 2009	USO ECONOMICO	VAR. % SUL 2009	TOTALE	VAR. % SUL 2009
Nord-Ovest	252.460	0,4	16.313	-4,9	271.415	0
Nord-Est	152.865	1,4	11.597	-5,3	165.916	0,9
Centro	158.180	1,2	9.864	-5,6	168.910	0,7
Sud	132.300	-1,4	8.556	-8,8	142.047	-2,0
Isole	65.714	-5,6	3.532	-8,4	69.675	-5,8
Italia	761.519	-0,1	49.862	-6,1	817.963	-0,5

liare e 314.872 non assistiti da ipoteca immobiliare), con un aumento dell'1,8% rispetto all'anno precedente (+2,2% per i mutui con costituzione di ipoteca immobiliare e +1,4% per quelli senza ipoteca immobiliare). Tra il 2010 e il 2006 l'ammontare totale dei mutui segna un calo del 17,1%, mentre quelli relativi ai mutui con e senza costituzione di ipoteca immobiliare sono stati pari, rispettivamente, al 20,9% e al 10,8%.

presenta circa il 16,67% del totale d'Italia con oscillazioni che vanno dal 15,54% del I trimestre al 17,52% del III trimestre. Il Triveneto è la l'unica zona d'Italia a registrare una diminuzione (in termini percentuali) rispetto al 2009.

**....nel Veneto**

E' la regione del Triveneto con il più alto numero

**TABELLA 3:** Mutui stipulati (a) per costituzione di ipoteca immobiliare. Anni 2006-2010 (valori assoluti e numeri indici base 2006=100)

COSTITUZIONE DI IPOTECA IMMOBILIARE	2006	2007		2008		2009	2010
		VALORI ASSOLUTI					
Senza costituzione di ipoteca	352.971	352.697	303.908	310.535	314.872		
Con costituzione di ipoteca.	579.083	577.660	475.511	448.144	457.792		
<b>Totale</b>	<b>932.054</b>	<b>930.357</b>	<b>779.419</b>	<b>758.679</b>	<b>772.664</b>		
		INDICI					
Senza costituzione di ipoteca	100	99,9	86,1	88	89,2		
Con costituzione di ipoteca.	100	99,8	82,1	77,4	79,1		
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>99,8</b>	<b>83,6</b>	<b>81,4</b>	<b>82,9</b>		

(a) Convenzioni contenute negli atti notarili (b) Uso artigianale, commerciale, industriale; uso ufficio; uso rurale (fabbricati non costituenti pertinenze di fondo agricolo)

**Stipula di mutui e concessioni di ipoteche nelle città e nei centri minori**

Come il mercato delle compravendite immobiliari, anche la stipula di mutui registra andamenti migliori nelle

di mutui stipulati (in Italia è la terza regione dopo Lombardia e Lazio) nel 2010 con un totale di 76.428 e incide per il 59,1% su 129.175 accordi registrati nel complesso nel Triveneto.

**Conclusioni**

Dall'analisi si deduce che mentre la domanda di immobili per il settore residenziale nel 2010 tende a stabilizzarsi (con un 0,1% in meno rispetto al 2009), la richiesta di spazi per le attività d'impresa è tutt'ora fortemente depressa (-6,1% rispetto al 2009). Le previsioni per il 2011 non sono comunque buone.

**Tabella 4:** Stipula di mutui e concessioni di ipoteche immobiliari nelle città e nei centri minori (2010 su 2009)

TIPOLOGIA DI ARCHIVIO NOTARILE DISTRETTUALE	CON IPOTECA	VAR. % SUL 2009	SENZA IPOTECA	VAR. % SUL 2009	TOTALE	VAR. %
Città Metropolitane	184.148	4,4	124.427	4,0	308.575	4,2
Centri Minori	273.644	0,7	190.445	-0,2	464.089	0,3
Totale	457.792	2,2	314.872	1,4	772.664	1,8

## EUROPA

# L'artigiano italiano e il lavoro in Svizzera

KETI CANDOTTI

Ordine di Venezia

zione di merci).

Le aliquote IVA dal 2011 ammontano:

- all'8,0% del fatturato in casi normali;

- al 3,8% per il settore alberghiero e turistico;

- al 2,5% per alimentari e bevande non alcoliche, libri, giornali e riviste, medicinali nonché biglietti per eventi sport e culturali (beni di consumo quotidiani), se optato per questa aliquota.

Nella pratica ogni tre mesi (all'occorrenza anche mensilmente) il soggetto imponibile inoltra all'Amministrazione federale delle contribuzioni (AFC) una dichiarazione volontaria in cui è indicata l'IVA dovuta. Da questo importo lordo possono essere detti tutti gli importi dell'imposta precedente che sono già stati pagati dai fornitori o, nel

caso delle importazioni, dall'Amministrazione federale delle dogane (AFD). Il margine lordo è quindi soggetto all'imposta sulle prestazioni eseguite sul territorio svizzero (l'IVA applicata in Svizzera).<sup>2</sup>

Fondamentalmente tutte le imprese sono soggette al pagamento dell'IVA indipendentemente dalla forma giuridica. Se tuttavia il fatturato delle prestazioni soggette a IVA (prodotti e/o servizi) è inferiore a CHF 100.000.- all'anno (oppure CHF 150.000.- per le associazioni sportive e/o culturali senza fini di lucro come anche le istituzioni di utilità pubblica), l'impresa è esonerata dal pagamento dell'IVA.

Quindi è assoggettato all'imposta chiunque svolga attività indipendente, commerciale o professionale, diretta al conseguimento di entrate (anche senza fine di lucro), nella misura in cui la fornitura di beni e/o prestazioni di servizi effettuate sul territorio svizzero **supera complessivamente 100.000 franchi annui**.

Chi non supera i CHF 100.000.- annui e decide di non versare l'IVA non può però far valere alcuna imposta precedente.

È quindi possibile che un'impresa esonerata dall'obbligo d'imposta sul valore aggiunto decida di assoggettarsi volontariamente all'IVA. Questa è una scelta sensata soprattutto quando la propria competitività soffre della concorrenza

SEGUE A PAGINA 4

Con l'applicazione degli **Accordi bilaterali bis** firmati il 26 ottobre 2004 tra Svizzera e Unione Europea sulla libera circolazione

delle persone è stata avviata una progressiva apertura del mercato del lavoro in Svizzera.

Secondo tali accordi hanno diritto alla libera circolazione tra Svizzera e UE sia **le persone che esercitano un'attività lavorativa** (dipendenti o autonomi) sia **le persone che non esercitano un'attività lucrativa** ma che dispongono di mezzi finanziari sufficienti per mantenersi senza dover ricorrere all'assistenza sociale.<sup>1</sup>

I lavoratori a decorrere dal 1° giugno 2004 non hanno più necessità di ricevere alcun permesso di lavoro dalla confederazione

Svizzera a condizione che la fornitura della prestazione di servizi non superi la durata massima di **3 MESI (90 GIORNI)** per anno civile.

Se la permanenza per lavoro non supera i 90 giorni all'anno è quindi sufficiente effettuare una **NOTIFICA** (es.all' USML - Ufficio per la Sorveglianza del Mercato del Lavoro del Canton Ticino) con registrazione **on-line**.

Eccezionalmente la notifica può essere effettuata via fax oppure per posta ma, comunque, deve pervenire all'autorità cantonale competente 8 giorni prima dell'inizio dei lavori.

I prestatori di servizio indipendenti o distaccati attivi nei settori dell'edilizia, ingegneria e rami accessori dell'edilizia; ristorazione; lavori di pulizia in aziende ed economie domestiche; servizi di sorveglianza e di sicurezza e commercio ambulante **sono tenuti a notificarsi sin dal primo giorno di attività lucrativa** in Svizzera, indipendentemente dalla durata della prestazione in territorio elvetico (quindi anche se effettuano un solo giorno di lavoro nell'arco dell'anno).

Ricordiamo però che anche se con gli accordi bilaterali viene introdotta la libera circolazione delle persone, la Svizzera continua a non essere membro dell'Unione Europea pertanto:

- alla dogana continueranno ad essere effettuati controlli sulle persone e sulle merci;
- sulle merci che vengono trasportate dall'UE in Svizzera e viceversa continuerà ad essere applicata l'IVA;
- l'euro non sarà la moneta ufficiale svizzera.



## L'IVASvizzera

In Svizzera vige l'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) come imposta generale sul consumo. Essa è riscossa ad ogni fase di produzione e distribuzione nonché sull'importazione di beni, sulle prestazioni di servizi effettuate in Svizzera e sulle prestazioni di servizi rese da imprese con sede all'estero.

L'imposta sul valore aggiunto grava completamente sui consumatori finali ed è applicata sugli acquisti di beni (abbigliamento, automobili, generi alimentari, ecc.) e servizi (parrucchiere, trasporti, cene al ristorante, ecc.).

L'imposta è riscossa esclusivamente dalla Confederazione e serve a coprire le spese generali della Confederazione stessa. Le imprese devono includere l'imposta sul valore aggiunto nel prezzo delle prestazioni fornite e dei prodotti venduti in Svizzera e successivamente versarla alla Confederazione. Come controprestazione, possono poi dedurre l'importo versato dall'imposta precedente pagata nell'ambito dell'attività imprenditoriale svolta.

L'imposta precedente comprende:

- l'imposta sulle prestazioni eseguite sul territorio svizzero (su tutte le fasi della produzione e della distribuzione e nel settore dei servizi erogati nel paese);
- la tassa d'acquisizione dichiarata dall'impresa (prestazioni fornite da società con sede all'estero);
- l'imposta sulle importazioni (in caso di importa-

<sup>1</sup> Per lavoratori autonomi (indipendenti) si intendono i titolari o i soci di un'impresa che intendono prestare il proprio lavoro in Svizzera per un periodo determinato di tempo. Per lavoratori dipendenti distaccati si intendono i lavoratori che vengono distaccati in Svizzera da una ditta con sede nell'Unione Europea nel contesto di un rapporto di subordinazione al fine di fornire una prestazione di servizio (esecuzione di mandati o di contratti d'appalto).

<sup>2</sup> La deduzione dell'imposta precedente deve tener conto del principio generale in base al quale è prevista la deduzione stessa; della esclusione del diritto alla deduzione dell'imposta precedente (ad esempio nei fatturati esentati dall'imposta per i quali non si è optato per la deduzione dell'imposta precedente); dell'utilizzo misto (utilizzo misto di prodotti e servizi, ovvero sia per le attività imprenditoriali e quelle extraimprenditoriali).

I titolari di un'azienda e i loro familiari si riforniscono saltuariamente con prodotti e servizi (per loro più economici) della propria attività. Essi diventano quindi "consumatori finali" di vestiti, computer, gioielli, articoli sanitari, ecc. di produzione propria, e in quanto tale non possono dedurre l'imposta precedente su questa parte delle proprie spese. La distinzione in tali situazioni non è sempre facile. Questo vale soprattutto per i compensi in natura nel proprio negozio di alimentari o nell'uso privato di un'automobile della ditta. Per questo motivo e in analogia all'imposta federale diretta, l'IVA prevede deduzioni forfetarie per i titolari d'impresa nonché per i propri familiari e collaboratori.

# L'artigiano italiano e il lavoro in Svizzera

SEGUE A PAGINA 4

assoggettata a imposta, dal momento che un'impresa senza obbligo di conteggio dell'IVA non può detrarre l'imposta precedente e, in quanto tale, è costretta a integrare questo svantaggio nei prezzi di vendita.

L'assoggettamento volontario è vantaggioso soprattutto per le imprese che registrano un fatturato inferiore ai CHF 100.000 - e forniscono prodotti o servizi a imprese assoggettate all'imposta sul valore aggiunto; che erogano prestazioni destinate prevalentemente all'estero; al momento non fanno registrare alcun fatturato, ma che possono beneficiare di ingenti deduzioni dell'imposta precedente.

Tutte le importazioni di beni così come le prestazioni di servizi resi da soggetti esteri (italiani per esempio) nei confronti di soggetti committenti svizzeri qualora **l'importo superi i 10.000 franchi per anno, sono soggette all'IVA elvetica.**

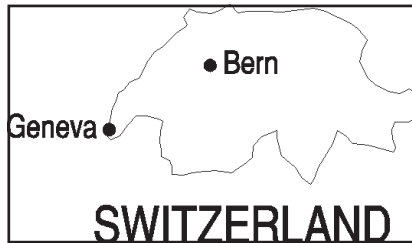
In quest'ultimo caso chiunque (anche non soggetto d'imposta - privato) ottenga da imprese con sede all'estero (Italia per esempio) servizi per ammontare superiore ai 10.000 franchi per anno dovrà regolarizzare il versamento dell'IVA mediante autodichiarazione entro 60 giorni dalla fine dell'anno di riferimento presso l'Amministrazione Federale delle Contribuzioni (AFC) con sede a Berna.<sup>3</sup>

## Territorialità Italia- Svizzera

Con D.Lgs. n.18 del 11.2.2010 sono stati introdotti i nuovi articoli 7 ter, 7 quater, 7 quinquies, 7sexies e 7 septies del D.P.R. 633/72, con i quali, dal 1.1.2010, è stato codificato il nuovo principio di territorialità ai fini IVA.

Le nuove regole generali, recepite dalle direttive comunitarie n. 8, 9, 117 del 2008 in tema di territorialità dell'imposta, prevedono che:

- le prestazioni rese nei confronti di soggetti passivi di imposta (imprese, professionisti, titolari in genere di partita IVA) sono imponibili nel paese in cui è stabilito il committente (B2B). Le operazioni vanno fatturate, *Fuori campo IVA ex art. 7 ter D.P.R. 633/72*, e non rientrano nel volume d'affari.
- le prestazioni rese nei confronti di soggetti privati sono imponibili nel paese in cui è stabilito il prestatore (B2C). Le operazioni vanno fatturate con IVA italiana.
- si considerano effettuate nel territorio dello Stato in relazione alla natura oggettiva della prestazione (quindi indipendentemente dalla natura giuridica del committente) le prestazioni relative ad immobili, il trasporto passeggeri, i servizi di ristorazione, locazione, ecc. Quindi per



prestazioni su immobili si applica l'IVA del paese in cui è situato l'immobile (art. 7 quater D.P.R. 633/72) L'operatore nazionale deve verificare che il proprio committente estero (soprattutto se extracomunitario) acquisisca la prestazione in qualità di esercente attività di impresa, arte o professione oppure di privato.

Viceversa, l'operatore nazionale in qualità di committente, deve emettere autofattura per i servizi acquisiti da soggetti esteri, dai quali riceve fattura senza IVA. Infatti le prestazioni di servizio effettuate in Italia da un soggetto passivo non residente (p. es. svizzero), ma commissionate da un soggetto passivo stabilito nel territorio dello Stato italiano, sono operazioni territorialmente rilevanti ai fini IVA italiani.

Quindi l'operatore svizzero che riceve una richiesta di prestazione di servizio da una società italiana (soggetto passivo stabilito in Italia) deve fatturare il proprio lavoro svolto in Italia senza applicazione dell'IVA italiana e tanto meno dell'IVA svizzera. Sarà compito dell'operatore italiano adempiere agli obblighi di legge previsti dall'art. 17 del D.P.R. 633/72 con emissione di autofattura.

Se invece l'operatore svizzero deve effettuare in Italia una prestazione di servizio ad un cliente "privato" (in pratica ad una persona fisica senza partita IVA e che richiede il servizio per suo uso personale), l'impresa svizzera dovrà essere in possesso (tramite il proprio rappresentante fiscale) della partita IVA italiana.

Con la propria partita IVA italiana l'operatore svizzero può effettuare le proprie prestazioni in Italia a soggetti privati; la prestazione resa è pertanto imponibile ai fini IVA (21%). L'operatore svizzero fattura la propria prestazione aumentata dell'IVA italiana che dovrà successivamente essere versata all'Agenzia delle Entrate tramite il proprio Rappresentante Fiscale.<sup>4</sup>

## Un interessante effetto distorsivo del sistema

Nel caso dell'artigiano (italiano) che si reca in Svizzera per effettuare lavorazioni e manutenzioni su immobili in territorio elvetico si rileva una interessante anomalia.

Infatti gli artigiani stranieri che grazie ai bilaterali

lavorano in Svizzera, in certi casi possono evadere legalmente l'imposta sul valore aggiunto svizzera. Lo hanno sottolineato i deputati del Gran Consiglio ticinese Marco Passalia e Rinaldo Gobbi, che sul tema hanno presentato una interrogazione al governo del Cantone.

I due deputati hanno notato che di questa esenzione, perfettamente legale, approfittano gli artigiani indipendenti che hanno la possibilità di effettuare lavori in Svizzera senza particolari formalità nella misura in cui vengono completati nell'arco di 90 giorni.

Nella sua risposta del 7 giugno 2011, lo stesso Consiglio federale (CF) ammette: *che in materia di IVA l'artigiano estero gode di un vantaggio competitivo rispetto all'artigiano svizzero. Infatti fino ad un importo massimo di 10.000 franchi l'artigiano locale che effettua un lavoro ad un privato cittadino residente in Svizzera dovrà pagare l'IVA, mentre l'artigiano estero no.*

In sostanza se il destinatario del lavoro è una persona fisica residente in Svizzera e se il valore del lavoro è inferiore all'importo di CHF 10.000, o se la fornitura supera i CHF 10.000 ma l'autorità competente non ha avvisato il destinatario della prestazione della necessità di pagare l'IVA, né l'artigiano né il cliente pagano questa imposta.

L'imprenditore italiano che, per lavori in Svizzera, fattura in un anno meno di 10.000 franchi non dovrà applicare alcuna IVA cantonale.

Si tratta evidentemente di una situazione che crea delle distorsioni di prezzi a sfavore degli artigiani locali, che invece l'IVA la devono fatturare al cliente. **In questo modo gli artigiani esteri possono fare prezzi più bassi ed essere più concorrenziali degli artigiani del luogo.**

Appare chiaro però che il problema di concorrenza sleale è dovuto non tanto ad una mancanza di reciprocità da parte dell'Italia, bensì ad una impostazione inadeguata di una legge svizzera.

In un altro intervento del 31.08.2011 il Consiglio Federale: *"riconosce il problema ma non ritiene necessario agire, perché i costi amministrativi che nascerebbero dall'imposizione fiscale degli artigiani esteri fino all'importo di 10.000 franchi / anno eccederebbero l'introito fiscale per lo Stato."* *"Nel caso di imprese con sede all'estero che forniscono prestazioni sul territorio nazionale, la Svizzera non può effettuare controlli fiscali presso la sede estera. Se tali imprese non si iscrivono al registro dei contribuenti in Svizzera, poiché adducono di raggiungere una cifra d'affari annua inferiore a 100.000 franchi, non si possono effettuare verifiche - fatto salvo l'accordo antifrode con i Paesi UE."*

<sup>3</sup> Art. 45 Assoggettamento (LIVA)

1 Soggiacciano all'imposta sull'acquisto:

a. le prestazioni di servizi di imprese con sede all'estero non iscritte nel registro dei contribuenti, purché il luogo della prestazione ai sensi dell'articolo 8 capoverso 1 si trovi sul territorio svizzero;

b. l'importazione di supporti di dati senza valore di mercato con le prestazioni di servizi e i diritti ivi contenuti;

c. le forniture sul territorio svizzero da parte di imprese con sede all'estero non iscritte nel registro dei contribuenti, purché tali forniture non soggiacciano all'imposta sull'importazione.

2 È assoggettato all'imposta per le prestazioni di cui al capoverso 1 il destinatario delle stesse sul territorio svizzero, sempre che:

a. sia assoggettato all'imposta ai sensi dell'articolo 10; o

b. acquisti nell'anno civile simili prestazioni per più di 10 000 franchi e, nei casi di cui al capoverso 1 lettera c, sia stato previamente informato per scritto dall'autorità competente riguardo all'assoggettamento all'imposta sull'acquisto.

<sup>4</sup> L'operatore svizzero, per ottenere la partita IVA italiana deve nominare in Italia un proprio "rappresentante fiscale". Costui deve essere una persona fisica residente in Italia che deve adempiere a tutti gli obblighi di legge per conto della società svizzera, rispondendo personalmente in solido con essa verso l'Agenzia delle Entrate.

## DIRITTO SOCIETARIO

# La trasformazione eterogenea da A.S.D. a S.S.D.

## Quadro normativo

Il mondo dello sport è da sempre al centro dell'attenzione mediatica per l'interesse che suscitano le imprese sportive degli atleti. Tali imprese sono il frutto dell'impegno profuso in un settore che da anni coinvolge in modo attivo, soprattutto nelle discipline dilettantistiche, buona parte della popolazione italiana. Si tratta di un mondo in continua evoluzione sia sotto il profilo tecnologico ed organizzativo, sia sotto il profilo economico e societario che però non trova riscontro in un'adeguata legislazione sportiva.

Le normative che regolano il mondo sportivo non sono rinvenibili in un testo unico che conferisca organicità alla legislazione in materia e che possa essere uno strumento di riferimento e di supporto per gli operatori del settore; tali norme sono contenute in molteplici leggi che si sono succedute e modificate nel tempo con un impianto giuridico lacunoso ed incerto che non tiene conto dei forti cambiamenti che tale settore sta attraversando.

Prima di affrontare il tema della trasformazione eterogenea è utile riepilogare le norme giuridiche di riferimento.

Il Legislatore, con la legge del 16 febbraio 1942, n. 426, istituisce giuridicamente il Comitato Olimpico Nazionale Italiano (CONI) prevedendone i compiti tra i quali "l'organizzazione ed il potenziamento dello sport nazionale e l'indirizzo di esso verso il perfezionamento atletico con particolare riguardo al miglioramento fisico e morale"<sup>1</sup>. Tale normativa si pone l'obiettivo di disciplinare in modo organico l'attività sportiva.

Solo il D.P.R. 2 agosto 1974, n. 530, ben 32 anni dopo, detta il regolamento attuativo della suddetta legge istitutiva, inquadrando il settore sportivo con al vertice Coni e Federazioni sportive nazionali e, alla base, società, associazioni ed enti senza scopo di lucro.

Successivamente all'entrata in vigore di questa norma, che sancisce il divieto di distribuire gli utili e delle eventuali plusvalenze da cessioni quote o da liquidazione delle società e delle associazioni, sorge in dottrina un acceso dibattito circa l'applicabilità di tale divieto anche alle società professionistiche.

Tale divieto è confermato nella c.d. "legge per il Calcio" n. 91 del 23 marzo 1981 che impone l'obbligo per le società professionistiche di costituirsi nella forma di società per azioni o di società a responsabilità limitata e di reimpiegare i risultati economici nella stessa società o in attività sociali.

Solamente con l'emanazione della legge n. 586 del 18 novembre 1996, viene esplicitamente

DANTE SCIBILIA

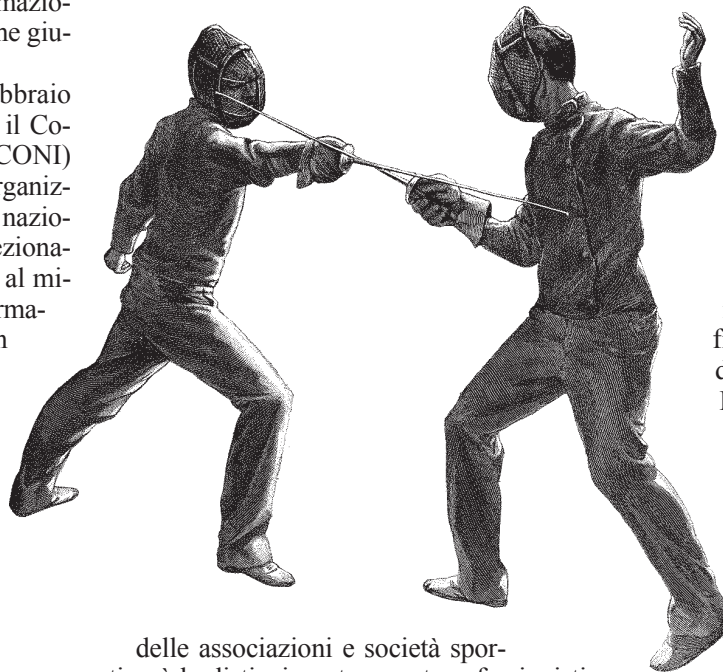
Ordine di Venezia

STEFANIA MARTIGNON

Praticante Ordine di Venezia

eliminato tale divieto, concedendo alle società professionistiche la possibilità di distribuire gli utili, di conseguire plusvalenze tramite la cessione delle quote sociali, nonché di ricevere il capitale residuo di liquidazione. Diversamente, per quanto concerne le società sportive dilettantistiche, permane il divieto di distribuire utili, anche in forma indiretta, per esempio attraverso l'erogazione di compensi agli amministratori per importi superiori al compenso del Presidente del Collegio Sindacale, nonché attraverso la liquidazione della quota sia in caso di recesso che in caso di liquidazione della società.

Una questione fondamentale nella trattazione



delle associazioni e società sportive è la distinzione tra sport professionistico e dilettantistico.

In via generale l'attività sportiva professionistica è delineata, in riferimento all'ordinamento sportivo, dall'articolo 2, legge 23 marzo 1981, n. 91, il quale ne stabilisce il carattere dell'onerosità e della continuità della prestazione.

Non sussiste, invece, alcuna definizione precisa dell'attività dilettantistica che, per differenza, si può individuare in tutto ciò che non rientra nell'attività professionistica. La competenza per il riconoscimento della natura professionistica o dilettantistica spetta, come precisato dal D.L. 28 maggio 2004, n. 136, al Coni o alle Federazioni Sportive delegate.

Trattando la fattispecie della trasformazione eterogenea da associazione sportiva dilettantistica a società sportiva dilettantistica è utile ricordare anche quali siano le normative fiscali applicabili allo sport dilettantistico:

– Le agevolazioni dettate dagli articoli 67 e 69 del TUIR, relativamente ai compensi dei collaboratori e dei giocatori;

– Le agevolazioni previste dall'articolo 145 TUIR, generalmente riferite agli enti non commerciali;

– La legge 16 dicembre 1991, n. 398, che individua una disciplina agevolativa in materia contabile e fiscale, estesa con la legge 289/2002, articolo 90, anche alle società sportive dilettantistiche senza scopo di lucro.

Per evitare e contenere gli indebiti utilizzi delle agevolazioni fiscali, il Legislatore ha emanato il D.L. n. 136 del 28 maggio 2004, convertito nella legge n. 186 del 2004, nel quale viene previsto che il CONI sia l'unico organo certificatore dell'effettiva attività sportiva dilettantistica, elevando tale certificazione a presupposto per l'utilizzo delle agevolazioni della legge 398/1991.

Le società e le associazioni sportive iscrivendosi alle federazioni del Coni si obbligano a rispettare le norme interne della federazione di appartenenza, le quali integrano i dettati della normativa nazionale. Pertanto, in occasione di eventuali trasformazioni eterogenee, è necessario verificare gli ulteriori adempimenti richiesti dalle singole federazioni.

Per concludere è opportuno riepilogare le caratteristiche principali della società sportiva dilettantistica:

– È disciplinata dagli articoli 2472 e seguenti del Codice Civile;

– Non ha scopo di lucro;

– È preclusa la distribuzione di utili e il conseguimento di plusvalenze da alienazione delle partecipazioni;

– Garantisce l'autonomia tra il patrimonio personale dei soci e quello sociale;

– In caso di liquidazione il patrimonio residuo deve essere devoluto ad altre associazioni o società con finalità analoghe;

– Le modalità di trasferimento delle quote e le modalità del recesso seguono le formalità previste dal Codice Civile per le S.r.l.;

– È soggetta agli stessi adempimenti contabili delle società di capitali;

– Può usufruire delle agevolazioni fiscali

SEGUE A PAGINA 6

<sup>1</sup> Articolo 3, Legge 16 febbraio 1942, n. 426.

# La trasformazione eterogenea da A.S.D. a S.S.D

SEGUE DA PAGINA 5

previste dal TUIR e dalla legge 398/91 e successive modifiche.

## Valutazione della convenienza della trasformazione

La valutazione deve essere affrontata caso per caso, si ritiene che per i motivi che di seguito elencheremo la trasformazione è opportuna per quei sodalizi che hanno una compagine associativa molto numerosa, che dispongono di impianti sportivi di proprietà o in concessione pluriennale, che hanno molteplici attività sportive, che svolgono attività commerciale o che comunque hanno consistente ammontare di introiti. Mentre per le piccole associazioni sportive con limitati rapporti verso i terzi è senz'altro più conveniente godere delle semplificazioni contabili e formali che consentono anche una riduzione dei costi di esercizio. A questo punto è possibile delineare i benefici che le associazioni possono conseguire a seguito della trasformazione:

### a - Stabilità di Governance

Nell'ambito dell'associazione il voto è attribuito per teste ad ogni singolo associato, diversamente nelle società sportive il voto viene attribuito in proporzione alla partecipazione posseduta. E' evidente che nel secondo caso vi sia un maggior controllo della gestione della società da parte dei soggetti che possiedono la titolarità delle quote e che, molto spesso, coincidono con i soggetti operativi e finanziatori del sodalizio sportivo, quindi una maggiore governance.

### b - Autonomia patrimoniale perfetta

Nelle associazioni non riconosciute alle obbligazioni assunte rispondono in solido l'associazione e i soggetti che hanno agito in rappresentanza della stessa così come previsto dall'art. 38 Codice Civile che recita testualmente: "Per le obbligazioni assunte dalle persone che rappresentano l'associazione i terzi possono far valere i propri diritti sul fondo comune. Delle obbligazioni stesse rispondono anche personalmente e solidalmente le persone che hanno agito in nome e per conto dell'associazione."

In linea di massima i soggetti il cui patrimonio personale può essere aggredito dai creditori sono i membri del Consiglio Direttivo ovvero coloro che hanno agito per conto dell'associazione anche senza carica.

La Società Sportiva Dilettantistica è invece dotata di personalità giuridica e gode di autonomia patrimoniale perfetta pertanto risponde per le obbligazioni sociali esclusivamente con il patrimonio sociale.

### c - Maggior controllo della gestione

Le società sportive sono obbligate alla tenuta della contabilità in via ordinaria; diversamente accade nelle associazioni sportive le quali possono decidere di optare per gli adempimenti contabili semplificati previsti dalla Legge n.

398/1991. Tali semplificazioni contabili hanno determinato nelle associazioni sportive più articolate l'impossibilità di controllare con precisione l'andamento gestionale e di garantire l'efficienza amministrativa. Alla luce di tutto questo, la trasformazione in società sportiva ed il conseguente obbligo alla tenuta della contabilità con modalità ordinarie può diventare uno stimolo allo sviluppo di nuove procedure di controllo e di analisi. Tale considerazione assume rilevanza in particolare per i sodalizi sportivi che hanno in gestione impianti sportivi oppure che hanno realizzato nuove strutture attraverso il ricorso al credito o ad operazioni di project financing. Questi ultimi hanno infatti necessità di monitorare con precisione e tempestività l'andamento economico gestionale degli investimenti e delle molteplici attività svolte.

Per quanto concerne, inoltre, i sodalizi sportivi minori, i vantaggi della semplificazione contabile sono stati di fatto limitati dall'introduzione nel maggio 2011 in materia di bilancio del primo principio contabile per gli enti non profit (Principio contabile n.1) intitolato "Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio degli enti non profit". Tale principio sancisce il criterio di competenza quale fondamento per la redazione del bilancio d'esercizio degli enti no profit. Sino all'emanazione di tale principio gli enti non profit hanno da sempre redatto il loro bilancio di fine esercizio secondo il criterio della cassa.

### d - Accesso al credito sportivo

L'articolo 90 della legge n. 289 del 27 dicembre 2002, comma 12 prevede che "Presso l'Istituto per il credito sportivo è istituito il Fondo di Garanzia per la fornitura di garanzia sussidiaria a quella ipotecaria per i mutui relativi alla costruzione, all'ampliamento, all'attrezzatura, al miglioramento o all'acquisto di impianti sportivi, ivi compresa l'acquisizione delle relative aree da parte di società o associazioni sportive dilettantistiche con personalità giuridica". Tale disposizione pone in evidenza un altro limite intrinseco nelle associazioni non riconosciute, ovvero l'impossibilità di accedere alle garanzie di credito per carenza dell'autonomia patrimoniale perfetta.

Negli ultimi anni i sodalizi sportivi per poter crescere, preso atto della drastica riduzione delle sovvenzioni pubbliche, hanno sviluppato la parte commerciale al fine di finanziare l'attività istituzionale con i proventi dell'attività imprenditoriale. In quest'ottica sono stati implementati gli impianti esistenti o ne sono stati realizzati di nuovi con aree a vocazione commerciale (centri benessere, ristoranti, foresterie/alberghi, etc).

Alla luce di quanto detto risulta evidente come la possibilità di accedere a finanziamenti e mutui a tassi agevolati erogati dal credito sportivo costituisce un elemento di primaria importanza per il successo dell'operazione.

Infine si ricorda che sia le associazioni che le

società sportive dilettantistiche possono optare per il regime agevolato previsto dalla legge 398/1991.

**I requisiti soggettivi**, richiesti per l'applicazione di tali agevolazioni, sono individuabili in:

- forma giuridica di associazione o società sportiva dilettantistica;
- assenza di lucro ed effettivo svolgimento di vita associativa<sup>2</sup>;
- svolgimento di attività sportiva dilettantistica;
- affiliazione a Federazioni sportive nazionali o Enti di promozione sportiva riconosciute.

**Il requisito oggettivo**, invece, consiste nel realizzo di proventi da attività commerciali non superiori ad Euro 250.000,00 nell'esercizio precedente rispetto a quello di riferimento, ovvero rispetto ad un dato stimato se il soggetto è di nuova costituzione. Nel plafond dei 250.000,00 Euro trovano spazio i proventi di cui all'articolo 85 del TUIR nonché le sopravvenienze di cui all'art. 88 TUIR. Sono, invece, escluse le attività di cui all'articolo 143, comma 1, TUIR, salvo quanto disposto dall'articolo 148 TUIR, e le plusvalenze ex art. 86 TUIR.

Negli articoli 69, comma 2, e dall'articolo 67, comma 1, lettera m del TUIR sono previste per i collaboratori e i giocatori delle associazioni e delle società sportive dilettantistiche ulteriori agevolazioni.

Il primo articolo coordinato con l'articolo 25, comma 1, Legge n. 133/1991 dispone quanto segue, in riferimento ai redditi diversi elencati all'articolo 67, comma 1, lettera m:

1. i primi 7.500,00 euro percepiti sono esenti;
2. sugli ulteriori 20.658,28 euro deve essere operata la ritenuta del 23% a titolo d'imposta maggiorata della addizionali;
3. sulle somme eccedenti l'importo globale di 28.158,28 euro deve essere operata la ritenuta del 23% a titolo d'acconto maggiorata della addizionali.

Sono esclusi dall'imposizione i rimborsi di spese documentate relative al vitto, all'alloggio e trasporto sostenute in occasione di prestazioni effettuate fuori del comune di residenza.

Con decorrenza 1.1.2003, la disciplina agevolativa di cui agli articoli 67 e 69 TUIR è stata estesa anche ai compensi percepiti per collaborazioni continuate e continuative di carattere amministrativo-gestionale e di natura non professionale.

Le società sportive dilettantistiche, possono usufruire, inoltre, dell'agevolazione prevista dall'articolo 148, comma 3, relativa alla decommercializzazione dei corrispettivi specifici riscossi dai soci.

## Modalità di trasformazione

Si tratta di una trasformazione c.d. eterogenea, la cui disciplina è prevista, in via genera-

SEGUE A PAGINA 7

<sup>2</sup> La Commissione Tributaria di Pisa ha rigettato il ricorso di una associazione sportiva ippica, la quale contestava l'avviso di accertamento emesso dall'Agenzia delle Entrate. L'Agenzia delle Entrate in seguito ad un controllo ha rilevato la mancanza di vita associativa. Ricordando che in sede di contenzioso è il contribuente che deve provare l'esistenza dei requisiti per poter usufruire dell'agevolazione, la CTP di Pisa ha rigettato il ricorso in quanto le scritture contabili erano iscritte in maniera caotica e quindi non vi fosse una prova concreta dell'effettivo svolgimento della vita associativa (sentenza n.8/1/2011).

# La trasformazione eterogenea da A.S.D. a S.S.D

SEGUE DA PAGINA 6

le, dall'articolo 2500 septies all'articolo 2500 novies del Codice Civile.

Per quanto concerne la trasformazione delle associazioni riconosciute si applica la disciplina prevista dall'articolo 2500 octies, mentre in riferimento alla trasformazione delle associazioni non riconosciute la disciplina applicabile viene ricondotta per analogia a quella della trasformazione delle società di persone, di cui all'articolo 2500 ter del Codice Civile.

Sinteticamente, le fasi della trasformazione eterogenea da associazione sportiva dilettantistica non riconosciuta a società sportiva dilettantistica possono essere così riassunte:

1. La redazione della relazione illustrativa degli amministratori, la quale dovrà contenere oltre agli effetti e alle motivazioni della trasformazione:
  - (i) lo statuto della società risultante;
  - (ii) le ragioni e le opportunità dell'operazione;
  - (iii) le nuove responsabilità dei soci e dell'organo amministrativo;
  - (iv) la valutazione del patrimonio;
  - (v) i costi dell'operazione;
  - (vi) la proposta del piano di riparto tra i soci.

2. La redazione della perizia giurata ai sensi dell'articolo 2343 e 2465 del Codice Civile;

3. La redazione della delibera di trasformazione dell'assemblea straordinaria in forma di atto pubblico approvata con le maggioranze previste dalla legge o se previsto da diversa disposizione prevista nello statuto. Circa il quorum costitutivo e deliberativo relativo alle assemblee delle associazioni, il Codice Civile, all'articolo 21 2° co., recita: "per modificare l'atto costitutivo e lo statuto, se in essi non è altrimenti disposto, occorrono la presenza di almeno tre quarti degli associati e il voto favorevole della maggioranza dei presenti."

4. La pubblicazione dell'avvenuta trasformazione, l'art 2500 novies posterga gli effetti della trasformazione dopo i 60 giorni dall'ultimo adempimento pubblicitario di cui all'articolo 2500 del Codice Civile. Tale disposizione è derogabile qualora tutti i creditori acconsentano all'atto oppure sia stato effettuato il pagamento dei creditori dissenzienti.

In dottrina si è a lungo discusso sulla possibilità di trasformazione delle associazioni non riconosciute in società di capitali, in quanto la fattispecie non è disciplinata esplicitamente nel Codice Civile. In ambito sportivo, il coordinato disposto dall'articolo 2500 octies e dall'articolo 90, comma 5, della Legge 289/2002 evidenzia come il legislatore sportivo abbia implicitamente esteso la possibilità della trasformazione eterogenea anche alle associazioni non riconosciute, in quanto non pone alcuna distinzione tra riconosciute e non riconosciute. Anche i Notai hanno espresso il loro parere positivo in tal senso:

– nello studio n. 527 del 17 settembre 2004 del Consiglio Nazionale del Notariato si evidenzia come la trasformazione di associa-

zioni non riconosciute in società di capitali non comporta la modifica dello scopo non lucrativo ma solo la variazione della struttura organizzativa, dunque ottemperabile;

– nello studio n. 32 del 15 aprile 2010, dello stesso Consiglio Nazionale del Notariato viene oramai attestato il consolidato orientamento dell'estensione, anche alle associazioni non riconosciute di potersi trasformare in società di capitali, in quanto il Consiglio riporta esplicitamente: "Dunque, sembra potersi ritenere possibile, nonostante il dato normativo, l'approdo allo schema societario anche partendo dall'associazione non riconosciuta";

– la massima n. 20 del Consiglio Notarile di Milano sancisce che "il legislatore, sia nella trasformazione omogenea sia in quella eterogenea, si è limitato a disciplinare le fattispecie a suo giudizio più significative lasciando all'interprete il compito di regolare le altre ipotesi" ed inoltre che "alla trasformazione di un ente diverso da società di capitali in società di capitali si applica il secondo comma dell'art. 2500 ter c.c. con conseguente necessità di una relazione di stima redatta ai sensi dell'art. 2343 c.c. (nel caso in cui venga assunta la forma della s.p.a. o della s.a.p.a.) ovvero dell'art. 2465 c.c. (nel caso in cui venga assunta la forma della s.r.l.)";

– infine, nell'orientamento K.A.28 pubblicato nel settembre 2009, il Comitato Triveneto dei Notai in materia di atti societari scrive esplicitamente "Le facoltà di trasformazione espressamente concesse ad una associazione riconosciuta devono ritenersi attribuite anche ad una associazione non riconosciuta, sempre ai sensi dell'articolo 1322 c.c."

È utile sottolineare, infine, come espresso nello studio n. 32 del 15 aprile 2010 del Consiglio Nazionale del Notariato, che l'articolo 2500 octies prevede la preclusione alla trasformazione in società di capitali per quelle associazioni che abbiano ricevuto contributi pubblici e/o liberalità e oblazioni dal pubblico. Inoltre l'art. 223 octies delle disposizioni attuative del Codice Civile introduce una norma transitoria che autorizza la trasformazione ove questa non comporti distrazione dalle originali finalità di fondi o valori creati con contributi di terzi, pubblici o in virtù di particolari regimi fiscali. La ratio di tali previsioni va individuata nella volontà del legislatore di impedire che i futuri soci si appropriino indebitamente di un patrimonio che non gli appartiene attraverso la trasformazione dell'associazione.

Tale volontà viene rispettata nella fattispecie della trasformazione di associazioni sportive dilettantistiche in società sportive dilettantistiche, poiché nella risultante società permane il divieto di distribuzione dei risultati economici della società, sia in riferimento agli utili, sia in riferimento a eventuali plusvalenze derivanti da cessioni quote, recesso e liquidazione della società, permanendo comunque l'assenza di scopo di lucro.

## Contattate il redattore del vostro Ordine. Collaborate al giornale

### DIRETTORE RESPONSABILE

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

### BASSANO DEL GRAPPA

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

### BELLUNO

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

### BOLZANO

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

### GORIZIA

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

### PADOVA

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

### PORDENONE

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

### Emanuela De Marchi

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

### ROVIGO

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

### TRENTO

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

### TREVISO

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

### TRIESTE

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

### UDINE

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

### Andrea Spollero

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

### VENEZIA

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

### VERONA

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

### VICENZA

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

### SEGRETERIA DI REDAZIONE

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

## NORME E TRIBUTI

# Fatta chiarezza sulla deducibilità dei rimborsi chilometrici

MARCO BALESTRA  
PAOLO ZORZENONE

Ordine di Udine

Nel numero 181/2008 di questa rivista ci siamo occupati di una particolare questione legata ai rimborsi spese erogati sottoforma di indennità chilometrica a dipendenti e collaboratori. In quell'occasione avevamo espresso il nostro dissenso rispetto ad una singolare posizione della D.R.A.E. del Friuli Venezia Giulia la quale, con la nota n. 2006/31579/12, aveva fornito un'interpretazione dell'articolo 95, comma 3 del D.P.R. 917/1996 difforme da prassi, giurisprudenza e dottrina prevalente. Come è noto, il costo d'esercizio chilometrico evidenziato nelle tabelle elaborate annualmente dall'ACI è formato da due gruppi principali di costi:

1) costi non proporzionali alla percorrenza, cioè quei costi che il proprietario deve sostenere indipendentemente dal grado di utilizzazione del veicolo (cd. costi fissi: quota interessi sul capitale investito, assicurazione RCA, tassa automobilistica, etc.)

2) costi annuali proporzionali alla percorrenza, cioè quei costi che sono direttamente o indirettamente connessi al grado di utilizzazione del veicolo stesso (ad esempio: quota ammortamento capitale, carburante, pneumatici, riparazioni e manutenzione)

Le tabelle ACI riportano sei differenti costi chilometrici in corrispondenza di medie di percorrenza annue che variano di 5 mila in 5 mila per le autovetture a benzina e di 10 mila in 10 mila (escluse le prime tre fasce di 10.000, 15.000 e 20.000 Km) per le autovetture a gasolio.

La tesi della DRE-FVG era la seguente: "...non si può ammettere che nella determinazione del valore deducibile rientrino anche i costi fissi dell'autovettura: in tale ipotesi, infatti, gli stessi dovrebbero essere considerati diversamente a seconda del chilometraggio annuale effettuato, proprio perché costi fissi (la parte inferiore della tabella ACI riporta infatti questa proporzione). Non si riuscirebbe quindi a capire quale importo di chilometraggio bisognerebbe prendere a riferimento, in considerazione che la parte inferiore della tabella ACI spalma tutti i costi fissi di quei chilometraggi, in considerazione che il dipendente ha ovviamente la possibilità di utilizzare l'autovettura soprattutto per fini privati".

Nel nostro articolo tentammo di dimostrare quale fosse il corretto trattamento auspicando che la sua lettura convincesse la Direzione Regionale a ritornare sui suoi passi.

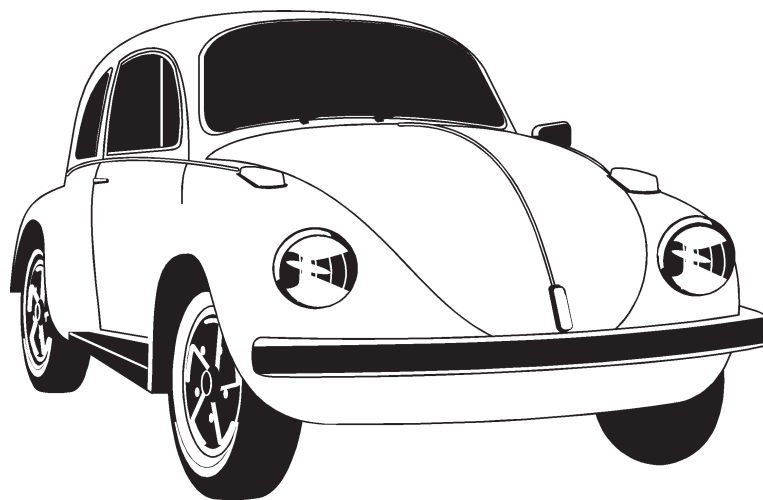
Una recente Consulenza Giuridica della Direzione Centrale Normativa della Agenzia delle Entrate, favorevole alla tesi da noi sostenuta, consente di ritornare sull'argomento.

Per meglio comprendere l'argomento, ripercorriamo brevemente i termini della vicenda. Il comma 3 dell'articolo 95 del TUIR prevede che se un dipendente o il titolare di un rapporto di collaborazione è autorizzato a utilizzare un autoveicolo di sua proprietà per una specifica trasferta, la indennità chilometrica rimborsatagli è deducibile limitatamente al costo di percorrenza o alle tariffe di noleggio relative ad autoveicoli di potenza non superiore a 17 cavalli fiscali se con motore a benzina, ovvero 20 se con motore diesel.

L'indennità rimborsata, da un lato (impresa co-

stituisce costo deducibile dal reddito d'impresa fino ad un importo corrispondente ai chilometri percorsi moltiplicati per il costo chilometrico di percorrenza dell'autovettura, dall'altro lato (perceptore) non assume mai natura retributiva, ma semplicemente compensativa: di conseguenza, non vi sarà mai tassazione in capo al dipendente, a meno che il rimborso non superi le tariffe massime indicate nelle tabelle ACI con riferimento al tipo di veicolo utilizzato.

Il costo chilometrico, come detto più sopra, vie-



ne determinato sulla base di tabelle che si fondano su dati stabiliti da associazioni automobilistiche, le quali individuano tariffe differenziate in base alla percorrenza media annuale.

Appare evidente che il costo d'esercizio al chilometro, varia con riferimento alla medesima tipologia di veicolo, in relazione alla percorrenza; l'incidenza dei "costi non proporzionali" si ridurrà in ragione della maggiore percorrenza, mentre, al contrario, aumenterà l'incidenza dei "costi proporzionali".

Come ricordato, la norma fa riferimento a "costi di percorrenza" con riferimento alle fasce chilometriche più sopra evidenziate. Il volere forzare l'interpretazione per rappresentare qualcosa di diverso rispetto a quello che il legislatore ha voluto asserire con una norma, appare alquanto discutibile.

L'inserimento di principi o interpretazioni diversi da quelli normalmente condivisi dal resto delle direzioni regionali, richiederebbe la rivisitazione dell'intero impianto dei rimborsi chilometrici. Da qui la convinzione della estemporaneità della presa di posizione della D.R.E. FVG la cui tesi, priva di alcun supporto giurisprudenziale o dottrinario, non può essere condivisa perché contrasta con i documenti di prassi nazionali e ha determinato solo per il Friuli Venezia Giulia una discriminazione dei contribuenti in palese contrasto con l'articolo 53 della Costituzione.

La problematica in oggetto ha assillato, in questi ultimi cinque anni, imprenditori e consulenti della nostra regione, in quanto gli Uffici delle dire-

zioni provinciali dell'Agenzia delle Entrate del Friuli Venezia Giulia, in sede di verifica fiscale, in ossequio alla nota in parola, hanno disconosciuto il diritto alla deduzione della quota relativa ai "costi non proporzionali".

Il nostro articolo concludeva con l'auspicio che la questione *de qua* venisse discussa anche a livello centrale presso la Direzione Centrale Normativa e Contenzioso.

In data 6 maggio 2011, a fronte di una specifica richiesta presentata dall'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine, volta a fare chiarezza sull'argomento, la Direzione Centrale Normativa dell'Agenzia delle Entrate, ha rilasciato consulenza giuridica prot. n. 954-59477/2011, che sembra chiarire definitivamente il caso.

La risposta della Direzione Nazionale, attraverso lo strumento della Consulenza Giuridica ha rimesso le cose in ordine, nel senso da noi auspicato confermando che: "...il costo d'esercizio al chilometro così composto (n.d.r.: costi fissi + costi variabili), varia, nell'ambito della medesima tipologia, a seconda della classe di percorrenza media annua riferibile al veicolo utilizzato, in quanto i costi proporzionali alla percorrenza espressi in euro per chilometro sono costanti, mentre al-

l'aumentare della percorrenza media annua l'entità dei costi non proporzionali alla percorrenza si riduce. In pratica, quindi, le tariffe sono calcolate sulla scorta della considerazione che più strada viene percorsa in un anno, minore risulta l'ammontare del costo di esercizio complessivo espresso in euro, in quanto i costi fissi annui si ripartiscono su un maggior chilometraggio. Ne consegue che, la suddivisione, secondo le tabelle ACI, del costo d'esercizio nelle due categorie di costi fissi e proporzionali al chilometraggio, nei limiti dei cavalli fiscali previsti dalla norma di riferimento, consente di ricavare, mediante un calcolo elementare (costi fissi/percorrenza media annua + costo proporzionale al km) il costo complessivo sostenuto dal dipendente nell'utilizzo del proprio autoveicolo, in corrispondenza a qualsiasi percorrenza media annua per fini aziendali ed a qualsiasi tipo di autovettura utilizzata. Tutto ciò premesso, la Scrivente ritiene che per costo di percorrenza deducibile quale "indennità chilometrica" rimborsata ai dipendenti o ai titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa debba intendersi il "costo complessivo di esercizio in Euro al Km" calcolato dall'ACI comprensivo della quota relativa al costo non proporzionale al chilometraggio."

Con ciò ci sentiamo di affermare, con una certa soddisfazione, che è fatta finalmente chiarezza e auspichiamo di non dover più affrontare in futuro la problematica in oggetto quale argomento di contrasto con i verificatori fiscali.



EUROPA

# C'è un futuro dell'Italia nell'Euro?

ANDREA ZANETTI

Ordine di Verona

**M**entre assistiamo alle incertezze italiane per avviare il risanamento delle casse pubbliche, in Europa si discute del futuro dell'Euro e quindi anche del futuro del nostro Paese.

In particolare, da parte tedesca<sup>1</sup>, si rafforza sempre più l'interrogativo sul mantenimento della moneta unica europea. In effetti, si sottolinea la delusione per l'intera classe politica europea che non ha dimostrato la forza e la volontà necessarie per applicare le regole atte a garantire la coesione monetaria tra gli Stati aderenti. Nei 10 anni dalla creazione dell'Euro, più volte le varie nazioni hanno infranto il limite di superamento del proprio deficit annuale di bilancio fissato al 3 per cento del prodotto interno lordo. Nessuna delle sanzioni previste è mai stata applicata, neppure quando è esplosa la crisi greca: pur aggravata dalla scoperta del fatto che i conti erano stati truccati da parte del Governo ellenico per permettere l'ingresso nell'area Euro, non si sono applicate particolari penalità anzi si è optato per realizzare un pacchetto di salvataggio.

La mancanza di strumenti efficaci per il coordinamento delle politiche di bilancio di tutti i Paesi ha alimentato il timore che nessun intervento possa sanare in modo definitivo le attuali e future difficoltà, facendosi strada la convinzione che difendere l'Euro a tutti i costi potrebbe essere insostenibile e soprattutto inutile. Infatti, a pagare i costi del salvataggio sarebbero in ultima analisi, i contribuenti dei "Paesi virtuosi" che dovrebbero accollarsi una parte di debiti degli altri paesi. Oltre a ridurre le disponibilità nette dovute a tali esborsi, i cittadini di tali Stati subirebbero una ulteriore riduzione del tenore di vita a causa della maggior inflazione derivante proprio dal maggior indebitamento. E ciò senza la garanzia di controllo dei flussi di bilancio per il futuro.

La strategia opposta di abbandonare i Paesi inadempienti, ad iniziare dalla Grecia, lasciandola cadere in default e provocarne l'uscita dall'Euro, è quasi unanimemente considerata ancora più distruttiva. Presto potrebbero essere trascinate nella medesima frana anche Lisbona, Dublino, Madrid, Roma e forse Parigi.

E' stato quindi ventilato un "piano C", per cui Germania, Austria, Finlandia e Paesi Bassi potrebbero lasciare l'Euro ai paesi della "Olive Zone" per creare una nuova moneta.

L'Euro mediterraneo potrebbe svalutarsi e migliorare la competitività delle nazioni che ne facessero parte, stimolandone la crescita economica; gli Stati con l'Euro mitteleuropeo potrebbero veder frenate le proprie esportazioni, ma subirebbero una minore inflazione.

Non tutti i "Paesi forti" però gradirebbero questa soluzione, in quanto una spaccatura in sede Euro comporterebbe una contrazione del mercato comune, con conseguenze negative per le imprese dei Paesi più piccoli, orientati all'export, in

particolare in Olanda e Finlandia o per gli istituti finanziari del Lussemburgo.

Si aggiunga che la frammentazione europea, oltre agli svantaggi commerciali, provocherebbe nei singoli Paesi un aumento dei rischi di vulnerabilità, di instabilità finanziaria e di difficoltà di riattivazione dello sviluppo, mentre anche i Paesi forti, in particolare la Germania, potrebbero subire un lungo periodo di stagnazione in modo analogo a quanto è successo per il Giappone. Se si analizza l'andamento dei rendimenti dei Bund a 10 anni si può notare una notevole somiglianza con le prestazioni dei titoli del debito pubblico del Sol Levante da 1988 al 1996, anno in cui i rendimenti giapponesi hanno violato la barriera del 2 % e non hanno fino ad oggi mai più recuperato tale soglia. Sorprende osservare che il rendimento dei Bund tedeschi è sceso recentemente sotto il 2 per cento e pur rilevando che vi sono differenze fondamentali tra i due periodi storici e tra il Giappone degli anni '90 e la Germania di oggi, è significativo rilevare che allora anche Tokio usciva da un periodo di espansione, seguito da una bolla speculativa.

Per i sostenitori dell'Euro, invece, la moneta unica non solo continuerebbe a garantire benefici commerciali ed economici, ma potrebbe dare dei

vantaggi anche sul fronte del debito, quale "Unione di Debitori". «Le dimensioni del debito contano», afferma Martin Sandbu<sup>2</sup>. Infatti il debito americano, di gran lunga il maggiore del mondo, trova un accoglimento sul mercato a tassi stabili, attorno al 2,3% e né l'incertezza politica sul tetto al debito, né il downgrade del rating sovrano da parte di Standard & Poor, hanno influito sui rendimenti delle obbligazioni statunitensi. E questa è anche la lezione da trarre dal Giappone, che

spunta i rendimenti più bassi del mondo sui titoli del debito pubblico, all'1%, nonostante un debito pubblico elevatissimo sia in termini assoluti che se rapportato al Pil.

Se facciamo riferimento alla seguente tabella, si evince come il debito dei Paesi europei risulti di poco superiore a quello degli USA, ma in rapporto al PIL è assai minore di quello giapponese. Presi singolarmente, i debiti sovrani nazionali dei mag-

giori Stati europei rappresentano ancora mercati significativi, ma gli investitori hanno dimostrato il facile abbandono, superiore peraltro a quello effettuabile con le obbligazioni statunitensi o giapponesi. In altre parole, la decisione di voltare le spalle ad un Paese, scegliendo di uscire dal mercato delle sue obbligazioni, sarà molto più dirompente quanto più la dimensione del suo



SEGUE A PAGINA 10

Paese	Euro	Deb/PIL	PIL
USA (*)	6.552		
Giappone (*)	5.448		
Germania (**)	2.079	83,2%	2.499
Italia (**)	1.843	119,0%	1.549
Francia (**)	1.579	81,7%	1.933
Spagna (**)	639	60,1%	1.063
Paesi Bassi (**)	371	62,7%	592
Belgio (**)	342	96,8%	353
Grecia (**)	328	142,7%	230
Austria (**)	205	72,3%	284
Portogallo (**)	161	93,0%	173
Irlanda (**)	148	96,2%	154
Comunità Europea	7.695	87,1%	8.830
Regno Unito (*)	1.100		

Fonti (\*) Financial Times 17/08/2011; (\*\*) Il Sole 24 Ore 31/08/2011

<sup>1</sup> Si veda l'intervento di H. O. Henkel, ex Presidente della Federazione Industriali tedeschi (BDI), sul Financial Times del 30 agosto 2011

<sup>2</sup> Martin Sandbu, giornalista economico per il Financial Times. E' stato ricercatore allo Zicklin Center for Business Ethics Research alla Wharton School, University of Pennsylvania, e all' Earth Institute, Columbia University. L'analisi citata è apparsa sul Financial Times del 17/08/2011, pag. 9.

# C'è un futuro dell'Italia nell'Euro?

SEGUE DA PAGINA 9

debito e quindi del suo mercato sia ridotto. Quasi paradossalmente, tanto più grande risulta il debito di una economia, tanto più il relativo mercato sarebbe stabile e "premiato" da condizioni favorevoli. Per queste ragioni, i Paesi della zona euro troverebbero consistenti vantaggi ad unire i propri debiti,<sup>3</sup> creando un mercato del debito di dimensioni tali da rivaleggiare con quelli di Stati Uniti e Giappone. Si spunterebbero tassi assai più convenienti rispetto alla media attuale nell'area Euro. Inoltre il mercato sarebbe assai meno vulnerabile alle ricorrenti situazioni di panico nelle fasi di rifinanziamento, che non solo tendono a contagiare altri Stati, ma che obbligano a rassicurare i mercati con decisioni draconiane, con l'effetto di deprimere la domanda e l'economia dei sistemi economici, avviando un circolo vizioso difficile da interrompere. Si renderebbe quindi necessario trovare un accordo per sottoscrivere prestiti comuni<sup>4</sup>, non assumendo comunque il debito di un altro Paese. Questa ipotesi dovrebbe rassicurare anche i contribuenti tedeschi e austriaci che non si farebbero carico di debiti altrui e non vedrebbero peggiorare sensibilmente i tassi sul loro debito sovrano.

È peraltro essenziale - come ribadito dalla Banca Centrale Europea - che ciascuna nazione persegua, con coerente e determinato rigore, gli obiettivi di miglioramento delle finanze pubbliche, sia sul lato del contenimento della spesa che su quello dell'efficienza fiscale<sup>5</sup>, per consolidare e rafforzare la qualità e la credibilità della politica finanziaria comunitaria e l'impegno a ripagare i propri debiti. Negli ultimi giorni dell'agosto scorso, in Spagna i principali partiti politici hanno concordato piani ambiziosi per limitare il debito pubblico e il deficit di bilancio, modificando la Costituzione<sup>6</sup> e imponendo per legge ai governi centrale e regionali di tenere debito e deficit al di sotto di specifici livelli<sup>7</sup>. Ora tocca all'Italia mettersi in linea con gli altri Paesi, uniformandosi ai criteri e allo spirito di Maastricht. Una rilevante responsabilità compete ai membri "deboli" della zona euro, che comunque possono pur sempre esercitare un notevole potere. È importante che i singoli Paesi agiscano responsabilmente nell'affrontare le loro politiche di bilancio, ma è altrettanto essenziale che la sorveglianza delle Istituzioni avvenga in modo più rigoroso, con un rafforzamento della *governance* collegiale.

Una riattivazione della coesione europea permetterebbe di sostenere il modello economico-sociale, mantenendo la qualità di vita nelle varie economie. Se è vero, infatti, che i Paesi emergenti registrano saggi di crescita elevati, superiori a

quelli occidentali, è altrettanto vero che essi soffrono in termini di sicurezza e libertà. Va riconosciuto come il modello occidentale continui a offrire una soluzione soddisfacente al problema politico di come i conflitti di interesse tra gli individui possano essere risolti pacificamente. La democrazia funziona facendo ricorso all'uso coercitivo della violenza limitato alle situazioni più gravi. Si tratta di un risultato straordinario del modello occidentale che, aggiunto alla quasi totale eliminazione della miseria materiale, ne palesa l'intrinseca appetibilità.

In Cina, la repressione ha soffocato ma non placato le proteste e il reclamo di democrazia; in India vi sono sacche di insurrezione armata nel sud e nel Kashmir; il tasso di omicidi del Brasile è 20 volte superiore alla media europea.

L'Euro rappresenta certamente un punto di forza per l'economia del nostro Paese, ma l'Italia non può più continuare con la politica del rimandare, cambiare o attenuare le misure di risanamento decise, non appena si allenti un poco la pressione dei mercati o al primo accenno di aiuto da parte delle istituzioni comunitarie. A causa delle interconnessioni tra debito pubblico - banche nazionali - banche europee è evidente che la BCE

è in qualche modo "schiava" delle decisioni di Roma e non può sanzionare o minacciare come vorrebbe o meglio dovrebbe il Bel Paese per le sue inadempienze. Diversamente dovrebbe assumersi il rischio che un eventuale default italiano provocherebbe sull'intero sistema europeo. Pur tuttavia l'Europa non potrà accettare di sottostare a un tale "ricatto" da parte nostra e potrebbe essere disposta anche a subire perdite certe e immediate pur di non mantenere in vita una compagine viziata e inattendibile, che porterebbe comunque perdite maggiori e continue. L'economia italiana ha sempre dimostrato una grande vitalità, una straordinaria capacità di riprendersi dopo ogni crisi e, ancor oggi, conserva un potenziale straordinario tenuto conto della qualità delle sue risorse umane e della sua cultura d'impresa. Non possiamo gettare via questo patrimonio. È giunto il tempo dei sacrifici, rimandati ormai troppo a lungo, da affrontare con la fiducia e la decisione che i nostri partner europei si aspettano finalmente da noi. Questa crisi ha cambiato l'Euro, la sua *governance* e i comportamenti dei Paesi aderenti. La Spagna ha dimostrato di averlo capito. Dimostriamolo anche noi.

## Gli azionisti di minoranza Una proposta inglese

**Gli azionisti di minoranza contano come il due di picche. Possono prendere la parola alle assemblee, possono, con certe limitazioni, assumere informazioni specifiche, ma di fatto non gliene importa a nessuno.**

**Nelle società quotate, poi, con la maggioranza dei soci molto spesso vincolata da un patto di sindacato, non contano proprio nulla. Il Ministro inglese Lord Paul Myners tempo fa ha lanciato una proposta semplice: istituire un mercato dei diritti di voto. I piccoli azionisti potranno così cedere i loro diritti, oppure acquisirli. Potrebbero anche essere previsti dei *bonus share* per gli azionisti fedeli, dopo un certo numero di anni di azionariato.**

**Lo strumento appare interessante, anche se in realtà l'innovazione potrebbe comportare pochi o nulli effetti pratici, alla fine. Una difficoltà pratica è: come determinare il prezzo? Ma quanto può valere un diritto, che rimane pur sempre del tutto teorico, e che non può quasi mai influire?**

**In Gran Bretagna la proposta è stata molto criticata dai fondi, che hanno un ruolo molto importante nel modello inglese, al contrario che da noi, dove questa presenza non è invece così rilevante. Probabilmente la proposta è ancora rozza, ma potrebbe essere l'inizio di un nuovo modo di considerare i soci, anche i più piccoli.**

GR.

<sup>3</sup> Secondo Martin Sandbu, i vantaggi sarebbero rilevanti anche se l'unificazione dei debiti fosse realizzata solo dagli 11 Paesi dell'area Euro, senza i "Paesi virtuosi", Germania, Paesi Bassi, Austria, Finlandia e Slovacchia. Si creerebbe un mercato dei titoli di 3.500 miliardi di euro con dati macroeconomici solo marginalmente peggiori di quelle per la zona euro nel suo complesso (Financial Times, 17/07/2011, pag. 9).<sup>4</sup> L'ipotesi di creare Eurobond è stata sviluppata anche da Prodi-Quadrio Curzio e sostenuta da Joseph Stiglitz (Nobel economia 2001). Attualmente la BCE opera per mezzo del Fondo comunitario Efsf (European Financial Stability Facility) che ha una dotazione di Euro 780 miliardi: Germania 212; Francia 159; Italia 140; Spagna 93; Olanda 45; Belgio 27; Austria 22; Grecia 22; Finlandia 20; Portogallo 14; Irlanda 12; Slovacchia 8; Slovenia 4; Lussemburgo 2; Cipro 2; Malta 1 (Il Sole 24 Ore 03/09/2011). Il Sole 24 Ore, pag. 23.

<sup>5</sup> Secondo il rapporto fiscale sull'Iva di Price Water House Cooper le stime sull'infedeltà Iva sarebbero le seguenti - in miliardi di Euro: Grecia 23.852 (30%); Italia 130.743 (22%); Regno Unito 170.770 (17%); Germania 180.012 (10%); Francia 154.457 (7%); Spagna 69.117 (2%). Il Sole 24 Ore 03/09/2011, pag. 8.

<sup>6</sup> L'ineludibile indicazione di conseguire la situazione di bilancio in pareggio verrà inserita anche nella nostra Costituzione prossimamente.

<sup>7</sup> La Spagna si obbliga a rispettare i limiti UE entro il 2020: debito sovrano al di sotto del 60% del PIL e disavanzo annuale inferiore al 3% del PIL per i disavanzi annuali. "Pensiamo che prima o poi ci sarà una certa disciplina comune per i deficit di bilancio nell'UE", ha detto Alvaro Nadal, PP segretario per l'economia e l'occupazione. "L'idea è quella di preparare l'economia spagnola ad essere situata all'interno del nuovo sistema di governance europea". Financial Times 27/08/2011, pag. 8

NORME E TRIBUTI

# Holding: trattamento di oneri e proventi finanziari ai fini IRAP e IRES

PIERLUIGI FERRO

Ordine di Bassano del Grappa

**PREMESSA**

Il presente lavoro mira a chiarire e riassumere la normativa ai fini IRAP e IRES applicabile alle società che detengono in via esclusiva o prevalente partecipazioni, con particolare riferimento alla imponibilità o deducibilità degli oneri e proventi finanziari.

**IRAP**

**Fonti**

- Art. 6 D. Lgs. 446/1997
- D.M. 17/2/2009 n. 29
- D.M. 6/7/1994
- Circolare Assonime n. 46/2009
- Risoluzione Agenzia delle Entrate 38/E del 26/2/2003
- Nota Assoholding n. 6 del 14/12/2010
- Circolare Agenzia delle Entrate 141/E del 4/6/1998
- Circolare Agenzia delle Entrate 37/E del 22/7/2009
- Fornero Luca,  *Holding industriali: nozione ai fini IRAP e determinazione della relativa base imponibile*, Eutekne, 5/2010, p. 765 ss.
- Vasapolli Guido e Vasapolli Andrea,  *L'individuazione delle holding industriali ai fini degli interessi passivi e dell'IRAP*, Bilancio e reddito d'impresa, 3/2010, p. 7 ss.

**Istruzioni IRAP/2011**

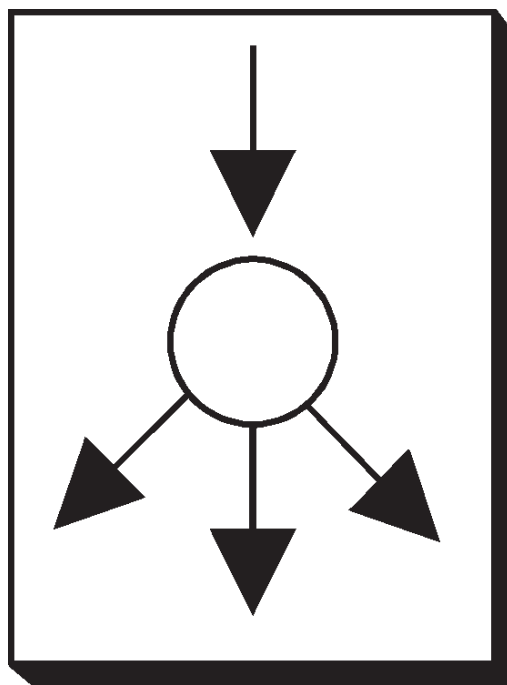
Al fine di comprendere le modalità di applicazione della normativa ai fini IRAP è a mio avviso necessario partire dalla lettura delle istruzioni ministeriali le quali, per la compilazione del modello IRAP/2011 prevedono che "le società la cui attività consiste, in via esclusiva o prevalente<sup>1</sup>, nella assunzione di partecipazioni in società esercenti attività diversa da quella creditizia o finanziaria, per le quali sussiste l'obbligo dell'iscrizione, ai sensi dell'art. 113 del D. Lgs. 1 settembre 1993, n. 385, nell'apposita sezione dell'elenco generale dei soggetti operanti nel settore finanziario, determinano la base imponibile secondo le regole contenute nel comma 9 dell'art. 6 del D. Lgs. n. 446. In caso di attività svolta non in via esclusiva, l'obbligo di iscrizione nel suddetto elenco ricorre al verificarsi dei requisiti oggettivi stabiliti dal decreto del Ministro del tesoro 6 lu-

glio 1994<sup>2</sup>. Nel periodo d'imposta in cui sussiste l'obbligo di iscrizione, l'applicazione del comma 9 dell'art. 6 del D. Lgs. n. 446 è tuttavia subordinata alla verifica, relativamente al medesimo periodo d'imposta, dei requisiti oggettivi di cui al citato decreto ministeriale." Facendo riferimento alle cosiddette holding statiche<sup>3</sup> le istruzioni continuano precisando che "ai sensi dell'articolo 12, comma, 3 del decreto del Ministero dell'economia e delle finanze del 17 febbraio 2009, n. 29 l'attività di assunzione di partecipazioni rileva ai fini dell'iscrizione solo se svolta congiuntamente ad altra attività finanziaria nei confronti delle partecipate." A questo proposito, infatti con la modifica introdotta dal D.M. 29/2009 (in vigore dal 18 aprile 2009), prima che l'art. 113 del TUB fosse abrogato dal D. Lgs. 13 agosto 2010, non sussisteva più l'obbligo di iscriz-

zione nei citato elenco per le holding la cui attività fosse limitata alla sola detenzione di partecipazioni (cd "statiche" appunto). In pratica, con questo esplicito richiamo, a mio avviso le istruzioni precisano che le holding industriali che non siano più obbligate all'iscrizione all'elenco previsto dall'art. 113 del TUB, e tra queste le holding statiche, non debbano applicare il comma 9 dell'art. 6<sup>4</sup>. Qualora applicabile, dunque, il citato comma 9 dell'art. 6 prevede che la base imponibile sia determinata aggiungendo al risultato derivante dall'applicazione dell'articolo 5 la differenza tra gli interessi attivi e proventi assimilati e gli interessi passivi e oneri assimilati.

Dalle istruzioni a mio avviso si può quindi ricavare il seguente schema di sintesi di applicazione della normativa IRAP:

Holding finanziarie <sup>5</sup>	Statiche		Art. 6
	Non statiche		
Holding industriali	Statiche		Art. 5
	Non statiche	Esclusive	Art. 6 comma 9
		Prevalenti	Art. 6 comma 9
		Non prevalenti	Art. 5



**Verifica della prevalenza**

Come detto, ai fini della definizione della prevalenza è necessario fare riferimento ai requisiti oggettivi di cui al D.M. 29/2009<sup>6</sup>. Nel caso di holding miste, dunque, per essere holding industriale è necessario verificare un doppio requisito congiunto negli ultimi due bilanci approvati:

- patrimoniale: attivo finanziario di natura industriale > 50% dell'attivo patrimoniale
- economico: ricavi dagli elementi dell'attivo di cui al punto precedente > 50% dei proventi

**Requisito patrimoniale**

Ai fini della suddetta verifica, nell'attivo di natura finanziaria vanno comprese:

1. le partecipazioni in società industriali
- A questo proposito è stato da più parti precisato che rileva la partecipazione anche mediante delle sub-holding nel senso che dovrebbe essere eli-

SEGUE A PAGINA 12

<sup>1</sup> Le cosiddette "holding industriali".

<sup>2</sup> Decreto sostituito dal D.M. 29/2009.

<sup>3</sup> Si definiscono statiche le holding che assieme alla detenzione di partecipazioni non svolgano congiuntamente anche altra attività finanziaria nei confronti delle partecipate (art. 12 comma 3 D.M. 29/2009).

<sup>4</sup> Luca Fornero in Schede di Aggiornamento Eutekne 5/2010 a pag. 770 sostiene invece che in attesa di chiarimenti anche alle holding statiche sia comunque applicabile l'art. 6 comma 9 del D. Lgs. 446/1997.

<sup>5</sup> Società la cui attività consista in via esclusiva o prevalente nell'assunzione di partecipazioni in società esercenti attività creditizia o finanziaria.

<sup>6</sup> Il comma 1 dell'art. 13 del D.M. n. 29 del 17/2/2009 così recita: L'esercizio in via prevalente, non nei confronti del pubblico, di una o più delle attività finanziarie di cui all'articolo 106, comma 1, del Testo Unico, fermo restando quanto previsto dal precedente articolo 12, comma 3, sussiste, quando, in base ai dati dei bilanci approvati relativi agli ultimi due esercizi chiusi, ricorrono entrambi i seguenti presupposti:

a) l'ammontare complessivo degli elementi dell'attivo di natura finanziaria di cui alle anzidette attività, unitariamente considerate, inclusi gli impegni ad erogare fondi e le garanzie rilasciate, sia superiore al 50% del totale dell'attivo patrimoniale, inclusi gli impegni ad erogare fondi e le garanzie rilasciate;

b) l'ammontare complessivo dei ricavi prodotti dagli elementi dell'attivo di cui alla predetta lettera a), dei ricavi derivanti da operazioni di intermediazione su valute e delle commissioni attive percepite sulla prestazione dei servizi di pagamento richiamati dall'articolo 106, comma 1, del Testo Unico, sia superiore al 50% dei proventi complessivi.

# Holding: trattamento di oneri e proventi finanziari ai fini IRAP e IRES

SEGUE DA PAGINA 11

minato lo schermo costituito dalla sub-holding e quindi la connotazione "industriale" o "finanziaria" di una holding va verificata in ragione del tipo di attività svolta dalle società che sono al termine della catena<sup>7</sup>.

2. ogni altra attività di natura finanziaria che sia strumentale alla gestione delle partecipazioni di cui al punto 1<sup>8</sup>

L'esempio che viene da più parti riproposto di attività finanziaria strumentale è quello dei finanziamenti concessi alle altre società del gruppo<sup>9</sup>.

3. gli impegni ad erogare fondi e le garanzie rilasciate

Un caso particolare di attività finanziarie da considerare ai fini del calcolo, è quello costituito dai titoli detenuti in portafoglio per la negoziazione:

bisogna cioè chiedersi se le partecipazioni detenute per la negoziazione rientrano ai fini del calcolo e se le altre attività in portafoglio debbano essere intese quale attività strumentale da aggiungere nell'attivo di natura finanziaria.

Per rispondere alla prima domanda, è a mio avviso utile quanto stabilito dal comma 2 dell'art. 6 del D.M. 6/7/1994 il quale, nel definire cosa si debba intendere per attività di assunzione di partecipazioni ai sensi dell'art. 106 del TUB, specifica che si devono ricomprendere in tale attività anche l'impiego di partecipazioni a titolo di investimento, purché il partecipante sia titolare di almeno un decimo dei diritti di voto. Quindi, in mancanza del mancato superamento di tale limite dei diritti di voto, l'assunzione di tali partecipazioni non può essere intesa quale "attività finanziaria di cui all'art. 106 comma 1 del TUB e le relative partecipazioni non devono essere ricomprese nell'ammontare complessivo degli elementi dell'attivo di natura finanziaria di cui alle anzidette attività".

Secondo quanto sopra, quindi, soltanto le partecipazioni in imprese industriali che diano diritto a più del 10% dei diritti di voto, devono essere conteggiate al fine della verifica del requisito patrimoniale<sup>10</sup>. Per stabilire se le attività diverse dalle partecipazioni detenute in portafoglio per la negoziazione (come ad esempio i fondi o le obbligazioni) debbano essere intese come strumentali, può essere utile ricavare la definizione da quanto previsto dall'art. 8 del D.M. 29/2009 trattando delle attività strumentali e connesse esercitate dagli intermediari finanziari, definisce quali attività strumentali o connesse alle attività finanziarie svolte:

- quelle che hanno carattere ausiliario rispetto a quella esercitata;
- quelle attività accessorie che consentono di sviluppare l'attività esercitata<sup>11</sup>.

Da tali definizioni è a mio avviso agevole conclu-

dere che la gestione di titoli in portafoglio diversi dalle partecipazioni, non sia classificabile tra le attività finanziarie previste dall'art. 106 del TUB, né tali investimenti possono essere intesi come strumentali o connessi all'acquisizione delle partecipazioni; tale attivo diventa "strumentale" soltanto qualora venga impiegato in un'attività avente rilevanza esterna (come un finanziamento) e non quando invece lo stesso sia impiegato al fine dell'ottimizzazione del rendimento del denaro stesso (es. acquistando titoli, obbligazioni).

A questo punto è a mio avviso utile proporre un esempio numerico di calcolo ai fini della verifica del requisito patrimoniale:

- partecipazioni industriali	40
- finanziamenti al gruppo	5
- immobili	5
- partecipazioni industriali nel circolante < 10%	20
- obbligazioni nel circolante	30
<b>Totale attivo patrimoniale</b>	<b>100</b>

In questo caso, ipotizzando che gli stessi dati si ripetano per gli ultimi due esercizi, il requisito patrimoniale non viene superato in quanto considerando le partecipazioni industriali e ed i finanziamenti infragruppo si raggiunge il 45% dell'attivo patrimoniale e sarà quindi applicabile la normativa IRAP ai sensi dell'art. 5 del D. Lgs. 446/1997.

## Requisito economico

I proventi da comprendere al fine della verifica della prevalenza saranno quelli direttamente riferibili alle attività considerate come sopra.

Dovranno essere quindi conteggiati, a titolo esemplificativo:

- dividendi da partecipazioni industriali
- interessi attivi da finanziamenti infragruppo
- proventi da garanzie prestate
- ricavi da intermediazione su valute
- commissioni percepite sui servizi di pagamento

Qualora anche uno solo dei due requisiti quantitativi non si verifichi, non sarà applicabile l'art. 6 comma 9<sup>12</sup>.

## L'abrogazione dell'art. 113 TUB

Le istruzioni e la legge IRAP continuano a fare riferimento alle società che hanno l'obbligo di iscriversi all'art. 113 TUB malgrado il D. Lgs. 141 del 13 agosto 2010 abbia abrogato l'elenco ivi previsto.

Da più parti, e da ultimo nella nota Asso holding n. 6 del 14/12/2010, viene sostenuto che la qualifica di holding industriale o finanziaria debba

essere ricavata, non tanto dall'iscrizione all'art. 113, ma piuttosto dalla qualità delle partecipazioni detenute e dalla qualità dell'attività svolta dalle società partecipate.

## L'aliquota IRAP applicabile

L'articolo 23 comma 5 del D.L. 98/2011 convertito dalla legge 111/2011 ha stabilito già dal 2011 un aumento dell'aliquota base IRAP dal 3,9% al 4,65% per le banche e gli altri enti e società finanziarie di cui all'articolo 6 del D. Lgs. 446/1997. Tale incremento è quindi applicabile anche alle holding industriali che siano soggette al comma 9 dell'art. 6 citato.

Ricordo inoltre che le banche e le società finanziarie devono applicare la maggiorazione eventualmente deliberata ai sensi dell'art. 16 comma 3 del D. Lgs. 446/1997 dalle regioni. Per il territorio del Triveneto, tale maggiorazione è stata stabilita nello 0,92% dalla regione Veneto, mentre non è stata deliberata dalla Regione Friuli Venezia Giulia né dalle province di Trento e Bolzano.

E' inoltre confermata anche per l'anno 2011 l'applicazione delle vigenti maggiorazioni dell'aliquota IRAP nella misura di 0,15% per le regioni Calabria, Campania e Molise<sup>13</sup>.

In pratica, quindi, per il 2011 una holding che svolga la propria attività in Veneto che debba applicare l'IRAP ai sensi dell'art. 6 dovrà calcolare un'aliquota complessiva del  $4,65 + 0,92 = 5,57\%$ , mentre se è localizzata in Friuli Venezia Giulia o in Trentino Alto Adige applicherà l'aliquota base del 4,65%.

## IRES

### Fonti

- Art. 96 TUIR
- Circolare Assonime n. 46/2009
- Risoluzione Agenzia delle Entrate 91/E del 2/4/2009
- Circolare Agenzia delle Entrate 19/E del 21/4/2009
- Circolare Agenzia delle Entrate 37/E del 22/7/2009
- Gianluca Odetto e Salvatore Sanna, *Deducibilità degli interessi passivi*, Eutekne 8-9/2009, p. 1369 ss.

### Art. 96 TUIR

In base a quanto stabilito dall'art. 96 TUIR, possono essere individuati tre regimi di deducibilità degli interessi passivi ai fini IRES:

1. i soggetti diversi da quelli di natura finanziaria: che devono operare la verifica del limite del 30% del ROL (art. 96 comma 1)
2. i soggetti finanziari: che possono dedurre il 96% degli interessi passivi (art. 96 comma 5 bis)
3. i soggetti speciali che deducono integralmente gli interessi passivi

SEGUE A PAGINA 13

<sup>7</sup> Lo stesso principio è stabilito dalla CAE 36/2004 in materia di PEX; In questo senso anche Ferranti, *Il Sole 24 Ore* 10/8/2009; alle stesse conclusioni giunge Assonime nella circolare 46/2009 p. 32.

<sup>8</sup> Nella nota 66 della circolare 46/2009, Assonime ha sostenuto che secondo la regolamentazione attuativa in tema di intermediari finanziari vigente fino alla revisione operata dal già richiamato D.M. n. 29 del 2009 era espressamente previsto che gli elementi patrimoniali "anche di natura non finanziaria" dovessero essere sommati al valore delle partecipazioni quando strumentali all'attività di gestione delle stesse (v. art. 3 del D.M. 6 luglio 1994).

Questa impostazione appare sostanzialmente modificata dal richiamato D.M. n. 29 del 2009 il quale, non avendo riprodotto la suddetta disposizione dell'art. 3 del decreto 1994, ha evidentemente inteso stabilire una più netta demarcazione tra attività finanziarie e non finanziarie, indipendentemente dai legami funzionali che possono intercorrere tra le medesime. Pertanto, la circostanza che - sempre in riferimento alla fattispecie in ipotesi - il valore dell'asset non finanziario (es. marchio) non possa più aggiungersi a quello delle partecipazioni comporterebbe, sul piano sostanziale, il venir meno della qualifica di holding, e dell'obbligo di iscrizione nell'elenco di cui all'art. 113 del TUB.; per conseguenza, agli effetti dell'IRAP, ciò determinerebbe la fuoriuscita dall'ambito del regime dei soggetti finanziari di cui al comma 9 dell'art. 6 del D. Lgs. n. 446 e l'ingresso nel regime dei soggetti "industriali" di cui al precedente art. 5.

<sup>9</sup> CAE n. 37/2009; Circolare Assonime n. 46/2009

<sup>10</sup> Come vedremo oltre, invece, ai fini IRES nel conteggio si deve tenere conto di tutte le partecipazioni.

<sup>11</sup> In questo senso si veda anche Vasapoli, cit.

<sup>12</sup> C.M. 141/E del 4/6/1998; CAE 38/E del 26/2/2003

<sup>13</sup> Comunicato del 23 giugno 2011

# Holding: oneri e proventi ai fini IRAP e IRES

SEGUE DA PAGINA 12

## Definizione di soggetti finanziari

In base al comma 5 del citato art. 96 i soggetti finanziari cui si applica la deducibilità degli interessi passivi secondo le regole del comma 5 bis sono:

- le banche e altri soggetti indicati nell'art. 1 del D. Lgs. 87/1992 con l'eccezione delle società che esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di assunzione di partecipazioni in società esercenti attività diversa da quelle creditizia o finanziaria
- le imprese di assicurazione

- le società capogruppo di gruppi bancari e assicurativi

Sulla base di quanto sopra, dunque, alle società che esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di assunzione di partecipazioni in società esercenti attività diversa da quella creditizia e finanziaria (cosiddette holding industriali) si applica il "normale" monitoraggio del ROL previsto dal comma 1 del citato art. 96. La normativa è quindi schematizzabile come segue:

Holding finanziarie	Statiche		Art. 96 comma 5 bis
	Non statiche		
Holding industriali	Statiche		Art. 96 comma 1
	Non statiche	Esclusive	
		Prevalenti	
		Non prevalenti	

## Definizione di holding industriali

Diversamente da quanto già visto ai fini IRAP, secondo l'Agenzia delle Entrate, si assume la qualifica di holding industriale ai fini dell'applicazione dell'art. 96 del TUIR quando il valore contabile delle partecipazioni in società industriali risultante dal bilancio di esercizio eccede il 50% dell'attivo patrimoniale<sup>14</sup>.

La Circolare Agenzia delle Entrate 37 del 22/7/2009 ha inoltre precisato che è necessario tenere conto degli altri elementi patrimoniali delle holding relativi ai rapporti che tipicamente intercorrono con le partecipate come per esempio i finanziamenti effettuati alle altre società del gruppo (anche non direttamente controllate).

Per la definizione delle attività finanziarie strumentali si rinvia a quanto già detto sopra ai fini IRAP.

## Disallineamento con la normativa IRAP

A questo proposito si deve evidenziare come, non essendo stato fatto un espresso richiamo alla normativa prevista dal D.M. 36/2009 come viene invece fatto ai fini IRAP, il parametro indicato dall'Agenzia delle Entrate ai fini della definizione di holding industriale ai fini IRES, differisce sensibilmente dalla definizione richiesta ai fini della classificazione quale holding industriale ai fini IRAP in quanto:

- non viene richiamato il requisito economico della prevalenza dei proventi

- non si fa riferimento al fatto che tale parametro debba essere superato negli ultimi due anni.

Altro motivo di disallineamento deriva dal fatto che ai fini IRES, è necessario tenere conto che l'art. 1 del D. Lgs. 87/1992 richiamato dal comma 5 dell'art. 96, al comma 3 statuisce che "l'attività di assunzione di partecipazioni al fine di successivi smobilizzi è in ogni caso considerata attività finanziaria". Dunque, diversamente da quanto visto ai fini IRAP, al fine di stabilire se la holding sia o meno qualificabile come "finanziaria", è necessario sommare anche tutte le azioni iscritte nell'attivo circolante e detenute per la negoziazione, e non solo quelle che diano diritto a più del 10% dei diritti di voto.

## Holding finanziarie statiche

La Circolare dell'Agenzia delle Entrate 37/2009 precisa inoltre, con ciò fugando i dubbi che erano stati posti a seguito della Circolare 19/2009, che al fine di applicare la normativa prevista dal comma 5 bis dell'art. 96 non è necessario che vi siano i presupposti per l'iscrizione all'art. 113 TUB e che quindi tale regime è esteso anche alle holding finanziarie "statiche" che detengono prevalentemente partecipazioni in società finanziarie.

## QUADRO DI SINTESI

			IRAP D.lgs. 446/1997	IRES TUIR
Holding finanziarie	Statiche		Art. 6	Art. 96 comma 5 bis
	Non statiche			
Holding industriali	Statiche		Art. 5	Art. 96 comma 1
	Non statiche	Esclusive	Art. 6 comma 9	
		Prevalenti	Art. 6 comma 9	
		Non prevalenti	Art. 5	
Differenze applicative	Rilevante l'iscrivibilità ai sensi dell'art. 113 TUB ora abrogato e la prevalenza di partecipazioni industriali		Rilevante essere una società finanziaria ai sensi dell'art. 1 D.lgs. 87/1992 e non avere la prevalenza in partecipazioni industriali	
	La verifica va fatta sia dal punto di vista patrimoniale che economico e riguarda due anni		La verifica va fatta soltanto sullo stato patrimoniale e riguarda un anno	
	Sono incluse nell'attivo finanziario le partecipazioni industriali iscritte nel circolante purché diano diritto ad almeno al 10% dei diritti di voto		Sono incluse nell'attivo finanziario tutte le partecipazioni industriali iscritte nel circolante	

<sup>14</sup> RAE 91/2009 e CAE 19/2009

## STORIA, STORIE

VENEZIA 1797 / Fine di un mondo

### Lo statuto della Municipalità provvisoria: quando un popolo cessa di credere in se stesso

**A**ndando per mercatini ho trovato un documento incredibile: "Venezia, 18 maggio 1797. Anno primo della libertà". E' l'atto costitutivo della Municipalità provvisoria di Venezia, l'organismo che, dal 15 maggio 1797, data in cui a Venezia sono entrati i francesi, al 18 gennaio del 1798, data in cui a Venezia sono entrate le truppe austriache, ha retto il governo di Venezia. E' il governo che ha portato Venezia dallo splendore del settecento al saccheggio francese e alla occupazione austriaca. Il 12 maggio 1797 il Maggior Consiglio della Repubblica si riunisce per l'ultima volta. Sono presenti, degli oltre 1.200 componenti, meno dei 600 richiesti per la validità dell'assemblea. Ma ugualmente, sotto la pressione di Napoleone, viene deliberato di consegnarsi ai francesi.

La Repubblica, nei giorni successivi, dichiara la sua fine e si costituisce la Municipalità Provvisoria.

Lo statuto predisposto in fretta ed approvato il 18 maggio 1797 ha cenni di notevole importanza.

Si compone di pochi articoli ed è un libretto ben conservato di carta grossolana, ma scritto in maniera chiara e leggibile, in 14 facciate.

Nella gestione dello Stato è prevista l'Assemblea della Municipalità, composta di sessanta membri che non possono essere arrestati senza il consenso dell'assemblea stessa e che hanno la libertà di esprimere il loro pensiero ed esporre qualsiasi opinione, all'interno della discussione.

Il presidente viene eletto ad ogni quindici giorni. Quarantotto membri della Municipalità formavano quelli che oggi potremmo chiamare i ministri, e che allora chiamavano comitati. I sedici che non hanno la gestione dello Stato partecipano, comunque, alla vita della Città e hanno il "geloso ufficio" di accogliere le petizioni dei cittadini.

Sono previsti i tempi e le modalità in cui doveva essere gestito il potere ed è chiaramente espressa la funzione dei vari comitati: militare, delle finanze e della zecca, della sanità, della salute pubblica, dell'arsenale e marina, del banco giro, commercio ed arti, dell'istruzione pubblica. L'intestazione riporta le due magiche parole: libertà e uguaglianza.

Sicuramente è ispirato dai francesi e non devono aver avuto una vita facile i sessanta membri della municipalità che avevano contro sia il popolo che i patrizi, e dovevano sottostare agli imprevedibili ordini della Francia. Fino all'arrivo degli austriaci, preceduto da un periodo di tragico saccheggio da parte dei francesi che non volevano lasciare ai nuovi occupanti, dopo il trattato di Campoformido del 17 ottobre, una città sostanzialmente ancora organizzata e ricca di ogni meraviglia e preziosità.

Ho portato a casa il documento fondamentale di un periodo incredibile di una grande Città, potente, ricca, rispettata, che non ha più la forza di gestire la sua grandezza, rinuncia alla sua autonomia, si arrende al mondo che cambia, sperando in forze e decisioni esterne che possano tenerla in vita.

Sono quattordici paginette che regolano la vita di uno Stato stanco, senza speranza, di un popolo che assiste agli avvenimenti tragici che lo stanno travolgendo e, rappresentato meravigliosamente in maschera da Tiepolo figlio, rivolto verso il muro, guarda lontano, sperando in un "mondo novo" che venga loro offerto da altri.

Paolo Lenarda  
(Ordine di Venezia)

## CONTROLLO DI GESTIONE

# Gestione aziendale: il ROI in pratica, il sentiero del miglioramento

**S**aluto tutti e ringrazio chi avrà voglia e pazienza di leggermi, scusandomi da subito per l'inadeguatezza con cui per spazio e tempo vado a scrivere queste due righe. Le vorrei comunque scrivere sia perché questo ambito vede sparute o inesistenti presenze della nostra categoria e sia perché ritengo utile dare un contributo derivante da vita vissuta sul campo in oltre quasi vent'anni di lavoro dedicato alla gestione in azienda, vicino ad imprenditori, consulenti, impiegati ed operai a cui va tutto il mio ringraziamento per ciò che ho imparato da loro. E anche per dire la mia e saggiare il sentire di qualche collega. Sarei grato anche a chi volesse significarmi le sue critiche od osservazioni: le terrò volentieri in considerazione, sia come incoraggiamento sia come "caveat-avvertimento-minaccia" per eventuali nuove uscite (giannimilanello@studiocomes.eu).

Questo mia prima riflessione vuole agganciare il tema della redditività aziendale. Molto spesso noi commercialisti siamo attirati e ci impegnamo sullo stato patrimoniale, ma il patrimonio è retto dal conto economico, che spesso lasciamo ad altri. Infatti lo stato patrimoniale ci consente di lavorare molto più dal nostro studio; per lavorare sul conto economico invece bisogna spendere molto tempo in stabilimento e negli uffici dei nostri clienti. La redditività dunque e le sue determinanti, la redditività caratteristica, operativa e il suo legame con i capitali investiti.

**È** noto il **ROI (RO/CI)** come indicatore di redditività del capitale investito. Ritorno degli investimenti, reddito, da "redire= ritornare" da cui reduce, colui che ritorna dalla guerra. Ritorno, in quanto il reddito operativo viene pesato sul capitale investito: un numeratore economico e un denominatore finanziario-patrimoniale. Ritorno parziale perché molto di ciò che torna nelle vendite viene lasciato sul campo a tributo per soggetti che intervengono nella realizzazione del fatturato. Viene utilizzato spesso il RO pesato su CI per valutare la performance dell'amministratore. In molti casi, tuttavia, si preferisce il MOL al numeratore, in quanto scevro da elementi discrezionali ( $MOL=EBITDA=RO-Amm.ti-Sval.ni$ ) e quindi più rappresentativo dell'oggettività del risultato.

Occorre tuttavia interrogarsi seriamente su che cosa componga il capitale investito; scelte del gestore (amministratore), scelte della proprietà (soci/titolare/famiglia): è veramente tutto destinato alla gestione caratteristica? Gli immobili in proprietà potrebbero essere in parte locati; gli automezzi, sono un argomento da discutere, titoli e partecipazioni non sono sempre inerenti l'attività caratteristica, etc. Correttamente a reddito operativo andrebbe contrapposto capitale investito operativo.

E' altresì nota la relazione  $ROI = ROS \times ROT$  da cui  $RO/CI = RO/V \times V/CI$ . La redditività delle vendite e il tasso di rotazione del capitale investito. In pratica le componenti costi fissi e costi variabili verso il fatturato, da un lato ( $V = CV +$

GIANNI MILANELLO  
Ordine di Vicenza

**CF+ RO)** e la capacità di contenere gli investimenti (CI) dall'altro.

Entrano qui in gioco le determinanti dei costi variabili e fissi, cioè le attività lungo i processi. I costi lungo la catena del valore fluiscono più o meno spediti. I motivi per cui la fluidità non sia ottimale sono le attività che non danno valore aggiunto all'output di processo. Rendere fluidi i costi significa non creare sprechi, per singolo processo o nelle interdipendenze dei processi, tra loro reciprocamente. E i processi devono essere impiegati per fare le cose che servono, non le cose inutili (riunioni inutili, rilavorazioni per errori non corretti dell'ufficio tecnico, non manutenzioni degli impianti e delle attrezzature, magazzino fermo che non serve, attese non produttive, spostamenti inutili, etc.). La rimozione degli sprechi avrà come conseguenza l'utilizzo delle risorse disponibili (CI) in quantità ottimale, e, quindi, a parità di risultato, l'impiego-utilizzo di una quantità inferiore di risorse.

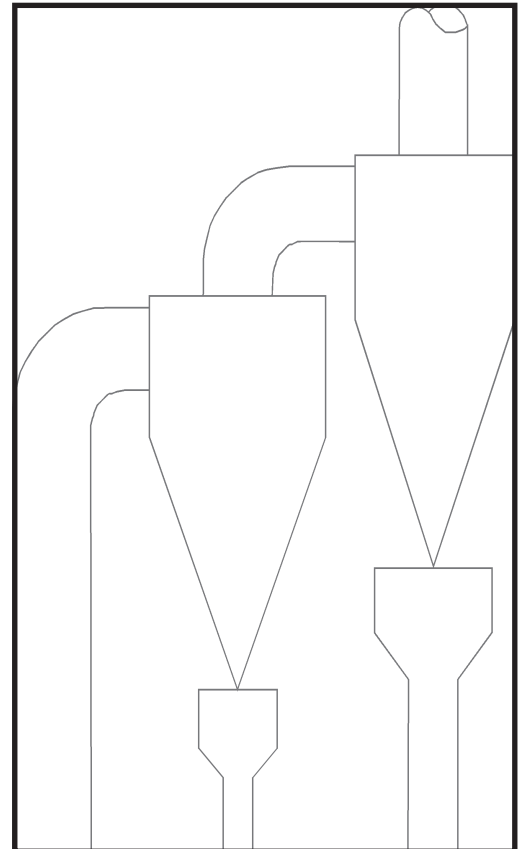
Le risorse liberate sono capitale disponibile, o per ridurre l'indebitamento, o per destinarlo alla ricerca, all'innovazione, al sociale, alla sostenibilità. Si otterrà così anche il miglioramento del secondo fattore determinante il ROI, cioè il ROT. Quando queste risorse sono uomini, affinché siano reimpiegabili occorre attivarsi sulla formazione preventiva.

Ecco quindi che il miglioramento della redditività del capitale investito viene ottenuto agendo, a parità di V, sia sul numeratore che sul denominatore.

**Quali sono le leve** per ottenere una riduzione delle attività, dei processi, una semplificazione in sostanza nell'operare quotidiano? Le leve sono il coinvolgimento, la formazione e la passione per i propri collaboratori che passano attraverso una visione trasmessa e diffusa e una condivisione di valori non dichiarata ma testimoniata con l'esempio. Un forte *commitment* sul miglioramento, quindi, non solo enunciato, ma soprattutto praticato. Perché i collaboratori seguono in modo produttivo gli esempi e non le parole e tantomeno le "cariche".

Saranno i collaboratori infatti che realizzeranno il miglioramento dei costi, saranno loro che troveranno la strada per il miglioramento, se verranno formati e avviati al percorso da intraprendere. Le loro idee e scoperte vanno guidate e indotte, in modo tale che credano veramente di essere stati loro gli autori, perché di fatto poi lo sono. "bisogna insegnare le cose alle persone come se le avessero solo dimenticate". Il miglioramento diffuso migliorerà il ROI.

Questo è il controllo di gestione praticato: superare ogni giorno gli standard, perché gli standard non bastano mai, non bastano più. Serve provarne sempre di nuovi, ogni giorno. Ogni giorno da qualche parte nel mondo c'è qualcuno che cambia gli standard; e i suoi improvvisamente diventano i miei, anche se non sono stati recepiti



dalla revisione del budget. Sarà destinato a sopravvivere chi non seguirà gli standard, chi sarà capace di inventare qualcosa di nuovo, ogni giorno, a partire da come svolgere il proprio lavoro.

**In tempi di cambiamento, chi continua ad imparare eredita la terra, chi ha smesso di farlo sarà preparato per agire in un mondo che non esiste più**  
Eric HOFFER

**Quindi, controllo di gestione** o gestione del controllo? ...Come fare? .....ma questa è un'altra storia che, se sarà interessante, proverò a raccontare dal mio punto di vista, prendendo spunto da esperienze vissute.

Il ruolo del commercialista in tutto questo? Innanzitutto la consapevolezza che tutto ciò che noi dal nostro studio vediamo è solo una delle punte dell'iceberg-azienda: la consapevolezza passa attraverso la form-azione e la meditazione. Successivamente, per chi si sente, sperimentazione. Spesso pensiamo di conoscere, ma quando davvero vediamo si aprono mondi mai immaginati, e questo mi è capitato molte volte.

Chiudo con una considerazione: Il terreno della gestione è paurosamente vuoto della nostra "categoria". E il vuoto professionale apre il campo in molti casi a soggetti improvvisati, da un lato, e dall'altro lascia spazio a operatori capaci che si organizzano in "categorie" concorrenziali sotto il profilo delle materie aziendali. Credo che bisognerà fare i conti con tutto questo, e che sia interesse notevole anche per la nostra "categoria" occupare qualche spazio in questo ambito.

# Ristrutturazioni finanziarie e sistema bancario: criticità e problemi

*Con particolare riferimento alle sistemazioni familiari*

GIANFRANCO PERACIN\*

Ordine di Padova

**L**a **successione generazionale in azienda** e, più in generale, le sistemazioni familiari che coinvolgono l'impresa, sono stati oggetto in tempi recenti di ampi dibattiti focalizzati sui diversi aspetti che caratterizzano questi fenomeni. Si è discusso delle implicazioni sociali e psicologiche con riguardo ai soggetti coinvolti, degli strumenti tecnici disponibili per realizzare in modo efficiente gli obiettivi divisionali, tenuto conto delle problematiche civilistiche e fiscali, nonché degli impatti economici e finanziari nella gestione dell'azienda oggetto di assegnazione e/o di riorganizzazione.

I significativi cambiamenti dell'economia e della finanza mondiale a partire dal 2008 hanno però influenzato molte delle variabili che normalmente connotano i processi di ristrutturazione societaria e quindi anche quelli finalizzati alle sistemazioni familiari. In particolare un nuovo elemento si è aggiunto condizionando in modo determinante le scelte e provocando una accelerazione dei processi di successione generazionale, così come di divisione nelle imprese gestite da più rami della medesima famiglia: l'incertezza delle prospettive in un contesto che vede sviliti le "regole del gioco" e messe in dubbio le leve di crescita dei Paesi arrivati ad un avanzato grado di maturità economica.

Se fenomeni come la globalizzazione, insieme alla forte crescita della tecnologia applicata, e la conseguente evoluzione esponenziale nella cultura d'impresa degli ultimi anni avevano di per sé costituito un incentivo al ricambio nella guida delle aziende, la nuova situazione congiunturale vissuta come uno stato di difficoltà, non governabile negli effetti e, soprattutto, nella durata, ha provocato un forte senso di inadeguatezza e di sfiducia in molti imprenditori. All'interno delle imprese familiari si è quindi accresciuto il divario tra i "pessimisti" e gli "ottimisti", intesi questi ultimi come coloro che vedono, con gli opportuni correttivi, la possibilità di continuare il business superando l'attuale fase di declino; si è di conseguenza ampliata l'esigenza di sistemazioni familiari anche con uscite di soggetti o spartizioni di rami di attività.

La generale situazione di crisi congiunturale (o post industriale) e dei mercati finanziari ha anche inciso fortemente sul rapporto banca/impresa che, per quanto attiene ai temi legati alla ristrutturazione dei Family Business, diventa un aspetto se non determinante, di crescente importanza rispetto al passato.

Per gli istituti di credito già dal 2007 le criticità sono state innescate dai noti problemi legati al mercato dei "subprime", che hanno messo a nudo un sistema caratterizzato da un uso aggressivo della leva finanziaria. A questo si è associata la crescita dei crediti "problematici" in portafoglio e previsioni di drastica riduzione della redditività degli investimenti rispetto ai livelli pre-crisi. Nello stesso tempo il mondo del credito ha dovuto adeguarsi ad importanti regole di condotta a tutela del risparmio di respiro europeo sotto il controllo di Banca d'Italia (BASILEA 2 ed, in futuro, BASILEA 3).

L'applicazione del nuovo insieme di disposizioni operative e le citate problematiche interne agli istituti, cui si associano anche gli effetti della generalizzata crisi di fiducia che condiziona le relazioni interbancarie, hanno determinato restrizioni nelle erogazioni di finanza ed incrementi del pricing.

Se le modalità di concessione del credito si sono modificate è invece rimasto immutato fino ad ora il rapporto banca/impresa in termini di asimmetria informativa. Si continua ad assistere all'assenza di una banca di riferimento per l'azienda, per privilegiare invece una più o meno marcata frammentazione nell'utilizzo degli istituti, con conseguente poca conoscenza e scarso coinvolgimento da parte di questi nelle scelte gestionali.

L'attenzione dei finanziatori si è comunque sempre più concentrata sul rating dell'azienda o del gruppo cui la stessa appartiene e quindi sulla valutazione delle prospettive in termini di capacità di produzione di reddito, ma anche di mantenimento nel tempo di un adeguato rapporto tra fonti di finanziamento e capitale proprio. Gli istituti di credito sono oggi maggiormente focalizzati rispetto al passato sulla "solvibilità" del business, considerata in termini quali-quantitativi. Vi è infatti interesse (che sarà crescente anche a seguito dell'applicazione di BASILEA 3) con riguardo alla stabilità della figura dell'imprenditore e dei manager, così come alle performance aziendali messe in stretta correlazione con agli affidamenti concessi sulla base di specifici coefficienti di rischio, tenuto conto della onerosità delle risorse mutate.

Per contro nelle imprese, caratterizzate spesso in Italia da una forte propensione all'utilizzo di leva finanziaria, le esperienze vissute dal 2008 in fase di approvvigionamento di risorse finanziarie hanno presto messo a nudo la necessità di governare il business: a) utilizzando in modo più severo le regole della gestione delle fonti e degli impieghi mediante una prudente programmazione, con particolare riguardo alla valutazione degli impatti degli investimenti rispetto ai flussi previsti ed ai rischi di cambiamento di scenario (con utilizzo di stress test); b) tenendo in considerazione la necessità di mantenere o raggiungere un adeguato rapporto tra mezzi propri e debito finanziario; c) approntando, mantenendo e gestendo in modo efficiente e stabile nel tempo il sistema delle garanzie a favore di terzi finanziatori.

Per quanto sopra illustrato, le ristrutturazioni societarie, siano esse dettate da esigenze strategiche di riposizionamento del business, così come nei casi di sistemazione con ricollocamento (divi-



SEGUE A PAGINA 16

\* Sintesi della relazione tenuta in occasione del Convegno presso Confindustria Modena del 5 ottobre 2011 "Impresa modenese oggi: tra equilibri aziendali e sistemazioni familiari"

# Ristrutturazioni finanziarie e sistema bancario

SEGUE DA PAGINA 15

sione di attività) o fuoriuscita di membri della famiglia, possono avvenire oggi senza alterare gli equilibri nei rapporti con gli istituti di credito solo nel rispetto dei vincoli che discendono dal nuovo modo di valutazione del merito creditizio, che diventano particolarmente pesanti nelle situazioni, frequenti in questo periodo, in cui l'impresa abbia in corso dei processi di ridefinizione del debito finanziario di tipo quali-quantitativo (modifica forme tecniche di finanziamento, consolidamento, accesso a "nuova finanza"), con o senza utilizzo dei nuovi strumenti introdotti dalla Riforma della Legge fallimentare (piani attestati ex art. 67, comma terzo, lett. d) L.F. e accordi di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis, L.F.).

Per questo, anche nei casi in cui l'*iter* divisionale, pur non comportando esborsi finanziari, preveda l'attribuzione di asset che fuoriescono dal "perimetro aziendale", quali ad esempio, la revisione delle catene partecipative societarie e la ricollocazione secondo nuove logiche strategiche, la sensibilità nella costruzione di un adeguato percorso presuppone la valutazione degli effetti di eventuali operazioni straordinarie in termini di compatibilità rispetto alle garanzie prestate e, comunque, tenendo presente l'equilibrio della struttura finanziaria e patrimoniale dell'azienda o del gruppo di appartenenza.

**L**a validità di un progetto di rivisitazione dell'articolazione del governo e dell'assetto proprietario societario o del gruppo nel suo insieme deve essere testata anche in termini dinamici, tenendo conto degli effetti che produrrà nel tempo e quindi trovando conforto nella verifica della sua tenuta nell'ambito di un business plan redatto in modo tecnicamente stringente e coerente sia rispetto al passato che alle attese del segmento di mercato cui l'azienda fa riferimento. In presenza di una forma di pianificazione adeguata, l'esigenza di procedere con una ristrutturazione societaria nell'ambito di una sistemazione familiare si scontra comunque con criticità laddove si sia in presenza di finanziamenti (da singole banche o in pool) regolati da clausole tipiche a tutela della stabilità del rapporto con gli istituti finanziatori.

Nelle fattispecie caratterizzate da operazioni di finanza di medio periodo vincoli di questo genere possono essere presenti anche in situazioni ordinarie (gestione in equilibrio) o nell'ambito di ristrutturazioni del debito in "bonis" (riposizionamento del debito); l'architettura della sistemazione familiare quindi deve tenere conto di questo aspetto, posto che le clausole nei contratti di finanziamento inserite allo scopo di controllo e mantenimento delle garanzie per l'istituto erogante si accompagnano normalmente a previsioni di risoluzione del rapporto ai sensi dell'art. 1456 del Codice Civile o di decadenza del termine, con richiamo espresso all'art. 1186 del Codice Civile, nel caso in cui vengano disattese.

Prima di esaminare i parametri di natura economica-finanziaria-patrimoniale (cosiddetti *covenants* finanziari) e le altre clausole di salvaguardia costituito è opportuno ricordare che i contratti di finanziamento contengono di regola obblighi di informativa che si sostanziano nella produzione con cadenze preordinate di documentazione contabile integrativa dei bilanci depositati (report gestionali di vario genere), ma prevedono anche un generale diritto di conoscenza di fatti di rilievo per la gestione dell'azienda che possano modificare il grado di solvibilità e/o il sistema delle garanzie esistente al momento della stipula del contratto. I vincoli di natura informativa/gestionale si amplificano ulteriormente nei casi in cui a garanzia delle somme erogate siano stati posti dei gravami (es. pegno) su azioni o quote della società beneficiarie con correlati diritti amministrativi e/o economici a favore dell'istituto erogante. La presenza di obblighi di informativa presuppone che il progetto di sistemazione familiare avvenga coinvolgendo l'ente finanziatore prima di procedere negli step previsti.

L'inserimento nei contratti di *covenants* finanziari si sostanzia nell'individuazione di grandezze di riferimento quali indicatori di stabilità (parametri soglia di equilibrio finanziario e patrimoniale) al superamento dei quali si producono degli effetti contrattuali predefiniti. Nei contratti in "bonis" ci si limita in genere ad individuare un livello di indebitamento rispetto ai mezzi propri, al modificarsi del quale scattano nuove regolamentazioni del rapporto, normalmente con modifiche dell'onerosità dello stesso; oltre certi limiti si determina il diritto in capo all'istituto di

chiedere la risoluzione del contratto.

I parametri finanziari devono essere tenuti in considerazione ai fini della valutazione del processo di ristrutturazione societaria in genere e di sistemazione familiare nello specifico, anche a motivo del fatto che le formule rinvenibili nei term sheet prevedono di frequente l'inclusione nel capitale proprio delle voci di indebitamento verso soci (finanziamenti-obbligazioni etc.), condizionandone l'utilizzo per finalità esterne al compendio aziendale. Altre clausole usuali dei contratti di finanziamento possono costituire veri e propri impedimenti già in fase di effettuazione di operazioni di assestamento preliminari e/o strumentali all'organizzazione del processo divisorio. Si pensi alle previsioni che impediscono o limitano negli importi la concessione di finanziamenti o garanzie a società del gruppo o a favore di terzi nell'interesse delle stesse, senza il preventivo assenso dell'istituto erogante.

Si è detto degli oneri di informativa che caratterizzano i contratti in esame; in taluni casi questi si sostanziano nell'obbligo di comunicazione preventiva dell'intenzione di richiedere l'accensione di nuovi finanziamenti presso istituti di credito o privati o comunque concedere a terzi garanzie reali o di firma se non estendendole in pari grado all'istituto erogante ("pari passu"). Questa clausola spesso viene preceduta dall'impegno contrattuale più generale di non costituire privilegi, pegni o ipoteche su beni di proprietà o qualsivoglia diritto di prelazione e/o preferenza sui crediti, diversi dalle garanzie prestate con riferimento al mutuo oggetto del contratto ("negative pledge").

**S**empre nell'ottica di mantenimento all'interno del compendio aziendale delle risorse finanziarie necessarie al rimborso delle somme mutate si colloca l'impegno alla postergazione dei finanziamenti soci rispetto alla soddisfazione delle ragioni creditorie dell'istituto erogante (anche nelle ipotesi in cui i finanziamenti siano in forma di prestiti obbligazionari semplici o convertibili, con l'implicita necessità in questi casi di modifica del regolamento del prestito). In coerenza con gli obiettivi appena richiamati è la previsione di non procedere alla distribuzione di utili, senza il preventivo consenso dell'istituto, con obbligo di raccolta dell'impegno anche da parte dei soci.

Particolarmente pervasive con riguardo alla possibilità di ridefinizione degli assetti societari (nel caso, ad esempio, di creazione di holding "cassa-forte" di famiglia) sono la "change of ownership clause" e "change of control clause", finalizzate a stabilizzare per la durata del finanziamento la compagine societaria, mediante la previsione di un obbligo di richiesta dell'impegno formalizzato dei soci a mantenere immutata la propria partecipazione nel capitale.

Nella valutazione degli strumenti disponibili per realizzare sistemazioni familiari con operazioni compensative crea forti condizionamenti un'altra clausola tipica dei contratti di finanziamento: la "no disposal of asset clause". Trattasi dell'assunzione da parte del debitore (società o gruppo societario) dell'obbligo di astenersi dal porre in essere atti di disposizione di qualsiasi genere aventi ad oggetto asset immateriali e materiali (beni mobili, immobili, rami d'azienda, partecipazioni, marchi, brevetti, diritti di know how etc.); talvolta la clausola è riferita solo all'ipotesi di cessione, altre ad ogni atto che comporti una limitazione nel godimento dei beni sociali, con o senza limite di importo.

In conclusione, a fronte di una fisiologica necessità di modellare nel tempo i meccanismi di governo e di detenzione degli assetti proprietari nei Family Business, un evidente elemento di criticità crescente è rappresentato dai condizionamenti derivanti dai rapporti di finanziamento in corso con gli istituti di credito. Le ristrutturazioni societarie ed, in genere, le operazioni finalizzate a modificare gli equilibri familiari nelle aziende deve infatti, oggi più che in passato, tenere conto dei vincoli, della rischiosità e della onerosità connessa all'utilizzo delle risorse finanziarie, oltre che della necessità di rispettare la struttura delle garanzie impostata nell'interesse degli enti finanziatori. Le strategie di pianificazione familiare devono partire da lontano e tenere conto dei nuovi vincoli, eliminando le asimmetrie informative attraverso una maggiore trasparenza nei confronti degli istituti di credito, nella speranza di potersi attendere da questi una accresciuta capacità di conoscenza dei meccanismi aziendali e di lettura delle variabili strategiche alla base della crescita e dello sviluppo dell'impresa.



## SENTENZE

# La buona fede del contribuente e l'infedeltà del professionista

## *Non sempre la sanzione è evitata*

MICHELE SONDA

Ordine di Bassano del Grappa

*Commissione tributaria provinciale di Vicenza, Sez. I, Sent. N. 1 del 11 gennaio 2011***Fatto - Diritto**

Il dr. .... esercente l'attività di medico condotto dell'ULSS ..., rappresentato e difeso dal dr. .... di ..., ha proposto ricorso ... avverso i seguenti atti:

(1) il diniego di autotutela, prot. n. ... del ....., emesso dall'Agenzia delle Entrate di ..., notificato (via fax al professionista debitamente incaricato) in data .....

(2) avviso di accertamento n. ... notificato il .....

(3) la cartella di pagamento n. ..., notificata in data ..... (cfr. a pag. 3 della costituzione di Equitalia Nomos s.p.a.) ai fini del recupero di maggiore imposta IRPEF e relative addizionali regionale e comunale ed accessori per l'anno d'imposta 2003;

(4) il diniego di autotutela, prot. n. ... del ....., emesso dall'Agenzia delle Entrate di ..., notificato in data .....

(5) avvisi di accertamento: n. ..., per l'anno 2004 e n. ..., per l'anno 2005;

(6) la cartella di pagamento n. ..., notificata in data ..... (cfr. a pag. 3 della costituzione di Equitalia Nomos s.p.a.) ai fini del recupero di maggiore imposta IRPEF e relative addizionali regionale e comunale ed accessori, IRAP e contributi INPS.

La parte ricorrente, segnalando varie vicissitudini occorse, censura l'operato dell'Ufficio, per quanto qui interessa, con i seguenti principali motivi:

1) diniego di autotutela priva degli elementi informativi previsti dallo statuto del contribuente;

2) le cartelle di pagamento n... e n... non sono state notificate: inesistenza del debito;

3-4-5) l'avviso di accertamento non tiene conto in modo corretto di oneri detraibili e deducibili ovvero costi aziendali; gli importi vanno ricalcolati ai fini dell'effettività del reddito;

6) motivo non indicato;

7) errata interpretazione di legge;

8-9) buona fede del contribuente: disapplicazione delle sanzioni; le sanzioni sono attribuibili ad altro soggetto.

La parte ricorrente, conclusivamente, chiede:

- dichiararsi la nullità e/o l'inesistenza del diniego di autotutela e la illegittimità degli avvisi di accertamento impugnati, e rideterminarsi la pretesa erariale, tenendo conto della documentazione contabile prodotta e degli importi già versati;

- azzerarsi le sanzioni e rideterminarsi le stesse alla luce della buona fede del contribuente;

- in ogni caso, la restituzione di quanto già versato, in sede di rateazione e di cessione del credito, in più rispetto a quanto effettivamente dovuto.

Equitalia Nomos s.p.a., costituendosi in giudizio, contesta e confuta analiticamente, per quanto di competenza, le eccezioni di parte ricorrente, e, conclusivamente chiede:

- in via preliminare di merito: accertata la totale estraneità di Equitalia Nomos s.p.a., ai fatti per cui è causa ed accertato che la titolarità del rapporto oggetto di causa non fa capo ad essa, dichiararsi il difetto di legittimazione passiva dell'agente della riscossione, e, conseguentemente, l'improcedibilità e/o inammissibilità di qualsivoglia domanda svolta nei riguardi del medesimo agente attinente a questioni di merito ovvero relativa ad atti e fatti antecedenti la consegna del ruolo e di competenza dell'ente impositore;

- nel merito: accertarsi e dichiararsi la correttezza della condotta dell'agente della riscossione, e, in particolare, la regolarità della notifica delle cartelle di pagamento n. ... e n. ... con conseguente reiezione di qualsiasi domanda azionata a carico di Equitalia Nomos s.p.a. e in ogni caso, respingersi qualsivoglia domanda formulata nei confronti di Equitalia Nomos s.p.a. in quanto infondata in fatto e in diritto, con vittoria di spese, diritti ed onorari.

L'Agenzia delle Entrate di ... si costituisce in giudizio in data 27 agosto 2010, controdeduce alle doglianze del ricorrente chiedendo di dichiarare l'inammissibilità del ricorso proposto contro il diniego di autotutela nonché l'inammissibilità del ricorso in merito all'impugnazione dell'avviso di accertamento e della cartella di pagamento. In particolare l'Ufficio indica che:

- l'avviso di accertamento impugnato è stato notificato in data 9 luglio 2007 e non avendo proposto ricorso entro il termine di sessanta giorni dalla notifica dell'atto di accertamento, lo stesso diveniva inoppugnabile;

- in data 16 marzo 2010 (dopo tre anni) il ricorrente presentava istanza di autotutela;

- la Corte di Cassazione, con sentenza a Sezioni Unite, del 16 febbraio 2009, n. 3698, ha sancito che il ricorso contro il diniego di annullamento di un accertamento rimasto inoppugnato non è legittimo, in quanto si darebbe ingresso ad una controversia sulla legittimità di un atto impositivo definitivo.

L'Agenzia delle Entrate di ... si costituisce in giudizio in data 28 ottobre 2010, controdeduce alle doglianze del ricorrente chiedendo di dichiarare l'inammissibilità del ricorso proposto contro il diniego di autotutela nonché l'inammissibilità del ricorso in merito all'impugnazione dell'avviso di accertamento e della cartella di pagamento. In data 10 novembre 2010 il ricorrente deposita una memoria con documenti ed in data 25 novembre 2010 una breve memoria.

**Osserva la Commissione**

Visti i ricorsi ... e ..., data la loro evidente connessione oggettiva e soggettiva si dispone la riunione dei processi n. ... e ... al secondo processo.

Le doglianze del ricorrente non appaiono essere meritevoli di accoglimento ed i ricorsi vanno in parte respinti ed in parte dichiarati inammissibili.

Quanto alla notifica delle cartelle di pagamento:

- la cartella di pagamento ... risulta essere stata regolarmente notificata in data 9 febbraio 2008 e ricevuta dallo stesso destinatario che ne ha sottoscritto l'avviso di ricevimento (doc. 2 Equitalia ...);

- la cartella di pagamento ... risulta essere stata regolarmente notificata in data 3 giugno 2009 e ricevuta dallo stesso destinatario che ne ha sottoscritto l'avviso di ricevimento (doc. 2 Equitalia ...).

Quanto all'impugnazione degli avvisi di accertamento anni 2003, 2004 e 2005 ed alle cartelle di pagamento n. ... e n. ...: il ricorrente riconosce che sono spirati i termini per ricorrere avverso gli avvisi di accertamento ed alle cartelle di pagamento (pag. 8 del ricorso ... e pag. 7 del ricorso ...).

Trattasi pertanto di ricorso avverso avvisi di accertamento di imposta IRPEF ed addizionale regionale e comunale, IRAP, contributi INPS autonomamente impugnabili e divenuti definitivi e questo in violazione della normativa di cui all'art. 19 del D.Lgs. n. 546/1992 e causa di inammissibilità del ricorso per mancanza di un presupposto processuale.

Quanto all'impugnativa del diniego di autotutela dell'Ufficio, i ricorsi vanno dichiarati inammissibili. La Corte di Cassazione:

- con sentenza a Sezioni Unite, 16 febbraio 2009, n. 3698, ha sancito che il ricorso contro il diniego di annullamento di un accertamento rimasto inoppugnato non è legittimo, in quanto si darebbe ingresso ad una controversia sulla legittimità di un atto impositivo definitivo;

- con sentenza a Sezioni Unite, n. 2870/2009, ha sancito che l'esercizio dell'autotutela non costituisce un mezzo di difesa del contribuente, sostitutivo dei rimedi giurisdizionali non esperiti, ancorché lo stesso finisca per incidere sul piano tributario.

SEGUE A PAGINA 18



# La buona fede del contribuente e l'infedeltà del professionista

SEGUE A PAGINA 18

Quanto alla buona fede del contribuente, con richiesta di disapplicazione delle sanzioni perché le sanzioni sono attribuibili ad altro soggetto, le doglianze della ricorrente non sono meritevoli di accoglimento. La materia tributaria trova una disciplina compiuta in ben tre disposizioni, tutte vigenti:

- l'art. 8, comma 1, del D.Lgs. n. 546/1992 (disciplina del processo tributario), che prevede che «la Commissione tributaria dichiara non applicabili le sanzioni non penali previste dalle leggi tributarie quando la violazione è giustificata da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione delle disposizioni alle quali si riferisce»;

- l'art. 6, comma 2, del D.Lgs. n. 472/1997 (disciplina delle sanzioni amministrative tributarie non penali), per il quale «non è punibile l'autore della violazione quando essa è determinata da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione delle disposizioni alle quali si riferiscono»;

- l'art. 10, comma 3, della legge n. 212/2000 (Statuto dei diritti del contribuente), secondo la cui versione originaria «le sanzioni non sono comunque irrogate quando la violazione dipende da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione della norma tributaria».

L'art. 1, comma 1, del D.L. 17 giugno 2005, n. 106, convertito dalla legge 31 luglio 2005, n. 156, ha peraltro aggiunto la seguente disposizione: «In ogni caso non determina obiettiva condizione di incertezza la pendenza di un giudizio in ordine alla legittimità della norma tributaria».

Quindi il potere di disapplicazione delle sanzioni deve essere esercitato tutte le volte che l'equivocità della disciplina normativa induce in errore sul corretto adempimento degli obblighi tributari. La disapplicazione delle sanzioni tributarie trova attuazione anche quando le obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione di una disposizione sono poste in rilievo dall'emanazione

di una legge interpretativa che interviene successivamente alla constatazione di una violazione oppure quando la stessa Amministrazione si esprime in termini contraddittori con circolari e risoluzioni. L'incertezza oggettiva che ha indotto in errore il contribuente, che può essere determinata anche da contrastanti decisioni giurisprudenziali in ordine a determinate questioni.

Per il caso in esame la Commissione rileva la non sussistenza di obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione delle norme alle quali la violazione si riferisce e l'applicabilità delle sanzioni deve ritenersi essere sussistente. Quanto all'applicabilità ad un contribuente dei benefici previsti dalla legge n. 423/1995 se ne rammentano sommariamente i tratti principali, essa agisce: sia per quanto riguarda l'imposta, in forza del comma 6 bis1, con la sospensione fino a due anni della riscossione (più, successivamente, un'eventuale rateazione); sia per quanto attiene alla sanzione, con lo sgravio a favore del contribuente e la commutazione della stessa a carico del consulente, a condizione che il reato sia accertato in sede penale. Per il caso in esame la ricorrente non dà prova dell'avvenuto accertamento, in sede penale del reato, in capo al consulente.

Per la particolarità della materia trattata, sussistono giusti motivi per ritenere le spese compensate.

## P.Q.M.

Previo riunione dei processi a quello n. .... Quanto all'impugnazione degli avvisi di accertamento anni 2003, 2004 e 2005 ed alle cartelle di pagamento n. ... e n. ... dichiara inammissibile i ricorsi riuniti per carenza di un essenziale presupposto processuale e specificatamente per impugnativa oltre il termine di sessanta giorni dalla notifica degli atti. Quanto alla impugnazione del diniego di autotutela dichiara inammissibile i ricorsi riuniti perché l'esercizio dell'autotutela non costituisce un mezzo di difesa del contribuente, sostitutivo dei rimedi giurisdizionali non esperiti. Per il resto respinge i ricorsi riuniti. Spese compensate.

**C**on la sentenza in commento la Commissione tributaria provinciale di Vicenza ha respinto la richiesta di disapplicazione delle sanzioni tributarie in presenza di buona fede del contribuente colpito da numerosi avvisi di accertamento e atti esecutivi, non impugnati e successivamente oggetto di richiesta di autotutela in via sostitutiva (rispetto all'ordinario iter giurisdizionale). I giudici vicentini non hanno ritenuto sufficiente, ai fini esimenti, le condizioni soggettive del contribuente quando queste non si accompagnino a oggettive condizioni di incertezza sull'ambito applicativo della norma. Inoltre, nel caso in cui si manifesti la contemporanea infedeltà del consulente fiscale, il quale sembra essere stato una concausa dei guai incorsi dal suo assistito, questa è rilevante solo quanto alla denuncia penale faccia seguito il riconoscimento della colpevolezza del consulente infedele, secondo quanto previsto dalla L. n. 423/1995. Come vedremo in seguito, le conclusioni dei giudici non sono del tutto convincenti in quanto il percorso esegetico non è stato in grado di fornire una soddisfacente risposta a fronte delle istanze del ricorrente. Inoltre il collegio giudicante non ha tenuto conto delle ulteriori elaborazioni giurisprudenziali che hanno mitigato i rigidi precetti indicati dalla legge 423.

Ma veniamo alla esposizione dei fatti. Nel nostro caso pare di capire che il contribuente fu danneggiato dal comportamento professionale del suo consulente il quale gli impedì il tempestivo esercizio della tutela giurisdizionale relativamente a tre avvisi di accertamento e ai successivi atti esecutivi. Spirati i termini per i ricorsi non restava che tentare la richiesta di annullamento degli atti mediante il potere di autotutela.

L'interesse della sentenza in commento va ricercato non tanto nella declaratoria di inammissibilità dei ricorsi per violazione dell'art. 21 del D.Lgs. 31 dicembre 1992, n. 546, quanto negli esiti delle domande di disapplicazione delle sanzioni tributarie comminate al contribuente stante lo status

soggettivo di incolpevolezza e buona fede.

Si rammenta brevemente che con la riforma del 1998 la disciplina delle sanzioni tributarie è stata fortemente improntata a principi penalistici, secondo i quali la sanzione presenta caratteristiche afflittive e non risarcitorie e si riferisce alla persona fisica che commette l'illecito. All'epoca della riforma il tutto fu temperato dall'operare degli istituti dell'autore mediato, della responsabilità solidale in capo al soggetto (persona fisica, giuridica o ente) nel cui interesse abbia agito l'autore della violazione e del principio del *favor rei*. In effetti il legislatore della riforma, nell'affrontare le cause di non punibilità, ha predisposto appositamente l'art. 6 del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 472, il quale, al comma 2, affronta la questione dell'errore derivante dall'interpretazione della norma (errore di diritto). Tale tipologia di errore esclude la colpa (e quindi la punibilità), quando le violazioni sono determinate da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione delle norme.

Anche nella disciplina del processo tributario l'art. 8 del D.Lgs. n. 546/1992, rubricato «Errore sulla norma tributaria», ha introdotto un apposito potere di disapplicazione delle sanzioni in capo alla Commissione tributaria (La disposizione riproduce quanto era stabilito dall'art. 39 bis del D.P.R. n. 636/1972). Secondo parte della dottrina la prima norma (art. 8 del D.Lgs. n. 546/1992) non è stata sostituita dal successivo art. 6, comma 2, del D.Lgs. n. 472/1997 in quanto l'art. 8 è norma processuale e la sua operatività si giustificerebbe alla luce del fatto che il giudice può autonomamente disapplicare la sanzione a prescindere dall'esistenza di una specifica domanda di parte sul punto.

I giudici vicentini hanno correttamente individuato l'ambito normativo dal quale attingere elementi per la loro decisione. Infatti la tutela dell'affidamento e della buona fede del cittadino nei confronti della Pubblica Amministrazione determina la non punibilità del soggetto che commette (senza dolo o colpa) un errore nell'applicazio-

ne di una norma di portata e ambito applicativo obiettivamente incerti. In merito a questo punto la C.M. 10 luglio 1998, n. 180/E precisa che costituisce motivo esimente la «presenza di leggi di recente emanazione rispetto alle quali non si sia formato un orientamento interpretativo definito, ovvero coesistano orientamenti contraddittori», nonché l'assenza della prassi ministeriale e la presenza di contrasti giurisprudenziali. La legge, al contrario, non ammette effetti esimenti in relazione a errori dovuti ad una errata interpretazione soggettiva della norma.

Nel caso in commento il ricorrente aveva invocato l'operare delle disposizioni contenute nella L. 423/95. La norma prevede che: «La riscossione delle soprattasse e delle pene pecuniarie previste dalle leggi d'imposta in caso di omesso, ritardato o insufficiente versamento è sospesa nei confronti del contribuente e del sostituto d'imposta qualora la violazione consegua alla condotta illecita, penalmente rilevante, di dottori commercialisti, ragionieri, consulenti del lavoro, avvocati, notai e altri professionisti, iscritti nei rispettivi albi, in dipendenza del loro mandato professionale». Lo scopo della disposizione di legge è quello di evitare che omessi versamenti di imposte riferibili al contribuente, ma di fatto dolosamente realizzati dal professionista infedele, possano determinare la punizione del soggetto incolpevole. Una volta accertata definitivamente la responsabilità penale del professionista, la sanzione (fino ad allora sospesa) verrà sgravata in capo al contribuente e posta in riscossione a carico dell'effettivo colpevole. Si consideri però che la giurisprudenza di Corte di Cassazione ha stabilito che la norma non impedisce che il contribuente, leso dalla condotta del professionista, possa invocare la non punibilità dimostrando che il pagamento del tributo non fu eseguito per fatto addebitabile esclusivamente a quest'ultimo denunciato all'Autorità giudiziaria, indipendentemente dalla ricorrenza dell'accertamento della responsabilità penale con sentenza passata in giudicato (Cass. Sez. trib., 20 dicembre 2007, n. 26850).

## PRINCIPI CONTABILI

# Il reporting esterno sui beni intangibili

## 1. L'informazione volontaria in tema di beni intangibili (extracontabile)

L'informazione riguardante gli intangibili può (e in parte deve) anche essere espressa al di fuori della contabilità e del bilancio, attraverso indicatori di natura non finanziaria (cosiddetta informazione volontaria).

Con il *reporting esterno*, mediante anche specifiche informazioni contenute nella relazione sulla gestione, documento che correda il bilancio d'esercizio, si potrebbero fornire, sia ai soci che ai terzi, notizie utili sull'andamento della gestione aziendale e sulle sue prospettive future, quali, in particolare:

- lo sviluppo dei prodotti, la quota di mercato detenuta dalle maggiori linee di prodotti, i valori dei nuovi intangibili, gli intangibili specifici prodotti internamente, le indagini di mercato sulla soddisfazione dei clienti;
- l'utilizzazione della proprietà intellettuale, la concessione in licenza di brevetti non utilizzati;
- la ripartizione dei brevetti in tre categorie (in corso di sviluppo, sviluppati, ceduti a terzi o in licenza d'uso), il volume dei ricavi da concessioni in licenza di brevetti;
- l'immissione sul mercato di nuovi prodotti, cioè il grado di innovazione da parte dell'impresa, indicando ad es. i ricavi da innovazione (percentuale di ricavi totali derivanti da prodotti o servizi di recente ideazione);
- le vendite realizzate su internet (percentuale del fatturato on-line sul fatturato totale).

Il sistema informativo, pertanto, si espande così oltre i confini "classici" individuati dalla contabilità e fornisce indicazioni utili sulla capacità di innovazione e di creazione di conoscenza da parte dell'impresa, sui costi di ricerca e sviluppo sostenuti dall'azienda e sui risultati ottenuti (brevetti, nuovi prodotti e nuovi metodi di produzione, formazione del personale, attività di ricerca e sviluppo sostenuta, economia di scala realizzate, *know-how* acquisito, prospettive di sviluppo del fatturato, rafforzamento e valorizzazione del marchio). Si dovranno, ovviamente, tutelare in ogni caso le informazioni riservate costituenti segreto industriale.

L'economia globale si fonda principalmente sulle conoscenze che possono creare valore per l'impresa a condizione che vengano gestite razionalmente, nell'interesse e secondo le necessità dell'impresa.

## 2. La rilevanza economica di una adeguata struttura informativa sugli intangibili

Regole superate, sia contabili che di informazione o di *reporting*, con riguardo ai beni intangibili, rappresentano un'asimmetria informativa, perché provocano distorsioni di mercato sulle reali potenzialità di crescita e di sviluppo delle diverse realtà aziendali.

Pare, quindi, opportuno e conveniente adottare un sistema di misurazione dei valori intangibili attraverso l'utilizzo di indicatori anche di natura non strettamente finanziaria che si basi, *in primis*, su una corretta valutazione contabile e patrimoniale degli *assets* immateriali.

MARCO ORLANDI

Ordine di Treviso

È, quindi, necessario partire da un sistema di comunicazione e di misurazione interna delle risorse intangibili ben definito e strutturato per poi modificare e migliorare il sistema contabile e la qualità dell'informazione contenuta nel bilancio. Ad es., un grave errore è quello di stimare l'avviamento, acquisito a titolo oneroso, comprendendo in esso altri beni intangibili specifici, che, al contrario, dovrebbero essere evidenziati contabilmente in modo separato. Di ciò si dovrà tener adeguatamente conto in fase di valutazione d'azienda in caso di cessione o di altre operazioni straordinarie (quali fusioni, scissioni, conferimenti d'azienda).

Il capitale intellettuale o intangibile va amministrato con efficienza e particolare diligenza al fine di ottimizzare la creazione di valore per l'azienda, con conseguente sviluppo economico dell'attività d'impresa ottenuto grazie al processo di innovazione realizzato dall'azienda.

Ogni impresa ha un determinato stock o insieme di risorse intangibili a disposizione; queste risorse devono essere gestite correttamente nel corso del tempo, atteso che questa dotazione iniziale non può essere depauperata con una strategia aziendale errata, che non porti ad un suo incremento o, peggio ancora, determini una sua riduzione negli esercizi futuri (cioè che "disturghi" patrimonio intangibile). Infatti, si può plausibilmente ritenere che la ricerca, l'innovazione di prodotto e processo rappresentino per le

aziende uno dei vantaggi competitivi più ragguardevoli rispetto ai concorrenti.

Gli *assets* intellettuali, infatti, devono essere in linea con la strategia di *business* per creare maggiore valore ed essere utilizzati con efficienza economica (ad es. concedendo in licenza a terzi o abbandonando i brevetti non più in linea con lo sviluppo o le strategie commerciali dell'azienda, al fine di ridurre gli oneri di gestione e ridurre i costi di mantenimento di brevetti non più utili all'attività d'impresa; oppure intensificando i costi di ricerca e sviluppo per realizzare nuovi prodotti o brevetti che consentano all'impresa di realizzare maggiori ricavi per effetto di un incremento della domanda complessiva di mercato). L'attività di innovazione non può fare a meno di basarsi su un progetto o su un metodo di marketing valido ed efficace, per far sì che la produzione sia sempre coerente ed in linea con le richieste di mercato e con la domanda di nuovi prodotti.

In tal senso paiono utili gli indicatori inerenti alla capacità di innovazione da parte dell'impresa, che rientrano nella tipologia degli indicatori non finanziari menzionabili nella relazione sulla gestione (di cui all'art. 2428 c.c.), quali, a titolo esemplificativo:

- il tempo di introduzione di un nuovo prodotto richiesto dal mercato (o *time to market*);
- il rapporto tra il fatturato imputabile ai nuovi clienti ed il fatturato complessivo;
- il numero di nuovi brevetti rispetto al complesso degli investimenti in attività di ricerca e sviluppo;
- la percentuale di fatturato derivante da prodotti tutelati da brevetto<sup>1</sup> e da nuovi prodotti.

## Principali indicatori di risultato non finanziari

Posizionamento e quota di mercato dalle maggiori linee di prodotti;

Numero di brevetti generati internamente o acquisiti all'esterno;

*Know-how* industriale (conoscenze tecniche non brevettate);

Indagini di mercato sulla soddisfazione dei clienti;

Tasso di crescita del fatturato e acquisizione nuovi clienti;

Servizi post-vendita e grado di soddisfazione della clientela (*customer satisfaction*);

Volume dei ricavi rispetto al fatturato totale derivanti dalla concessione in licenza di brevetti non utilizzati;

Ripartizione tra brevetti in corso di sviluppo, completati, ceduti a terzi o in licenza d'uso;

Immissione sul mercato di nuovi prodotti e loro incidenza sul fatturato complessivo;

Vendite realizzate on-line o su internet (percentuale del fatturato on-line sul fatturato totale);

Tasso di incidenza sul fatturato dei costi di ricerca e sviluppo;

Forza e riconoscibilità del marchio rispetto ai concorrenti (con analisi della quota di mercato detenuta, dell'espansione del fatturato, della fidelizzazione della clientela);

Analisi di efficienza produttiva (prestazioni dell'impresa, tempi e processi di produzione);

Attività di formazione del personale, anzianità media e *turnover* dei dipendenti;

Condizioni di lavoro (con esame anche della percentuale degli infortuni sul lavoro e confronto con il tasso medio esistente nel settore di appartenenza);

Produttività aziendale (ad es. valore aggiunto per addetto);

Politiche di tutela dell'ambiente e di risparmio energetico (cosiddetta responsabilità sociale dell'impresa).

<sup>1</sup> Per un esame ulteriore della disciplina economico-giuridica dei beni intangibili mi permetto citare la seguente pubblicazione: M. Orlandi, *Proprietà industriale ed attività immateriali (aspetti civilistici, fiscali e contabili)* - Giappichelli Editore - Torino.

## DIRITTO SOCIETARIO

# Aumento del capitale sociale in presenza di perdite

*Massima n. 122 / 2011 del Consiglio notarile di Milano*

ROBERTA COSER  
Ordine di Trento

## In diversi casi il capitale sociale di una società di capitali può essere aumentato anche in presenza di perdite

**L**a Commissione Società del Consiglio notarile di Milano ha approvato in data 18.10.2011 la nuova Massima n. 122 di diritto societario (*"Aumento di capitale in presenza di perdite - articoli 2446, 2447, 2482 bis e 2482 ter del Codice Civile"*), in base alla quale anche in presenza di perdite superiori al terzo del capitale sociale di una società di capitali è ammessa la delibera di aumento del capitale che riduca le perdite ad un ammontare inferiore al terzo del capitale stesso.

### PERDITE NON SUPERIORI AL TERZO DEL CAPITALE

La presenza di perdite che incidono per non più di un terzo sul capitale sociale non ostacola la deliberazione di aumento di quest'ultimo: infatti, nell'ordinamento italiano, è ammesso un disallineamento tra capitale reale e capitale nominale a condizione che la riduzione dell'ammontare del primo non superi il terzo dell'ammontare del secondo. In questa ipotesi, ai fini dell'aumento del capitale, non sono richieste la preventiva copertura delle perdite esistenti e la preventiva redazione di una situazione patrimoniale che accerti l'ammontare delle stesse perdite.

Al riguardo, la Commissione Studi d'impresa del Consiglio nazionale del Notariato (Studio n. 14/2008/I) ha considerato ammissibile l'aumento del capitale sociale nel caso in cui le perdite siano al di sotto del terzo del capitale, pur in assenza di una delibera di copertura delle stesse. La giustificazione di tale affermazione è da rinvenire nell'assenza di un principio generale che vieti ad una società in perdita di aumentare il proprio capitale sociale: non rappresentano degli ostacoli né la norma che vieta la distribuzione di utili in presenza di perdite né quella che vieta l'emissione di nuove azioni fino a quando non siano liberate quelle vecchie.

### PERDITE SUPERIORI AL TERZO DEL CAPITALE - NOVITÀ

Il caso della presenza di perdite che incidono per più di un terzo sul capitale sociale è oggetto della nuova Massima n. 122/2011 della Commissione Società del Consiglio notarile di Milano, secondo la quale, anche se tali perdite riducono il capitale al di sotto del minimo legale (Euro 120.000 per le S.p.a. - art. 2327 c.c. e Euro 10.000 per le S.r.l. - art. 2463 c.c.), ciò non impedisce l'assunzione di una delibera di aumento del capitale sociale che:

- riduca le perdite ad un importo inferiore al terzo del capitale;
  - riconduca il capitale sociale ad un ammontare superiore alla soglia minima (ovviamente, nel caso in cui le perdite avessero causato tale riduzione).
- Pertanto, la Massima in commento dispo-

ne che una società in perdita possa legittimamente aumentare il proprio capitale in caso di:

- perdite incidenti per non più di un terzo sul capitale sociale;
- perdite incidenti per più di un terzo sul capitale sociale, se quest'ultimo non si sia ridotto al di sotto del minimo legale, in sede di "opportuni provvedimenti" (art. 2446, co. 1, e art. 2482 bis, co. 1, c.c.). In tale ipotesi l'aumento del capitale rappresenta una misura che rafforza l'assetto patrimoniale della società;
- perdite incidenti per più di un terzo sul capitale sociale, se quest'ultimo non si sia ridotto al di sotto della soglia minima, in qualsiasi momento prima dell'Assemblea che approva il bilancio dell'esercizio successivo rispetto a quello di rilevazione delle perdite;
- perdite incidenti per più di un terzo sul

capitale sociale, se quest'ultimo non si sia ridotto al di sotto del minimo legale, in sede di Assemblea di approvazione del bilancio relativo all'esercizio successivo rispetto a quello di rilevazione delle perdite, a condizione che l'aumento di capitale sia da sottoscrivere tempestivamente in misura tale da ricondurre le perdite entro il limite del terzo;

- perdite incidenti per più di un terzo sul capitale sociale, se quest'ultimo si sia ridotto al di sotto della soglia minima, in sede di Assemblea convocata ai sensi degli artt. 2447 e 2482 ter c.c., a condizione che l'aumento di capitale sia da sottoscrivere tempestivamente in misura idonea a ricondurre le perdite entro il limite del terzo.

La Massima in oggetto conclude sottolineando che l'aumento del capitale sociale non esime dagli obblighi di cui all'art. 2446, co. 1, e all'art. 2482 bis, co. 1, 2 e 3, c.c., in presenza dei quali la situazione patrimoniale che rileva le perdite (se non già pubblicizzata) dev'essere allegata al verbale o con lo stesso depositata presso il Registro delle imprese.

E' opportuno evidenziare come l'afflusso di risorse alla società per via dell'aumento del capitale sociale presenti, secondo il Consiglio notarile di Milano, delle importanti differenze rispetto all'alternativa dell'apporto delle stesse risorse attraverso versamenti a copertura delle perdite: infatti quest'ultima soluzione, a differenza della prima, lascia i terzi all'oscuro delle perdite intervenute, mancando una delibera suscettibile di pubblicità nel Registro delle imprese; inoltre, mentre in caso di aumento del capitale gli utili successivi dovranno essere accantonati fino a completo assorbimento delle perdite pregresse, in caso di apporti a copertura delle perdite gli utili successivi potranno essere distribuiti ai soci.

### AUMENTO DEL CAPITALE SOCIALE - FISCALITÀ DIRETTA

Per completezza si ricorda che la variazione in aumento del capitale sociale può essere effettuata con due modalità:

- a pagamento, ossia modificando il patrimonio netto della società attraverso versamenti monetari o conferimenti di beni o crediti;
- a titolo gratuito, ossia attuando un trasferimento contabile di altre voci del patrimonio netto (ad esempio, riserve disponibili) a capitale (ne risulta una variazione del patrimonio netto puramente nominale).

L'operazione di aumento del capitale sociale a pagamento non genera alcun reddito imponibile né in capo alla società né in capo ai soci, così come l'operazione di aumento gratuito del capitale sociale è fiscalmente neutra sia per la società che per i soci.



## NORME E TRIBUTI

# Il D. Lgs. 231/2001: un quesito risolto?

ANTONIO MASULLO  
Praticante Ordine di Treviso

**I**l D. Lgs. 8 giugno 2001, n. 231, ha introdotto nell'ordinamento italiano un nuovo regime di responsabilità a carico delle società e degli enti derivante dalla commissione, o tentata commissione, di determinate fattispecie di reato, nell'interesse o a vantaggio degli enti stessi; non è perciò necessario aver conseguito un vantaggio concreto, ma è sufficiente che vi fosse l'interesse a commettere il reato.

I dieci anni che ci dividono dall'emanazione del decreto legislativo sulla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche non hanno certo contribuito a far stabilizzare nelle menti degli operatori una così complessa riforma del tradizionale brocardo "*societas delinquere non potest*", secondo cui la persona giuridica non è nella possibilità di commettere un reato.

Alla luce di quanto appena asserito, appare, però, opportuno fermarsi a riflettere e capire meglio.

Non è vero che la società non è capace di commettere un reato: basti pensare all'associazione a delinquere dove è una volontà collegiale a muovere i soggetti e a spingerli a compiere determinate attività illegali. Più correttamente il diritto romano avrebbe dovuto dire "*societas puniri non potest*", vale a dire che la persona giuridica non può essere punita, dato che è inimmaginabile restringere in una camera di sicurezza una società di revisione o una qualsivoglia società<sup>1</sup>: ciò è possibile farlo, invece, con un amministratore, un liquidatore, in poche parole con una persona fisica.

Ecco allora la *ratio* del D. Lgs. 8 giugno 2001, n. 231, ossia l'irrogazione di sanzioni punitive di natura afflittiva, anziché la previsione di pene a carico della società, perché le pene previste dal codice penale sono:

- la reclusione e/o la multa per i delitti;
- l'arresto e/o l'ammenda per le contravvenzioni.

L'art. 10 del Decreto in esame, disciplina proprio il tema delle sanzioni pecuniarie, le quali si applicano secondo un modello di calcolo «per quote» in un numero non inferiore a 100 e non superiore a 1000 e con un importo che oscilla da un minimo di Euro 248 ad un massimo di Euro 1.549, il che ci porta a delle cifre pari a quasi Euro 25.000 come minimo ed oltre Euro 1.500.000 come massimo.

Si tratta di sanzioni particolarmente pesanti ed è per questo che vale la pena di riflettere su tutta una serie di considerazioni: una tra tutte, se non sia il caso di riconoscere che siamo in presenza di una responsabilità penale di tipo particolare, visto il carattere fortemente punitivo delle sanzioni che coinvolgono la responsabilità delle società. Tant'è vero che la responsabilità dell'ente è diretta e può coinvolgere la sua stessa sopravvivenza. Non c'entra più la persona fisica e non è oltretutto attinente il riferimento all'art. 197 c.p. dove si argomenta una disciplina totalmente differente, trattandosi di responsabilità sussidiaria e non diretta.

La responsabilità "amministrativa" prevista dal Decreto consente, quindi, di colpire il patrimonio degli enti - direttamente con sanzioni pecuniarie

o indirettamente tramite ad esempio, l'interdizione dall'attività, il commissariamento o il divieto a contrarre con la P.A. - che hanno tratto un vantaggio dalla commissione di determinati reati da parte delle persone fisiche che rappresentano l'Ente o che operano per l'Ente.

Quest'ultimo, tuttavia, non risponde se dimostra di avere "*adottato ed efficacemente attuato*" un modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a prevenire la commissione di reati della stessa fattispecie di quello verificatosi.

Il reato, pertanto, deve essere stato commesso aggirando fraudolentemente il modello stesso. Risulta perciò evidente che il punto di partenza su cui costruire l'intero disegno di analisi, è capire i dettami e le scelte di politica gestionale provenienti dalla *Corporate governance*.

Ogni impresa, infatti, funziona grazie ad un «insieme di regole, procedure e prassi», più o meno formalizzato, che ne orienta l'esercizio verso gli obiettivi stabiliti dalla proprietà e questo «insieme di regole, procedure e prassi» è proprio il modello di organizzazione, gestione e controllo. Il D. Lgs. n. 231/2001 chiede, affinché si possa eventualmente godere della cosiddetta esimente, che tale modello sia inoltre adeguatamente formalizzato - per permetterne la conoscibilità interna ed esterna all'azienda - e che risponda ad alcuni requisiti specifici come ad esempio la costituzione dell'organismo di vigilanza.<sup>2</sup>

Data la complessità dell'impianto normativo del D.Lgs. n. 231 del 2001 si fornisce un utile

*vademecum* dal punto di vista procedurale, come illustrato nella Fig. 1.

**È dunque corretto parlare** di «realizzazione del modello organizzativo ex D.Lgs n. 231/2001», o alla luce di quanto fino ad ora sostenuto, sarebbe più opportuno parlare di «un progetto di adeguamento del modello di organizzazione, gestione e controllo dell'azienda ai requisiti stabiliti dal decreto»?

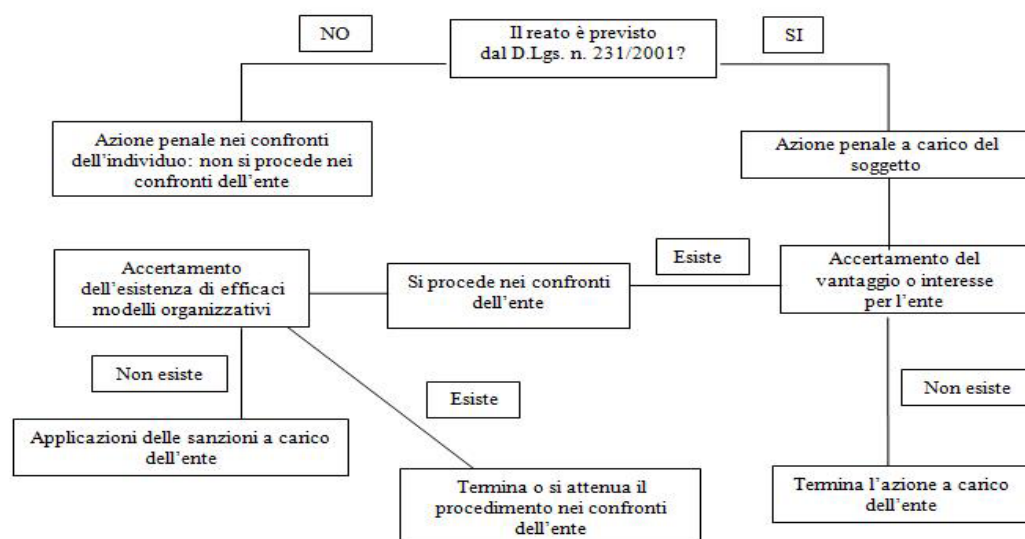
Occorre, innanzitutto, ricordare la mancata definizione di un modello legale *standard* nonché la cautela del Decreto nel definire e prescrivere le sole funzioni cui devono rispondere i modelli, senza poi fornire alcuna indicazione in merito alle modalità di elaborazione di essi ed al loro contenuto.

Il sistema adottato negli Stati Uniti per i reati commessi dalle persone operanti all'interno dell'organizzazione, è costituito, sulla base di quanto si è potuto appurare nel primo capitolo, dalle *Federal Sentencing Guidelines* (FSG), raffiguranti le norme mediante le quali il giudice può determinare la responsabilità e la correlata pena della società, e dai *Compliance Programs*, raffiguranti la parte applicativa e organizzativa delle suddette FSG.

Si è voluto fare riferimento all'esperienza statunitense perché ha avuto un'influenza notevole per la stesura del Decreto in commento, e in particolare, sulla definizione dei modelli organizzativi e di controllo, come è espressamente indicato

SEGUE A PAGINA 22

Figura 1 Schema riepilogativo del D. Lgs. n. 231 del 2001



<sup>1</sup> Per approfondimenti si veda Di Amato A., *Diritto penale dell'impresa*, Milano, 2006, pag. 7 ss.

<sup>2</sup> Cfr. Battisti G., D. Lgs. 231/01: *Riflessioni sui Modelli organizzativi*, in [www.complianceaziendale.com](http://www.complianceaziendale.com).

# Il D. Lgs. 231/2001

SEGUE DA PAGINA 21

nella relazione di accompagnamento al decreto legislativo, dove è chiarito che “[...] piuttosto che sancire un generico dovere di vigilanza e di controllo dell’ente sulla falsariga di quanto disposto dalla delega [...], si è preferito allora riempire tale dovere di specifici contenuti: a tale scopo un modello assai utile è stato fornito dai Compliance Programs, da tempo funzionanti negli Stati Uniti”.

Sull’opportunità di tale scelta da parte del legislatore italiano emergono però evidenti «zone d’ombra», in quanto la realtà economica statunitense ha pochi e scarsi punti di contatto con quella italiana.

Mentre negli Stati Uniti la rilevante presenza di aziende di grandi dimensioni a proprietà molto frazionata e la conseguente asimmetria di interessi tra azionisti e *manager* impone ai primi, per limitare il rischio dell’opportunismo dei secondi, di investire sul controllo del *management*, anche attraverso i modelli organizzativi, in Italia invece si ha un quadro completamente differente, dove l’«asse portante» è rappresentato dalle piccole e medie imprese che si caratterizzano per la tendenziale sovrapposizione tra proprietà e controllo e per un modello di *governance* generalmente imperniato sull’imprenditore fondatore.

In altri termini, mancano totalmente i presupposti che hanno generato, negli Stati Uniti, l’assidua adozione dei modelli organizzativi, con risultati, tra l’altro, pressoché fallimentari<sup>3</sup>.

Per quanto concerne le finalità dei modelli organizzativi, questi devono, in particolare, rispondere alle seguenti esigenze<sup>4</sup>:

- individuare le attività nel cui ambito possono essere commessi reati (in sostanza, si tratterà di analizzare le singole attività aziendali al fine di individuare quelle maggiormente rilevanti rispetto alle tipologie di reato previste);
- prevedere specifici protocolli diretti a programmare la formazione e l’attuazione delle decisioni dell’ente in relazione ai reati da prevenire (in sostanza, si tratterà di redigere un chiaro codice di comportamento interno che fissi le linee di orientamento generale nell’ambito delle quali dovranno svolgersi le attività aziendali);
- individuare modalità di gestione delle risorse finanziarie idonee ad impedire la commissione di reati (ad esempio, attraverso il controllo delle

modalità di pagamento, dei flussi finanziari, ecc.);

- prevedere obblighi di informazione nei confronti dell’organismo deputato a vigilare sul funzionamento e l’osservanza dei modelli (il c.d. Organismo di Vigilanza di cui ci occuperemo dettagliatamente in altra parte del presente elaborato);

- introdurre un sistema disciplinare idoneo a sanzionare il mancato rispetto delle misure indicate nel Modello.

Da quanto appena enunciato, si evince una chiara indicazione proveniente dal legislatore, il quale, tuttavia, era ben consapevole dell’incapacità di predefinire a livello legislativo il contenuto dei modelli organizzativi, alla luce dell’ampia eterogeneità delle società destinatarie.

L’art. 6, comma 3, prevede, infatti, che i modelli in esame possano essere impiegati - sempre che assicurino le esigenze dappima suindicate - anche «sulla base di codici di comportamento redatti dalle associazioni rappresentative<sup>5</sup> degli enti, comunicate al Ministero della Giustizia che, di concerto con i Ministri competenti, può formulare, entro trenta giorni, osservazioni sulla idoneità dei modelli a prevenire i reati<sup>6</sup>».

L’obiettivo è quello di promuovere già all’interno delle associazioni interessate il culto dell’osservanza scrupolosa della legge, nonché la formazione di codici tecnicamente strutturati mediante i quali consegnare un valido punto di riferimento ai soggetti interessati.

Il tutto è poi oggetto di una successiva verifica da parte del Ministero della Giustizia al fine di impedire che siano adottati codici di comportamento unicamente formali o, comunque, inidonei, fermo restando che il giudizio finale sulla corretta rispondenza dei modelli ai requisiti dettati dal Decreto spetta sempre e comunque al giudice, non avendo la valutazione fatta dal Ministero valenza esimente.

Il quadro, alla luce di quanto finora asserito, si presenta come segue: il giudice ha il potere di compiere un’indipendente valutazione di congruità (ad esempio, attraverso un controllo accurato delle prassi operative, delle deleghe di funzioni, degli organigrammi, ecc.) in assoluto, e cioè anche allorquando i modelli organizzativi siano stati attuati nel rispetto dei principi dettati dal legislatore e abbiano avuto anche il successivo benestare del Ministero<sup>7</sup>.

Bisognerà ad ogni modo verificare se davvero «i giudici useranno il potere di disapplicare il c.d.

“bollino doc” rilasciato dal Ministero della Giustizia a quei modelli organizzativi conformi ai “codici etici” elaborati dalle varie Associazioni” e, nel caso, “con quale severità e con quale approfondimento”<sup>8</sup>.

A livello operativo, varie sono le indicazioni che provengono dalla giurisprudenza in materia di modello organizzativo, le quali possono essere distinte tra enunciazioni di principi di carattere generale ed enunciazioni di principi di carattere prettamente operativo.

Con riferimento alle *prime*, la giurisprudenza afferma che:

- il Modello deve essere costruito, secondo la specifica realtà aziendale, individuando le attività nel cui ambito possono essere commessi reati nonché le possibili modalità attuative dello stesso.

In particolare, per individuare le attività nel cui ambito possono essere commessi reati, occorre individuare i momenti di vita della società che devono poi essere parcellizzati e procedimentalizzati per poter essere adeguatamente controllati<sup>9</sup>;

- il Modello per essere idoneo a prevenire i reati ed efficacemente attuato deve essere: *specifico*, in relazione all’ente e alla sua storia nonché al settore ove il reato è stato compiuto; *effettivo*, nel senso che è necessaria un’attività di formazione del personale e la previsione di un sistema disciplinare per la sua inosservanza; *dinamico*, nel senso che esso deve evolvere in relazione ai cambiamenti, che devono essere percepiti attraverso un sistema di monitoraggio<sup>10</sup>.

Con riferimento alle *seconde*, vi sono state pronunce:

- che hanno ritenuto non idoneo il Modello che non poneva attenzione all’area dei subappalti ove esisteva il rischio di creazione di subappalti per precostituire costi a bilancio fittizi<sup>11</sup>;

- che hanno affermato che il Modello deve porre attenzione ai meccanismi di creazione dei fondi extracontabili, alle modalità di redazione dei bilanci, alle fatturazioni infragruppo<sup>12</sup>;

- che hanno ritenuto non idoneo il Modello che non prevedeva strumenti idonei ad individuare gli elementi sintomatici della commissione degli illeciti, quali la presenza di conti correnti riservati all’estero<sup>13</sup>.

Concludendo, alla domanda “D.Lgs. n. 231/2001. Un quesito risolto?” si può rispondere che è indubbio che ci si trovi in presenza di un provvedimento di grande complessità e di non facile attuazione sia per le imprese che per i magistrati inquirenti, che soltanto nella pratica giornaliera troverà un auspicato e definitivo punto di equilibrio.

<sup>3</sup> In argomento, si veda la riflessione di Assumma B. (a cura di), *Principi e fondamenti della responsabilità amministrativa degli enti*, Atti del Convegno Lido di Ostia del 9 dicembre 2002, in [www.gdf.it](http://www.gdf.it), consultato nel mese di Settembre 2009, pag. 10, secondo il quale “se la nostra imprenditoria italiana vuole rifarsi ai modelli già sperimentati negli Stati Uniti dovrà fare, necessariamente, i conti con l’insuccesso che negli USA hanno avuto questi modelli organizzativi. Quelle aziende avevano sistemi di controllo molto articolati - gli americani hanno nella loro cultura d’azienda la cultura del controllo interno -, ma i risultati che abbiamo visto nelle vicende che hanno caratterizzato gli ultimi due anni alla borsa americana [si noti l’attualità di questa riflessione fatta nel 2003 ma che potrebbe rispecchiare, senza dubbio, l’attuale situazione economica mondiale] ci dicono che in realtà, probabilmente, queste strutture e queste forme di controllo interno non sono poi così efficaci”.

<sup>4</sup> V. per tutti Pettinato S., *I modelli organizzativi e di gestione del D. Lgs. n. 231/2001 e la responsabilità legale delle società e degli enti per i reati commessi dai loro appartenenti*, in *Il Fisco*, 2005, pag. 3480 ss.

<sup>5</sup> Tra i primi, le Linee guida elaborate da Confindustria, emanate il 7 marzo 2002, con successiva Appendice del 3 ottobre 2002, verificate dal Ministero nel dicembre 2003 e aggiornate il 18 maggio 2004, rappresentanti il prototipo nella costruzione dei modelli da parte di numerose imprese associate.

Altre Linee guida presentano caratteri peculiari per specifici settori, come ad esempio quelle dell’ABI del febbraio 2004, destinate agli istituti bancari oppure quelle predisposte da Assobiomedica del febbraio 2003 che abbraccia il settore della diagnostica, del biomedicale e della telemedicina.

<sup>6</sup> All’interno del Ministero della Giustizia è stato costituito un gruppo di lavoro cui fanno parte magistrati addetti all’Ufficio Legislativo ed alla direzione Generale della Giustizia, che sta affrontando le numerose problematiche che via via si propongono, tra le quali, innanzitutto, la necessità di determinare l’ufficio competente a formulare le eventuali osservazioni sui codici di comportamento presentati dalle varie associazioni di categoria. Problematica che si sta risolvendo nel senso di ritenere competente la Direzione Generale della Giustizia Penale. Sul punto si rimanda a Pioletti A., *Principi e fondamenti della responsabilità amministrativa degli enti*, Atti del Convegno Lido di Ostia del 9 dicembre 2002, in [www.gdf.it](http://www.gdf.it), consultato nel mese di settembre 2009, pag. 93-94.

<sup>7</sup> Si rinvia ad Presutti A., Bernasconi A., Fiorio C., *La responsabilità degli enti*, Padova, 2008, pag. 109 ss.

<sup>8</sup> Si rinvia a Barbutto M., *Responsabilità amministrativa della società per reati commessi a suo vantaggio*. È in vigore dal 4 luglio 2001 il D. Lgs. n. 231 del 2001, in [www.deaprofessionale.it](http://www.deaprofessionale.it). Di parere diverso Orsi L. (a cura di), *Principi e fondamenti della responsabilità amministrativa degli enti*, Atti del Convegno Lido di Ostia del 9 dicembre 2002, in [www.gdf.it](http://www.gdf.it), pag. 47, secondo cui il potere di approvazione dei vari codici etici da parte del Ministero della Giustizia, “dà il senso della defocalizzazione, della nebbiosità di questa struttura normativa. Perché? Innanzitutto il codice di comportamento, predisposto da un’associazione, riguarda una serie indeterminata di imprese, e quindi non può avere mai attinenza con la specifica realtà di una singola impresa. In secondo luogo l’avallo del Ministro, o dei Ministri competenti, non conferma nulla: è un *status vocis*, un po’ d’inchiostro su un foglio di carta”.

<sup>9</sup> Si veda Trib. di Milano, ordinanza del G.i.p del 20 settembre 2004, consultabile nella banca dati “Juris Data”, in [www.jurisdata.it](http://www.jurisdata.it).

<sup>10</sup> Si veda Trib. di Roma, ordinanza del G.i.p. del 4 - 14 aprile 2003, consultabile nella banca dati “Juris Data”, in [www.jurisdata.it](http://www.jurisdata.it).

<sup>11</sup> *Ibidem*.

<sup>12</sup> Si veda Trib. di Milano, ordinanza del G.i.p del 20 settembre 2004, consultabile nella banca dati “Juris Data”, in [www.jurisdata.it](http://www.jurisdata.it).

<sup>13</sup> Si veda Trib. di Milano, ordinanza del 28 ottobre 2004, consultabile nella banca dati “Juris Data”, in [www.jurisdata.it](http://www.jurisdata.it).

## PROFESSIONE

# La forza dei luoghi comuni

PAOLO BITTOLO BON\*

Ordine di Udine

**T**RA GLI STEREOTIPI CHE RAPPRESENTANO la categoria degli iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili ve ne sono alcuni particolarmente sgraditi e altrettanto mendaci per cui il commercialista è per definizione colui che guadagna molto, colui che travia il contribuente consigliandogli manovre volte ad eludere o peggio evadere le tasse o addirittura il solo che può esercitare una professione fatta di esclusive (come quella di presentare le dichiarazioni dei redditi di chi ha una partita IVA, come erroneamente riferito in un articolo de "L'Espresso" in data 17.06.2010). In questi ultimi anni il peso dato a tali illazioni ha "illuminato" gran parte della classe politica del nostro Paese che, forse per dare un forte segnale di risveglio della propria "coscienza etica", ha posto in atto tutta una serie di proposte volte alla cancellazione dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili individuati evidentemente come casta eliminabile *tout court* senza un adeguato confronto tra le parti. Tutto ciò in nome di una "liberalizzazione" che in sostanza potrà far gioco a chi esercita abusivamente la nostra professione.

Tali intenzioni non possono che scuotere i giovani professionisti della provincia di Udine che giorno dopo giorno lavorano sodo. Il lavoro che svolgiamo non è certo tra i più semplici: è fatto di apprendimento continuo di norme, a volte poco sensate, che non danno tregua a chi deve obbligatoriamente aggiornarsi ad esempio studiando nuovi regimi impositivi inseriti per un paio di anni e cancellati poco tempo dopo (vedasi Regime dei Minimi).

E' un lavoro che impegna tutti i professionisti a doversi confrontare continuamente con nuovi provvedimenti in un clima di assoluta confusione. Sono infatti passati i tempi in cui si usava varare annualmente una grossa manovra (la famosa "Finanziaria"), ora bisogna periodicamente fare i conti con più disposizioni, a volte in contrasto tra loro, varate nel corso dell'anno: "Finanziaria", "Decreti Sviluppo", "Manovre Estive", "Manovre d'autunno" e chi più ne ha più ne metta.

Anche la tempestività con cui l'Amministrazione mette a disposizione gli strumenti per svolgere la nostra attività risulta incrementare il livello di difficoltà del lavoro. La conseguenza è che da qualche anno, per mettere una pezza ai propri ritardi l'Amministrazione dispone sistematiche variazioni nel calendario delle scadenze (pagamenti, presentazione delle dichiarazioni, Sistri...). Nonostante tutto noi continuiamo a lavorare per rispettare i termini anche quando si presume che gli stessi vengano rinviati poiché il rinvio è noto solo in prossimità o addirittura dopo la scadenza.

Tale contesto è ulteriormente complicato dalla concorrenza: oltre ai colleghi, il mercato presenta anche altri soggetti che a vario titolo (compresi coloro che di fatto esercitano abusivamente la professione) svolgono le nostre funzioni per corrispettivi spesso troppo bassi.

Anche in relazione ai compensi ci sarebbe qualcosa da dire poiché l'applicazione dei minimi tariffari è stata abolita. In questo caso la tariffa è stata probabilmente associata ad un privilegio degli iscritti e non ad una garanzia che premia l'alta qualità delle consulenze offerte, qualità che viene comunque offerta e che rappresenta per noi un onore, ma anche onere sia in termini di tempo sia in termini economici (partecipazioni a seminari formativi, abbonamenti a riviste e database, acquisto di libri e di software...).

Ciò che non si è evidentemente compreso è che il prezzo di un servizio evidenzia la qualità dello stesso in misura spesso non dissimile dal prezzo applicato a taluni beni.

In tale contesto, la tentazione di molti colleghi è quella di cambiare cercando ad esempio di mettere la propria esperienza a disposizione dei clienti non più in Italia, ma andando all'estero confermando ancora una volta che il nostro Paese non attua le azioni necessarie per fermare la "fuga dei cervelli". Essere professionista di questi tempi significa sposare uno stile di vita che porta a grandi sacrifici e rinunce, che non offre istanti di tregua e che molto spesso obbliga a sacrificare gli affetti familiari e il tempo libero contribuendo con ciò ad un drastico abbassamento della qualità della vita, il tutto a volte senza un giusto compenso o addirittura senza pagamento alcuno.

La crisi ha colpito anche la nostra categoria e nonostante tutte le

problematiche che affrontiamo, tutti i servizi che forniamo al contribuente, ma anche allo Stato con i servizi di "facchinaggio fiscale" (che rendono pochi centesimi a prestazione) non si sono levate clamorose proteste poiché l'imperativo è lavorare e non c'è tempo per lamentarsi o scendere in piazza. Vista la situazione, poco male dunque se alcuni colleghi, dopo un lungo

periodo di 3 anni di tirocinio (spesso simbolicamente remunerato), dopo un impegnativo esame di Stato e dopo anni in cui affinano le loro capacità, riescono ad avere un reddito decoroso al costo di "essere sul pezzo" 365 giorni all'anno, ricevendo giornalmente decine di mail e rispondendo a telefonate insistenti a tutte le ore del giorno anche nel corso delle festività.

Forse parte della nostra classe dirigente non comprende che un futuro senza Ordini professionali significa una riduzione drastica della qualità del servizio cui i contribuenti possono accedere e a cui dovrebbero essere abituati.

Per quanto riguarda infine le critiche che spesso ci sono mosse e relative alla presunta e generalizzata inclinazione dei nostri iscritti ad influenzare i contribuenti per portarli ad atteggiamenti tesi all'improprio risparmio su tasse e contributi, l'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Udine non può che inorridire di fronte a tali affermazioni. Certo le mele marce potranno anche esserci tra i professionisti, ma fortunatamente esiste un Ordine che provvede ad avviare le adeguate verifiche e ad adottare gli opportuni provvedimenti disciplinari.

Senza l'Ordine non ci sarebbe più l'alta qualità dei servizi erogati; vi sarebbe per contro un minor controllo sui consulenti e maggiori probabilità di non concludere correttamente operazioni particolarmente complesse dal punto di vista civilistico e fiscale.

L'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Udine stigmatizza le intenzioni di coloro che vorrebbero eliminare il nostro Albo professionale non tanto per proteggere gli inesistenti privilegi degli iscritti, quanto per evitare un appiattimento delle competenze di chi offre servizi alle imprese. Eliminare l'Ordine significa eliminare competenze e controlli facilitando l'ingresso di consulenze che potrebbero non essere adeguatamente controllate e pertanto maggiormente dannose al sistema in generale.

\* Presidente UGDCEC Udine



## ERRATA CORRIGE

Nel n. 201/2011 il Dott. Salvatore Magliarisi, autore dell'articolo *La tutela del contribuente ex art. 12, settimo comma, dello Statuto*, è stato erroneamente qualificato come Praticante dell'Ordine di Treviso. Ci scusiamo per l'errore e riportiamo la qualifica esatta: Università di Trento, corso "Laboratorio Tributario" A.A. 2011-2012, Prof. Michele Fiorese.

## Ricchi premi per giovani autori



**A**nche per l'anno 2011 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi – rispettivamente di Euro 1000, 750, 500 – sono destinati ai giovani dottori commercialisti iscritti da non più di 5 anni e con età anagrafica massima di 35 anni e ai praticanti (sempre d'età inferiore ai 35 anni). La commissione, insindacabile, è composta dal Comitato di Redazione del nostro giornale.

Collaborate con *Il Commercialista Veneto* e per qualsiasi ulteriore informazione prendete contatto con il redattore del vostro Ordine.

L'ARTE DI VIVERE

# Il Cucchiario d'oro de *Il Commercialista Veneto*

EZIO BUSATO  
Ordine di Padova

**D**a quando è nato il nostro Giornale, i Comitati di Redazione hanno costituito un momento di confronto e di dibattito su argomenti professionali e di categoria tra il Direttore e i vari redattori che rappresentano gli Ordini professionali delle varie province del Triveneto.

Le riunioni si tengono abitualmente presso i locali del ristorante prescelto, messi a disposizione sin dal pomeriggio per avere il tempo necessario a svolgere il nostro lavoro e spesso accade che si formuli anche un programma culturale che permetta di conoscere aspetti del territorio che ci ospita, avvalendoci del "radar" del percorso, diligentemente predisposto dalla Segreteria di Redazione.

Come ci ricordava il nostro padre fondatore Dino Sesani, le prime riunioni si sono tenute presso lo "storico" ristorante all'interno dell'Hotel Bologna a Mestre (Ve), collocato di fronte alla Stazione ferroviaria. Via via, col passare degli anni, il criterio che ci ha sempre guidati nella scelta dei luoghi d'incontro e quindi dei ristoranti dove ritrovarci, è sta-

to quello di distribuire equamente, nel territorio del Triveneto, la scelta del Ristorante per poter venire incontro alle esigenze di strada e di tempo di tutti i nostri redattori. Le scelte fatte sono state sempre apprezzate da tutti.

Ecco dunque che abbiamo pensato di pubblicare e segnalare a tutti i colleghi un elenco dei ristoranti, sede dei nostri Comitati di Redazione, frutto di preziose indicazioni di noi redattori, appassionati della buona cucina.

Si tratta, come si può notare, di famosi **Ristoranti**, tra cui alcuni veramente storici con oltre cento anni di vita, che portano avanti una lunga tradizione culinaria di eccellenza che va oltre i confini del nostro Triveneto.

**Venezia**

- Hotel Bologna - Mestre
- Hotel Monaco & Grand Canal
- Harry's Bar Cipriani
- Trattoria Guaiane - Noventa di Piave
- Ristorante Acqua Pazza
- Laguna Palace - Mestre

**Treviso**

- Ristorante L'Incontro
- Ristorante Da Gigetto - Miane
- Trattoria Bar Rui - Cimadolmo
- Ristorante Antica Osteria di Via Brandolini - Solighetto
- Trattoria Da Procida - Spercenigo di San Biagio Di Callalta

- Ristorante Tre Panoce - Conegliano
- Ristorante Magnolia - Preganziol

**Padova**

- Ristorante Padova Bridge Villa Armistizio
- Antica Trattoria da Bertolini - Altichiero
- Ristorante Le Padovanelle
- Hotel Ceffri - Monselice

**Rovigo**

- Cason di Val Pisani - Porto Viro
- Ristorante La Chiesetta - Porto Levante
- Ristorante Al Canarin - Polesine Camerini
- Ristorante Rifugio Barricata Scardovari
- Hotel Villa Regina Margherita

**Vicenza**

- Ristorante Da Remo
- Ristorante Trevisani - Bassano del Grappa
- Trattoria da Scabio - Sovizzo Colle
- Trattoria Al Cappello - Breganze
- Ristorante Alpone - Montebelluna
- Antica Trattoria Due Spade - Sandrigo

**Verona**

- Ristorante Belvedere - S. Lucia ai Monti
- Locanda Vecchia Custoza - Custoza

**Udine**

- Osteria di Villafredda - Loneriaco
- Trattoria Da Nando - Mortegliano

**Pordenone**

- Osteria Gelindo dei Magredi - Vivaro
- Ristorante Casetta - Porcia

**Gorizia**

- Laguna Palace Hotel - Grado

**Trieste**

- Alla Dama Bianca - Duino-Aurisina
- Tavernetta al Molo - Grignano
- Trattoria Bellariva - Santa Croce
- La Tenda Rossa

**Le visite guidate**

Le riunioni dei Comitati di Redazione nel vasto territorio del Triveneto ci danno anche l'opportunità di visitare luoghi caratteristici, monumentali o museali, aggiungendo agli incontri anche un aspetto culturale. Riteniamo di interesse per il lettore indicare alcuni dei luoghi visitati.

*Mostra su Jacopo da Ponte (Bassano) - Museo dell'Aria di San Pelagio (PD) - Sala della firma della pace (Il guerra d'indipendenza) di Villafranca - Villa Giusti, luogo della firma dell'armistizio per la fine della I guerra mondiale, Padova Museo della Bonifica, Porto Tolle (RO) - Istituto Veneto di Scienze Lettere ed Arti, Venezia - Museo del Carattere e della Stampa, Crocetta del Montello (TV) - Stabulario del Consorzio Pescatori di Scardovari (RO) - Le dolci colline del veronese e del vicentino - Il Delta del Po, il Parco e i Casoni di Valle - Gli antichi borghi della Marca Trevigiana - Le Terre magre del Friuli - I porticcioli del Golfo di Trieste - Bolzano e il Mercatino di Natale*

LIBRI



## La mediazione civile

**Titolo:** "LA MEDIAZIONE CIVILE"

**Autori:** a cura di Marcella Caradonna, Claudia Mezzabotta, Patrizia Riva

**Prefazione:** Alessandro Solidoro

**Editore:** Egea S.p.A.

**Edizione:** Prima ed. giugno 2011

**Prezzo:** Euro 40,00

Le curatrici di questo nuovo e pregevole testo sulla mediazione civile sono tre colleghe note in campo nazionale ed esperte di formazione in materia di mediazione civile.

**Marcella Caradonna** è mediatore civile, formatore accreditato presso il Ministero della Giustizia e componente dell'Organismo di mediazione della Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano, autrice anche di altre pubblicazioni sul tema.

**Patrizia Riva** è professore aggregato di Economia aziendale all'Università del Piemonte orientale, componente della Commissione Formazione Professionale continua del C.N.D.C.E.C. e responsabile formazione dell'Ordine di Milano.

**Claudia Mezzabotta** è coordinatore di corsi di formazione per mediatori civili presso la S&F "Luigi Montini" della Fondazione dell'Ordine di Milano.

Autori di specifici capitoli del testo sono anche altri numerosi colleghi, dottori commercialisti e ragionieri commercialisti, avvocati, consulenti di Milano specializzati nella materia. Il testo affronta

fronta gli aspetti normativi e pratici dell'Istituto, oggetto di una radicale riforma avvenuta con il D. Lgs. 4.03.2010 n. 28 e D.M. 18.10.2010 n. 180.

Il volume dunque, garantito dalle alte professionalità degli autori, tratta gli aspetti generali e i riferimenti normativi della mediazione civile e della conciliazione (i metodi A.D.R. per la risoluzione dei conflitti, i requisiti per l'accesso ai registri), i fondamenti della mediazione (le strategie di negoziazione), le tecniche della mediazione (gli strumenti del mediatore, gli ostacoli alla mediazione), il percorso di mediazione (codici etici, deontologici, fase preparatoria ed avviso alla mediazione, gli incontri di mediazione, la redazione della proposta e la fase dell'accordo), la mediazione nel contesto internazionale.

Il testo è arricchito da schemi e facsimili di verbali del procedimento di mediazione e del verbale di conciliazione, molto utili e pratici. I preziosi contenuti tecnici che i colleghi hanno pubblicato e ci hanno messo a disposizione, rappresentano sicuramente un concreto contributo alla formazione di chi è impegnato in questo nuovo settore che si è appena aperto alla nostra professione che costituisce un utile strumento di conoscenza ed approfondimento.

E.B.



## IL COMMERCIALISTA VENETO

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

**Direttore Responsabile:** MASSIMO DA RE (Venezia)

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

Hanno collaborato a questo numero: MARCO BALESTRA (UD) - PAOLO BITTOLO BON (UD) - KETI CANDOTTI (VE) - ROBERTA COSER (TN) - PIERLUIGI FERRO (TV) - PAOLO LENARDA (VE) - STEFANIA MARTIGNON (VE) - ANTONIO MASULLO (TV) - GIANNI MILANELLO (VI) - MARCO ORLANDI (TV) - GIANFRANCO PERACIN (PD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - DANTE SCIBILIA (VE) - MARTA TOGNATO (VI) - ANDREA ZANETTI (VR) - PAOLO ZORZENONE (UD)

**Inserito:** ALDO FITTANTE (TV), GIULIANO PAVAN (TV), PIERO DE BEI (VE), PAOLO RIZZOTTO (TV)

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

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

**Editore:** Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie

**Fondatore:** DINO SESANI (Venezia)

**Ideazione, laying out:** Dedalus (Creazzo-VI)

**Stampa:** GRAFICHE ANTIGA spa, via delle Industrie, 1 - 31035 Crocetta del Montello

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

Numero chiuso il 3 gennaio 2012 - Tiratura 11.550 copie.

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



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana