

La stagione delle idee

di GERMANO ROSSI

STA ORMAI PER concludersi un Inverno strano, destinato ad entrare negli annali come uno dei più caldi degli ultimi due secoli, con temperature che - secondo i dati dell'Istituto di Scienze dell'Atmosfera e del Clima - sono risultate più alte di 2-3 gradi rispetto alle medie di riferimento, soprattutto nel Nordest.

Un Inverno che per la nostra categoria era iniziato con l'ormai nota sentenza del Consiglio di Stato, che - confermando le conclusioni cui era giunto il TAR del Lazio in merito alle vicende che hanno caratterizzato le elezioni del Consiglio Nazionale del 2012 - non solo costringe di fatto tutti noi a dover sopportare un ulteriore rinvio per l'insediamento dei nostri rappresentanti, anche a causa dei problemi correlati alla revisione della geografia giudiziaria prevista dal D.Lgs. 155/2012, ma soprattutto lascia sull'intera vicenda, così come sul comportamento dei suoi principali protagonisti, notevoli perplessità.

Un Inverno durante il quale i timidi segnali di ripresa desumibili dai principali indicatori economici sono stati frustrati da una crescente preoccupazione per l'evoluzione degli scenari internazionali e per la perdurante incertezza del quadro politico ed istituzionale interno, le cui conseguenze si sono tradotte in una produzione normativa quanto mai confusa e disorganica ed in un avvicendamento nella guida del Paese, a seguito del quale le difficili sfide che ci attendono sono ora nelle mani di una squadra per lo più giovanissima, che sarà chiamata a smentire i diffusi scetticismi della prima ora.

Mai come quest'anno, dunque, l'arrivo della Primavera pare assumere un significato particolarmente simbolico. Abbiamo tutti bisogno di un forte segnale di discontinuità, di aprire le finestre e cambiare un po' l'aria. Lo chiedo soprattutto gli operatori economici, con marce *virtuali* e manifestazioni di piazza composte e civili, che fanno capire come non sia ancora esaurita la fiducia sulla capacità e sulla volontà delle Istituzioni di ascoltare e di attuare misure in grado di cambiare il corso delle cose.

Si ha tuttavia la sensazione che i problemi siano talmente consistenti da disorientare chiunque si cimenti nella ricerca di soluzioni *assolute*, ivi compresi coloro che si limitano ad invocarle, parlando genericamente di pressione tributaria, di cuneo fiscale, di competitività, di innovazione, di costi della burocrazia.

Personalmente credo che ci sia un estre-



mo bisogno di avere, in tempi molto brevi, alcuni segnali semplici e concreti, che siano possibilmente anche *originali* al punto tale da rinforzare immediatamente quel pizzico di fiducia rimasto negli italiani. Qualche *piccola buona idea*, che senz'altro non mancherà non solo a chi ha l'incarico di pensarci, ma anche al resto del sistema economico, alle singole categorie che quotidianamente si trovano a fare i conti con situazioni problematiche che - se affrontate separatamente - potrebbero verosimilmente trovare soddisfacenti soluzioni. Devo dire, a questo riguardo, che nell'ultimo anno mi è capitato più volte di

leggere di proposte e suggerimenti che avevano tutta l'aria di essere delle vere e proprie *uova di Colombo*.

Ad esempio, a fronte del sempre più consistente problema di accesso al credito da parte delle imprese, e di tutela e garanzia del credito stesso, è stato proposto di attuare un percorso di *rivalorizzazione della cambiale* quale strumento alternativo di finanziamento e di circolazione del credito. Uno strumento profondamente "etico", che in passato è stato protagonista dello sviluppo economico del nostro Paese, ma che è diventato progressivamente desueto soprattutto a causa del suo co-

sto, in un contesto in cui l'accesso al credito per smobilizzo di effetti commerciali era relativamente agevole, e l'insolvenza del debitore un'eccezione patologica.

Oggi, evidentemente, la situazione si è radicalmente modificata, motivo per cui sembrerebbe giunto il momento di ripensare alle potenzialità del titolo di credito cambiario, che dovrebbe essere promosso prima di tutto attraverso una drastica riduzione della sua tassazione, il cui onere complessivo sarebbe probabilmente nullo per lo Stato, per effetto del moltiplicarsi della diffusione dello strumento. Non serve dilungarsi molto per cogliere quali e quante opportunità potrebbero sorgere da un intervento sul tema, ad esempio sul fronte dei crediti della Pubblica Amministrazione, ovvero sul fronte del credito bancario.

Un'altra proposta assolutamente concreta riguardava l'ormai gigantesco *problema dell'invenduto nel settore edile*: anche in questo campo la leva fiscale (già sperimentata con successo con le agevolazioni per le ristrutturazioni) potrebbe portare a grandi risultati con costi nulli (se non guadagni) per lo Stato, incentivando l'investimento immobiliare da parte dei privati, che ad esso erano storicamente e tradizionalmente legati prima che la deriva impositiva degli ultimi anni iniziasse a renderlo sempre meno attraente.

Potremmo continuare, ad esempio con indicazioni sulla riforma della odiosa ed anacronistica disciplina delle società non operative: non è questa la sede, ma ben volentieri daremo spazio nel prossimo futuro a chiunque voglia suggerire nuove idee. Proposte a costo zero, ma piccoli segnali concreti di inversione della rotta e di attenzione agli interessi reali della collettività.

Esattamente come quelli che ci aspettiamo da chi verrà chiamato a gestire la nostra categoria, per le cui sorti ancora una volta il Triveneto sta dimostrando di prodigarsi con una coesione ed una determinazione encomiabili, promuovendo iniziative unitarie e soluzioni condivise per le quali, in questo momento, non vi sono alternative accettabili.

Ci auguriamo che gli effetti possano giungere in tempi brevi, e che si inizi quanto prima a lavorare, intervenendo ad esempio al fine di prevenire le conseguenze della paventata introduzione del *reato di autoriciclaggio*, che rischia di avere effetti devastanti sulla nostra categoria. Non è ancora il momento di perdere la speranza.

Del resto, è Primavera.

In questo numero

- 2/3 **SI PUÒ FARE INNOVAZIONE STRATEGICA NELLE PMI?**
- 4 **SONO SEMPRE TUTTI "COMMERCIALISTI". O FORSE NO?**
- 5/7 **VALUTAZIONE D'AZIENDA - L'OIV E LE BEST PRACTICES**
- 8 **CORTE COSTITUZIONALE: COSTI E PRODUTTIVITÀ**
- 9/11 **RETID'IMPRESA: CIRCOLARE 20/E/13 AGENZIA ENTRATE**
- 12/13 **PRESTAZIONI OCCASIONALI: ASPETTI GIUSLAVORISTICI E FISCALI**
- 14/17 **"DATEMI UN PROJECT BOND E VI SOLLEVERÒ L'ITALIA"**
- 18 **ASSOCIAZIONI: SINTESI CIVILISTICA, FISCALE, CONTABILE**
- 19/22 **LA NUOVA AZIENDA: GESTIONE PER CENTRI DI COSTO**
- 23/26 **TRATTAMENTO AI FINI IVA FATTURAZIONE ELETTRONICA**
- 27/28 **COSTI E PRINCIPIO D'INERENZA (ART. 109 TUIR)**
- 29/32 **OPERAZIONI DI FUSIONE. IL RIPORTO DI PERDITE FISCALI E INTERESSI PASSIVI INDEDUCIBILI. RIPORTABILITÀ**
- 33 **LA BOCHA DE LEON**
- 34 **BORSE DI STUDIO. Bando 2014.**
- 35 **LE RETID'IMPRESA**
- 36 **IMPRESTITO AFFRANCABILE DEL 12 MAGGIO 1785**

L'INSERTO / I patti parasociali concernenti la governance delle società. Diverse fattispecie.

SPECIALE ATTUALITÀ

Un'esperienza sul campo tra uno Studio Professionale, una PMI veneta e il Dipartimento di Management di Ca' Foscari

Si può fare 'innovazione strategica' nelle PMI?

Sì, anzi, è un'opportunità per il dottore commercialista

PIERLUIGI RIELLO
Ordine di Padova

IL TEMA DELLA PIANIFICAZIONE STRATEGICA è molto affascinante e potrebbe essere definito un "sesto grado" della professione. Ma tale tipo di consulenza, di intervento e di ricerca sui diversi <modelli di business> delle aziende, sono alla portata dei dottori commercialisti? Ed ancora, le piccole e medie imprese sono pronte per analizzarsi e studiarsi in termini strategici?

In un recente fondo apparso su 'Il Commercialista Veneto', scritto dal Direttore Responsabile dal significativo titolo *Dalla parte delle imprese*, il tema della Pianificazione Strategica viene ripreso, ribadendo il ruolo del dottore commercialista come propulsore in questi processi di "innovazione strategica".¹

Per quanto mi riguarda, non avevo alcuna competenza specifica sul campo ed ho perciò deciso di procurarmela. L'idea mi è venuta assistendo ad una giornata di formazione del Triveneto. La giornata si era tenuta a Vicenza il 30 settembre 2011 con questo titolo: *Innovazione Strategica: nuovi paradigmi di crescita per aziende e professionisti - orientarsi per uscire dalla crisi*. Mi aveva colpito la prima parte, dove era intervenuto il Prof. Carlo Bagnoli, che non conoscevo, Associato di Strategia all'Università Ca' Foscari di Venezia, che presentò il caso <Lunardelli>. Tale ricerca ha avuto come scopo, dopo un'approfondita analisi, di suggerire azioni mirate ed un preciso piano di sviluppo per confrontarsi in un mercato maturo con successo. Ero uno tra i 700 professionisti presenti al convegno e questa esposizione mi ha impressionato favorevolmente. Tornato in Studio sono andato a guardare la consistenza di questa Lunardelli (www.lunardelli.net), oggetto della ricerca di Ca' Foscari. Ho potuto subito constatare che quella società, è una tipica compagine veneta, condotta ora da imprenditori di seconda generazione, in cui i 3 fratelli occupano le posizioni chiave (amministrazione, produzione, vendita), con pochi milioni di fatturato, costituita in forma di società di persone (snc) ed operante in un settore maturo (infissi per edilizia). Ho fatto questo pensiero: *se una micro impresa ha potuto fare 'Innovazione strategica', perché non diffondere tale pratica a qualche cliente dello Studio, "curioso" di un intervento specifico o in cerca di ispirazione per modificare il proprio modello di business?*

Con queste considerazioni mi sono reso conto di alcune cose:

a. pensavo erroneamente che "fare strategia" fosse patrimonio di poche medie e grandi imprese strutturate, eventualmente in procinto di entrare in un settore del mercato borsistico (mercato telematico, segmento Star o Aim-Italia);

b. mi sono convinto che il <medio> imprenditore veneto, soprattutto di prima generazione, non ama affrontare questi argomenti, anche perché fino a pochi anni fa risultavano difficili da comprendere (dal 2004 si è diffuso un modello di rappresentazione grafica, che presenterò qui sotto, che ha facilitato il processo creativo). In secondo luogo, soprattutto in tema di innovazione strategica, l'imprenditore non ama "mettersi in gioco" di fronte ai collaboratori ed ai professionisti, condizione per poi ottenere un lavoro ben fatto e che possa essere utile successivamente all'impresa. Anzi per puro paradosso ho sperimentato che chi (imprenditore) avrebbe potuto beneficiare positivamente dell'intervento, ad una richiesta di effettuare una specifica ricerca di innovazione strategica mi ha risposto: *prima mangiare e poi filosofare!*;

c. quindi il dottore commercialista su chi/cosa può intervenire? Secondo me su una platea che può rappresentare <tutto il resto del mondo> e cioè quelle Micro Piccole Medie Imprese (MPMI) che sono curiose su come poter sopravvivere e che abbiano la volontà di studiarsi o semplicemente di preparare correttamente il passaggio generazionale ovvero la vendita dell'attività o entrare in un processo di aggregazione.

Ho quindi deciso di proporre il progetto ad alcuni interlocutori, i decisori di una PMI; successivamente ottenuta la loro disponibilità di massima ho contattato il Dipartimento di Management di Ca' Foscari per la predisposizione di un progetto personalizzato di ricerca.

Il Caso

La ricerca si è quindi applicata a questo caso:

- (i) Pmi in forma di Spa; (ii) Dipendenti: 25 circa;
- (iii) Fatturato: 16 milioni;
- (iv) Azienda "resistente": nel senso che produce utili;
- (v) Attività e Settore: è un "centro taglio"; il prodotto-servizio è rappresentato dal taglio del cartoncino, ad uso dei fustellatori e delle cartotecniche, per fare scatole ed espositori, ecc... E' un'azienda del settore cartario (in senso lato);
- (vi) Governance. Composta da quattro decisori (due sorelle con i rispettivi mariti di circa 50 anni di età), che presiedono alle funzioni fondamentali della società: amministrazione-finanza, produzione e commerciale;
- (vii) Bisogno informativo: i 4 decisori, da alcuni anni, anche in previsione del

termine del corso di studi dei rispettivi figlioli, si interrogavano sul futuro della società compreso in un orizzonte temporale di circa 10 anni. In altri termini la prima domanda ai possibili ricercatori è stata la seguente: *il modello di business attuale per quanto ancora potrà essere sostenibile?*

Il progetto di ricerca di innovazione strategica predisposto dal prof. Carlo Bagnoli viene compreso subito dai decisori dell'impresa. Tale ricerca è stata correttamente interpretata come un investimento immateriale, che ha avuto un costo importante (qualche decina di migliaia di euro) a cui è stata data la massima priorità.

Il Team di ricerca

Il professor Bagnoli per questo caso ha raccolto, tra i suoi collaboratori, una piccola squadra composta rispettivamente dalle seguenti risorse: 1) Capo progetto (prof. Associato); 2) Referente scientifico (un Ricercatore esperto); 3) Operatore (junior di ricerca); 4) Tesista (studente della Laurea magistrale al quale è stato dato il compito di effettuare alcuni comparti della ricerca e di descrivere il caso in parola per la propria tesi di laurea. E il commercialista cosa ha fatto? Come uno dei consulenti della società, operativamente non ho svolto alcuna ricerca, ma ho affiancato nel ruolo di "auditor" (uditore) tutte le fasi della ricerca in essere. In buona sostanza ho discusso ed esaminato tutti i "semilavorati" prodotti dal gruppo di ricerca ed ho partecipato a tutte le riunioni intermedie e finali.

Il processo

Il gruppo di ricerca ha utilizzato questo schema di lavoro, suddiviso in più fasi: *fase 0*: mappatura del modello di business attuale (di partenza). Metodologia impiegata: interviste approfondite con i 4 decisori e poi prima stesura del canovaccio "canvas" strategico;

fase 1A: analisi degli indicatori economico-finanziari della società oggetto della ricerca. Metodologia adottata: analisi di bilancio storica;

fase 1B: analisi dell'ambiente esterno, analisi sui principali fattori esogeni che possono influire sulle performance della società oggetto della ricerca. Metodologie impiegate: analisi di settore, analisi dei concorrenti, analisi dei clienti ed analisi del mercato.

fase 2: formulazione di una strategia condivisa. Dopo l'esame delle analisi (oggettive e soggettive, interne ed esterne) con le varie sessioni di presentazione e di confronto tra il team di ricerca ed il team aziendale, l'obiettivo di questa seconda fase è stato quello di riflettere criticamente sui risultati emersi e di individuare le principali opportunità e minacce, oltre che definire le politiche ed iniziative strategiche coerenti con le analisi svolte e le prospettive di mercato. Metodologia adottata: ulteriori interviste di approfondimento al team aziendale, sessioni di discussione, sessioni di *brainstorming* tra il team aziendale, il team di ricerca, i professionisti ed i tecnici invitati. Questa fase si è conclusa con la definizione del nuovo "canvas" strategico. Quindi al termine di questa fase si sono confrontati i miglioramenti in termini di modello di business, tra quello "di partenza" e la sua probabile evoluzione.

fase 3: piano strategico; si è steso il nuovo piano strategico della società che si fonda sul nuovo modello di business individuato (termine della ricerca).

fase 4: implementazione della nuova strategia (nuova commessa).

Senza dilungarmi inutilmente in dettagli troppo minuti, vorrei qui evidenziare come sia stata gravosa, in termini di lavoro di ricerca, la *fase 1 (A+B)* ed in fattispecie l'analisi dell'ambiente esterno. Mediante la consultazione di specifiche banche dati sono stati studiati i concorrenti ed i clienti; sono state organizzate delle visite in aziende di clienti allo scopo di costruire dei gruppi (cluster) di clienti con caratteristiche comuni; si sono costruiti i modelli di business dei clienti; sono state fatte interviste telefoniche dei vari settori di mercato a valle, serviti dalla società. Lo studente, aggregato al gruppo di lavoro, ha poi operativamente effettuato oltre 400 interviste telefoniche, di cui 120 andate a buon fine, nel senso che hanno poi costituito la base dati per la descrizione dei comportamenti (attuali e futuri) dei mercati di riferimento della società oggetto della ricerca.

Come professionista, aver partecipato alla costruzione di questo caso mi ha dato la possibilità di sperimentare soprattutto alcuni metodi creativi, utili anche nell'attività di consulenza ordinaria. Mi riferisco al *brainstorming* ed al *canvas*. Il primo metodo, il *brainstorming* sempre citato, ma forse mai praticato correttamente, è stato molto interessante. Si tratta di una riunione strutturata, condotta da un referente (il capo progetto), dove tutti i partecipanti hanno avuto la possibilità di intervenire in termini creativi ed in modo anche casuale per dare un contributo all'obiettivo comune. Lo scopo nel caso specifico è stato quello di trovare degli elementi di novità nel <modello di business> di partenza. Interessante è stata l'opportunità di far partecipare più persone, esperte in altri campi, anzi più interdisciplinarietà vi è tra i componenti, più si possono raccogliere i risultati migliori. In secondo luogo anche queste

SEGUE A PAGINA 3

¹ Germano Rossi, *Dalla parte delle imprese*, Il Commercialista Veneto, n. 214, Luglio-Agosto 2013, pagina 1: "(...) Quegli stessi commercialisti che tuttora continuano a mettere al servizio degli imprenditori più attenti la loro capacità di essere presenti, di guardare avanti, di ascoltare e di sintetizzare, proponendo soluzioni all'avanguardia derivate sia da esperienze sul campo, sia dall'introduzione innovativa di schemi sviluppati in contesti differenti, nell'ambito della Pianificazione Strategica, (...) delle Aggregazioni e delle Reti (...)".

Si può fare 'innovazione strategica' nelle PMI?

SEGUE DA PAGINA 2

riunioni "creative" hanno bisogno di un supporto visivo, che è stato ormai da tempo individuato nel "canvas" strategico.

Il Canvas

Il *business model CANVAS* (canovaccio) è un linguaggio condiviso per descrivere, visualizzare, valutare e cambiare i modelli di business. I business model "sono storie che spiegano come funzionano le imprese". In definitiva il business model "svolge principalmente il compito di descrivere il fondamento logico di come un'organizzazione crea, trasferisce e acquisisce valore". Queste definizioni sono tratte da un testo molto conosciuto.² Gli autori, insieme a circa 470 professionisti della strategia di 45 Paesi, hanno ideato e diffuso il primo *Canvas* in tutto il mondo. La prima pubblicazione è del 2004 in Svizzera. Il *Canvas* è stato un frutto originale di un lavoro di tesi di laurea presso l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales dell'Università di Losanna.

Tuttavia il "canvas" adottato per il caso in parola non è quello proposto da Osterwalder A. e Pigneur Y., ma una sua evoluzione più stilizzata per una visione d'insieme dell'impresa al fine di evidenziare ancor meglio il ciclo del valore e le sue successive inter-relazioni. E' un diagramma a più dimensioni. Per esempio i <Costi> sono visti nelle diverse dimensioni di <Fornitori>, <Risorse> e <Processi> ed i <Ricavi> sono visti nelle diverse dimensioni di <Clienti>, <Prodotti> e <Processi>. Il tutto per rappresentare in modo più dinamico ed intuitivo il Modello di business di riferimento.

Questa versione del *Canvas* è stata proposta in Italia dallo stesso Prof. Carlo Bagnoli e dal suo team, localizzato tra Portogruaro (Polins: <http://www.polinnovazionestrategica.org/news.php?ID=234&PAG=0>) e Venezia (http://www.unive.it/nqcontent.cfm?a_id=125538) (vedi tabelle).

Commenti e conclusioni

Indipendentemente dai risultati specifici della ricerca compiuta sul caso ora presentato, ho potuto constatare che tutto questo processo è servito al team dell'impresa per acquisire maggior consapevolezza della propria missione e visione aziendale. Da quando si è conclusa la ricerca, ai 4 decisori aziendali risulta facile rispondere a queste domande a volte "imbarazzanti": "perché esistiamo" e quale "proposta di valore" la società presenta ed offre al proprio mercato di riferimento.

Penso che questi aspetti "immateriali" costituiscono un pezzo importante del necessario processo di "incubazione" anche per future aggregazioni poiché risulteranno più chiaramente le finalità e gli obiettivi dell'eventuale operazione straordinaria.

Recentemente ho potuto constatare che la metodologia del *CANVAS* verrà utilizzata nel progetto promosso da Regione Veneto, Confindustria Veneto ed Università Cà Foscari di Venezia. Tale progetto ha un nome significativo: *Il Rinascimento dell'economia Veneta è l'Impresa* (www.innovarea.eu) ed ha lo scopo, tra gli altri, di studiare e di raccogliere i modelli di business delle migliori imprese del territorio, le più performanti (quelle che avranno tassi di crescita importanti nel prossimo futuro) al fine poi di diffondere questa cultura ad altre imprese. Tale iniziativa è un riconoscimento di alcuni elementi fondamentali della nostra recente storia economica: (...) *la passione del fare l'impresa, il gusto del fare e del creare.*³

Tutto ciò mi verrebbe da definire come *Arsenalità!*⁴ Ritornando in conclusione al ruolo del professionista in questa area specifica, penso che per "mettere a reddito" queste esperienze di innovazione strategica dei modelli di business nelle Pmi si possa organizzare in ambito Triveneto, ovvero con Confindustria, un apposito percorso formativo. La novità del corso potrebbe essere quella di coinvolgere nella stessa aula sia il professionista e sia il suo cliente (imprenditore) al fine di analizzare e discutere casi concreti ed anche per impraticarsi sulle metodologie sopra accennate. Pertanto anche noi professionisti dovremo prepararci e proporre ai nostri clienti progetti di innovazione strategica, poiché ormai è di palmare evidenza che la de-industrializzazione è sinonimo di povertà culturale e materiale. Quindi diamoci da fare "facendo sistema" (anche noi) con alleanze e progetti di lungo periodo!

pierluigi.riello@studiorielleo.it

² Osterwalder A., Y.Pigneur, *Creare modelli di business, un manuale pratico ed efficace per ispirare chi deve creare o innovare un modello di business*, Edizioni FAG, Milano, pagg. 280, 2012.

³ Carlo Carraro, Rettore Università Ca' Foscari di Venezia, *Documento di presentazione del progetto <Il Rinascimento dell'economia veneta è l'impresa>*, 11 ottobre 2013.

⁴ Arsenalità: un concetto appreso in qualche convegno, che mi fa pensare appunto all'Arsenale di Venezia, come sinonimo di "saper fare" con le mani. "(L'Arsenale) Si trattava dello stabilimento industriale più grosso di tutta la cristianità e forse del mondo intero. (...) L'Arsenale nella primavera del 1570 produsse 100 galere nel giro di due mesi e, l'anno seguente, nello schieramento cristiano davanti a Lepanto, più della metà delle navi era di costruzione veneziana." (pagg. 418 e 421) da: Frederic C. Lane, *Storia di Venezia*, Einaudi, 1978.

Tabella 1:
Canvas
Cà Foscari

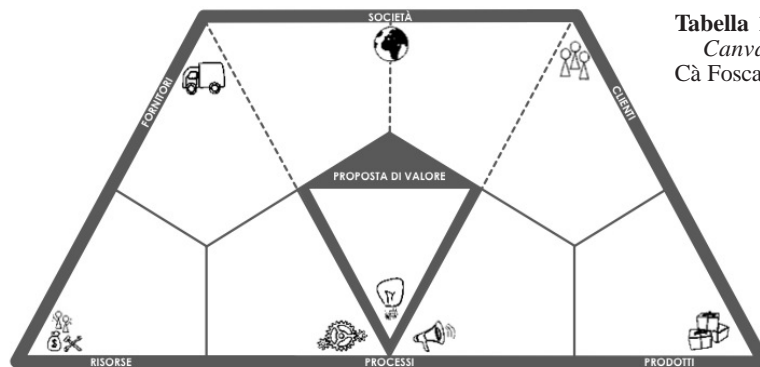


Tabella 2: Le componenti del Canvas

SIMBOLO GRAFICO (Elementi del Canvas)	CATEGORIA CICLO DEL VALORE	DESCRIZIONE	ESEMPIO: (da un Canvas di una particolare categoria di clienti della società del caso esaminato) Tutte queste note sono poi inserite nel Canvas con dei Post it (fisici o virtuali) negli appositi riquadri.
1. <MONDO>	SOCIETA' (chi sono i nostri stakeholder). L'impresa riceve dalla società risorse ambientali, culturali e politico-economiche.	La società rappresenta l'insieme dei fattori ambientali, culturali, tecnologici, economici e politici che contraddistinguono l'ambiente in cui l'impresa è nata e si è sviluppata.	(ambiente di business)
2. <CAMION>	FORNITORI I fornitori procurano quelle risorse fisiche, intellettuali, umane e finanziarie che l'impresa non detiene.	I Fornitori sono soggetti ed organizzazioni con i quali l'impresa instaura relazioni per l'approvvigionamento di risorse delle quali non dispone.	<u>Ripartizione acquisti:</u> Cartiera: 87%; Distributore: 3%; Centri taglio: 10% <u>Importanza nelle forniture (con valutazione quantitativa):</u> Prezzo basso; Tempestività; Lotto minimo; Qualità; Formato taglio.
3. <RISORSE>	PROCESSI Le risorse prodotte internamente all'impresa vanno ad aggiungersi a quelle ottenute da società e fornitori.	L'impresa dispone di risorse fisiche, intellettuali, umane e finanziarie. Sono definite risorse strategiche quelle fondamentali per l'attività dell'impresa e difficilmente sostituibili.	<u>Materie prime utilizzate:</u> Carta: ... %; Cartone: ... %; Cartoncino: ... %.
4. <INGRANAGGI>	PROCESSI. L'impresa ricombina e trasforma le risorse attraverso i processi.	I Processi sono un insieme di attività tra loro collegate nelle quali vengono impiegate le risorse per creare valore e per produrre beni e servizi destinati ai clienti	<u>Investimenti effettuati:</u> Impianti: ... %; Risorse Umane: ... %; Rete commerciale: ... %
5. <MEGAFONO>	PROCESSI. Attraverso i processi il risultato di tali trasformazioni viene comunicato e trasferiti all'esterno.	I Processi rivolti all'esterno sono un insieme di attività tra loro collegate nelle quali vengono impiegate le risorse per creare valore e per trasferire i beni e i servizi ai clienti nel modo più efficace ed efficiente.	<u>Dimensioni lotto (in pezzi):</u> Minimo: 16.600; Tipico: 90.000; Massimo: 2.000.000.
6. <LAMPADINA>	PROPOSTA DI VALORE. E' l'insieme dei vantaggi che l'impresa promette di offrire a sé, ai suoi clienti, ai suoi fornitori ed alla società.	La proposta di valore sono i beni ed i servizi risultanti dall'attività economica e sono volti a soddisfare i bisogni ed i desideri dei clienti.	Rapidità Magazzino
7. <SCATOLE>	PRODOTTI. I risultati della ricombinazione delle risorse sono i prodotti, alcuni hanno valore economico, mentre altri hanno valore sociale.	I Prodotti sono i beni ed i servizi risultanti dall'attività economica e sono volti a soddisfare i bisogni ed i desideri dei clienti.	<u>Prodotti realizzati:</u> Scatoloni: 3%; Astucci: 44%; Espositori: 2%; Scatole: 33%; Altro: 19%.
8. <OMINI>	CLIENTI. Tali prodotti sono destinati ai clienti, persone o organizzazioni che riconoscono al prodotto un valore economico.	I Clienti sono i soggetti cui l'impresa intende rivolgere espressamente i suoi beni e servizi.	<u>Dimensione clienti:</u> molto grandi; <u>Mercato di riferimento:</u> Nazionale/Globale; <u>Offerta focalizzata:</u> specifici settori.
9. <MONDO>	SOCIETA'. Il ciclo deve concludersi generando un valore sociale attraverso il quale l'impresa ricompensa la società per le risorse ricevute.		

GIORNO PER GIORNO

Sono sempre tutti "commercialisti". O forse no?

Storia tragicomica di ordinario discredito gettato sulla nostra categoria

Martedì 7 gennaio 2014.

Rientro in studio dopo qualche giorno di pausa. La mattina scorre via. Vado a pranzo, ma non al solito bar (con il 31/12 ha chiuso, ma non per la crisi: i gestori se ne sono andati - fortuna loro! - in pensione). Solitamente leggevo *Repubblica*; in questo bar, invece, ora trovo *Il Corriere della Sera*, e mi "adequo" (deformazione professionale). Mentre attendo il mio panino, sfoglio frettolosamente il quotidiano. La mia attenzione viene subito calamitata dall'ennesimo "commercialista" coinvolto in affari poco edificanti. Ma sarà davvero un collega? Controllo. È un attimo, un click: <http://www.cndcec.it/Portal/AnagraficheCM/Ricerca.aspx>. Risultato della ricerca: "La ricerca non ha prodotto risultati."

Qualcosa evidentemente non torna. Forse la giornalista ha trascritto male il nome? Digito tutte le soluzioni possibili, ma la risposta è sempre la stessa: "La ricerca non ha prodotto risultati." Mangio il mio panino di malavoglia (mi è passata la fame!) e rientro in studio, intenzionata a fare chiarezza. Cerco l'indirizzo email della redazione del 'Corriere' e scrivo:

Buongiorno,
leggendo il Vs quotidiano di quest'oggi (07/01/2014), ho potuto notare che l'articolo in prima pagina intitolato "Il fiscalista dei potenti. Scoperto l'archivio di politici, manager e 007" riporta un errore. Infatti, nell'articolo si parla di tale Paolo Oliverio il quale viene indicato più volte (anche nel proseguito dell'articolo, a p. 25) con la qualifica di "commercialista". Da un controllo effettuato all'Albo unico nazionale tenuto dal Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili (<http://www.cndcec.it/Portal/AnagraficheCM/Ricerca.aspx>), tale soggetto non risulta essere iscritto all'Albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili, e pertanto non è in alcun modo "commercialista". Vista anche la condotta non esattamente irreprensibile ascritta al soggetto di cui sopra, l'errata associazione del soggetto alla categoria professionale dei commercialisti getta inevitabilmente discredito all'intera categoria professionale ed ai singoli che quotidianamente lavorano onestamente. A tutela dell'immagine di tutta la categoria dei commercialisti (titolo ascrivibile esclusivamente agli iscritti all'Albo nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili, sezione A (con il distinguo tra dottori commercialisti e ragionieri commercialisti)), credo sia doveroso da parte Vostra riconoscere pubblicamente l'errore e porre le dovute scuse alla categoria.

Per opportuna conoscenza, inoltre la segnalazione inviata alla redazione del "Corriere della Sera" anche al mio Ordine e al CNDCEC (Presidenza e Ufficio stampa). Sono ormai a casa. Il cellulare lampeggia. Sono curiosa, e guardo chi è. È lei, la giornalista autrice dell'articolo.

Da: Sarzanini Fiorenza

Inviato: martedì 7 gennaio 2014 19:33

A: silvia.decarli@studiouber.com

SILVIA DECARLI

Ordine di Trento e Rovereto

Oggetto: Buonasera, a noi risulta che lui è commercialista in base agli atti processuali e pertanto a quelli ci stiamo attenendo. Adesso farò ulteriori verifiche. Intanto la ringrazio per la segnalazione. Fiorenza Sarzanini

Bene, - mi dico - la giornalista farà le sue verifiche e domani rettificherà.

Mercoledì 8 gennaio 2014.

Sono davvero curiosa di vedere se la Sarzanini ha verificato l'attendibilità delle sue fonti d'informazione. Digito l'indirizzo web del Corriere della Sera. Quanto leggo ha davvero dell'incredibile: "Eccoli i primi dossier sequestrati nell'archivio segreto del commercialista Paolo Oliverio, arrestato nell'inchiesta sui padri Camilliani e adesso sotto indagine per l'attività di ricatto che avrebbe effettuato su manager, politici, 007, alti ufficiali della Guardia di Finanza."

Il soggetto in questione viene ancora qualificato come "commercialista". Scrivo allora al Consiglio Nazionale, girando la risposta ricevuta dalla giornalista.

In merito a quanto da me inoltrato per conoscenza ieri relativamente a quanto in oggetto, inoltre la risposta ricevuta dalla giornalista Fiorenza Sarzanini, autrice dell'articolo.

Considerata la risposta dalla giornalista (di seguito riportata), ma anche il suo articolo odierno disponibile online (http://www.corriere.it/cronache/14_gennaio_08/ape-regina-ricatti-150-mila-euro-fascicoli-segreti-fiscalista-5378c2ba-782c-11e3-8d51-efa365f924c5.shtml) in cui nuovamente si qualifica Oliverio come "commercialista", chiedo cortesemente conferma a Codesto Spettabile Consiglio Nazionale circa l'iscrizione di Paolo Oliverio all'Albo nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili. Nel caso in cui (come anche da consultazione odierna dell'Albo unico disponibile online) Oliverio non sia un commercialista in quanto non iscritto all'Albo, chiedo cortesemente un intervento del CNDCEC, anche a mezzo stampa, per definire chiaramente e univocamente la qualifica del soggetto innanzi citato e contribuire alla tutela dell'immagine della categoria, oltre che a ristabilire la verità processuale (se è vero, come sostiene la giornalista, che dagli atti processuali Oliverio risulta essere un commercialista). In attesa di cortese risposta in merito, porgo cordiali saluti.

All'ora di pranzo mi fiondo sul Corriere (versione cartacea). Magari - mi dico - nella versione online non sono riusciti a tener conto della rettifica! E invece

no. L'articolo dedicato alla vicenda, in prima pagina, riporta ancora, nell'occhiello, "il commercialista". E io riscrivo alla Sarzanini:

La ringrazio per la Sua risposta.

Tuttavia, devo constatare che - nonostante la mia segnalazione - anche nel quotidiano di quest'oggi il Suo articolo qualifica Paolo Oliverio come commercialista, addirittura evidenziando "il commercialista" nell'occhiello.

Devo quindi dedurre che le Sue verifiche abbiano portato ad un esito diverso rispetto al dato riportato (anche quest'oggi) sul portale del Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili, ovvero la non appartenenza del soggetto di cui sopra al ns ordine professionale. Le sarei grata se volesse fornire anche a me le evidenze ottenute dalle Sue verifiche.

Alle ore 18.06 ricevo questa email dall'ufficio stampa del Consiglio Nazionale:

Da: Parracino Mauro

Inviato: mercoledì 8 gennaio 2014 18:06

A: 'Silvia Decarli'

Oggetto: R: I: FYI: segnalazione errata attribuzione titolo di "commercialista" in articolo apparso su Corriere della Sera Buonasera, dalle nostre ricerche Paolo Oliverio non risulta essere iscritto a Roma e, come lei ha potuto verificare, il suo nome non risulta nell'Albo unico nazionale. Con estrema probabilità non è quindi un nostro iscritto. E' quanto ho detto alla Sarzanini, che si è impegnata a specificarlo nel pezzo sulla vicenda che dovrebbe uscire domani.

La ringrazio per la collaborazione.

Un cordiale saluto.

Mauro Parracino

Bene - mi dico - domani avremo la smentita. Ma poi mi soffermo a leggere meglio: "Con estrema probabilità non è quindi un nostro iscritto". Ma cosa vuol dire? Ma è davvero possibile che il nostro Consiglio Nazionale non sia in grado di stabilire con assoluta certezza se un soggetto è o non è iscritto all'Albo, è o non è un commercialista, ma solo "Con estrema probabilità"? Prendo atto tristemente e vado a dormire. Domani è un altro giorno e si vedrà...

Giovedì 09 gennaio 2014.

Compro il Corriere. Leggo velocemente la prima pagina mentre faccio colazione: nulla. Vabbè - mi dico - del resto l'ufficio stampa del Consiglio Nazionale mi ha scritto che la Sarzanini si è impegnata a specificarlo nel pezzo che "dovrebbe" uscire domani, quindi forse potrebbe non essere uscito il suo articolo. Magari domani.

Arriva sera. Sfoglio il "Corriere della Sera" che ho comprato questa mattina. Arrivo a pagina 24 e, a fondo pagina, trovo l'articolo della Sarzanini sulla (ormai "mia preferita") vicenda. Nessuna specificazione nel pezzo. Constato però che almeno non ha usato il termine "commercialista" per qualificarlo, solo "fiscalista" (ecco spiegato perché mi arrabbio tanto quando mi chiamano "fiscalista", o anche "tributarista"). Probabilmente non lo specificherà mai, ma almeno non lo definisce più per quello che non è, ovvero un collega. Considero chiusa e archiviata la vicenda.

Venerdì 10 gennaio 2014.

Arrivo in studio. Apro il sito del Corriere e cerco l'articolo della Sarzanini. Eccolo: "Il fiscalista dei Camilliani lavorava per i servizi segreti". Nell'articolo anche la smentita che l'Oliverio sia un commercialista: "l'Ordine Nazionale dei commercialisti smentisce che sia iscritto all'albo". Finalmente. Ora di pranzo. Stesso bar, stesso quotidiano. Ma ora sono più rilassata. A fondo pagina (prima pagina), campeggia però questo bel titolo: "La vita segreta del commercialista: ha lavorato 2 anni per gli 007".

IO NON CI POSSO CREDERE!

Leggo tutto l'articolo, che dalla prima pagina continua a p. 23. Tra le righe, tra parentesi, trovo anche qui la smentita che si tratti di un commercialista ("l'Ordine Nazionale dei commercialisti smentisce che sia iscritto all'albo").

Ma come - mi chiedo - se il Consiglio Nazionale (non l'Ordine nazionale, *sic!*) dei Commercialisti ha smentito l'appartenenza del soggetto in questione all'Albo, perché continua a qualificarlo come "commercialista"?

Rientro in studio. Provo a contattare telefonicamente l'ufficio stampa del Consiglio Nazionale, ma il centralino mi informa che "no ce sta nessuno"; se ne vanno alle 14.30 (e sono già le h.14.37!). Mi fiondo sulla email. E scrivo alla giornalista e al direttore del Corriere, Ferruccio de Bortoli. Per conoscenza, inserisco (ovviamente?) il Consiglio Nazionale (Presidenza - ne avessimo una! -, chissà chi leggerà la mia email, se qualcuno la leggerà), gli ODCEC di Trento e Rovereto (il mio), di Milano (per competenza territoriale: il "Corriere della Sera" ha sede a Milano; sia mai che qualcuno si prenda a cuore la vicenda!) e di Roma (pare che lì avesse lo studio l'Oliverio):

Gentile dott.ssa Sarzanini,
facendo seguito alla ns. corrispondenza degli ultimi giorni relativa agli articoli apparsi sul Corriere della Sera a Sua firma (di cui è stato informato anche il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, oltre all'Ordine dei dottori commercialisti di Trento e Rovereto, mio Ordine di appartenenza), devo rilevare che ancora, anche sul quotidiano di quest'oggi, si qualifica - e nuovamente nel titolo - Paolo Oliverio come "commercialista",

SEGUE IN ULTIMA

PRINCIPI CONTABILI

Valutazione d'azienda

L'OIV dà slancio al processo di *best practices* nel campo delle valutazioni

1. Premessa

In un recente articolo¹ il prof. Luigi Guatri, ricordando come sia importante la leggibilità di un libro attraverso un «*linguaggio limpido, cristallino, non infarcito di anglicismi*» al fine di metterlo a disposizione anche dei «*non specialisti*», ha ricordato come la larga parte dei dottori commercialisti sono considerati non specialisti nel campo delle valutazioni.

L'affermazione è senz'altro condivisibile e ha suscitato nello scrivente la volontà di analizzare le motivazioni che hanno condotto i professionisti a questa situazione.

In primo luogo va considerata la **formazione scolastica**. Grazie al confronto con vari colleghi, è stato riscontrato come l'insegnamento delle tecniche di valutazione d'azienda, perlomeno nelle università del Veneto, è stato spesso posto in secondo piano rispetto alla trattazione di altre tematiche riconducibili all'Economia Aziendale e alla Ragioneria: si pensi, per esempio, al maggior spazio dato all'analisi di bilancio piuttosto che alla contabilità industriale. Addirittura, in qualche università, i colleghi non hanno nemmeno sentito parlare di Valutazione d'Azienda! È noto, inoltre, senza considerare l'istruzione universitaria, come la materia non appaia nei programmi degli istituti tecnici.

In secondo luogo il fenomeno è dovuto alla **formazione professionale** degli stessi consulenti. Esaminando l'offerta formativa dei vari enti di formazione, raramente si vedono corsi ben strutturati che diano ampio spazio alla materia: è forse adeguato un corso di una giornata intera per affrontare la tematica di tutte le metodologie valutative? La maggior parte dei corsi ben strutturati sono proposti fuori dal Veneto, hanno un costo non indifferente e comunque hanno durata insufficiente per garantire la formazione di una preparazione specialistica in materia.

Vi sono poi motivazioni riconducibili alla **tipologia di imprese clienti**. Il tessuto imprenditoriale italiano è caratterizzato da imprese non quotate di medio-piccole dimensioni. I modelli valutativi finanziari e dei multipli, utilizzati frequentemente in altri Stati (fra tutti i paesi anglosassoni), hanno incontrato nel tempo molte difficoltà di applicazione in Italia. Ciò a causa della scarsa diffusione di *budget* e piani industriali fra le piccole imprese italiane e alla carenza di transazioni comparabili da prendere a riferimento.

Infine, non bisogna dimenticare la **tradizionale specializzazione dei commercialisti italiani nella fiscalità**, a scapito della cultura aziendalistica. Negli studi professionali italiani sono certamente più diffuse riviste fiscali piuttosto che riviste dedicate alle tematiche legate al Controllo di Gestione o per l'appunto alla Valutazione d'Azienda.

ANDREA CECCHETTO

Ordine di Vicenza

da. Ciò è tuttavia colpa anche della burocratizzazione dello Stato italiano che continua ad accrescere gli adempimenti fiscali, il più delle volte inutili, con ciò sottraendo tempo ai professionisti per specializzazioni e formazione. Se tutto questo è vero, non va sottaciuta l'**incapacità** a livello non solo nazionale, ma anche internazionale, di **pervenire a delle best practices comuni in ambito delle valutazioni d'azienda**. Ne è derivata una maggiore difficoltà di specializzazione dei professionisti, smarriti di fronte a differenti posizioni dottrinali cui fare riferimento, al moltiplicarsi di libri e manuali specialistici non sempre così «*leggibili*» come auspicato dal prof. Guatri.

È pur vero che l'Università Bocconi ha il merito di aver creato e portato avanti negli anni una *scuola del valore* che ha contribuito a creare dei principi e delle metodologie diffuse anche nella prassi professionale, a partire da quel libro del prof. Luigi Guatri, *La teoria di creazione del valore. Una via europea*, che aveva l'intento di «*accreditare in sede accademica la teoria di Creazione del valore, in una versione che si propone di adattarla alla cultura europea*»².

2. Esigenza di *best practices* nelle valutazioni economiche

L'attuale situazione economico-finanziaria, caratterizzata da una forte crisi morale ed economica, ha accresciuto le incertezze del *modus operandi* in campo valutativo da parte degli operatori del settore, come pure la diffidenza dei committenti nei confronti degli stessi *valuers*.

In altre parole, dal 2008, si sta ripetendo quella situazione che si era creata negli anni Novanta con le *internet companies* prive di storia, negli anni Ottanta con la *rivoluzione biotech*, negli anni Sessanta con il boom dell'elettronica o negli anni Venti con le innovazioni tecnologiche: momenti di discontinuità che portano con sé irrazionalità e smarrimento. Momenti che mettono seriamente alla prova i metodi di valutazione generalmente adottati nella comunità finanziaria³. È su questo solco che si innesta, in maniera sempre più forte, l'esigenza di ridurre le discrezionalità da parte degli esperti e di fornire delle linee comuni ai professionisti per dar loro il modo di espletare al meglio i loro incarichi, esi-

genza ben evidenziata dalla rivista *Press* che ha dedicato interamente il n. 48 dell'ottobre 2012 alle valutazioni economiche.

Va detto che molte associazioni, sia a livello nazionale che internazionale, si sono rese promotrici in questi anni di svariati tentativi di introduzione di *best practices* in materia di valutazione aziendale.

In **Europa**, nel 1955 ha iniziato ad operare la *FEE (Federation des Experts Comptables Européenne)*, la quale ha intrapreso negli anni varie iniziative volte ad approfondire i metodi di valutazione da adottare nei processi di stima.

A **livello internazionale**, grazie alla collaborazio-



ne fra enti professionali statunitensi e inglesi, è nata l'Ivsc (*International Valuation Standards Council*) che attraverso l'emanazione dei principi internazionali di valutazione (*Ivs - International Valuation Standards*) ha realizzato la divulgazione di standard valutativi internazionali.

In **Italia** è stato recentemente fondato l'Organismo Italiano di Valutazione (OIV), aderente all'Ivsc.

Fondazione OIV è una *non-member association* promossa da AIAF, ANDAF, ASSIREVI, Borsa Italiana, CNDCEC e Università Bocconi ed è nata per aiutare i *valuers* nella redazione di relazioni di stima sempre più affidabili attraverso la diffusione di principi comuni condivisi in ambito valutativo. I valutatori potranno dunque aderire ai Principi Italiani di Valutazione (PIV) nello svolgimento degli incarichi valutativi attraverso una adesione volontaria che dovrà essere contenuta nella relazione di stima. Tale adesione non potrà essere parziale⁴.

L'idea di fondo è quella di PIV non in contrasto con i criteri valutativi previsti dalla legge, da regolamenti o da norme contabili.

Il messaggio diffuso nel corso della prima Conferenza internazionale sulla valutazione d'azienda, svoltasi a Milano il 22 ottobre 2012 presso l'Università Bocconi, sottolineato dall'intervento del prof. Mauro Bini, è il seguente: fintanto che due

SEGUE A PAGINA 6

¹ Guatri L., *Un'opera di Pellegrino Capaldo. «L'azienda centro di produzione»*, in La valutazione delle aziende, n. 9/2013, pag. 3. Finanza e Valore Editore, Milano.

² Guatri Luigi, *La teoria di creazione del valore. Una via Europea*, Egea, Milano, 1991, pag. 1. L'«adattamento», come lo definisce il prof. Guatri, si riferisce ai contributi di autori prevalentemente anglosassoni, dove la Teoria del Valore ha trovato terreno fertile. Fra tutti, si cita l'opera di A. Rappaport *Creating Shareholder Value*, The Free Press, New York, 1986.

³ Si veda al riguardo Guatri Luigi e Zanetti Laura, *Le Ipo delle aziende internet*, Egea, Milano, 2012.

⁴ Salvo non vi siano disposizioni di legge o regolamentari o norme contabili che giustifichino un allontanamento dai PIV, motivazioni che devono essere spiegate nella relazione di valutazione.

L'OIV dà slancio al processo di *best practices* nel campo delle valutazioni

SEGUE DA PAGINA 5

esperti, dotati delle stesse competenze e delle stesse informazioni, incaricati a redigere una perizia relativamente ad un medesimo comparto aziendale ad una certa data, arriveranno a relazioni di stima molto differenti fra loro, i committenti non potranno mai avere fiducia nei giudizi valutativi e continuerà ad essere avvertito il bisogno di introduzione di *best practices*.

OIV nasce in Italia sulla scia di tale sentita esigenza al fine di promuovere in Italia una vera specializzazione della professione nell'ambito delle valutazioni economiche attraverso varie iniziative che consentano ai professionisti italiani di acquisire quelle competenze necessarie per allinearli alle competenze possedute dai loro colleghi internazionali⁵.

3. Documento OIV «La rete concettuale di base (Conceptual Framework)»

Il documento *in progress* pubblicato il 20 marzo 2013 da OIV⁶ «La rete concettuale di base (Conceptual Framework)» si colloca all'interno dell'ambizioso programma di emanazione dei Principi Italiani di Valutazione (PIV) che si articoleranno in quattro parti:

parte prima – La rete concettuale di base (*conceptual framework*)

parte seconda – I principi generali di valutazione relativi all'incarico e al processo valutativo;

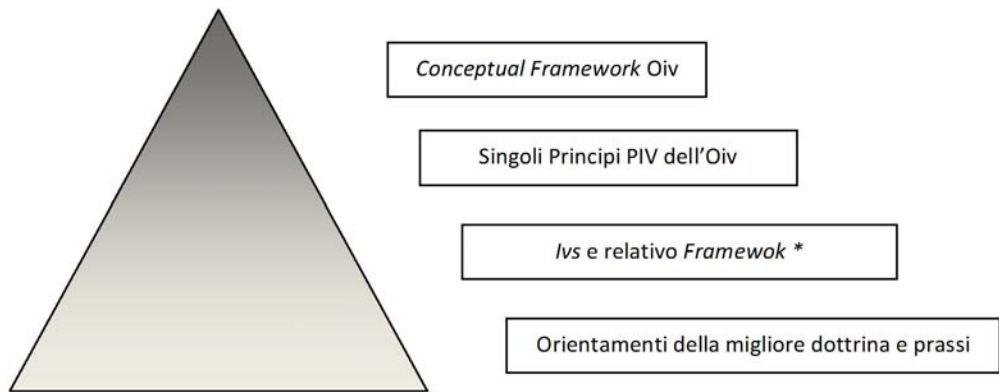
parte terza – I principi per la valutazione di specifiche attività/passività nonché di complessi aziendali in funzionamento e delle interessenze partecipative dei medesimi;

parte quarta – I principi per applicazioni specifiche per particolari aziende o in particolari contesti. A sua volta, il documento, è strutturato in un'introduzione e in una prima parte, corredata da un glossario.

L'introduzione ripercorre la funzione dell'OIV, «*acrescere la credibilità delle valutazioni e per questa via la fiducia degli utilizzatori finali dei servizi di valutazione*», ricordando come l'OIV partecipi all'attività dell'Ivsc. Tale funzione viene espletata dall'organismo italiano attraverso:

- la emanazione e il continuo aggiornamento di Principi Italiani di Valutazione (PIV);
 - l'emanazione di guide tecniche per gli esperti di valutazione;
 - la promozione della diffusione delle competenze e dei principi etici degli esperti di valutazione.
- L'introduzione prosegue elencando le finalità dei PIV, fra le quali si evidenzia l'obiettivo di ridurre le diversità nella pratica delle valutazioni favorendo la convergenza di differenti prassi valutative in diversi settori e in diversi campi di specializzazione.

Nella parte conclusiva, l'introduzione elenca le



* Nel grafico sopra riportato gli Ivs sono stati sotto-ordinati rispetto ai principi nazionali PIV nel senso che, pur nella consapevolezza che i PIV non sono altro che applicazioni concrete/adattamenti dei principi internazionali al nostro contesto nazionale, nel momento della loro emanazione essi rappresenteranno per i professionisti italiani le «regole» da rispettare. Solo in questo senso gli Ivs resteranno secondari per i valutatori, di ausilio eventuale nelle situazioni di difficoltà interpretative dei PIV in Italia (un po' come avviene per le leggi, allorché si prende visione delle relazioni parlamentari accompagnatorie ad esse relative)⁷.

cinque fasi di ogni processo valutativo:

1. la fase della raccolta e dell'analisi critica della base informativa;
2. la fase dell'analisi fondamentale;
3. la fase della scelta delle metodologie di stima;
4. la fase della identificazione dei principali fattori di rischio con l'indicazione del loro trattamento;
5. la fase della redazione della relazione di stima.

Passando alla **parte prima** del documento, viene innanzitutto precisato che la rete concettuale di base «*contiene i concetti, le definizioni e i principi generali cui fanno riferimento i PIV*», con ciò stabilendo una sovra-ordinazione delle indicazioni in essa contenute rispetto ai singoli principi.

Il documento prosegue evidenziando quella che può essere considerata la «*clausola generale*» in campo valutativo: «*l'opinione di valore cui giunge l'esperto deve essere:*

- a) razionale
- b) verificabile
- c) coerente
- d) affidabile»

con ciò riprendendo, di fatto, gli insegnamenti derivanti dalla migliore dottrina.

Il punto 3 del documento si occupa dei requisiti dell'esperto, sintetizzati nel prospetto sotto riportato, che devono essere oggetto di attestazione specifica nella relazione di stima:

I requisiti dell'esperto valutatore secondo il documento OIV «*Conceptual Framework*»:

Il punto 4 è invece dedicato alla base informativa, la quale è costituita da dati ed ipotesi che devono consentire all'esperto di esprimere un giudizio informato con il necessario spirito critico (*professional skepticism*). Il documento, ribadendo la necessità della completezza della base informativa, introduce un importante concetto: l'informazione raccolta dall'esperto deve essere tutta quella base informativa «*ragionevolmente reperibile ad un costo coerente con l'incarico ricevuto (dove il costo deve fare riferimento ad una struttura adeguata allo svolgimento dell'incarico)*».

Si potrebbe al riguardo aprire un dibattito sul concetto di «*struttura adeguata*». Lo scrivente fa partecipi i lettori di alcuni interrogativi che lo stesso si è posto e ha riportato nella lettera di commento inviata all'OIV:

- ha struttura adeguata allo svolgimento

SEGUE A PAGINA 7

I requisiti dell'esperto valutatore secondo il documento OIV «Conceptual Framework»:

ETICA l'esperto deve rispettare l'etica professionale (adesione al «*Code of Ethical Principles for Professional Valuers*» dell'IVSC)

INDIPENDENZA l'esperto deve garantire l'indipendenza richiesta rispetto al tipo di mandato ricevuto: indipendenza totale nelle *valutazioni ufficiali* e in quelle *libere con equo apprezzamento*, indipendenza parziale che deve evidenziare i profili di interesse del mandante nelle *valutazioni di parte*⁸

OGGETTIVITÀ l'esperto deve mantenere oggettività nella ricerca, nell'acquisizione delle informazioni, nelle elaborazioni e nella trasmissione dei risultati. Deve tenere separati dati di fatto dalle interpretazioni e dai giudizi personali

DILIGENZA l'esperto deve svolgere le varie fasi peritali, compresa quella di decisione della valutazione dell'incarico, con diligenza

PROFESSIONALITÀ E COMPETENZA l'esperto deve possedere un livello di professionalità e competenza tecnica tali da consentirgli l'espletamento dell'incarico. A tale fine egli deve presentare una sintetica presentazione della propria figura professionale

⁵ Si veda l'intervista al prof. Mauro Bini riportata alle pagg. 4-6 della rivista Press dell'ottobre 2012 in precedenza citata.

⁶ Al momento di redazione dell'articolo, il documento è ancora nella fase di Exposure Draft, ed è scaduto il termine di presentazione delle lettere di commento. Si coglie l'occasione per ricordare, infatti, come lo sviluppo di ogni principio OIV si fonda su un *due process* articolato come segue: circolazione riservata ad un gruppo di *referee* esterni espressione delle principali categorie degli attori economici e politici in campo di valutazione, pubblicazione sul sito OIV nella forma di Exposure Draft per una consultazione del pubblico che è invitato ad inviare lettere di commento, pubblicazione sul sito nella forma di *Near final draft*, versione modificata del documento per recepire emendamenti, pubblicazione del documento finale approvato.

⁷ Il documento OIV, infatti, ricorda come «l'articolazione dei Principi Italiani di Valutazione è ispirata alle stesse logiche (degli IVS), pur prevedendo un maggiore dettaglio».

⁸ La differente nozione di indipendenza appare in tutta la sua evidenza se si pensa al differente ruolo del CTU e del CTP. Entrambi possono fornire una valutazione ad un complesso aziendale, ma il loro coinvolgimento rispetto all'azienda oggetto di apprezzamento è del tutto differente perché differenti sono i loro ruoli e i loro mandanti. Al riguardo si rimanda alla trattazione della dott.ssa Emanuela Fusa in *La valutazione d'azienda*, Sistemi Editoriali, Napoli, 2010, pagg. 337 e seguenti.

L'OIV dà slancio al processo di *best practices* nel campo delle valutazioni

SEGUE DA PAGINA 6

dell'incarico uno studio professionale di buone dimensioni che ha a disposizione banche dati, manuali e riviste specialistiche ma che non dispone di abbonamento alla banca dati Bloomberg⁹ al fine di supportare la determinazione dei tassi di interesse?

- ha struttura adeguata uno studio professionale di ridotte dimensioni che non disponendo degli input presenti nelle banche dati si affida a società esterne di reperimento dati *in toto* (con la connessa difficoltà di verifica dei dati forniti)?
- ha struttura adeguata uno studio di modeste dimensioni incentrato sulla sola figura di un docente universitario/professionista che, grazie alla collaborazione con l'università, può disporre di libri e riviste specialistiche e accesso ai dati presenti nella banca dati Bloomberg?

Questi interrogativi fanno capire come la struttura di studio ha certamente una importanza fondamentale nel processo valutativo. Qualora mancasse, occorrerebbe fare affidamento a strutture esterne, ma è imprescindibile la competenza del valutatore che ha l'obbligo di saper verificare e valutare i dati forniti grazie all'esperienza, alla preparazione tecnica e all'aggiornamento continuo.

Interessante anche il punto 5 del documento OIV che si occupa della finalità delle stime e della necessaria coerenza fra configurazione di valore di riferimento e metodologie valutative scelte. Sei sono le configurazioni di valore di riferimento: il valore intrinseco o fondamentale, il valore di mercato, il valore d'investimento, il valore negoziale equitativo, il valore convenzionale, il valore di smobilizzo.

Fra queste, rimandando al documento OIV per ulteriore approfondimento, si segnala il valore intrinseco o fondamentale, che corrisponde al valore economico del capitale, ossia alla valutazione di un'azienda che un qualsiasi soggetto razionale operante senza vincoli sul mercato, in trasparenza informativa, dovrebbe esprimere in funzione dei benefici e dei rischi correlati.

Nei successivi punti del documento OIV si affrontano principalmente le seguenti tematiche:

- prospettive di valutazione, con ciò intendendo la prospettiva degli operatori o di uno specifico soggetto;
- data di valutazione, da non confondere con la data di redazione della relazione. Al riguardo si potrebbe innestare la problematica tipica delle perizie di rivalutazione ai fini del *capital*

gain, relativa all'utilizzabilità dei dati contabili successivi alla data di riferimento della valutazione ma antecedenti alla data di redazione della perizia – il documento OIV definisce queste perizie *retrospettive*¹⁰;

- presupposti della valutazione, in quanto una cosa è valutare in prospettiva *going concern*, del tutto differente è invece l'impostazione da seguire in perizia se si è in presenza di condizioni di liquidazione¹¹;
 - unità di valutazione, con la definizione di ramo d'azienda;
 - trattamento della fiscalità nelle perizie di stima;
 - definizione e trattazione delle metodiche di valutazione, nelle quali ricondurre le principali metodologie valutative utilizzate nella prassi professionale:
 - a) metodica di mercato (*market approach*), cui si riconducono le metodologie dei multipli;
 - b) metodica dei flussi di risultati attesi (*income approach*), cui fanno riferimento le metodologie reddituali, finanziarie, dell'extra-reddito e delle opzioni, nonché il metodo misto con stima autonoma dell'avviamento;
 - c) metodica del costo (*cost approach*), tipicamente realizzata dalla metodologia patrimoniale.
 - utilizzo corretto di premi e sconti per tradurre le stime di valore sulla base delle metodiche valutative, del costo o dei risultati attesi, in prezzi fattibili¹²;
 - trattazione dei tassi applicabili nelle valutazioni, tipicamente riconducibili al *price of time* (remunerazione monetaria del tempo) e al *price of risk* (remunerazione monetaria del rischio).
- Una trattazione più esaustiva dell'argomento richiede maggiore spazio e comunque sarà oggetto di un ulteriore contributo allorché il documento OIV sarà pubblicato nella versione definitiva, recependo i suggerimenti contenuti nelle lettere di commento dei vari operatori professionali.
- Si conclude il presente contributo citando il prof. Damodaran che, intervistato sul n. 48/2012 della rivista *Press*, ha tracciato le caratteristiche che un valutatore dovrebbe fare proprie in questo periodo di crisi economica:
- capacità di lavorare con informazioni limitate;
 - umiltà;
 - costante voglia di imparare.
- Quest'ultima è certamente una caratteristica apprezzabile tanto nei professionisti giovani che in quelli più anziani. Ma l'OIV dia veramente una mano ai professionisti su questo terreno non solo creando principi italiani di valutazione, ma anche organizzando percorsi specifici che consentano alla categoria dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di fare quel «salto in avanti» necessario per poter finalmente creare una classe di specialisti in questa difficile ma intrigante materia, quale è la Valutazione d'Azienda.

a.cecchetto1@virgilio.it

Contattate il redattore del vostro Ordine. Collaborate al giornale

DIRETTORE RESPONSABILE

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

VICE DIRETTORE

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

Alessandro Bampo
Via Garibaldi, 3 - 32100 BELLUNO
Tel. 0437-941019 Fax 943160
email alessandro.bampo@bampo.it

BOLZANO

Luciano Santoro
Via Mendola, 3 - 39100 BOLZANO
Tel. 0471-052235
email luciano@studiols.bz.it

GORIZIA

Alfredo Pascolin
Piazza della Repubblica, 15 - 34074 Monfalcone (GO)
Tel. 0481-413048 Fax 411529
email alfredopascolin@hotmail.com

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.demarchi@carusoedemarchi.it

ROVIGO

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

TRENTO E ROVERETO

Silvia Decarli
Corso Buonarroti, 13 - 38122 TRENTO
Tel. e Fax 0461- 835949
email silvia.decarli@studiouber.com

TREVISO

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

TRIESTE

Filippo Campailla
Via Mazzini, 20 - 34121 TRIESTE
Tel. 040 - 362442 Fax 361505
email campailla@associazionecommercialisti.com

UDINE

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

VENEZIA

Luca Corró
Via Brenta Vecchia, 8 - 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

Giordano Franchini

Via Custoza, 26 - 37069 VILLAFRANCA (VR)
Tel. 045-6303688 Fax 045-6303423
email giofrank@mduevr.com

VICENZA

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

WEB MANAGER

Maria Ludovica Pagliari
Via Paruta, 33A - 35126 PADOVA
Tel. e fax 049 757931
email commercialistaveneto@giornatedeltriveneto.org

⁹ Nell'analisi presentata si fa riferimento alla sola banca dati Bloomberg, pur nella consapevolezza che la questione potrebbe essere riproposta con riferimento ad altre banche dati accreditate in materia.

¹⁰ Il documento OIV, nei commenti all'art. 7.3, afferma che la valutazione retrospettiva «è una stima compiuta avendo riguardo ad una specifica data del passato assumendo le sole informazioni (storiche e prospettive) disponibili all'epoca ... tutte le valutazioni – contemporanee o retrospettive – devono sempre considerare l'incertezza concernente il futuro». Con riferimento alle perizie «fiscali» lo scrivente, in un precedente contributo, scriveva: «il perito ... ha a disposizione anche i dati contabili riferiti ai primi mesi dell'anno successivo alla data di riferimento della perizia. Ciò può senz'altro agevolare il perito ... ma non può, ad avviso dello scrivente, sostituire il processo previsionale che sta alla base sia della redazione dei budget che dell'applicazione delle metodologie finanziarie e reddituali» (Cecchetto Andrea, *Rivalutazione delle partecipazioni – modalità di redazione della perizia*, nella rivista *La Settimana Fiscale* n. 17/2013, pagg. 27 e seguenti, Il Sole 24 Ore editore, Milano).

¹¹ Interessante al riguardo l'articolo del dott. Mattia Callegari nel n. 212/2013 di questa rivista, *La valutazione delle aziende in esercizio nell'ambito dell'Amministrazione Straordinaria delle grandi imprese in crisi*, nel quale si dibatte sul concetto di risanabilità dell'impresa oggetto di valutazione per l'ammissione alla procedura di Amministrazione Straordinaria.

¹² Riporta infatti il documento OIV, nei commenti all'art. 18.1, come l'applicazione di premi e sconti «non trova normalmente applicazione quando si fa uso della metodica di mercato». Ciò è in parte vero, anche se occorre considerare, come spiega il successivo art. 15.4, che nella prassi valutativa è frequente la rettifica dei multipli di borsa qualora sussista l'esigenza di valutare partecipazioni di controllo con i cosiddetti premi di acquisizione o i premi di controllo (*acquisition premia* e *control premia*).

ISTITUZIONI

Corte Costituzionale: costi e produttività

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

GIULIA LOVATO

Praticante Ordine di Vicenza

DIMINUISCE VERTIGINOSAMENTE la produttività della Corte Costituzionale. Dalle statistiche messe a disposizione nel sito della Consulta, risulta chiaramente che le decisioni annuali sono in continuo calo, dal 2000 ad oggi: dalle 592 decisioni del 2000 si passa alle 316 del 2012, poco più della metà. In pratica, 1 decisione per dipendente/anno e circa 21 decisioni per giudice/anno, considerando che al 31.12.2012 la Corte Costituzionale conta 334 dipendenti tra personale di ruolo in servizio, personale comandato, personale a contratto o con vari incarichi, nonché ovviamente i 15 giudici¹. Nello specifico, le decisioni di cui sopra si ripartiscono, come da grafico qui accanto, in sentenze ed ordinanze. Si può notare che le sentenze hanno avuto un andamento altalenante negli anni in esame: 194 sentenze nel 2000, un picco negativo di 126 nel 2001, di nuovo 198 nel 2005, 210 nel 2010, per arrivare alle 183 sentenze nel 2012.

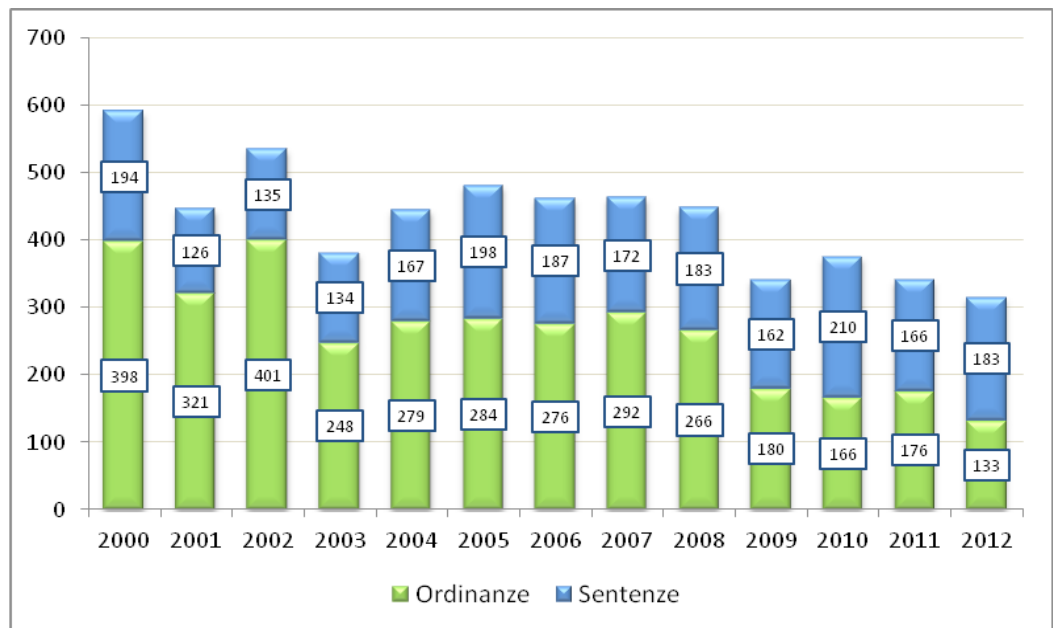
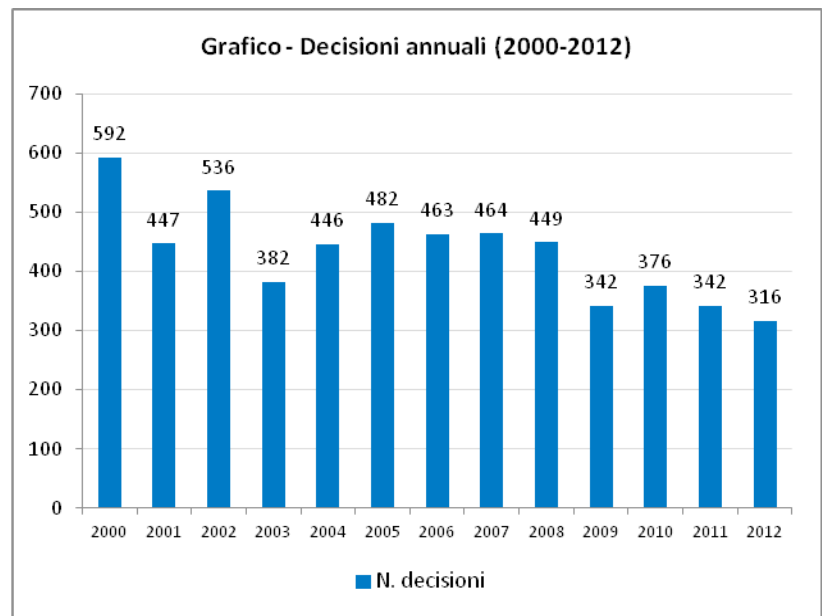
Le ordinanze hanno avuto, invece, un andamento decrescente: dalle 398 del 2000, fino alle 401 del 2002, per poi scendere sotto le 300 dal 2003 in poi, con il picco negativo di 133 ordinanze nel 2012.

Per il secondo anno (si era verificato anche nel 2010), nel 2012 il numero delle sentenze supera il numero delle ordinanze: 183 contro 133.

A questo punto ci si domanda: visto il minor impegno profuso dalla Corte Costituzionale, la stessa ha perlomeno predisposto un parallelo contenimento delle spese per il suo funzionamento?

La risposta, come potete immaginare, è negativa: le spese complessive previste nel 2013 ammontano a quasi 62 milioni, al pari di quelle del 2012. "Per fortuna" è stanziato ogni anno un contributo dello Stato di 52,7 milioni di euro.

Nel dettaglio, dal bilancio di previsione 2013 si osserva che alla categoria 01 – Giudici Costituzionali, al Cap. 101 – Retribuzione, la previsione di cassa ammonta a 7.375.000 Euro, ovvero 1.245.000 in più rispetto al 2012. Alla Categoria 03 – Personale in quiescenza, l'importo totale indicato è 19.300.000 Euro, contro i 18.700.000 del-



- Beni di uso e consumo inerenti a riunioni e attività di ricevimento	€ 47.000,00
- Organizzazione e partecipazione a convegni, conferenze e cerimonie	€ 125.000,00
- Manutenzione Palazzo Consulta e altri locali	€ 110.000,00
- Noleggio macchine d'ufficio e servizi integrati di gestione documentale e stampa	€ 712.000,00
- Manutenzione di mobili, arredi, macchine d'ufficio e attrezz. informatiche	€ 114.000,00
- Materiali d'ufficio ed informatici	€ 193.000,00
- Noleggio, assicurazione e parcheggi autovetture	€ 614.000,00
- Conduzione, manutenzione, assistenza tecnica e aggiornamento sistemi informatici e rete dati	€ 550.000,00
- Manutenzione impianti, elettrico, idrico, di riscaldamento e di condizionamento, antincendio, rete dati fonia, tcvd, pulizia locali, taxa rifiuti, lavanderia e facchinaggio	€ 746.000,00

Estratto dal bilancio della Corte Costituzionale, esercizio 2013

l'esercizio precedente. Sempre in tema di rimborso pensionistico, per i 20 ex giudici costituzionali in quiescenza (e 9 loro superstiti) è stimata, da bilancio di previsione 2013, un'uscita complessi-

va di almeno 5.800.000 Euro: solo 100.000 in meno rispetto al bilancio 2012, nonostante il numero di giudici in quiescenza sia passato da 21 a 20. Decisamente ingente è quindi il costo del tratta-

mento pensionistico riservato ai giudici costituzionali, una volta esaurito il loro mandato. Non da meno sono i privilegi spettanti al Presidente della Corte Costituzionale: uno stipendio pari a circa il doppio di quello del Presidente della Repubblica (circa 500.000Euro² contro circa 240.000³), alloggio di servizio presso il Palazzo della Consulta, auto blu, accesso ai voli di Stato, indennità di rappresentanza, segretari e assistenti, per non parlare di una pensione particolarmente consistente.

Una nota positiva: alla Categoria 04 – Acquisto di beni e servizi, in quasi tutte le voci si rileva una riduzione della previsione di cassa rispetto al 2012, con un risparmio complessivo di 184.000 Euro. Resta fermo che tali spese (vedi tabella accanto) parrebbero del tutto esagerate.

NON SAREBBE A QUESTO PUNTO opportuno rivedere la struttura e la stessa produttività della Corte Costituzionale?

La *spending review* cosa ci sta a fare?

¹ Fonte: Bilancio della Corte Costituzionale, Esercizio 2013.

² Fonte: art. 12, Legge 11 marzo 1953, n. 87 e Nota circolare monitoraggio limiti trattamenti economici del 15/07/2013 della Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento Funzione Pubblica.

³ Fonte: Nota del Segretario Generale della Presidenza della Repubblica, Donato Marra, in risposta al Direttore di "Libero" (2 dicembre 2012), disponibile sul sito www.quirinale.it.

NORME E TRIBUTI

Reti d'impresa: spunti di riflessione e pratici alla luce della circolare 20/E/13 dell'Agenzia delle Entrate

PAOLO DE BIASIO
Praticante Ordine di Belluno

1. PREMESSA E BREVE EXCURSUS NORMATIVO

La circolare 20/E/2013 dell'Agenzia delle Entrate dello scorso 18 giugno – ad interpretazione delle leggi 134 e 221 del 2012¹ – ha contribuito ulteriormente a chiarire la cornice normativa delle reti di impresa. In particolare, il documento di prassi ha fornito le necessarie indicazioni:

- a) in ordine alle conseguenze fiscali derivanti dalla possibilità, per le reti d'impresa, di acquisire autonoma soggettività giuridica; ovvero il regime tributario applicabile alle c.d. **reti-soggetto**;
- b) su alcuni aspetti della disciplina delle reti d'impresa non dotate di soggettività giuridica (le c.d. **reti-contratto**) nonché della disciplina agevolativa, peraltro ad integrazione dei chiarimenti offerti dalla circolare n. 15/E del 2011;
- c) nonché in ordine alla disciplina agevolativa (utili in sospensione d'imposta rispettate condizioni) prevista dall'articolo 42, commi da 2 quater a 2 septies del D.L. 78/2010, convertito con modificazioni dalla legge 221/2012

Lo scrivente, sulla base della cornice normativa ed interpretativa oggi esistente, nonché delle prime esperienze operative conseguite, tratterà alcuni aspetti pratici che, si ritiene, possano essere di qualche utilità a chi (imprenditori, professionisti, personale amministrativo) si possa trovare coinvolto nella stessa tematica.

Si rinvia ad altre fonti² l'analisi del "perché" i soggetti che optino per forme aggregative si indirizzino ad istituti quali la società, piuttosto che l'ATI, il consorzio o la rete di impresa. Mi sia, comunque, permesso affermare che quest'ultima assicura un maggiore grado di flessibilità nel disciplinare i rapporti interni ad una compagine imprenditoriale che – con un obiettivo di medio-lungo termine – ha "(...) lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato" mediante un "programma comune di rete"³.

2. SCELTA DELLA TIPOLOGIA DI RETE ("SOGGETTO" O "CONTRATTO")

a) Rete-Soggetto

In base all'art. 3, comma 4 ter, del D.L. 5/2009 convertito dalla legge 221/12⁴, una rete dotata di un fondo patrimoniale comune può acquisire la soggettività giuridica: la scelta è comunque condizionata all'iscrizione del contratto di rete nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sede, e rimane in ogni caso facoltativa. Qualora la rete acquisisca soggettività giuridica, essa diventa un autonomo soggetto passivo di imposta (la c.d. **rete-soggetto**) con tutti i conseguenti obblighi tributari previsti *ex lege* in materia di imposte dirette (IRES ed IRAP) ed indirette (IVA)⁵. Rimane in ogni caso esistente la soggettività tributaria in capo alle imprese partecipanti. La costituzione di una rete-soggetto viene solitamente preferita nei casi in cui i partecipanti desiderino:

- i) separare contabilmente e fiscalmente – senza possibilità di commistione alcuna – l'attività svolta in forma aggregata con altri partners;
- ii) offrire un'immagine "strutturata" nei confronti di terzi (clienti, banche, etc), calcolando che i costi di gestione di un nuovo soggetto saranno ampiamente bilanciati dai margini di guadagno in entrata da esso derivanti

b) Rete-Contratto

Sia la circolare 4/E/2011 che la risoluzione 70/E/2011 confermano che l'assenza di un'autonoma soggettività giuridica per una rete di impresa – anche in presenza di un fondo patrimoniale e dell'organo comune – comporta che gli atti posti in essere da essa producano i loro effetti direttamente nella sfera giuridica dei partecipanti alla rete. Tale caratteristica individua la c.d. fattispecie della **rete-contratto**, che può essere:

- a) **con rappresentanza delle imprese aderenti**, ove il soggetto esecutore

agisce a nome e per conto di esse;

- b) **senza la rappresentanza delle imprese aderenti**, ove il soggetto esecutore ("capofila") agisce a nome proprio, ma per conto delle imprese aderenti⁶.

Si preferisce tale modalità di aggregazione quando gli aderenti – in un rapporto di estrema fiducia nei confronti del soggetto esecutore – ritengano non sia necessario sostenere i costi di creazione e gestione di un'ulteriore veicolo aggregativo, visti gli scopi prettamente interni della rete (es: scambio di know-how, condivisione di beni e servizi, etc).

3. ORGANO COMUNE E FONDO PATRIMONIALE: NECESSITÀ E CONVENIENZA

a) Organo comune

Qualora la rete voglia ottenere la **soggettività giuridica** sono necessari sia l'organo comune che il fondo patrimoniale, non trascurando l'ulteriore elemento con funzione costitutiva, ovvero l'indicazione – all'interno dell'accordo scritto – di una sede⁷. Nel caso di una **rete-contratto**, la scelta di disporre o meno dei due elementi sopra citati è invece facoltativa. In merito all'**organo comune**, si ritiene esso sia necessario ogniqualvolta lo scopo della rete preveda l'interfacciarsi con soggetti terzi.

A titolo di esempio, l'organo comune (o "soggetto esecutore") può identificarsi in uno dei seguenti soggetti:

1. un'impresa della rete (ovvero la "capofila", o azienda leader);
2. i legali rappresentanti (o delegati) dei partecipanti alla rete.

In ogni caso, al di là della scelta del soggetto cui attribuire il compito di attuare le attività di rete, è bene ribadire che:

- * **nel caso di una rete-soggetto**, l'organo comune agirà necessariamente in nome e per conto della rete⁸, svolgendo una funzione sostanzialmente analoga a quella dell'amministratore di una società. In tal caso nessuna impresa aderente alla rete, che non sia il soggetto esecutore, potrà compiere atti in nome e per conto della rete;

- * **nel caso di una rete-contratto**, l'organo comune potrà:

a - *avere* la rappresentanza delle imprese aderenti (ma non della rete, non disponendo quest'ultima della soggettività giuridica). In questo caso i contratti firmati (e le relative fatture) saranno direttamente intestati alle imprese della rete⁹;

b - *non avere* la rappresentanza delle imprese aderenti. Contratti e fatture saranno intestati all'organo comune, privo di rappresentanza delle imprese della rete, fermo restando che gli effetti del contratto dovranno essere trasferiti alle medesime, secondo le regole stabilite nel contratto purchè vi sia nel contratto di rete una specifica clausola che attribuisca al soggetto esecutore i relativi poteri.

Va rimarcato che, dato il rilevante coinvolgimento di responsabilità in capo ai partecipanti, la scelta dell'**organo comune** deve privilegiare il rapporto di fiducia che questi ultimi nutrono verso di esso.

b) Fondo patrimoniale

In ordine al **fondo patrimoniale**, si evidenzia che – escluso il caso della rete-soggetto – la scelta di disporre o meno è facoltativa¹⁰. E' infatti possibile costituire reti per finalità di semplice scambio, tra le imprese aderenti, di informazioni tecniche o commerciali, o di prestazioni di beni/servizi; in tal caso, non sussistendo un'attività esterna, non vengono richieste risorse finanziarie, e quindi non è necessario alcun fondo patrimoniale. In ogni modo, anche in presenza di un'attività esterna che comporta costi e ricavi, il fondo patrimoniale non è strettamente necessario, potendosi prevedere un meccanismo di ripartizione degli stessi come avviene ordinariamente nella gestione "condominiale": costi e ricavi vengono suddivisi, quindi, in base alle regole indicate nel contratto di rete.

Oltre a quanto sopra, si sottolinea che – per quanto riguarda la *modalità di rendicontazione annua* – la presenza di un fondo patrimoniale, unitamente a quella

SEGUE A PAGINA 10

¹ Sull'argomento, cfr. in questa Rivista. A Bampo "Reti d'impresa: evoluzione normativa "Reti Soggetto", "Reti Contratto"" in Il Commercialista Veneto, n. 210 – Nov/Dic 2012

² Cfr. tabella all'indirizzo <http://www.retimpresa.it/phocodownload/Normative/quadro%20sinottico%20def.pdf>. Righe "Oggetto" e "Altre note differenziali"

³ Cfr. art.3, comma 4 ter, D.L. 5/2009

⁴ La disciplina, oggi vigente, è il risultato della seguente evoluzione legislativa: la norma è stata introdotta con l'art. 3 commi 4 ter e ss. del D.L. 10 febbraio 2009 n.5, convertito nella L. 9 aprile 2009 n.33, modificata ed integrata con la L. 23 luglio 2009 n.99 e con L. 30 luglio 2010 n.122, che ha convertito il D.L. n.78/2010, nonché modificata in forza di L. n.134/2012 (che ha convertito con modifiche D.L. n.83/2012) e di D.L. n.179/2012, convertito con modifiche dalla Legge 17 dicembre 2012 n.221, in vigore dal 19 dicembre 2012

⁵ Cfr. Circ. 20/E/2013, par. 2 "La rete soggetto"

⁶ Riguardo le modalità di gestione dei rapporti tra "capofila" e "aderenti", vedasi il paragrafo successivo

⁷ Cfr. art. 3 commi 4 ter e quater del D.L. 10 febbraio 2009 n.5

⁸ Cfr. art.3 comma 4 ter, lettera e) del D.L. 10 febbraio 2009 n.5

⁹ Anche se la legge non prevede più l'applicazione dello schema del *mandato* (soluzione prefigurata nella disciplina precedente del contratto di rete, ossia prima della riforma della legge 134/2012) al tempo stesso non lo vieta, e quindi nulla impedisce di fare ricorso a questa impostazione del rapporto tra soggetto esecutore e imprese partecipanti alla rete

¹⁰ Cfr. art. 3: punto 2), lettere a) e c) del comma 4 ter; comma 4 quater del D.L. 10 febbraio 2009 n.5

Reti d'impresa: circolare 20/E/13 dell'Agenzia delle Entrate

SEGUE DA PAGINA 9

dell'organo comune, comporta i seguenti obblighi¹¹:

a) redigere, entro 2 mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale, in caso di attività commerciale della rete, una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio delle Società per azioni;

b) depositare questa sorta di bilancio presso l'ufficio del Registro delle Imprese del luogo dove la rete ha sede.

Si vuole inoltre sottolineare che entrambi questi obblighi, interpretando la norma in termini letterali, sono indipendenti dalla soggettività giuridica della rete: infatti la scelta della modalità di rendicontazione dipende dall'impostazione della stessa (presenza di fondo patrimoniale e soggetto esecutore) e non dalla sua configurazione (con o senza soggettività giuridica).

4. FONDO PATRIMONIALE E RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI ALLA RETE VERSO TERZI

Dal punto di vista pratico, risulta interessante analizzare – nel caso dell'esistenza di un fondo patrimoniale - quale sia l'effettiva esposizione e responsabilità dei membri della rete nei confronti dei terzi.

Il fondo patrimoniale è disciplinato dalle norme del Codice Civile applicabili al fondo consortile¹². L'art. 2614 c.c. prevede che i contributi dei consorziati - ed i beni acquistati con questi contributi - costituiscono il fondo consortile; per la durata del consorzio i consorziati non possono inoltre chiedere la divisione del fondo, ed i creditori particolari dei consorziati non possono far valere i loro diritti sul fondo medesimo.

Il secondo comma dell'art. 2615 c.c., che tratta della responsabilità verso i terzi del consorzio, precisa che per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio per conto dei singoli consorziati, rispondono questi ultimi, solidalmente con il fondo consortile. In caso d'insolvenza, nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione alle quote¹³.

La normativa sulle reti (art.3, comma 4 ter, punto 2 del D.L. 10 febbraio 2009 n.5: "(...) I terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune") integra le disposizioni appena citate: i terzi non possono quindi rivalersi sul patrimonio delle imprese aderenti, quando le obbligazioni sono sottoscritte dall'organo comune, in attuazione del programma di rete.

Bisogna però porre attenzione nel caso di reti che acquistano la "soggettività giuridica": secondo quanto affermato nel capoverso precedente, le imprese aderenti, che godono di una limitazione della responsabilità per le obbligazioni assunte dalla rete, risulterebbero in qualche modo in posizione vantaggiosa rispetto ai titolari di una quota in una società di persone, parimenti dotata della medesima "soggettività giuridica". E, mancando una precisazione normativa specifica, tale posizione potrebbe essere sindacabile in caso di controversia (es: un fornitore che agisce per recuperare il proprio credito insoddisfatto nei confronti di un'impresa implicata in una commessa acquisita dalla rete). La legge sul contratto di rete parla di "soggettività giuridica" - e non di "personalità giuridica", tipica delle società di capitali, ove i relativi soci non rispondono per le obbligazioni da esse assunte.

In tal caso, le imprese aderenti potrebbero dover rispondere solidalmente per eventuali obbligazioni - non interamente o parzialmente soddisfatte - contratte da una di esse nell'ambito della attività di rete. Ciò, ripetiamo, anche se il comma 4 ter in precedenza citato - stabilisce che "i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune". Bisognerà quindi verificare, in caso di controversie, come i giudici decideranno sulla effettiva limitazione di responsabilità riconosciuta dalla disciplina della rete alle imprese ad essa partecipanti.

In questo contesto sorge un'altra questione. Per i terzi che entrano in contatto con la rete, può essere difficile capire se un atto effettuato da un soggetto esecutore, sia attribuibile:

a) alla rete, con la conseguenza che i terzi potranno rivalersi sul solo fondo patrimoniale, oppure

b) alla normale attività del soggetto esecutore, con la conseguenza che i terzi si potranno rivalere sul patrimonio di quest'ultimo - visto che l'esistenza della rete, in assenza di soggettività giuridica, potrebbe essere ignota ai terzi.

Per questi ultimi, la disposizione, che limita la responsabilità di chi opera per la rete al solo valore del fondo patrimoniale, potrebbe costituire un ostacolo al normale svolgimento degli affari: sarebbe difficile per i terzi indagare se l'obbligazione verso essi contratta ricada o meno:

a) su chi l'ha attivata - come era lecito attendersi - oppure

b) sul fondo patrimoniale di una rete - di cui sarebbe normale ignorare l'esistenza - e per il quale non è neppure prevista una misura minima legale di

capitalizzazione. In conclusione, allo stato attuale si può solo concludere che solo la giurisprudenza potrà stabilire l'effettiva validità delle disposizioni in parola¹⁴.

5. COSTI ED UTILI DELLA RETE: CRITERI DI ATTRIBUZIONE

Nel paragrafo 3 della circolare 20/E l'Agenzia delle Entrate esplicita chiaramente che, nel caso di una rete-contratto ove l'organo comune operi con rappresentanza, i costi ed i ricavi sono attribuiti direttamente ai retisti¹⁵.

Nel caso opposto - rete-soggetto e rete-contratto senza rappresentanza - la ripartizione dei costi e dei ricavi avviene mediante "ribaltamento" degli stessi ai partecipanti da parte dell'organo comune; e nel caso della rete-contratto, ove detto organo non esista, da parte della singola impresa che li ha sostenuti¹⁶.

Il fatto che il quadro normativo civilistico e fiscale attuale non indichi alcun criterio con il quale debba avvenire tale "ribaltamento" permette quindi a dette tipologie di reti un certo grado di libertà rispetto alla disciplina delle società di capitali.

Tuttavia, si ritiene necessario che all'interno del contratto di rete debba essere indicato un criterio sostanziale di ripartizione dei costi e dei ricavi, rinviando poi ad una ulteriore scrittura privata l'esplicitazione dei dettagli.

Di seguito un esempio:

a) Clausola nel contratto di rete

ARTICOLO 7 Fondo Patrimoniale e obbligazioni della rete

(...) Le perdite e gli utili verranno determinati in base ai seguenti parametri sostanziali, meglio dettagliati in apposito regolamento interno, redatto con apposita scrittura privata: contributo in termini di fatturato, che ogni singolo partecipante apporta all'attività della rete.

b) Scrittura privata redatta per una rete-soggetto, dotata di fondo patrimoniale ed organo comune

SCRITTURA PRIVATA PER DISCIPLINARE LA RIPARTIZIONE DI COSTI, UTILI E PERDITE TRA I PARTECIPANTI DELLA RETE DI IMPRESA "ZETA":

In data 2 maggio 2013, i qui presenti:

- Mario Rossi, per la società Alfa;
- Luigi Verdi, per la società Beta;
- Carlo Bianchi, per la società Gamma;

intendono disciplinare - con scrittura privata - la modalità di calcolo per la ripartizione degli utili e delle perdite in capo alla costituita rete di impresa "ZETA" (vedi atto notarile del 7 aprile 2013 - ed in particolare l'articolo 7 "Fondo Patrimoniale e obbligazioni della rete" - autenticato presso il Notaio Neri nella medesima data).

1) Modalità di calcolo del "prezzo" di acquisizione del servizio/fornitura pagato dalla rete "ZETA" ai fornitori e di vendita della rete al cliente

Sono previste due tipologie di forniture da parte dei fornitori. I fornitori possono essere sia i partecipanti alla rete oppure degli esterni.

FORNITURA ALLA RETE	MODALITÀ DI CALCOLO DEL "COSTO" DI ACQUISTO SOSTENUTO DALLA RETE
Fornitura di un prodotto finito o di un semilavorato	Costo di produzione* (se partecipante alla rete), ricaricato indicativamente verso la Rete del 30% O IN ALTERNATIVA Costo di acquisto (se fornitore esterno)

(*) Il costo di produzione comprende in linea di principio i costi comunemente definiti "industriali", fissi e variabili

VENDITA AL CLIENTE FINALE	MODALITÀ DI CALCOLO DEL PREZZO DI VENDITA PRATICATO AL CLIENTE FINALE
Fornitura e posa in opera di un prodotto	Costo di acquisto ricaricato indicativamente dalla Rete a partire dal 25%

Quota parte dell'ammontare del margine verrà accantonata e destinata prioritariamente a coprire tutte le spese di struttura della rete, quantificate in modo definitivo nel bilancio da presentarsi entro due mesi dall'inizio dell'esercizio successivo.

2) Spese di struttura della rete

Le spese annue di "struttura" della rete non coperte dal margine di cui sopra saranno ripartite tra i partecipanti in base alla relativa quota di partecipazione alla rete. La quota mensile prevista per ogni partecipante sarà stabilita dall'Organo Comune sulla base del budget.

3) Ripartizione utili e perdite della rete

SEGUE A PAGINA 11

¹¹ Cfr. art.3, comma 4 ter, numero 3) del D.L. 10 febbraio 2009 n.5

¹² Sull'argomento cfr. in questa Rivista G. Rossi *La responsabilità patrimoniale nei consorzi con attività esterna*, nell'inserto *Scritti in memoria di Giulio Partesotti* de Il Commercialista Veneto, n.160 - Lug / Ago 2004

¹³ Cfr. art.3, comma 4 ter, numero 2) del D.L. 10 febbraio 2009 n. 5

¹⁴ Sull'argomento cfr. la Nota Operativa 11/13 della Fondazione Accademia Romana di ragioneria "Giorgio Di Giuliomaria" www.accademiaromanaragioneria.it

¹⁵ Cfr. par. 3 Circ. AE 20/E del 18 giugno 2013 "(...) conseguentemente, gli atti posti in essere da parte del soggetto designato a svolgere l'ufficio di organo comune incaricato dell'esecuzione del contratto o di una o più parti di esso - che agisce in veste di mandatario con rappresentanza dei contraenti - produce effetti giuridici direttamente nelle sfere individuali dei singoli rappresentati. La spendita del nome dei singoli soggetti rappresentati da parte dell'organo comune rende possibile, infatti, la diretta imputazione delle operazioni compiute ai singoli partecipanti. Ai fini fiscali, l'imputazione delle singole operazioni direttamente alle imprese partecipanti si traduce nell'obbligo di fatturare da parte di queste ultime ed a queste ultime, rispettivamente, le operazioni attive e passive poste in essere dall'organo comune.

¹⁶ Cfr. par. 2 Circ. AE 20/E del 18 giugno 2013 "(...) La rete-soggetto costituisce, infatti, una organizzazione non appartenente ad altri soggetti, nei confronti della quale il presupposto di imposta si verifica in maniera unitaria e autonoma." Par. 3 "(...) Viceversa gli eventuali atti posti in essere dalle singole imprese o dall'impresa capofila" - che operano senza rappresentanza - non comportano alcun effetto sulla sfera giuridica delle altre imprese partecipanti al contratto. In tale ipotesi, infatti, qualora trattasi di atti esecutivi di singole parti o fasi del contratto di rete, la singola impresa o l'eventuale "capofila" dovrà "ribaltare" i costi ed i ricavi ai partecipanti per conto dei quali ha agito emettendo o ricevendo fatture per la quota parte del prezzo riferibile alle altre imprese. Ciascuna impresa aderente alla rete, pertanto, farà concorrere alla formazione del proprio risultato di periodo i costi che ha sostenuto e i ricavi che ha realizzato per l'attuazione del programma di rete, a prescindere dall'esistenza o meno di un organo comune dotato di poteri di rappresentanza.

Reti d'impresa: circolare 20/E/13 dell'Agenzia delle Entrate

SEGUE DA PAGINA 10

Gli utili saranno assegnati in base alla quota di fatturazione di ogni singolo partecipante, dedotta una quota fissa sugli utili pari al 15% degli stessi, da assegnare alla impresa Alfa a titolo di "rimborso spese" per gli investimenti sostenuti dalla stessa negli anni precedenti per le azioni commerciali a servizio della rete. Tale % non verrà assegnata ad Alfa in ogni caso se risultassero delle perdite. **Le eventuali perdite** saranno suddivise in proporzione alla quota di partecipazione alla rete.

4) Prospetto gestionale

Al fine di esercitare uno stretto controllo sulla situazione economica e finanziaria della rete, verrà redatto mensilmente un prospetto gestionale, da sottoporre all'Organo Comune per l'opportuna verifica.

6. MODALITÀ DI FINANZIAMENTO DELLA RETE

NEL CASO DELLA RETE-SOGGETTO

Se i costi iniziali di una rete possono essere sostenuti grazie ai conferimenti dei partecipanti al fondo patrimoniale (ove esistente), è interessante capire quali siano le forme possibili per il finanziamento della stessa in un momento successivo alla costituzione. Sempre che il fondo patrimoniale sussista, vi è sicuramente l'opzione di proseguire nel versamento dei conferimenti da parte dei partecipanti alla rete, ma questo richiederebbe due tipologie di oneri:

- la modifica dell'importo del fondo patrimoniale nel contratto di rete presso un notaio, alla stregua della variazione del capitale sociale nelle società di capitali;
 - il pagamento dell'imposta di registro¹⁷.
- Non vi è inoltre nessuna norma che impedisca la possibilità di ricorrere ad un normale prestito da parte dei soci, anche infruttifero.

7. ESEMPI DI SCRITTURE CONTABILI RELATIVE ADEVENTI TIPICI

Di seguito si illustra un prospetto con alcuni esempi di scritture contabili¹⁸ - in capo all'Organo Comune ed ai partecipanti alla rete (c.d. "retisti") che riguardano:

- a. la costituzione/modifica del fondo patrimoniale e l'apporto di finanziamenti alla rete (uguali per tutte le forme di rete)
- b. i flussi di acquisti e ricavi in capo alla rete (diversi per rete-soggetto e rete-contratto)

PER TUTTE LE FORME DI RETI

Registrazione di finanziamenti o di apporti al fondo patrimoniale (comune per tutte le forme di reti):

- Membro della rete XY		Dare	Avere
Credito vs Rete XY (od Organo Comune) per finanziamento infruttifero (o "versamenti per fondo patrimoniale")	A	Banca	
		100	100

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Banca A Debiti verso i membri della rete XY		100	100

PER LE RETI-SOGGETTO

1) **Contabilizzazione degli introiti derivanti dall'esecuzione del programma comune di rete:**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Banca A Proventi		100	100

2) **Contabilizzazione delle spese della rete necessarie all'esecuzione del programma comune di rete**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Costo (es: spese del commerciale che agisce per conto della rete) o Attivo Patrimoniale (es: acq. macchinario) A Banca		60	60

3) **Distribuzione degli utili a fine esercizio**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Debiti verso i membri della rete XY per utili A Banca		40	40

- Membro della rete XY		Dare	Avere
Banca A Proventi finanziari da Rete XY		40	40

PER LE RETI-CONTRATTO con rappresentanza

1) **Contabilizzazione degli introiti derivanti dall'esecuzione del programma comune di rete**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Banca A Crediti verso i membri della rete XY		100	100

- Membro della rete		Dare	Avere
Crediti verso la rete XY (od Organo Comune) A Proventi da rete		100	100

2) **Contabilizzazione delle spese derivanti dall'esecuzione del programma comune di rete**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Debiti verso membri della rete XY A Banca		40	40

- **Membro della rete XY**

Costo (es: spese del commerciale) o Attivo Patrimoniale (es: acquisto di un macchinario) A Crediti verso la rete XY (od Organo Comune)		40	40
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------	-----------

PER LE RETI-CONTRATTO senza rappresentanza

1) **Contabilizzazione degli introiti derivanti dall'esecuzione del programma comune di rete**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Banca A Proventi		100	100

- **Rete XY (od Organo Comune)**

Costo A Debiti verso i membri della rete XY (attribuzione dei ricavi)		100	100
-----------------------------------------------------------------------	--	------------	------------

- **Membro della rete XY**

Crediti verso la rete XY (od Organo Comune) A Proventi da rete XY		100	100
-------------------------------------------------------------------	--	------------	------------

2) **Contabilizzazione delle spese derivanti dall'esecuzione del programma comune di rete**

- Rete XY (od Organo Comune)		Dare	Avere
Costo per servizio della fornitura alla rete XY A Debiti verso i membri della rete XY (attribuzione dei ricavi)		40	40

- **Rete XY (od Organo Comune)**

Debiti verso i membri della rete XY A Proventi per riaddebito costo della fornitura alla rete XY		40	40
--------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------	-----------

- **Membro della rete XY**

Costo per riaddebito della fornitura alla rete XY A Crediti verso la rete XY(od Organo Comune)		40	40
------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------	-----------

8. AGEVOLAZIONI FISCALI E CONDIVISIONE DEL PERSONALE NELLE RETI DI IMPRESA

A conclusione della trattazione, si vogliono fornire due ulteriori brevi indicazioni.

a) Agevolazioni fiscali

La Circolare 20/E/13 dedica il paragrafo 5 all'argomento (paragrafo intitolato "L'agevolazione fiscale: ulteriori chiarimenti"); si ricorda che per il 2013¹⁹ è stato stanziato circa l'86% dell'importo richiesto dalle aziende. Tuttavia, stante la carenza di fondi, è probabile che nel 2014 tali agevolazioni non saranno più disponibili²⁰.

b) Co-datorialità

Nelle reti di impresa c'è solitamente bisogno di personale che curi in modo coordinato gli interessi delle imprese partecipanti alla rete: si pensi, ad esempio, alla gestione congiunta di attività di marketing, alla creazione di piattaforme informatiche comuni, a progetti industriali da attuare con il concorso delle diverse tecnologie e dei know how propri di ciascuna impresa.

Le modalità di azione del personale sono tali da rendere effettivamente difficile distinguere le attività svolte in favore solo di alcune o, all'estremo, di tutte le società partecipanti alla rete.

Si segnala che con l'art. 7 del decreto n. 76/13, la co-datorialità - ovvero un rapporto nel quale un lavoratore opera, contemporaneamente, alle dipendenze di due o più datori di lavoro - è stata riconosciuta come una modalità tipica di gestione dei rapporti di lavoro, presso imprese che hanno sottoscritto un contratto di rete, ai sensi del D.L. n. 5 del 2009.

La co-datorialità si configura come un istituto alternativo a quello del distacco, e come tale si rileva una profonda differenza sul piano della struttura del rapporto lavorativo. Nel distacco, infatti, il rapporto è in capo al solo distaccante, che pertanto rimane l'unico soggetto che risponde per la maggior parte delle relative obbligazioni (in particolare, quelle per pagamento di retribuzioni e contributi). Nel caso di codatorialità, invece, le imprese interessate sono tutte parti del rapporto di lavoro e, quindi, devono considerarsi, almeno in linea di principio, solidalmente obbligate per tutti gli obblighi che da questo nascono²¹.

paolo.debiasio@bampo.it

¹⁷ Cfr. Circ. 20/E/2013, par. 4 "L'Imposta di Registro"

¹⁸ Sull'argomento, cfr. anche F. Mariotti, *Aspetti fiscali e rappresentazione contabile dell'attività delle reti di impresa* in Il Corriere Tributario n.34/2013; *Contratto di rete senza personalità giuridica* in Ratio n.12/13

¹⁹ Cfr. provvedimento del 14 giugno 2013 dell'Agenzia delle Entrate, che definisce criteri e modalità dell'agevolazione.

²⁰ Cfr. art.1, comma 583 della legge di stabilità 2014

²¹ Sull'argomento, cfr. anche C.A. Nicolini *Lavorare contemporaneamente per più imprese? Oggi si può* in www.ilsussidiario.net, 21 novembre 2013

NORME E TRIBUTI

Aspetti giuslavoristici e fiscali delle prestazioni occasionali

DATO IL CRESCENTE interesse e ricorso alle prestazioni occasionali nello svolgimento di attività riservate¹ e considerato il riscontro dell'improprio utilizzo di questa fattispecie giuslavoristica, pare opportuno soffermarsi per alcuni chiarimenti.

Prestazione occasionale: definizione

Ad oggi non esiste una definizione univoca di "prestazione occasionale". Agenzia delle Entrate, Ministero del Lavoro e enti previdenziali considerano elementi diversi per caratterizzare e trattare questo tipo di prestazione.

Dal punto di vista fiscale, le attività di lavoro autonomo sono occasionali quando non rientrano nell'esercizio dell'arte o della professione o nel rapporto di collaborazione coordinata e continuativa eventualmente svolto dallo stesso soggetto. Le attività di lavoro autonomo svolte in modo occasionale, cioè saltuariamente, in modo non professionale, senza vincolo di subordinazione e senza organizzazione di mezzi, rientrano nella categoria dei redditi diversi (art. 67, comma 1, lettera l) del D.P.R. 917/1986).

La riforma Biagi, che ha modificato il mercato del lavoro, ha evidenziato delle distinzioni nell'ambito delle attività "occasional", che agli effetti fiscali rientrano comunque tra i redditi diversi (D. Lgs. 276/2003, art. 61, comma 2). In particolare, si distingue tra:

- **prestazioni occasionali** "intendendosi per tali i rapporti di durata complessiva non superiore a trenta giorni nel corso dell'anno solare con lo stesso committente, salvo che il compenso complessivamente percepito nel medesimo anno solare sia superiore a 5 mila euro, nel qual caso trovano applicazione le disposizioni contenute nel presente capo [ovvero, lavoro a progetto].";

- **lavoro autonomo occasionale** in senso stretto, che prescinde da limiti riguardanti la durata o da soglie di compensi, essendo caratterizzato dall'assenza di coordinamento con il committente e di continuità delle prestazioni.

Tali prestazioni, poiché mancanti dei caratteri di abitualità e professionalità, sono considerate fuori dal campo IVA per carenza del presupposto soggettivo (R.M. n. 550975 del 21 novembre 1989). Per l'INPS, i compensi percepiti attraverso prestazioni occasionali sono soggetti a contribuzione solo se di valore annuale complessivo pari o superiore a 5.000 euro. In particolare, la normativa in vigore stabilisce che:

1) il soggetto non è tenuto ad iscriversi all'INPS (gestione separata dei lavoratori parasubordinati) se con uno o più rapporti, a prescindere dalla loro durata, consegue un reddito annuale fino a 5.000 euro;

2) se questa soglia viene superata, i versamenti

DIEGO UBER

Ordine di Trento e Rovereto

vanno fatti solo sulla parte eccedente, in quanto l'importo di 5.000 euro costituisce una vera e propria franchigia.

L'obbligo contributivo scatta, quindi, solo se ricorre questa seconda ipotesi. In questo caso il lavoratore deve informare il committente, che a sua volta provvederà al versamento del contributo con le stesse modalità previste per i collaboratori. Ciò significa, in altri termini, che sul compenso corrisposto applicherà, per la parte eccedente i 5.000 euro, l'aliquota vigente di cui 2/3 sono a suo carico e un 1/3 a carico del lavoratore. Vale la pena ricordare che secondo l'INPS (Circolare 103/2004) la prestazione si può considerare occasionale se è di tipo episodico e svolta con lavoro prevalentemente proprio senza alcun coordinamento da parte del committente. In caso di accertamento ispettivo saranno guardate perciò con sospetto le prestazioni che non rispondono a pieno a tali caratteristiche e il cui importo sia anche di poco inferiore ai 5.000 euro. Un elemento, quest'ultimo, che può indurre a ritenere che le parti abbiano definito formalmente come occasionale una prestazione lavorativa di diversa natura al solo scopo di eludere l'obbligo contributivo. Nell'ipotesi di riscontro della violazione, il lavoratore sarà tenuto a versare all'INPS i contributi non versati, oltre naturalmente agli interessi di mora e le relative sanzioni.

Lavoro autonomo e prestazioni occasionali

Alla luce della riforma Biagi, D.Lgs. 276/2003, articolo 61, è possibile svolgere rapporti occasionali di lavoro autonomo che per loro natura si caratterizzano per lo svolgimento di un'attività nella completa autonomia circa il tempo e il modo della prestazione e a mera esecuzione istantanea, e cioè per un fatto contingente, eventuale ed episodico. Deve trattarsi, quindi, di un rapporto il cui interesse delle parti si esaurisce al raggiungimento del risultato stabilito. Sono quindi prestazioni di lavoro autonomo occasionale quelle a «esecuzione istantanea» del tutto «singolari ed episodiche» non riconducibili a uno o più progetti specifici o programmi di lavoro.

In pratica, l'obbligo di risultato - presente anche nelle collaborazioni a progetto (in quanto si tratta sempre di contratti di opera) - è, in questo caso, l'oggetto della prestazione e pertanto nel contratto deve mancare l'indicazione della durata del rapporto, ma può sussistere un termine per l'ultimazione della prestazione. Conseguentemente, è lecita l'instaurazione di rapporti di lavoro autonomo occasionale anche per rapporti inferiori e/o superiori sia economicamente che temporalmente ai limiti previsti dall'articolo 61,



comma 2, del D. Lgs. 276/2003 (30 giorni e 5.000 euro) senza che per questo venga modificata la natura del rapporto.

Per avere una prestazione di lavoro autonomo occasionale è però necessario che la stessa sia resa da un soggetto che abitualmente non svolge altra attività di lavoro autonomo e che non sussistano i requisiti della continuità e della collaborazione con il committente.

Dal punto di vista fiscale, i proventi di attività occasionali di lavoro autonomo, in conseguenza dell'assenza del requisito dell'abitualità, della continuità della prestazione svolta, nonché dell'organizzazione finalizzata allo svolgimento della stessa, rientrano tra i redditi "diversi" individuati nell'articolo 67, lettera l) del TUIR. In merito all'individuazione dell'imponibile fiscale dei redditi occasionali di lavoro autonomo, il successivo articolo 71 del TUIR prevede che lo stesso sia costituito dall'ammontare del reddito percepito nel periodo d'imposta, al netto delle spese specificatamente inerenti alla sua produzione. Operativamente, il reddito di lavoro autonomo occasionale, se corrisposto da un committente sostituito d'imposta, al momento dell'erogazione è soggetto ad una ritenuta d'acconto del 20% (ex articolo 25 D.P.R. 600/73) e deve essere dichiarato nel quadro RL del modello Unico.

In tema di lavoro autonomo occasionale è però singolare il caso di una prestazione svolta da un soggetto che non possiede, o non possiede più, partita IVA pur essendo iscritto in registri e/o elenchi di esperti (ad esempio Elenco degli esperti del Tribunale)². Teoricamente, nulla sembra opporsi alla possibilità di svolgere di tanto in tanto alcuni incarichi, di durata non superiore ai 30 giorni per lo stesso committente, tenendo conto che qualora superi il reddito annuo di 5.000 euro scatta l'obbligo contributivo nei confronti dell'INPS. Tuttavia, non si può tacere il fatto che l'Agenzia delle Entrate potrebbe sostenere che l'iscrizione

SEGUE A PAGINA 13

¹ Il riscontro è più netto per alcune categorie professionali, ad esempio le professioni tecniche.

² Ad esclusione degli albi professionali, la cui trattazione è oggetto del paragrafo successivo.

³ Il concetto di "abitualità" della prestazione professionale degli iscritti in albi e/o elenchi viene trattato nel paragrafo successivo.

Aspetti giuslavoristici e fiscali delle prestazioni occasionali

SEGUE DA PAGINA 12

in registri e/o elenchi siano sintomi della "professionalità" con cui comunque l'attività viene o continua ad essere svolta, con obbligo quindi di partita IVA, ex articolo 5 D.P.R. 633/72³. Nel caso di specie, quindi, non è da escludersi la possibilità di un contenzioso tributario sul cui esito non si è in grado di pronunciarsi.

Libere professioni e prestazioni occasionali

Le libere professioni di cui alla Direttiva n. 77/388 sono attività che presentano un pronunciato carattere intellettuale, richiedono una qualificazione di livello elevato e sono normalmente soggette ad una normativa professionale precisa e rigorosa, l'elemento personale assume rilevanza particolare e presuppone una notevole autonomia nel compimento degli atti professionali (Corte giustizia CEE, causa C-267/99, 11 ottobre 2001). Ai sensi del D. Lgs. 276/2003 (Riforma Biagi), art. 61, comma 3, riguardante il lavoro a progetto e lavoro occasionale **"Sono escluse dal campo di applicazione del presente capo le professioni intellettuali per l'esercizio delle quali è necessaria l'iscrizione in appositi albi professionali, esistenti alla data di entrata in vigore del presente decreto legislativo [...]"**.

Dal punto di vista fiscale, l'Amministrazione Finanziaria ritiene che le prestazioni di servizi rese da iscritti ad albi o elenchi devono sempre considerarsi abituali e costituiscono sempre attività di lavoro autonomo in senso proprio (Dichiarazione del Ministro delle Finanze Giuseppe Guarino, pubblicata su *il Sole-24 Ore*, 23 maggio 1987). Infatti, dal tenore letterale dell'art. 5, c. 1, del D.P.R. 26/10/1972, n. 633 (**"per esercizio di arti e professioni si intende l'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva, di qualsiasi attività di lavoro autonomo"**), l'abitudine costituisce il presupposto per la presenza di professionalità dell'attività svolta. Lo stesso concetto è stato confermato nel 2007: l'Amministrazione Finanziaria ha affermato che la semplice iscrizione ad un albo professionale, indipendentemente dalla frequenza delle prestazioni rese, costituisce **"idoneo presupposto per considerare il soggetto come esercente attività di carattere abituale (...)"**.

Unica eccezione esplicita ammessa riguarda le prestazioni rese da soggetti iscritti ad albi e/o elenchi privi di partita IVA, qualora svolgano l'attività su incarico dell'Autorità giudiziaria. In questo caso, i compensi percepiti danno luogo a redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente ai sensi dell'articolo 50, comma 1, lettera c-bis) del nuovo TUIR.⁴

Quanto agli iscritti agli albi e/o elenchi professionali con partita IVA, è stato poi specificato dal Ministero del Lavoro che **"il soggetto titolare di partita IVA può rendere prestazione lavorativa in regime di collaborazione coordinata e continuativa a progetto solo qualora la stessa non rientri nell'ambito dell'attività ordinaria svolta professionalmente"**⁵, con ciò intenden-

dosi l'applicazione della fattispecie "a progetto" per le sole attività non riservate.⁶

Pertanto, qualora un soggetto iscritto ad un Albo professionale ma privo di partita IVA volesse assumere incarichi professionali occasionali per l'esercizio dei quali sia necessaria l'iscrizione ad un Albo professionale, non potrà far ricorso a contratti di prestazione occasionale. Le possibili soluzioni alternative prive di rischi sono le seguenti:

1) esercizio dell'attività professionale come lavoratore autonomo, previa apertura di posizione IVA;

2) esercizio dell'attività professionale in forma di lavoro parasubordinato, ma solo per incarichi conferiti dall'Autorità giudiziaria.

L'obbligo contributivo all'Ente previdenziale di categoria professionale o all'INPS scatta in relazione alla fattispecie.

Sebbene la posizione espressa dall'Amministrazione Finanziaria appaia di tenore estremamente restrittivo, la conseguenza è che un professionista iscritto all'Albo, sebbene dipendente⁷ o comunque privo di partita IVA, non può prestare i propri servizi professionali in forma di prestazione occasionale ad enti pubblici o soggetti privati.

Dal punto di vista esclusivamente fiscale, per la violazione di detta prescrizione il professionista è passibile di sanzioni per: a) mancata apertura della partita IVA; b) omessa istituzione dei registri obbligatori; c) omessa tenuta della contabilità; d) omessa/infedele dichiarazione dei redditi; e) omessa dichiarazione IRAP; f) omessa dichiarazione IVA; g) omessa contribuzione previdenziale alla cassa professionale.

Prestazioni professionali occasionali ed enti pubblici: violazioni riscontrabili

Dato il frequente ricorso alle prestazioni professionali occasionali riscontrabile negli enti pubblici, vogliamo brevemente soffermarci sulle violazioni e criticità che emergono sia in capo all'ente che al dipendente pubblico.

Occorre innanzitutto ricordare che, ai sensi della L. 276/2003, art. 61, c. 3, l'attività professionale di un soggetto iscritto ad un Albo professionale svolta in forma di prestazione occasionale non è ammessa. Questo riguarda sia i rapporti con soggetti pubblici che con quelli privati.

Nell'ipotesi di rapporti professionali occasionali con l'ente pubblico, si ravvisa innanzitutto una violazione *tout court* della norma giuslavoristica in vigore. Inoltre, si deve segnalare la sussistenza di un danno economico per l'ente pubblico stesso. Infatti, occorre evidenziare che i lavoratori autonomi "occasionalmente" non rientrano tra i soggetti passivi IRAP, quali elencati nell'articolo 3 del D. Lgs. 15 dicembre 1997, n. 446. Diversamente, rientrano tra i soggetti IRAP le amministrazioni pubbliche, le quali determinano la propria base imponibile IRAP (quando adottano il cosiddetto "metodo retributivo") in un importo

pari all'ammontare delle retribuzioni erogate al personale dipendente, dei redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente, nonché dei compensi erogati per attività di lavoro autonomo "occasionale". I compensi erogati per lavoro autonomo non esercitato abitualmente, di cui all'art. 67, comma 1, lettera l) del TUIR (tra cui rientrano evidentemente anche le prestazioni occasionali), contribuiscono a determinare la base imponibile IRAP per l'ente pubblico, che è tenuto a calcolare l'IRAP dovuta applicando l'aliquota dell'8,5% sulla base imponibile come sopra determinata. Al contrario, i compensi erogati dall'ente pubblico a fronte di fattura professionale non incrementano la base imponibile IRAP. Alla luce di queste considerazioni, l'ente pubblico che si avvale di servizio professionale reso in forma di prestazione occasionale anziché di prestazione professionale con emissione di regolare fattura, subisce un danno economico pari all'8,5% (a titolo di IRAP dovuta) dell'importo erogato per la prestazione occasionale.

Quanto al dipendente pubblico professionista che svolge l'incarico professionale attraverso prestazione occasionale, sarà bene fare attenzione alla "professionalità" dell'incarico.

Fermo restando il divieto di svolgere incarichi professionali per cui è necessaria l'iscrizione ad un Albo professionale, si deve in primo luogo rammentare il dovere generico di esclusività delle prestazioni lavorative gravante su tutti i dipendenti delle pubbliche amministrazioni. Questo rende incompatibili le loro attività extra-istituzionali quando oltrepassino i limiti della saltuarietà e occasionalità. Ai fini dell'individuazione della prestazione occasionale consentita, pare corretto il riferimento alla definizione della stessa contenuta nell'articolo 61, comma 2, del D. Lgs. 276/2003, fermo restando che, ai sensi della norma stessa, il rapporto non può in alcun caso essere «superiore a trenta giorni nel corso dell'anno solare» (intendendosi per tali quelli in cui si espleta la prestazione concordata, a prescindere dal numero di ore giornaliere) ed il «compenso complessivamente percepito nel medesimo anno solare» non può superare i 5.000 euro. Stante la «ratio» dell'inconciliabilità tra l'impiego presso l'amministrazione pubblica e il contestuale svolgimento di altre attività lavorative, deve poi ravvisarsi la non occasionalità anche quando, diversamente da quanto previsto dall'articolo 61 citato, più rapporti di tal fatta vengano instaurati, nel corso dell'anno, con diversi committenti.

Inoltre, i dipendenti pubblici che, secondo la nuova disciplina sul tempo parziale, svolgono anche un'attività professionale con carattere abituale, sono soggetti passivi d'imposta e devono adempiere agli obblighi previsti dal tributo. Se gli stessi eseguono prestazioni professionali per incarico della pubblica amministrazione da cui dipendono, agiscono in qualità di lavoratori dipendenti (R.M. 44/E, 26 maggio 1998).

³ Il concetto di "abitudine" della prestazione professionale degli iscritti in albi e/o elenchi viene trattato nel paragrafo successivo.

⁴ A conferma di quanto sopra, si veda la Circolare n. 7 del 14/11/2002, con la quale il Ministero della Giustizia si è pronunciato sulla natura di questi redditi, conformandosi alle posizioni espresse sullo stesso problema dall'Agenzia delle Entrate con la nota 2001/36443 del 7 marzo 2001. Per un approfondimento, si veda anche: Stasi, E., *Osservazioni sul trattamento fiscale dei compensi ai periti e consulenti giudiziali*, Il fallimento e altre procedure concorsuali, IPSOA, n. 3, 2003, pp. 343-345; Palermo, P., *La legge finanziaria 2004 e il nuovo art. 50 del TUIR: riflessi in materia di trattamento fiscale dei compensi liquidati ai periti e ai consulenti tecnici nominati dall'autorità giudiziaria*, Diritto&Diritti, marzo 2004, <http://www.diritto.it/materiali/tributario/palermo.html>.

⁵ Si veda il parere del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Direzione Generale della Tutela delle Condizioni di Lavoro, "Proposta di lavoro con formula del contratto a progetto (art. 61 D. Lgs. 276/2003) compatibilità con iscrizione all'Albo professionale", D.D. 11/02/2010.

⁶ Si veda anche: Consiglio Nazionale degli Ingegneri, risposta alla richiesta di parere inoltrata al Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali sulla compatibilità con iscrizione all'Albo professionale del lavoro con contratto a progetto (art. 61 D. Lgs. 276/2003), d.d. 26/03/2010.

⁷ Laddove la posizione di lavoratore dipendente sia compatibile con l'iscrizione all'Albo professionale e viceversa.

NORME E TRIBUTI

“Datemi un *project bond* e vi solleverò l'Italia.”

I nuovi strumenti di finanziamento delle imprese: *project bond*, *minibond*, cambiali finanziarie e ... presto i *microbond*

ELISA NADALINI

Praticante Ordine di Udine

NELL'INTENTO DI SUPERARE le “secche” del credito al sistema produttivo del nostro Paese, è stato recentemente agevolato l'accesso delle Piccole e Medie Imprese italiane non quotate al mercato obbligazionario quale strumento di *funding* alternativo a medio lungo termine. Un mercato fino ad ora praticamente sconosciuto a molte aziende del *Made in Italy*, che potrebbe assumere dimensioni consistenti nel prossimo futuro. Tutto ciò in un contesto di decisa propensione al rischio, favorevole ad emittenti con caratteristiche simili alle nostre PMI: negli ultimi mesi gli investitori internazionali stanno cercando rendimenti più elevati nelle imprese *high yield europee* ed anche in imprese italiane con *rating speculative grade* e prospettive di crescita notevoli.

In questo articolo si analizzerà come la legislazione è cambiata al fine di favorire l'emissione ma anche la domanda di questi strumenti da parte di investitori esteri. Passando in rassegna le esperienze maturate finora, verranno illustrate prospettive, vantaggi e criticità di questo nuovo mercato.

Il contesto legislativo: il Decreto Sviluppo

Il Decreto Legge n. 83 del 22 giugno 2012 (convertito in legge il 7 agosto 2012) e successiva modifica col Decreto Legge n. 179 del 18 ottobre 2012, (convertito nella Legge n. 221 del 17 dicembre 2012) noto come Decreto Sviluppo nasce in un contesto in cui i nuovi prestiti netti erogati al settore privato continuano a calare rispetto al 2012 (-3,1% annuale, ad aprile): l'evoluzione negativa dello scenario economico ha pesato sia sulla qualità degli attivi bancari sia sulle condizioni incerte di raccolta degli intermediari; ciò non ha permesso una diminuzione del costo del denaro per famiglie e imprese la cui situazione patrimoniale ed economica non è nel complesso migliorata. Un dato che evidenzia le criticità del credito verso il sistema produttivo nazionale è la contrazione dell'1,9% rispetto al 2012 del credito alle PMI (imprese con meno di 250 addetti). Gran parte del sistema produttivo del Paese ha visto diminuire l'offerta di credito. Per rispondere alle esigenze di finanziamento delle Piccole e Medie Imprese italiane, il Decreto Sviluppo promuove il ricorso al mercato del debito da parte di queste aziende in gran parte non quotate: le emissioni di PMI sono di importi modesti, dato che oltre l'80% delle emissioni di aziende italiane è attribuibile a pochi emittenti quotati (Eni, Enel, Atlantia, Pirelli, Telecom e Terna). Data l'attuale situazione sul mercato del debito *corporate* italiano, il Decreto permette agli investitori esteri desiderosi di investire nelle eccellenze dell'industria italiana di avere un potenziale strumento per farlo, soddisfacendo il proprio appetito per il rischio.

Al fine di garantire un canale di *funding* alternativo alle PMI, il Decreto Sviluppo mira a semplificare l'ordinamento in vigore in materia di strumenti per il finanziamento dell'attività d'impresa, rimuovendo alcuni degli ostacoli (civiltistici e fiscali) che limitavano il ricorso al mercato del debito da parte delle società non quotate quale alternativa alla raccolta presso i soci o tramite il canale bancario. L'intento è quello di ridurre la disparità finora esistente a livello normativo tra società quotate e non, rendendo possibile anche per queste ultime l'emissione di strumenti di debito da destinare ai mercati domestici ed internazionali. Per fare ciò si è disposto che anche le società non quotate possano emettere cambiali finanziarie, obbligazioni e titoli simili, che però non potranno essere proposte ad un pubblico indistinto ma dovranno essere sottoscritte esclusivamente da investitori qualificati (banche, SGR, Sicav, fondi pensione, assicurazioni, fondazioni bancarie, OICR, ecc).

A livello giornalistico si è parlato spesso di un decreto che favorisce l'emissione dei cosiddetti *minibond*, ma senza una definizione di cosa si intende con tale termine si rischia di non cogliere effetti positivi e limiti della recente riforma. In questa sede con tale termine si fa riferimento alle emissioni di obbligazioni e cambiali finanziarie da parte di piccole e medie imprese. La natura di *minibond* è dunque definita solo indirettamente dalle caratteristiche dell'emissione, mentre determinanti sono le dimensioni dell'impresa emittente.

Il Decreto è rivolto espressamente alle “società non emittenti strumenti finanziari quotati su mercati regolamentati o su sistemi multilaterali di negoziazione (MTF), diverse dalle banche e dalle microimprese”, quindi, a tutte le società non quotate non bancarie anche di medie e piccole dimensioni, ponendo per queste ultime condizioni specifiche. Le modalità tramite le quali distinguere le società classificabili come piccola o media impresa da quelle che invece sono da considerarsi “microimprese” possono essere sintetizzate come rappresentato in Tabella 1.

CATEGORIA D'IMPRESA	NUMERO DI OCCUPATI	FATTURATO (fino a...)	TOTALE ATTIVO (fino a...)
MEDIA	Fino a 250	50 mln €	43 mln €
PICCOLA	Fino a 50	10 mln €	10 mln €
MICRO	Fino a 10	2 mln €	2 mln €

Tabella 1 - Categorie di Impresa

Le società potenzialmente più indicate ad attrarre l'interesse degli investitori, secondo l'analisi del Ministero dello Sviluppo, sono quelle caratterizzate da una marcata propensione all'*export*, un *brand* riconosciuto sui mercati internazionali, adeguata redditività e alla ricerca di finanziamenti per progetti di sviluppo a lungo termine. Le stime d'impatto potenziale elaborate dal Ministero hanno individuato un campione di medie imprese di oltre 3.000 società con fatturato attorno ai 50 mln di euro; nell'ipotesi in cui un quinto del campione si avvalga di tali nuovi strumenti per le proprie esigenze di finanziamento, si avrebbero emissioni (tra cambiali finanziarie ed obbligazioni) complessivamente superiori ai 20 mld di euro.

Di seguito verranno presentate alcune delle disposizioni previste nel decreto per quanto riguarda le cambiali finanziarie ed i titoli obbligazionari, illustrando anche le varie fasi di una potenziale emissione di questi strumenti.

AMMONTARI IN CAPO ALLO SPONSOR PER LE EMISSIONI DI CAMBIALI FINANZIARIE:

- il 5 % del valore di emissione per le cambiali finanziarie fino a 5 mln;
- il 3% del valore di emissione eccedente i 5 mln, fino a 10 mln (in aggiunta al 5% per le emissioni fino a 5 mln di cui al punto 1)
- il 2% del valore di emissione eccedente i 10 mln (in aggiunta alla quota risultante dalle percentuali di cui ai punti 1 e 2)



Datemi un project bond

SEGUE DA PAGINA 14

Le cambiali finanziarie: interventi del decreto

Le cambiali finanziarie sono titoli di credito all'ordine emessi in serie, assimilati a tutti gli effetti di legge alla cambiale ordinaria, con cui l'emittente si impegna al pagamento a scadenza. Sono titoli emessi in numero predeterminato nell'ambito di una unica operazione di finanziamento con caratteristiche uniformi di taglio e di durata. In generale, le cambiali finanziarie hanno un orizzonte temporale strettamente di breve termine e mirano a facilitare il finanziamento di esigenze di cassa e la gestione del circolante aziendale (crediti e magazzino).

L'utilizzo di tale strumento da parte delle imprese è stato fino ad oggi molto scarso per diversi motivi tra cui: la durata e la materialità del titolo, costi di emissione e la necessità di garanzie bancarie, l'obbligo di redazione del prospetto informativo, i limiti all'emissione, il trattamento fiscale.

Il Decreto Sviluppo ha cercato di rimuovere alcuni di questi limiti. In primo luogo, sulla base delle modifiche apportate alla precedente normativa, le cambiali finanziarie possono avere ora scadenza compresa tra uno e 36 mesi dalla data di emissione e possono essere emesse da tutte le società di capitali, società cooperative e mutue assicuratrici ad eccezione di banche e microimprese sia quotate che non quotate. A livello fiscale sono state equiparate alle obbligazioni. Il taglio minimo dell'emissione è di 50.000 Euro ed è ora possibile anche emetterle in regime di dematerializzazione, previa specifica richiesta alle società di gestione accentrata (Monte Titoli, Clearstream, Euroclear, ecc) che ne consentono l'emissione virtuale.

Le emissioni di cambiali finanziarie sono soggette ad un doppio limite quantitativo: non possono eccedere il doppio del patrimonio netto e il totale dell'attivo corrente risultanti dall'ultimo bilancio. Entrambi questi limiti sono però derogabili se le cambiali in eccedenza sono emesse a favore di investitori qualificati non soci o se vengono destinate alla quotazione.

Mentre nel regime fiscale previgente, le cambiali finanziarie non erano soggette al D.Lgs. 239/9618, ora il Decreto Sviluppo ne ha esteso il regime di favore anche alle cambiali stesse purché queste siano emesse da società quotate o siano esse stesse quotate su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione (MTF). Le cambiali finanziarie dematerializzate sono inoltre rese esenti dall'imposta di bollo. Infine, se quotate o comunque sottoscritte da investitori qualificati, sono ora deducibili gli interessi passivi da parte dell'emittente nei limiti del 30% del Reddito Operativo Lordo (ROL).

Nel caso di società non quotate, la possibilità di emettere cambiali finanziarie è subordinata alla presenza di determinate condizioni che permettano adeguati meccanismi di garanzia della solvibilità dell'emittente: l'emissione deve essere assistita da uno Sponsor, l'ultimo bilancio dell'emittente deve essere assoggettato a revisione contabile da parte di un revisore legale o di una società di revisione iscritto nell'apposito Registro e i titoli devono essere collocati presso investitori qualificati che non siano soci (neanche indirettamente) della società emittente e rimangano destinati alla circolazione esclusiva tra tale categoria di investitori.

Il ruolo dello Sponsor è quello di assistere l'emittente sia nella fase dell'emissione che in quella del collocamento della cambiale finanziaria. Possono assumere tale ruolo: Banche, Imprese di investimento, Società di Gestione del Risparmio (SGR), Società di Gestione Armonizzate, SICAV e gli Intermediari Finanziari iscritti nell'elenco previsto dall'articolo 107 del Testo Unico Bancario.

Lo Sponsor ha inoltre il dovere di vigilare sulla consistenza patrimoniale dell'emittente monitorando l'eventuale superamento dell'ammontare di cambiali finanziarie in circolazione rispetto al totale dell'attivo corrente rilevabile dall'ultimo bilancio approvato. Per garantire la bontà dell'emissione, deve inoltre sottoscrivere e mantenere in portafoglio fino a scadenza una quota dei titoli emessi che varia in funzione della size complessiva dell'emissione, salvo che la stessa non sia assistita per almeno il 25% dell'emesso da garanzie prestate da Banche, Imprese d'Investimento o da un Consorzio di Garanzia Collettiva dei Fidi.

Lo Sponsor deve provvedere anche a classificare il merito di credito dell'emittente in una categoria di rischio in base a modelli formalizzati e si impegna ad assicurare una valutazione periodica del valore dei titoli e la

Salvo che l'emissione non sia assistita per almeno il 25% da garanzie, lo Sponsor deve mantenere nel proprio portafoglio, fino alla naturale scadenza, una quota dei titoli emessi non inferiore al:

1. al 5% del valore di emissione dei titoli, per le emissioni fino a 5 milioni di euro;
2. al 3% del valore di emissione dei titoli eccedente 5 milioni di euro, fino a 10 milioni di euro, in aggiunta alla quota risultante dall'applicazione della percentuale di cui al numero 1);
3. al 2% del valore di emissione dei titoli eccedente 10 milioni di euro, in aggiunta alla quota risultante dall'applicazione delle percentuali di cui ai numeri 1) e 2).

liquidità degli stessi qualora questi non vengano quotati su un mercato regolamentato o su sistemi multilaterali di negoziazione (MTF). Le società non quotate diverse

dalle piccole e medie imprese hanno la facoltà di rinunciare alla nomina di uno Sponsor.

I minibond: le modifiche del decreto

Il Decreto Sviluppo introduce la possibilità anche per le società non quotate di emettere obbligazioni beneficiando delle stesse condizioni finora previste per le sole società quotate. In particolare, l'articolo 32 della norma elimina i limiti legali che impedivano alle non quotate di emettere titoli per un ammontare superiore al doppio del patrimonio netto. Permette inoltre agli emittenti anche la deducibilità di interessi passivi (prima fortemente limitata) e spese di emissione a condizione che i titoli emessi siano quotati in un mercato regolamentato (o in sistemi multilaterali di negoziazione), oppure siano detenuti da investitori qualificati non soci. Gli interessi passivi sono quindi ora deducibili sino a concorrenza di quelli attivi, mentre l'eccedenza è comunque deducibile entro il limite del 30% del Reddito Operativo Lordo. L'ineducibilità rimane quindi in essere esclusivamente per obbligazioni di società non quotate emesse fuori da mercati regolamentati e non detenute da investitori qualificati (come riportato in Tabella 2).

	TITOLO QUOTATO	TITOLO NON QUOTATO
INVESTITORI QUALIFICATI	Interessi deducibili per l'emittente	Interessi deducibili per l'emittente
	Esenzione ritenuta" alla fonte" per i sottoscrittori	Ritenuta" alla fonte" (ex art. 26 DPR 600/73) per i sottoscrittori
INVESTITORI NON QUALIFICATI	Interessi deducibili fino a 2 volte il Tasso Ufficiale di Riferimento per l'emittente	Interessi deducibili fino a 2 volte il Tasso Ufficiale di Riferimento aumentato di 2/3 per l'emittente
	Esenzione ritenuta" alla fonte" per i sottoscrittori	Ritenuta" alla fonte" (ex art. 26 DPR 600/73) per i sottoscrittori

Tabella 2 - Possibili casistiche di trattamento fiscale

Per quanto riguarda il regime fiscale per i sottoscrittori, inoltre, il comma 9 ha esteso il regime di favore sui titoli obbligazionari, disciplinato dal D.Lgs. n. 239 del 1996, anche ai titoli di società non quotate le cui obbligazioni siano negoziate nei mercati regolamentati (o in sistemi multilaterali di negoziazione). In tal modo la cosiddetta "ritenuta alla fonte" sugli interessi di titoli obbligazionari, prima applicata sia a titolo di acconto nei confronti di società che a titolo di imposta per le persone non giuridiche, rimane ora applicabile solo nel caso di titoli non ammessi a negoziazione emessi da società non quotate.

In tal modo i soggetti lordisti non subiscono né la precedente ritenuta alla fonte né l'imposta sostitutiva. Inoltre gli investitori esteri, prima potenzialmente gravati dalla doppia imposizione (italiana e domestica), saranno soggetti alle sole imposte previste dal Paese di origine.

Il Decreto Sviluppo ha previsto infine la possibilità per le non quotate di emettere obbligazioni "ibride" che consistono in titoli di debito con clausole di subordinazione e di partecipazione agli utili, purché queste abbiano una maturity superiore ai 36 mesi. La clausola di subordinazione definisce i termini di postergazione del titolo ai diritti degli altri creditori della società, ad eccezione dei sottoscrittori del solo

L'ITER DI EMISSIONE E QUOTAZIONE DI UN MINIBOND E/O DI UNA CAMBIALE FINANZIARIA	
1) Fase preliminare:	a) Analisi delle esigenze di investimento/finanziamento dell'impresa;
	b) Due diligence sia del business che legale per raccogliere e verificare le informazioni da inserire nel documento di offerta;
	c) Determinazione del merito creditizio dell'impresa.
2) Strutturazione del titolo:	a) Individuazione della tipologia del prestito: modalità di rimborso, livello di garanzie, eventuali covenants;
	b) Determinazione della scadenza del titolo;
	c) Redazione del documento di offerta.
3) Emissione e quotazione:	a) Ricerca dei sottoscrittori;
	b) Definizione della cedola definitiva;
	c) Eventuale richiesta di quotazione a Borsa Italiana: redazione della domanda e del documento di ammissione;
	d) Quotazione del titolo.

Tabella 3 - L'iter di emissione e quotazione

capitale sociale. L'intento è quello di rafforzare la struttura dell'impresa tutelando le ragioni creditorie di clienti e fornitori, creditori ordinari e garantiti.

La clausola di partecipazione agli utili regola la parte del corrispettivo spettante al portatore del titolo obbligazionario, commisurandola al risultato economico dell'impresa. E' previsto che in ogni caso la componente fissa del corrispettivo riconosciuto dal titolo non possa essere inferiore al Tasso Ufficiale di Riferimento vigente. L'intento in questo caso è quello di parametrare il pagamento al successo economico aziendale derivante dall'investimento finanziario.

L'iter di emissione di un'obbligazione di società non quotate

Per meglio comprendere quali sono gli oneri, anche monetari, che una PMI deve sostenere per finanziarsi sul mercato anziché tramite il credito bancario è opportuno

Datemi un *project bond*

SEGUE DA PAGINA 15

no definire quali sono i passaggi che costituiscono l'iter di emissione e quotazione di un *minibond* (e/o di una cambiale finanziaria).

I passaggi riportati nella Tabella 3 permettono di schematizzare concettualmente l'iter di emissione, ma la successione temporale non è in realtà così rigida: in particolare il contatto con i potenziali sottoscrittori potrebbe avvenire già durante la fase di strutturazione del titolo, in modo da poterne definire le caratteristiche in accordo con gli investitori finali.

La molteplicità degli adempimenti da portare a termine fa sì che nell'emissione di un *minibond*/cambiale finanziaria vengano coinvolti necessariamente una pluralità di attori. Per quanto riguarda la strutturazione del titolo, la ricerca degli investitori e la gestione dei rapporti con la Borsa, l'impresa deve ricorrere ad un *advisor* (Banca, Sim, Sicav, Sgr). Nei vari passaggi intervengono poi uno studio legale, una società di gestione del mercato e, spesso, un'agenzia di rating. I costi fissi per accedere al mercato del debito non sono dunque irrilevanti e per emissioni di piccolo taglio possono far venir meno la convenienza dell'operazione, se si tiene conto del solo confronto economico con il credito bancario, ma le ragioni per considerare l'emissione di un *minibond* sono più articolate e vanno oltre la semplice comparazione tra i tassi pagati sul finanziamento.

Una riduzione dei costi di emissione può passare attraverso la non assegnazione del rating. Né la normativa né il regolamento del mercato *ExtraMOT PRO* prevedono infatti che all'emittente di obbligazioni o cambiali finanziarie sia necessariamente assegnato un rating. Il decreto si limita a prescrivere, per le sole cambiali, la classificazione dell'emittente all'interno di una scala di merito creditizio (ottimo, buono, soddisfacente, scarso e negativo). Pur permettendo una sensibile riduzione dei costi, la presenza di un giudizio sul merito creditizio dell'impresa è tuttavia un

per oltre 2 mld di Euro. La grande maggioranza di queste, sia per metriche di bilancio che per numero di dipendenti, è tuttavia assimilabile ad imprese di dimensioni medio/grandi, piuttosto che alla categoria delle PMI.

Si tratta di *bond* di taglio compreso mediamente tra i 200 e i 300 mln, un quantitativo quindi decisamente superiore a quella che potrebbe essere la capacità di indebitamento di una PMI e allineato invece ad altre emissioni *high yield* a livello europeo.

Per valutare se l'emissione di un *bond* sia una strada percorribile per l'impresa non quotata bisogna tener conto sia della potenziale domanda da parte degli investitori che del rendimento richiesto per sottoscrivere il titolo. Sul fronte della domanda, il riscontro giunto dal mercato per le emissioni sopra citate è stato molto positivo, con ordini che hanno ampiamente superato i quantitativi offerti. Laddove disponibile l'informazione, emerge che la platea dei sottoscrittori è costituita quasi esclusivamente da fondi (in media 95% dell'importo emesso), con una netta prevalenza, dal punto di vista della distribuzione geografica, di Gran Bretagna e Germania, mentre estremamente limitati sono gli importi sottoscritti da investitori italiani. Risulta più complesso invece valutare i rendimenti a cui trattano i vari *bond* oggetto di analisi: tali valori non sono infatti interpretabili tenendo conto delle sole variabili rating e scadenza, in quanto le caratteristiche delle varie obbligazioni sia in termini di garanzie che di *covenants* sono molto diverse.

Le varie obbligazioni riportate in tabella 4 sono tutte quotate, talune sul segmento professionale dell'*ExtraMOT* di Borsa Italiana, altre su sistemi multilaterali di negoziazione di borse estere. L'effettiva liquidità dei titoli non deriva però da tale quotazione, che di fatto serve a soddisfare un requisito formale ma non è accompagnata da veri e propri scambi. Ci sono invece diversi *dealers* che trattano questi *bond high yield* sul mercato OTC: tra questi gli italiani Banca IMI, Unicredit e Mediobanca ma anche i grandi nomi internazionali tra i quali JP Morgan, Morgan Stanley e Citigroup. Il canale OTC garantisce quindi la possibilità di cedere o acquistare i *bond*, senza eccessiva penalizzazione in termini di *spread* denaro/lettera, anche in momenti successivi all'emissione.

Un discorso a parte riguarda Buscaini Angelo srl, la prima società a cogliere le opportunità offerte dal Decreto Sviluppo in termini di quotazione delle cambiali finanziarie. Pur non ricadendo nella definizione di media impresa riportata nei

precedenti paragrafi, Buscaini Angelo srl, che impiega 270 dipendenti ed è attiva nel settore della grande distribuzione tramite la catena di supermercati "PIM", è sicuramente un'impresa di dimensioni più contenute rispetto alle altre riportate: il fatturato 2011 (ultimo disponibile) è infatti di circa 150 mln di euro e l'Ebitda di poco inferiore ai 10 mln. Il totale dell'attivo di circa 90 mln, dei quali circa 30 mln ricadono nell'attivo corrente. L'azienda a inizio aprile ha emesso e quotato una cambiale finanziaria per un importo di 10 mln di euro, con scadenza 2 anni e cedola del 7%. La cambiale, sottoscritta quasi interamente da investitori esteri, è stata quotata sul segmento professionale del mercato *ExtraMOT*. Rispetto ai *bond high yield* riportati in tabella, la cambiale di Buscaini presenta almeno due caratteristiche peculiari: l'emittente non gode di rating ufficiale, ma solo di una classificazione del merito creditizio basata su modelli di valutazione interni dello *Sponsor* ed il titolo non è di fatto liquido (c'è la possibilità di concludere degli scambi data dalla quotazione sul segmento professionale dell'*ExtraMOT*, ma la cambiale non è trattata da *dealers* fuori mercato).

Emittente	Zobe Group	Guala Closures	Rottapharm	Cerved Tech	Cerved Tech	Cerved Tech	Sisal Holding	Teamsystem Hid.	Fide	Buscaini Angelo Srl
Durata (anni)	5	7	7	7	6	8	4	7	3	2
Size (mln)	180	275	400	300	250	230	275	300	3	10
Tipo Tasso	TF	TV	TF	TF	TV	TF	TF	TF	TV	TF
Cedola in corso	7,785	5,578	6,125	6,375	5,586	8,000	7,250	7,375	2,950	7,000
Rating S&P	B	B	BB-	B	B	CCC+	B	-	-	-
Rating Moody's	B2	B1	Ba3	B2	B2	B3	B1	B2		
Rendimento attuale	6,94	5,28	5,69	6,26	5,39	8,01	6,95	7,70		
Spread su Mid/Swap - Euribor	602,30	507,9	456,3	525,6	518,5	648,9	616,2	627	275	654,7
Spread su Btp	402,9	187,9	228,6	286,4	226	444,2	413,3	417,7	-	-

Tabella 4 - Recenti emissioni High Yield. Per gli ultimi due titoli è disponibile soltanto lo spread all'emissione. In blu è indicata la cambiale finanziaria "Buscaini Angelo Srl". Aggiornamento al 03/06/2013.

Fonte: Borsa Italiana

elemento di particolare importanza per attrarre l'interesse degli investitori, soprattutto nel caso di società con *brand* poco noto.

Le esperienze maturate finora: alcuni casi concreti

A meno di un anno dalla sua entrata in vigore, i primi effetti del Decreto Sviluppo sono già riscontrabili. L'eliminazione dei vincoli civilistici e fiscali all'emissione di obbligazioni da parte di società non quotate ha infatti dato impulso ad un mercato, quello dei *bond high yield*, finora di fatto quasi inesistente in Italia.

Negli ultimi mesi sono state diverse le emissioni obbligazionarie da parte di società italiane non quotate, favorite come detto da un lato dalle novità normative, ma anche dal contesto di mercato molto diverso rispetto a quello con cui le imprese si erano confrontate in passato. Come descritto nei precedenti paragrafi, infatti, si è registrata una riduzione dei premi al rischio richiesti sulle emissioni *high yield* e, per contro, una maggior difficoltà nell'accesso al finanziamento bancario.

Questa combinazione di fattori, normativi e di mercato, apre nuove opportunità nelle scelte di finanziamento delle imprese.

Non vi è dubbio che negli ultimi mesi il mercato degli *high yield* abbia beneficiato dell'equiparazione fiscale ai *bond* di società quotate. Più discutibili invece sono gli effetti del Decreto Sviluppo sulla capacità delle PMI di accedere al mercato dei capitali. Questo giudizio deriva, oltre che dalle considerazioni di carattere generale sull'effettiva possibilità e convenienza di un'operazione di questo tipo, anche dall'analisi di quella che è stata finora l'esperienza in tal senso.

Sono già diverse le imprese italiane non quotate che tra fine 2012 e inizio 2013 hanno raccolto risorse tramite emissioni obbligazionarie, collocando nuovi titoli

Quali i possibili scenari futuri?

Il Decreto Sviluppo ha contribuito al rilancio del mercato delle emissioni *high yield* italiane intervenendo in modo ampio ed articolato sulla normativa fiscale e civilistica; il legislatore ha così creato condizioni più favorevoli per l'incontro tra domanda e offerta per queste tipologie di *bond*.

Dopo la conclusione delle prime emissioni si può affermare che:

- le emissioni obbligazionarie sono riconducibili a società di medio-grande dimensione, già note al mercato dei capitali, o per il *brand* o per la visibilità dei suoi prodotti, o per alte operazioni, in particolare quelle di *private equity*;
- le cambiali finanziarie, per la loro più breve scadenza e quindi per il più ristretto orizzonte temporale prospettico di valutazione, potrebbero avere una maggior diffusione per sostituire gli utilizzi delle aperture di credito di conto corrente;
- gli investitori qualificati interessati ad investire in questo segmento di mercato saranno probabilmente fondi specializzati e con operatività quantomeno europea;
- le società che fossero oggetto di *credit rating*, probabilmente sarebbero quasi tutte classificate *speculative grade* e ciò potrebbe indurre le medesime società a non ricorrervi, se fossero costrette a renderlo pubblico; nel contempo tuttavia, per un investitore qualificato, la valutazione di un terzo indipendente è necessaria; di conseguenza si prevede un ruolo per le agenzie di rating, anche se il loro giudizio potrebbe essere mantenuto riservato all'investitore interessato. Le opportunità di cui le piccole e medie imprese possono beneficiare vanno al di là della potenziale

SEGUE A PAGINA 17

Datemi un *project bond*

SEGUE DA PAGINA 16

riduzione del costo di finanziamento: i *minibond* potrebbero consentire sia di migliorare e rafforzare la propria posizione nel rapporto con le banche, sia di raggiungere orizzonti di finanziamento più lunghi e profili di rimborso difficilmente ottenibili con il credito bancario. A differenza delle tradizionali strutture di finanziamento bancario, l'emissione obbligazionaria consentirebbe la restituzione dell'intero capitale a scadenza, che per un *bond high yield* può essere collocata in area 5/7 anni. D'altro canto non possono essere trascurati i costi dell'operazione e, in particolare, l'incidenza che possono avere i costi fissi di strutturazione del *bond*.

Le effettive possibilità di sviluppo del mercato dei *minibond* dipenderanno da quali saranno gli sviluppi sia dal lato della domanda che dell'offerta. Un impulso al mercato dei *minibond* potrebbe passare dall'unione di più imprese operanti in un determinato territorio o settore industriale che, aggregando le singole esigenze di finanziamento, riuscirebbero a presentarsi al mercato con un unico *bond* di importo tale da essere più appetibile per gli investitori.

Sul fronte della domanda la nascita di fondi chiusi specializzati nell'investimento in *minibond* potrebbe avere un ruolo primario assicurando, anche con un investimento minimo, un'esposizione diversificata al settore ed un'adeguata gestione del rischio. Ad esempio, soggetti interessati a questo tipo d'investimento potrebbero essere le fondazioni bancarie.

Non solo *minibond* e cambiali finanziarie: i *project bond*

Hi-tech, ambiente ed energia sono i tre motori dello sviluppo italiano secondo il Presidente del Consiglio Letta. Il problema, come sempre, sta nel reperire le risorse per finanziare gli investimenti nelle indispensabili attività di ricerca e sviluppo, e senza incidere eccessivamente sul già difficile stato del budget pubblico. La soluzione prospettata dal premier sta in uno strumento caro all'Unione Europea e già sperimentato con successo dalla Banca europea degli investimenti (Bei): i *project bond*.

Si tratta di uno strumento particolarmente adatto a coinvolgere capitali privati nel finanziamento di opere infrastrutturali, soprattutto in una fase storica in cui le tradizionali fonti di finanziamento (i bilanci statali e il credito bancario) non sono in grado di assicurare le risorse necessarie. I *project bond*, nell'intenzione del legislatore, vogliono essere un importante strumento per attrarre investimenti in operazioni di finanza di progetto e, di conseguenza, per finanziare la realizzazione delle rispettive opere, aggiungendosi (e non sostituendosi) ai finanziamenti bancari e ai contributi di natura pubblica (cioè alle altre modalità classiche di finanziamento di opere infrastrutturali).

Ma di che cosa si tratta, e come funzionano? Il meccanismo è simile a quello delle obbligazioni tradizionali, con delle differenze significative in termini di finalità e vantaggi fiscali. I *project bond* sono a tutti gli effetti dei **titoli di debito** con scadenza di **medio-lungo termine**, volti ad attrarre capitali privati per finanziare progetti specifici. Sono utilizzati in Europa prevalentemente per promuovere lo sviluppo delle opere di interesse e di utilità nazionale. In Italia sono disciplinati dalle Leggi 27, 134 e 221 del 2012 e possono essere emessi soltanto da società coinvolte nella realizzazione di infrastrutture stradali, reti di telecomunicazione, reti elettriche e di trasporto del gas e altri **servizi di rilevanza pubblica**. A livello internazionale esistono due tipi principali di *project bond*: i titoli *greenfield*, la cui raccolta va a finanziare la realizzazione di opere in fase di realizzazione, e i *brownfield*, destinati invece a rifinanziare il debito di opere già in esercizio, esclusi per ora dalla legislazione italiana.

Questi strumenti presentano diversi vantaggi: permettono agli emittenti di ottenere liquidità per avviare progetti altrimenti bloccati o rallentati per l'assenza di fondi, anche quando non sono possibili altre strade quali l'emissione di azioni e il ricorso alla leva finanziaria tradizionale. Per i sottoscrittori c'è il vantaggio di una **tassazione agevolata** sulle rendite finanziarie, ferma al 12,5% (come i titoli di Stato pubblici, e ben inferiore al 20% di azioni e obbligazioni tradizionali). I titoli, inoltre, possono essere garantiti dalla **Cassa depositi e prestiti** e dalla **Sace**, aumentando la sicurezza degli investimenti.

I *project bond* permettono di finanziare la realizzazione del progetto fin dalla fase di costruzione dell'opera, la più rischiosa per gli investitori stante l'assenza di flussi di cassa. Per evitare che il rischio della fase di costruzione possa costituire un ostacolo all'emissione di tali strumenti, il decreto 7 agosto 2012, emanato in attuazione dell'Articolo 157, comma 3, decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, ha previsto la prestazione di una garanzia (wrap) da parte del sistema finanziario, delle fondazioni (ivi incluse quelle a partecipazione pubblica) e dei fondi privati, di tal che il rischio di costruzione non sarà assunto interamente da parte dei sottoscrittori delle obbligazioni e dei titoli di debito e sia assicurata maggiore trasparenza alle operazioni e tutela ai sottoscrittori delle obbligazioni e dei titoli in considerazione della specificità degli stessi.

Possono emettere *project bond* i seguenti soggetti:

- società di progetto (S.p.A. o S.r.l., anche consortili)
- società titolari di contratti aventi per oggetto una o più prestazioni quali la progettazione, la costruzione, la gestione o la manutenzione di un'opera pubblica o di pubblica utilità, oppure la fornitura di un servizio, compreso in ogni caso il finanziamento totale o parziale a carico di privati di tali prestazioni
- società titolari delle autorizzazioni alla costruzione di infrastrutture di trasporto di gas e delle concessioni di stoccaggio, società titolari delle autorizzazioni

ni alla costruzione di infrastrutture facenti parte del piano di sviluppo della rete di trasmissione nazionale dell'energia elettrica

- società titolari delle autorizzazioni per la costruzione e l'esercizio dei terminali di rigassificazione di gas naturale liquefatto e delle opere connesse;
- società titolari delle autorizzazioni per la realizzazione di reti di comunicazione elettronica ;
- società titolari delle licenze individuali per l'installazione e la fornitura di reti di telecomunicazioni pubbliche.

La sottoscrizione dei *project bond* è riservata agli investitori qualificati, per tali intendendosi:

- il cliente professionale privato (che possiede l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assume);
- il cliente professionale pubblico (il Governo della Repubblica, la Banca d'Italia e, su richiesta ed a condizione che soddisfino specifici requisiti, le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i comuni, le province,
- le città metropolitane, le comunità montane, le comunità isolate e le unioni di comuni, nonché gli enti pubblici nazionali e regionali.

Oltre che per i nuovi progetti o per i nuovi servizi di pubblica utilità in settori strategici, i *project bond* possono essere emessi altresì per rifinanziare il debito precedentemente contratto per la realizzazione di un'infrastruttura o di un'opera connessa ad un servizio di pubblica utilità, così consentendo anche a progetti già avviati di godere di tale strumento di finanziamento.

Con riferimento ai progetti *greenfield*, le garanzie potranno essere rilasciate per una durata corrispondente al periodo di costruzione e di avvio della gestione dell'infrastruttura o del nuovo servizio di pubblica utilità, sino all'effettiva entrata a regime degli stessi, ovvero fino alla scadenza dei *project bond* garantiti; mentre per quanto concerne i progetti *brownfield*, tali garanzie potranno essere rilasciate anche nel periodo successivo all'avvio della gestione della infrastruttura, coerentemente con le previsioni del piano economico finanziario vigente.

Le garanzie potranno essere prestate dai seguenti soggetti:

- banche italiane e comunitarie, nonché banche extracomunitarie autorizzate ad operare in Italia con o senza stabilimento di succursale;
- intermediari finanziari iscritti nell'albo;
- imprese di assicurazione;
- Cassa Depositi e Prestiti S.p.A.;
- SACE S.p.A.;
- Banca Europea degli Investimenti.

Ai fini del rilascio delle garanzie, sarà necessario procedere ad una valutazione del merito di credito del soggetto emittente e della adeguata sostenibilità economico finanziaria degli investimenti, tenendo conto della redditività potenziale dell'opera, anche sulla base del relativo piano economico finanziario. La garanzia copre il rischio di inadempimento del debitore principale per capitale e interessi e può essere escussa a seguito del mancato pagamento di uno o più pagamenti dovuti a termini del regolamento del prestito ovvero in caso di dichiarazione di insolvenza dell'emittente o assoggettamento dell'emittente a procedura concorsuale. In caso di sua escussione, il garante provvederà all'adempimento nei confronti dei soggetti garantiti, nei limiti dell'importo massimo garantito.

Al fine di incentivare l'impiego e la diffusione, i *project bond* godono dell'applicazione della ritenuta ridotta del 12,5% (anziché del 20%) sugli interessi corrisposti ai sottoscrittori, ovvero esenzione da imposizione per determinati soggetti (es. sottoscrittori non residenti c.d. *white-list*). Rimangono, invece, esclusi dal regime agevolato di tassazione gli eventuali ulteriori redditi di natura finanziaria derivanti dalla sottoscrizione, dalla cessione o dal rimborso di *project bond*. Tra le altre agevolazioni, i *project bond* beneficiano della non applicazione dei limiti alla deduzione previsti dall'articolo 3, comma 115, della legge 28 dicembre 1995, n. 549 in relazione ai relativi interessi, con conseguente assoggettamento di tali componenti negativi di reddito alle norme "generaliste" che presidono alla determinazione del reddito d'impresa.

Per i *project bond* vige l'applicazione delle imposte di registro, ipotecaria e catastale in misura fissa sulle garanzie prestate in relazione alle emissioni dei *project bond*, e su relative eventuali surroghe, postergazioni, frazionamenti e cancellazioni anche parziali, ivi comprese le cessioni di credito stipulate in relazione a tali emissioni. Il descritto regime fiscale si applica ai *project bond* emessi nei tre anni successivi all'entrata in vigore del decreto legge 22 giugno 2012, n. 83 e rimane applicabile per tutta la durata del prestito obbligazionario.

Se fino ad oggi gli strumenti di finanziamento per le imprese, *project bond minibond* e le cambiali finanziarie, possono essere sottoscritti solo da investitori qualificati, presto lo scenario potrebbe cambiare. E' stata infatti presentata in parlamento una proposta di legge sui *microbond*, innovatissimo strumento per l'approvvigionamento di liquidità, che potrebbe essere emesso non solo da parte delle medie e piccole aziende, ma anche da quelle piccolissime, e sottoscrivibile anche dalla clientela *retail*. Allo studio in Parlamento il lancio dei *microbond*, con tagli ben più piccoli rispetto a quelli degli altri strumenti di finanziamento, che per ora sono in media pari a 3 milioni di euro, sottoscrivibile anche dalla clientela *retail*, consentirebbe di tamponare il flusso di liquidità che dalle famiglie italiane si dirige all'estero.

I *microbond* potrebbero essere la soluzione che riallinea l'Italia con le economie più avanzate e soprattutto potrebbero far affluire liquidità alle imprese di piccole dimensioni.

DIRITTO SOCIETARIO

ASSOCIAZIONI

Sintesi sugli aspetti civilistici, fiscali e contabili della gestione amministrativa

EMANUELA DE MARCHI

Ordine di Pordenone

Aspetti civilistici

L'associazione è il frutto di intenti ed idee di più persone che desiderano, mettendole insieme, raggiungere uno scopo. Lo scopo dell'associazione è di natura ideale e comunque non commerciale, non sono imposti limiti al tipo di attività esercitata, infatti l'ente di tipo associativo può svolgere anche attività di natura economica, purché sia utile al solo raggiungimento dello scopo.

Elementi necessari alla costituzione di un'associazione sono:

- Pluralità di persone fisiche
- Un patrimonio o fondo comune
- Lo scopo che la caratterizza

L'istituzione prende vita partendo dalla stesura di un contratto: contratto di associazione. Il contratto è formato da due elementi: l'atto costitutivo e lo statuto.

L'atto costitutivo, indispensabile per la nascita dell'associazione, ha la funzione di dar vita e denominazione alla persona giuridica; lo statuto ha lo scopo di regolare l'ordinamento, l'amministrazione, il funzionamento dell'associazione e metterlo per iscritto funge da base di riferimento per la gestione dell'attività associativa.

Il Codice Civile non obbliga all'atto scritto, ma il farlo torna utile al fine di pubblicizzare a terzi l'esistenza stessa dell'associazione e gli scopi che hanno portato alla sua costituzione. La forma scritta può essere un atto pubblico, una scrittura privata, o una semplice registrazione.

Gli elementi fondamentali dello statuto sono liberamente determinati dai fondatori¹. Il Codice Civile distingue le associazioni fra riconosciute, regolamentate dagli artt. 14 e seguenti e non riconosciute regolamentate dagli artt. 36 e seguenti. Le associazioni riconosciute hanno personalità giuridica, quindi soggetti titolari di diritti e obblighi nello svolgimento dell'attività; le associazioni non riconosciute non hanno personalità giuridica, di conseguenza sono prive di autonomia patrimoniale, pertanto tutto il consiglio direttivo risponde in solido e con i beni personali di qualsiasi impegno dell'associazione.

Disciplina fiscale

I ricavi che non hanno carattere commerciale non hanno rilievo imponibile e pertanto sono esenti da qualsiasi imposizione fiscale. Entrate neutre ai fini fiscali sono:

- Le quote associative, corrispondenti a quelle somme versate dai singoli all'associazione per poterne far parte ed essere considerati "soci" dell'associazione. Tali somme vengono generalmente versate annualmente e spesso denominate tesseramento

- I contributi a titolo di liberalità da parte di enti pubblici. E' necessario distinguere tre ipotesi:

1. vengono comprese in questa voce tutte quelle somme che gli enti pubblici, territoriali e non, erogano non come corrispettivo di una prestazione o di un servizio, ma semplicemente come contributo per finanziarne l'attività ritenuta di interesse pubblico. Dato che tale contributo è destinato al proseguimento dell'attività dell'associazione, non dovrà essere assoggettato alla ritenuta del 4% prevista dall'art. 28 del D.P.R. n. 600/1973 e non costituirà reddito imponibile.

2. contributi corrisposti da enti pubblici per lo svolgimento di attività aventi finalità sociali, ed esercitate in conformità ai fini istituzionali degli enti stessi e convenzionati con l'ente. Questi introiti, denominati contributi-corrispettivo, non concorrono al reddito imponibile

3. contributi destinati a finanziare la realizzazione di un'iniziativa dell'associazione e per la quale riceva anche o solamente introiti di natura commerciale (corrispettivi). Questi introiti costituiscono reddito imponibile per l'associazione che lo riceve, verrà quindi applicata la relativa imposta, prima a titolo d'acconto e poi a saldo, in sede di dichiarazione dei redditi.

- Contributi da parte di privati, enti o persone fisiche; quando si parla di elargizioni da parte di privati non si parla di prestazioni corrispettive, come ad esempio i ricavi da pubblicità, quanto di somme che il privato versa senza chiedere in cambio all'associazione alcuna controprestazione.

- Prestazioni di servizi effettuate dietro corrispettivo specifico nei confronti degli associati, ai sensi art. 148 del TUIR

Adempimenti di un'associazione con introiti solo istituzionali

Nel caso in cui l'associazione conseguisse solamente introiti di natura istituzionale, non assume la veste di soggetto passivo d'imposta, con la conseguenza di non essere tenuta ad adempiere ad alcun obbligo ai fini dell'imposta sui redditi delle persone giuridiche (IRES) ed anche ai fini IVA. Queste associazioni non presenteranno quindi alcuna dichiarazione fiscale, a meno che non possiedano redditi da terreni, fabbricati o di capitale. In tal caso non sarà necessario richiedere il numero di partita IVA e tenere i registri contabili, ma l'associazione dovrà avere un proprio codice fiscale.

Qualora l'associazione abbia corrisposto compensi a dipendenti, collaboratori coordinati, prestazioni occasionali, è tenuta a presentare il mod. ENC con il solo quadro IQ per la determinazione dell'imposta IRAP, e del mod. 770 per le ritenute d'acconto su parcelle di professionisti o prestatori d'opera occasionali.

L'ente dovrà comunque redigere un rendiconto economico e finanziario, redatto secondo il principio della competenza, secondo le modalità liberamente scelte dall'associazione, da presentare all'assemblea degli associati per l'approvazione.

Attività commerciale

Tutti i proventi diversi e non compresi fra quelli sopra elencati, sono da considerarsi di natura commerciale e come tali, contribuiranno a formare il reddito dell'associazione². Le esemplificazioni sopra descritte sono alcune delle possibilità di introiti di natura commerciale che un'associazione può conseguire. I proventi considerati di natura commerciale, assumono rilievo sia ai fini delle imposte dirette che indirette.

Regime forfetario ex Legge n. 398/1991

L'introduzione delle Legge n. 398 del 1991 ha apportato importanti novità nel panorama normativo del terzo settore, a favore di quegli enti che, accanto all'attività istituzionale intendono svolgere anche una attività di natura commerciale.

Le categorie di enti non profit che possono beneficiare delle agevolazioni introdotte dalla legge in esame sono:

- **Associazioni sportive dilettantistiche iscritte al Coni**
- **Tutte le associazioni senza scopo di lucro e pro-loco** (a seguito dell'introduzione dell'art. 9 bis del D.L. n. 471/1992, convertito in Legge n. 66 del 6/2/1992);
- **società sportive dilettantistiche**, in qualunque forma costituite (art. 90 legge 289/2002);

associazioni bandistiche e ai cori amatoriali, alle filodrammatiche, di

-musica e danza popolare (art. 2 comma 31 Legge n. 350 del 24/12/2003).

L'opzione deve essere esercitata presentando la richiesta entro 30 gg. dall'inizio dell'attività, all'agenzia SIAE competente per territorio. Al momento poi della prima presentazione della dichiarazione dei redditi, UNICO ENC, sarà necessario allegare il quadro VO, barrando l'apposita casellina dell'opzione per il regime agevolato. Se l'associazione si trovasse in regime contabile diverso, l'opzione per questo regime forfetario si farà con l'invio della comunicazione alla SIAE competente entro e non oltre il 31 dicembre dell'anno precedente, restando l'obbligo di inserimento del quadro VO nella dichiarazione IVA dell'anno precedente. Questa opzione ha validità 5 anni.

Il regime forfetario prevede, oltre all'esonero dalla tenuta delle scritture contabili:

- Ai fini delle imposte sui redditi, il calcolo del reddito imponibile mediante l'applicazione del coefficiente del 3% applicato ai proventi conseguiti, al netto dell'IVA e con l'aggiunta delle plusvalenze patrimoniali. Per determinare la base imponibile ai fini IRAP relativa all'attività commerciale, è necessario sommare al reddito calcolato in maniera forfetaria le retribuzioni sostenute per il personale dipendente ed i compensi spettanti ai collaboratori a progetto e ai collaboratori occasionali.

- Ai fini IVA, l'applicazione dell'art 74 sesto comma, che prevede che la detrazione dell'IVA sia forfetizzata in misura pari al 50% dell'imposta relativa alle operazioni imponibili, ad eccezione delle prestazioni di sponsorizzazione, cessione o concessione di diritti di ripresa televisiva e di trasmissione radiofonica, per cui essa è ridotta al 10%. Il limite massimo di proventi commerciali annui conseguiti per poter beneficiare del regime forfetario ex Legge n. 398/1991, più volte modificato, è stato elevato a euro 250.000,00.

Ai fini fiscali, l'associazione che opta per questo regime dovrà riportare i soli incassi di natura commerciale (fatture e corrispettivi) sul registro IVA, con un'unica registrazione da effettuarsi entro il 15 del mese successivo a quello di riferimento, e sempre su tale registro effettuare le liquidazioni trimestrali. Le pezze giustificative dei costi delle sole operazioni commerciali, devono essere progressivamente numerate e conservate fino alla scadenza del periodo di accertamento, 5 anni più l'anno in corso, senza l'obbligo di annotazione nelle scritture contabili.

Le liquidazioni periodiche IVA seguono la normale regola del 16° giorno del 2° mese successivo alla chiusura del trimestre (16 maggio, 16 agosto, 16 novembre, 16 febbraio dell'anno successivo). Trattandosi di forfetizzazione dell'IVA incassata, le liquidazioni risulteranno sempre a debito, non è dovuto l'interesse dell'1% previsto per i trimestrali per opzione.

Il regime della Legge 398 non prevede l'obbligo della dichiarazione annuale IVA e quindi neanche della dichiarazione annuale dei dati IVA.

Mod. EAS

Gli enti associativi di natura privata con o senza personalità giuridica sono tenuti alla compilazione e alla presentazione del c.d. Modello EAS, al fine di poter continuare a fruire dei benefici di legge, come la non imponibilità dei corrispettivi, delle quote e dei contributi. Con tale modello vengono comunicati all'Agenzia delle Entrate dati che indicano se l'associazione è in possesso dei requisiti qualificanti previsti dalla normativa tributaria, oltre ad altri dati e notizie rilevanti ai fini fiscali. Il mod. EAS va presentato in forma telematica diretta o mediante intermediari abilitati, entro 60 giorni dalla costituzione, e successivamente entro il 31 marzo dell'anno successivo in caso di variazione dei dati precedentemente comunicati. Non c'è obbligo di presentazione se i dati variati siano già stati comunicati all'Agenzia delle Entrate con mod. AA7/10, per chi possiede partita IVA o mod. AA5/6 per chi possiede solo il codice fiscale, e neppure per variazione dei soli dati relativi agli introiti. Il modello prevede una forma semplificata per le associazioni iscritte come "Associazioni di Promozione Sociale".

¹ E' tuttavia opportuno che contenga quanto meno: denominazione dell'associazione, oggetto sociale di natura extraeconomica, eventuali categorie di associati, indicazione del patrimonio e delle entrate, durata dell'esercizio sociale, requisiti per l'ammissione o l'esclusione del socio, regole di comportamento degli associati, modalità di convocazione, costituzione, validità, competenze e modalità di voto delle assemblee, individuazione del consiglio direttivo e delle cariche sociali, regole sulle dimissioni e sulla sostituzione dei consiglieri, modalità di riunione del consiglio direttivo, modalità di scioglimento dell'associazione con la previsione di come devolvono le eventuali sopravvenienze attive, specifica indicazione di assenza di finalità lucrative

² Ad esempio: Somministrazione di alimenti e bevande effettuate da bar ed esercizi similari, Organizzazione di gite e viaggi, Organizzazione di manifestazioni con ingresso a pagamento, Organizzazione di feste e stand gastronomici, Pubblicità commerciale, Prestazioni di servizi a non soci.

La nuova azienda

La gestione per centri di costo

La nuova gestione aziendale

In una azienda, oggi, è possibile individuare e gestire con sistemi adeguati tutte le movimentazioni, scompartibili in *variazioni di stato*, che "sono" anche *informazioni* macro e micro, rilevabili con sistemi digitali per memorizzarle e/o rielaborarle. Da ciò la crescita continua e la disponibilità di dati, che possono dare riferimenti, sia sulla efficacia dell'organismo azienda, che sulla efficienza della relativa impresa, e sia anche su qualsiasi **funzione** autonoma della struttura, ovvero "risorsa" specifica, che alimenta il proprio processo. Esiste, dunque, una precisa distinzione e una complessa interazione tra *struttura* (azienda) o "fonte", e *processo* (impresa), anche in base alla *reciproca adeguatezza dimensionale*. Inoltre, mentre la struttura fisica aziendale esiste oggettivamente nel tempo, l'impresa esiste oggettivamente in *real time* solo quando è in svolgimento.

Da tenere presente, poi, che la vera fonte produttiva dell'azienda è diventato il capitale intellettuale, che, con la notevole crescita dei *saperi specifici* (= culturali, tecnologici, specialisti, sociali, ...) in ciascuna *funzione* aziendale, ne rende possibile la gestione autonoma come **centro di costo**.

Infatti, la **conoscenza finalizzata**, nell'ambito dell'economia aziendale, è diventata la prima e fondamentale risorsa di qualsiasi struttura per alimentare tutte le variazioni di stato dei processi. In effetti, nessuna strategia può essere profittevolmente ideata e perseguita se non si conosce la capacità potenziale delle strutture di tutti i centri di costo (*azienda*), che sono la fonte energetica dei relativi processi (*impresa*), onde con realistica certezza elaborare e allocare i costi ai prodotti da vendere.

Tutto ciò è consentito dalla sempre più spinta miniaturizzazione dei chip, causante la crescita e la potenza dell'informatica, che ha contribuito, in questi ultimi 30/40 anni, a ridurre il lavoro umano nei cicli produttivi, sostituito dall'automazione, spingendo il capitale umano verso l'utilizzo del capitale intellettuale nei vari centri di costo ausiliari e generali. Tutto ciò perché, da un lato è aumentata la concorrenza e dall'altro lato sono cresciuti i servizi attorno al prodotto assieme alle motivazioni per venderlo, generando in conseguenza la crescita straordinaria del numero dei fattori di successo.

Inoltre, finora i controlli e le analisi gestionali, in massima parte, vengono eseguiti con dati macro contabili, raccolti (registrati) per **categoria**, con i quali vengono elaborati modelli analitici complessi, che con dati macro, spesso non possono dare risultati precisi. Ma, se l'azienda viene gestita tramite i centri di costo, autonomi nell'autocontrollo e nella gestione, è possibile creare un sistema informativo ed elaborativo che va ben oltre i dati contabili generali, perché può generare, volendo, molte informazioni dettagliate, creando una gestione corrente e strategica più precisa e più coerente con i risultati delle programmazioni e con le possibili innovazioni aziendali.

Questa trasformazione, principalmente nelle PMI, coinvolge, nella gestione autonoma di ogni centro di costo, la responsabilità di tutti i suoi dipendenti, i quali, lavorando insieme e avendo acquisita la **competenza** dalla pratica del proprio lavoro, in quanto collegato ai posti di lavoro precedente e successivo, sono sicuramente in grado di suggerire l'eliminazione di sprechi, spesso apparentemente banali, o almeno discuterne con gli altri e con il responsabile per migliorare la produttività del centro. L'azienda, infatti, è un paradigma meccanicistico, che, nello scorrere del tempo, è organizzato attorno alla variabile centrale, **energia**, che, in realtà è insieme *psicofisica, elettrica e mec-*

GIOVANNI GENTILE

Ordine di Treviso



canica. Ne consegue che la base di qualsiasi costo di qualsiasi genere sono **energia e tempo**. I consumi delle energie e il relativo tempo di utilizzo costituiscono, sotto l'aspetto generale, la sequenza delle movimentazioni suddivisibili in «*variazioni di stato*», ciascuna essendo una informazione specifica, e in conseguenza rilevabile e valutabile come costo, se necessario.

Qualsiasi centro o struttura eroga output che vengono consumati nel processo diventando costo. Un costo è tale di per sé, sia che appartenga ai centri di costo produttivi, che a qualunque altro centro e tutti insieme devono essere allocati ai prodotti, diventando loro aggiunta di Valore (V.A.).

Nella pratica, il controllo di gestione dell'azienda diventa così più puntuale e completo in quanto vi concorrono quasi tutti i dipendenti, ciascuno nel proprio centro di costi con la sua piccola o grande competenza sulle innumerevoli e molteplici "variazioni di stato" nel fluire del tempo reale. Infatti, *nessuna gestione dall'alto può sovrintendere ogni minimo evento*, percepibile solo da chi ne è implicato. Ne consegue la possibile crescita dell'**innovazione incrementale**, da parte di chi la vive, che è, nella pratica, eliminazione di sprechi, anche insignificanti. In effetti, come accennato, aumenta sull'intera gestione l'influenza del capitale intellettuale con la possibilità di incrementare e innovare indirettamente l'efficienza dell'azienda e l'innovazione dei prodotti. Del resto, il *made in Italy* è anche il risultato di una marea di piccoli imprenditori, la cui numerosità, cresciuta in una decina di anni, rappresenta direttamente e indirettamente il peso positivo del reale Capitale Intellettuale dell'industria italiana.

Se, inoltre, consideriamo che tutti i costi aziendali, nessuno escluso, debbono essere allocati complessivamente sui relativi prodotti e sono, come accennato, *l'interfaccia equivalente del Valore Aggiunto ai prodotti stessi*, risulta evidente che non ha più senso, nel nuovo sistema organizzativo, attribuire i costi ai prodotti sulla base dei soli parametri quantitativi diretti. Infatti, se i costi vengono rilevati e determinati in ogni centro di costo, è più facile definire la loro diretta attribuzione a ciascuno dei prodotti in lavorazione in base al parametro delle specifiche lavorazioni di ciascun centro, che quasi mai sono proporzionali ai volumi delle produzioni.

Uno dei problemi fondamentali, evidenziabile dalla enorme evoluzione della tecnologia digitale è la complessa interazione generale tra *struttura* (azienda) e *processo* (impresa), che, costituisce una *catena del valore*, diversa da quella teorizzata da Porter, in quanto essa è fondata su tre generi di movimentazioni nell'identico tempo reale: **a)** quella strutturale che eroga

energia e tecnologia nel processo, **b)** quella processuale le cui attività si snodano, in forza dell'energia ricevuta, nella sequenza di *operazioni fattuali e/o di variazioni di stato*, **c)** i flussi o variazioni di stato generati da **a** e **b** sono di per sé anche sequenze di *informazioni*, oggi facilmente percepibili ed elaborabili. Non basta. Nella *neXt* economia ogni azienda dovrà competere su due mercati: quello fisico e quello virtuale, quest'ultimo con internet ormai è diventato reale, per cui già esistono operativamente due generi completamente diversi di *catene del valore*.

Ne consegue che è necessario gestire la struttura, da un lato come unico *insieme statico*, coordinato in unità materiali e immateriali, dall'altro lato operativamente suddivisa, in base alle diverse funzioni, in *strutture dei centri di costo*, destinate ad alimentare l'*organizzazione dinamica finalizzata* dei propri processi operativi, per realizzare tutti insieme gli obiettivi dell'azienda. Da evidenziare, infine, che se non esistesse l'azienda come struttura reale non potrebbe essere attivata l'impresa, e mancando le erogazioni strutturali, non sarebbe possibile la creazione di nuovo valore.

Parte prima

I FATTORI PRINCIPALI

Il Valore Aggiunto (V.A.)

Per **Valore Aggiunto (V.A.)**, in generale, s'intende l'incremento di valore che l'impresa aggiunge ai beni e servizi acquistati, denominati *costi intermedi*, che sono le materie prime, i semilavorati, le lavorazioni esterne e così via, per trasformarli in prodotti che soddisfano i bisogni. Il V.A. "interno", ovvero sia i *costi interni*, corrisponde, perciò, alla sommatoria di tutti i consumi/costi erogati dalla struttura di ogni centro di costo nel proprio processo, misurati in moneta, che nell'ambito dell'intera azienda, vengono registrati nel Conto economico, esercizio per esercizio e, dall'altro lato, sono un consumo o costo di cui l'azienda si priva, poiché lo «*aggiunge*» al prodotto che verrà collocato sul mercato. Da precisare che i costi allocati ai prodotti si trasformano in valore degli stessi, per cui con la loro vendita quei costi vengono recuperati come ricavi relativi. In pratica tale metodo (costo che diventa valore) nasce dell'equivalenza del costo/consumo della trasformazione di materiali generici di poco valore in prodotti specifici di maggiore valore perché soddisfano i bisogni di vaste comunità. In tale prospettiva è fondamentale che vengano attribuiti in modo corretto e completo i costi ai vari prodotti, e ciò è possibile farlo con la metodologia proposta in questo lavoro, cioè con la gestione per centri di costo.

In altri termini, il V.A. è la quantità economica reale di *tempo, spazio, energia e tecnologia*, misurata in moneta, che viene consumata nelle lavorazioni di trasformazione della materia prima in prodotti finiti e nelle lavorazioni indirette e complementari, che concludono l'intero ciclo operativo di ciascuna serie di prodotti all'interno dell'azienda.

La struttura

Se esiste una struttura, deve esistere una pianificazione e un programma senza i quali la struttura non avrebbe alcun senso. Contabilmente, la struttura è esistente come dati contabili dell'Attivo del bilancio, che corrispondono a un complicato coacervo di numerosi ed eterogenei beni e impianti diversi, finalizzati a raggiungere insieme, ciascuno con il proprio processo,

La nuova azienda

SEGUE DA PAGINA 19

specifici obiettivi dell'intera azienda. Ne consegue che la struttura è costituita da una parte fissa (ad esempio, *immobili e impianti, beni strumentali, quali apparecchiature, macchinari di produzione, attrezzi e così via*) e da una parte variabile, come ad esempio, il *personale*, tenendo in conto che la parte fissa è, in genere, *a fecondità ripetuta*, cioè per diversi anni eroga gli stessi output misurati teoricamente, o meglio per convenzione, dall'ammortamento, mentre la parte variabile è dipendente, più o meno direttamente, dalle *disponibilità liquide*, collegate al passivo finanziario di breve termine o funzionale. La struttura è una **risorsa**, che può essere definita "*costi sospesi*" da consumarsi nel futuro. Essendo una risorsa, significa che, nel suo complesso, l'**azienda (struttura)**, Attivo finanziato dal Passivo, è un contenitore di potenziali e programmate tecnologie, le quali vengono attivate dalla energia per alimentare l'**impresa (processi dei centri di costo)**, con cui ottenere sequenze di **variazioni di stato**, per realizzare i programmi e gli obiettivi previsti, in genere prodotti, per i quali era stata costituita l'azienda.

Inoltre, da precisare anche che i dati contabili dell'Attivo del bilancio, oltre che valori, sono soprattutto codici che rappresentano sul mercato l'intera azienda, la cui complessa identità è riferita alla proprietà, ai rapporti con le banche, con il mondo esterno: principalmente clienti e fornitori, con il Fisco e così via. Sotto l'aspetto operativo, gli stessi dati dell'Attivo vanno riclassificati in base a "*funzioni*" distinte, costituenti nuclei autonomi strutturali, che chiamiamo **centri di costo**, i quali, come unità operative autonome sono le **fonti** che alimentano i processi del proprio centro, derivati dal frazionamento esplicito dell'impresa. In pratica, la tradizionale organizzazione verticale della contabilità generale tra azienda (**struttura**) e impresa (**processo**), continua a esistere comunque tale e quale, ma è anche la fonte della contabilità industriale, che registra le variazioni della serie di unità fisiche autonome (**centri di costo**), gestite, *ciascuna*, come micro unità di business, a contatto diretto con clienti e fornitori interni (= gli altri centri), e se possibile, con quelli esterni.

Centri di costo

I centri di costo sono prevalentemente strutture fisiche e contenitori potenziali di energie da erogare e consumare nei propri processi. Ne consegue che qualsiasi centro di costo effettua l'erogazione di output adeguati alla sua dimensione nel proprio processo. In conseguenza, ad esempio, se un centro di costo ha 10 dipendenti, mentre il processo (lavoro che deve eseguire) ne ha bisogno di 8, si avranno "costi nascosti" pari al 25%. In questo caso verrebbero processati consumi di energia e tempi, distribuiti sui prodotti, migliorati del 25%.

Trasformare la struttura dell'azienda da verticale in orizzontale, in quanto ogni centro di costo svolga la sua funzione in modo *autonomo*, significa, nella realtà operativa, che alla relativa gestione venga attribuita anche la responsabilità di *ricercare* la propria efficacia strutturale ai fini dell'*efficienza dell'intero centro*. Ne consegue, che i *beni materiali fissi* (macchinari e immobili) e i *beni variabili* (principalmente manodopera e intangibili), vengono distribuiti e accorpati in unità operative funzionali, ciascuna costituita da personale, impianti, macchinario di produzione, macchine d'ufficio, aree, archivi caratteristici, arredamenti, etc., dislocati nell'azienda.

In generale, l'organizzazione dell'azienda per centri di costo consente di effettuare la distribuzione della totalità dei costi sostenuti dal centro stesso per ogni prodotto, evitando la poco precisa allocazione con i soli parametri volumetrici, come ad esempio nel *full costing*. Dal punto di vista organizzativo, i centri di costo, sia che vengano chiamati reparti produttivi, o uffici addetti alla produzione o alla amministrazione, o centri di responsabilità, di profitto e così via, sono

unità fisiche elementari, con funzioni omogenee specifiche, riguardanti sia la produzione, che i supporti alla produzione stessa e tutte le altre funzioni ausiliarie e generali. Nella realtà, l'azienda è un complesso sistema paradigmatico, i cui centri di costo producono continuamente micro e macro variazioni di stato che sono, come già detto, nello stesso tempo, sia informazioni, che consumi di *energia e tempo*, misurati dai **costi interni**.

Inoltre, contabilmente, i costi sostenuti dai centri di costo produttivi per trasformare la materia prima in prodotti, vengono allocati, con propri specifici *parametri*, direttamente ai prodotti stessi, in base ai consumi effettuati per ciascuno di essi nei tempi di produzione o trasformazione, aumentandone il valore di pari importo. La stessa identica procedura avviene con i centri ausiliari e generali, i quali attribuiscono i loro costi ai prodotti con propri parametri e con propri tempi reali che possono essere diversi da quelli di produzione. In effetti, l'organizzazione aziendale per centri di costo consente di effettuare con maggiore sicurezza, sia la rilevazione analitica della totalità dei costi di ogni centro, che la loro precisa attribuzione ai vari prodotti con specifici parametri, coerenti con il lavoro/funzione che esegue il centro stesso nell'ambito aziendale.

In genere, i centri di costo, ai fini del controllo di gestione, possono essere raggruppati. Un relativo elenco indicativo, riportato secondo l'usuale denominazione e ripartizione, potrebbe essere:

Centri di produzione, i tempi reali sono quelli della effettiva lavorazione: *reparto taglio, reparto saldatura, reparto verniciatura, ...*

Centri di supporto alla produzione, prima e dopo i tempi reali di produzione: *ufficio pianificazione e ufficio programmazione della produzione, magazzino prodotti finiti, magazzino materie prime, ufficio acquisti, ...*

Centri ausiliari e generali, tempi indipendenti da quelli reali di produzione, di supporto e anche da quelli di esercizio: *ufficio direzione, ufficio amministrazione, ufficio vendite, ufficio ricerche e progettazione prodotto, ...*

Centri di costi residuali, ai quali vanno attribuiti tutti quei consumi, che non possono essere a carico degli specifici centri di costo, come ad esempio, l'illuminazione del capannone, la gestione degli atrii (entrate e uscite), la gestione delle aree esterne (se ce ne sono), gli uffici direzionali, etc., i cui costi normalmente vanno ripartiti sugli altri centri.

Il centro di costo "amministrazione" è l'esempio di centro complesso, perché assolve *diverse* funzioni: contabilità generale, fatturazione, rapporti con le banche, contabilità analitica (industriale), contabilità finanziaria, contabilità del personale, contabilità delle immobilizzazioni, contabilità IVA e così via. In questo caso, la sua complessa organizzazione può avere come obiettivo la trasformazione degli output nelle relative attività, in base al "peso" di ciascuna, in un unico output del centro, che attraverso il proprio adeguato parametro va ripartito sui vari prodotti. Oppure è possibile suddividere le funzioni del centro in tanti output e altrettante attività, attribuibili direttamente ai diversi prodotti, ciascuno con il proprio parametro. In ogni caso, ai fini del controllo di gestione deve esistere il centro di costo "amministrazione" e il proprio processo, in cui vengono raccolte le varie "attività", perché questo centro autonomo sia gestito e analizzabile sotto il profilo della sua intera funzione di controllo contabile generale.

Attualmente la maggior parte delle aziende è verticalizzata, perché la loro gestione è centralizzata. Ma, oggi, come già detto, con la miniaturizzazione dei chip e la continua crescita della potenza elaborativa, si ha a disposizione una capacità gestionale, compresa quella finanziaria, impensabile solo qualche decennio fa. Infatti, si possono creare sistemi di controllo della gestione di ogni singolo centro di costo, a mezzo il calcolo dei relativi costi. Ovviamente gestire l'azienda a mezzo i centri di costo comporta una adeguata "contabilità interna (analitica o industriale)", specchio preciso della contabilità generale, con una supplementare e propria codificazione dettagliata e allargata anche, se necessario, ai dati quantitativi, non solo ai fini della determinazione dei costi di processo di ogni centro, ma anche della codifica di ciascun *tipo di lavorazione*,

oggi resa possibile dalla enorme capacità di elaborazione e memorizzazione digitale dei dati.

L'impresa e i processi dei centri di costo

L'impresa è un *unicum*, comprendente tutte le funzioni aziendali, alimentato, come già detto, dagli output dell'intera azienda. In pratica, l'impresa, così come il software è alimentato dall'hardware, è alimentata dalla struttura aziendale, per realizzare qualsiasi programma. Ogni processo è di per sé una coordinazione economica ed organizzativa degli output erogati dalla propria struttura e *consumati in atto*, per la creazione di nuovo valore. Esso è costituito, in genere, da "*attività*" in sequenza e/o in parallelo, che svolgono, ciascuna composta da una successione di "*operazioni fattuali*" (*variazioni di stato/informazioni*), la trasformazione della materia prima in prodotti e dello stato di cose materiali e immateriali in altri stati seguenti. In altri termini, ogni processo è il contenitore di attività che ricevono in *real time* gli output (= tecnologia, funzione della energia + tempo) erogati dalla struttura del loro centro di costo. Come già esemplificato per il centro "Amministrazione", anche singole attività, quando è necessario, possono essere impiegate in modo autonomo, attribuendo il proprio costo direttamente con propri parametri ai diversi prodotti.

Va precisato, che i processi dei centri di produzione si integrano tra di loro in sequenza e in parallelo, nello *scorrere dello stesso tempo reale*. Mentre, quelli ausiliari e generali si svolgono in tempi diversi, prima o dopo, da quelli di produzione o trasformazione dei materiali in lavorazione. Infine, è da tenere presente, che i *consumi sono costi misurati in moneta, che, ripetiamo, vanno attribuiti, indipendentemente dalla loro importanza, ai prodotti con i parametri autonomi di ogni centro di costo*.

Inoltre è da evidenziare la distinzione tra struttura e processi. Ad esempio, Porter, e non solo lui, nella sua «catena del valore» parla di attività primarie e attività di supporto, senza distinguere che l'attività si svolge in *real time solo* quando è alimentata dalla struttura di un macchinario, che è *fisso* e dura invariato nel tempo. Questa distinzione, fra *attività* (per noi: *componente fattuale del processo*) e *struttura* (per noi: *centro di costo*), è fondamentale, come vedremo, per la ricerca delle inefficienze del processo, *che sono i consumi di energia eccedenti il necessario e dei costi nascosti della struttura*, dai quali dipende la sua eventuale inefficacia.

Gli indici di efficacia e di efficienza¹

L'indagine sulla *efficacia* ed *efficienza* di ogni centro di costo investe un problema essenzialmente pratico ed è resa complessa dalle molte variabili coinvolte. Gli studi e i modelli realizzati finora si riferiscono, nel maggior numero dei casi, alla misura della produttività e della efficienza senza tenere conto, che l'efficienza è il risultato congiunto dell'*output* erogato dalla struttura che dovrebbe essere uguale all'*input* richiesto dal processo (output = input). Invece, nella ricerca e misura dell'efficienza vengono trascurati tuttora gli effetti della dimensione strutturale e dei suoi equivalenti output sui costi (input) del processo. In generale, qualsiasi struttura, che sia un immobile, un impianto, un macchinario o addirittura la manodopera erogano energia nel processo quando è "*in atto*". In conseguenza, se la macchina è piccola eroga una quantità modesta di energia, che sarà quantità tanto più elevata quanto più grande sarà la macchina. Ne consegue che l'attività può bruciare un **consumo** modesto o elevato di energia, in funzione, da un lato della dimensione del macchinario e dall'altro lato dell'obiettivo che il processo dovrà raggiungere. Il rapporto tra il *macchinario* e l'*attività* è lo stesso rapporto tra la *struttura* e il *processo*, tra *output* e *input*.

Le problematiche riguardanti il rapporto ottimale tra struttura e processo, pianificato nel passato magari lontano, fra il servizio (output) reso dalla struttura e le necessità effettive, *attuali*, del processo, sono state finora poco approfondite, perché l'analisi si è quasi sempre fermata alla individuazione dei costi indiretti (costi della struttura), ignorando le conseguenze inerenti la dimensione di chi eroga l'output nel processo.

SEGUE A PAGINA 21

¹ Sul punto mi permetto di rinviare ad un mio precedente intervento pubblicato su questa Rivista: Giovanni Gentile, *Il Nuovo Controllo di Gestione*, Il Commercialista Veneto, n. 196, 2010.

La nuova azienda

SEGUE DA PAGINA 20

L'indice di efficacia della struttura

Nella pratica, una azienda è un *progetto* che con la pianificazione della sua struttura dovrà ottenere nel futuro le quantità necessarie dei prodotti o dei servizi programmati. Per valutare se tutti i centri di costo siano in grado di ottenere con i propri processi la serie degli obiettivi prefissati, in funzione dell'obiettivo complessivo finale, si deve verificare l'**efficacia** della loro struttura. Nel bilancio di esercizio, oltre allo Stato patrimoniale, è riportato anche il Conto economico, in cui confluiscono tutti i costi, sia quelli *intermedi* (acquisti materie prime, semilavorati, lavorazioni esterne e così via) che quelli generati dalle strutture dei centri di costo che erogano i loro output nei propri processi, diventando i *costi interni*. Esiste dunque un rapporto diretto tra il valore delle strutture di tutti i centri di costo e i costi interni. In conseguenza se ciascun valore di ogni centro viene diviso per il totale costi interni, si ottiene un indice che misura l'efficacia della struttura di ciascun centro di costo, il quale è *efficace quando concorre senza generare sprechi all'efficienza dei suoi processi* e perciò si comprende l'importanza di avere un qualche sistema o indice per valutare ciò. **Una volta avviata la gestione per centri di costo, al fine di calcolare l'effetto della dimensione del centro sui consumi-costi del processo**, si può anche calcolare il rapporto con i costi del centro sostenuti fino a qual momento per ottenere l'indice di efficacia, sia a livello parziale, che livello di esercizio.

Dunque, con il termine **efficacia si intende la capacità di qualsiasi centro di costo a erogare nel proprio processo output (consumi di energie, tecnologie e tempo), adeguati quantitativamente e qualitativamente alle esigenze (input) del processo, in modo che output e input coincidano il più possibile**. La scelta dei costi interni nella costruzione dell'indice di efficacia, che è la base costituente dell'indice di efficienza, è dovuta tanto alla attualità dei suoi dati in moneta, quanto perché, in generale, sono anche proporzionali al valore della produzione. Se ne deduce che, se il valore dell'indice di efficacia delle poste o categorie riportate nel bilancio, risultano con il benchmarking più alti degli stessi indici dei concorrenti, significa che da qualche parte ci siano uno o più centri di costo con consumi maggiori del necessario.

Inoltre, un indice di efficacia di qualsiasi posta di bilancio è anch'esso formato dal rapporto tra il valore dei dati contabili della posta della relativa *categoria e costi interni* aziendali.

Inoltre, da tenere presente, che, se un macchinario è vecchio, il suo prezzo di acquisto (residuo + ammortamento) è oggi superato e origina un indice (più basso) tendenziale verso l'efficacia, se invece è nuovo, il suo prezzo attuale darà origine ad un indice tendente verso l'inefficienza. In generale, più è alto il valore della struttura, più è alto il relativo valore dei costi interni e viceversa. Nella valutazione, perciò, si dovrebbe tenere conto del periodo di acquisto del fattore materiale e, tenendo separati l'ammortamento dal valore residuo, si può apportare una certa correzione di tale inconveniente con l'algoritmo, coefficiente angolare, fissando arbitrariamente una ulteriore efficienza del macchinario, anche quando sia completamente ammortizzato e la modesta quota d'inefficienza del macchinario nuovo. In generale la struttura o il centro di costo risultano efficaci quando sono:

- efficienti di per sé
- dimensionati in quantità e per qualità alle esigenze del proprio processo.

L'indice di efficienza del processo

Gli indici di efficacia della struttura, come accennato, sono i monomi dell'equazione per il calcolo dell'indice di **efficienza** relativa al centro di costo.

Normalmente i fattori di ogni centro di costo sono due: la sua *struttura* e il *personale*. Per cui, avendoli disponibili, i loro indici di efficacia si possono utilizzare per calcolare l'indice dell'efficienza di ogni

centro di costo, elevandoli al quadrato e estraendo la radice quadrata della loro somma (Teorema di Pitagora).

Giova precisare, che ovviamente è possibile calcolare l'efficienza dell'intera azienda in quanto da ciascuna categoria dei dati di un bilancio, si possono ottenere i relativi indici di efficacia con cui calcolare sia l'*indice di efficienza* dell'intera azienda, che quello di *efficienza del solo processo* aziendale, del settore finanziario, e così via.... Questo genere di elaborazione serve per realizzare il benchmarking con le aziende concorrenti. Alla base di questo procedimento c'è la convinzione che l'azienda sia un organismo artificiale e, come quelli reali, tutti gli organi, vale a dire tutte le categorie aziendali, concorrono, direttamente chi di più chi di meno, alla sequenza complessiva delle variazioni di stato dell'intera azienda. Ne citiamo tre di quelle che abbiamo utilizzato finora, indicando anche i relativi indici di efficacia (monomi):

Efficienza tecnica produttiva: Immobilizzazioni, Personale

Efficienza finanziatori: Tot. Capitale sociale, Debiti v/ banche, Fornitori

Per calcolare l'indice di efficienza dell'intera azienda onde confrontarlo con quello delle altre aziende concorrenti è necessario che il calcolo dell'efficacia strutturale venga fatto sulla base del totale costi dell'*intero Conto economico* del bilancio aziendale, assumendo come struttura sia il totale Attivo che il totale Passivo dal quale escludere il Patrimonio netto (capitale più riserve e utili).

Efficienza dell'intera azienda: Totale Attivo. Totale Passivo meno il Patrimonio netto.

Come è possibile notare, per quanto riguarda il Personale, nei bilanci non si fa la suddivisione in base alla mansione (impiegati e operai). Con la gestione per centri di costo ciò viene superato perché le mansioni dei dipendenti diventano specifiche e personali in ogni centro.

Parte seconda

LA GESTIONE PER CENTRI

Premessa

alle quattro fondamentali funzioni operative

La gestione per Centri di costo conferisce all'azienda un impatto competitivo completamente diverso dalla gestione per obiettivi, perché consente di governare meglio l'innovazione organizzativa per trarre, se possibile, il massimo beneficio anche dalle proposte creative dei dipendenti. Questo nuovo sistema di gestione deve coinvolgere tutta l'organizzazione, dai vertici alla base, stimolando, attraverso la partecipazione diretta, l'adesione di tutti i dipendenti a tale approccio. I Capi dei centri di costo (dove ci sono) devono, assieme agli altri dipendenti del Centro, analizzare la validità e la realizzabilità delle proposte dei dipendenti, stimolandoli a fornire suggerimenti per eliminare sprechi ed inefficienze. Ciò conferma come l'economia aziendale stia diventando il risultato dell'impiego sempre di più incisivo del capitale intellettuale, che è uno dei parametri della cultura di una civiltà, nella quale la razionalità continua ad allargarsi, portando l'economia aziendale verso l'eliminazione dell'economia della sopravvivenza.

Un sistema di management delle idee prevede una cultura organizzativa "dinamica", consapevole che l'innovazione venga sviluppata ogni giorno e che in ogni centro di costo possano nascere idee brillanti con la collaborazione dei o tra i dipendenti.

Le modalità di gestione del personale, allora, non saranno più centrate sull'esercizio del potere e del controllo, ma tenderanno a favorire la collaborazione di tutti per valorizzare il loro capitale intellettuale e creativo, in quanto il miglioramento dell'azienda significa anche maggiore sicurezza per tutti.

In conseguenza è possibile che si affievolisca e scompaia la distinzione fra *capitale e lavoro* per i danni che ancora produce, in quanto se tutti, ognuno con la propria mansione, collaborano, si arriverà a una migliore efficienza della propria azienda, che è un organismo progettato per creare e aggiungere nuova ricchezza a quella esistente. Se ciò è vero, come in realtà lo è stato nel passato, ne consegue che l'economia finanziaria è funzione dell'economia aziendale, essendo la *"misura"* del **nuovo** valore creato, e strumento del capitale

aziendale. Del resto (ce ne siamo dimenticati!), ciò è confermato nelle applicazioni pratiche dai modelli elaborati da Keynes, con i quali fronteggiare le crisi dell'economia reale con interventi di carta moneta nella multi varietà fattoriale a fronte della crisi degli scambi privati, così come avevano insegnato gli italiani, fiorentini (e veneziani), durante il Rinascimento, ad esempio, con le lettere bancarie di fiducia.

1) I parametri

I parametri sono delle costanti arbitrarie da cui dipendono gli andamenti delle funzioni, come ad esempio, l'allocatione dei costi, generati dai processi dei centri di costo, sui prodotti finali, che ne aumentano il valore. Tradizionalmente i parametri che vengono tuttora usati sono quelli produttivi, dipendenti dal volume della produzione: ore di lavoro degli operai, ore macchina, valore delle materie prime e così via. I parametri, oltre a quelli dei centri produttivi, in tutti gli altri centri di costo dipendono dalla varietà dei generi di lavoro che ogni Centro esegue per ciascun tipo di prodotto.

2) Cosa sono i costi

Prima di suggerire o consigliare come ottenere la trasformazione della gestione per centri di costo è necessario definire gli specifici cambiamenti che avvengono nella determinazione e attribuzione dei costi.

Il **costo** è, nei processi, la misura del **consumo** dell'**energia** erogata dai fattori strutturali, e del **tempo** di svolgimento dell'attività. A sua volta, la relativa *determinazione* apre una serie di problemi pratici perché il costo non è un parametro fisso e oggettivo.

Il "consumo" è una *fatto* reale ed entro certi limiti è controllabile oggettivamente, anche se la determinazione di detto consumo dipende da decisioni soggettive. Ad esempio, il taglio di un pannello in altri due, uno doppio dell'altro, è una operazione verificabile e di costo pari, per esempio, a Euro 10. Ma sorge il problema di come suddividere il costo del taglio. Se il parametro è la lunghezza dei due pannelli ottenuti vengono attribuiti 5 euro a ciascuno, se è la superficie dei pannelli, la ripartizione sarà di Euro 6,7 al pannello più grande e di Euro 3,3 all'altro. Dunque, i più importanti problemi dei costi sono il calcolo relativo (ad esempio, nel costo del taglio non si è tenuto conto del consumo della lama) e la loro attribuzione ai vari prodotti.

«In ogni caso, dobbiamo presumere che il costo reale ed esatto esista, ma sia difficile misurarlo e attribuirlo. Il costo, allora, si presenta come un obiettivo da raggiungere. ... In conseguenza, anche qui vale il "principio di indeterminazione" di Heisenberg, che sulla scala atomica dimostra che la ricerca della precisione della misura di una certa grandezza influenza, nel senso che la rende incerta o impossibile, la misura delle altre grandezze. Nel nostro caso, il tentativo di avvicinarsi sempre più al costo esatto, diventa così costoso per l'impegno, personale, rilevazioni, etc. che il costo di questo avvicinamento può assumere grandezze tali da modificare anche il costo che si ricerca» (Giovanni Gentile, *Cosa sono i costi*, PMI (Ipsosa), MI, 12/2004). Infine, il costo è la misura del valore che viene trasferito dall'azienda al prodotto. Questo trasferimento è, in sintesi, l'obiettivo della gestione dei centri di costo.

3) Lo sviluppo delle comunicazioni

Il concetto di informazione non coincide necessariamente con quello di significato, in quanto il significato è il valore di una informazione per chi la elabora. Se l'informazione va trasmessa, è necessario un supporto che la trasferisca, per il quale è essenziale l'interazione tra informazione e significato dei segnali che costituiscono la base per l'etimologia del messaggio: simboli, suoni, figure, movimentazioni, etc., che sono i codici oggettivi generali culturali con cui percepire il messaggio, in modo che il ricevente decodifichi lo stesso significato elaborato dal trasmittente. Da precisare che qualsiasi organismo naturale, o artificiale come l'azienda, funziona per via di istruzioni o programmi, che sono il significato esplicito portato dal messaggio per modificare il comportamento del ricevente e formando, in genere, una grande quantità di ulteriori informazioni. Per esempio, un uovo fecondato, quando diventa pulcino, contiene molte più informazioni, così come il messaggio "x" con l'informazio-

La nuova azienda

SEGUE DA PAGINA 21

ne: “caricare la merce sul camion per il tale cliente”, genera una grande quantità di nuove informazioni/istruzioni, (non contenute nel messaggio “x”), che coinvolgono il magazzino e le strutture di movimentazioni del magazzino, l’autista e il camion, l’ufficio bolle, la comunicazione al cliente e così via. Il messaggio contenente l’ordine di lancio di una commessa in produzione coinvolge un certo numero di distinte basi, computerizzate o meno, e origina una quantità enorme di diverse informazioni, ciascuna diretta a una specifica variazione di stato fisico, sia all’interno della fabbrica, che del magazzino, che delle movimentazioni di materiali, di utensili, etc..

In realtà, la gestione per centri di costo moltiplica le informazioni, ma soprattutto la numerosità dei messaggi, sia all’interno del centro stesso, che con altri centri, con la direzione aziendale e con l’esterno dell’azienda, migliorando enormemente il controllo dei flussi, vale a dire del fluire delle attività – che sono anche informazioni – di qualsiasi genere. Ne consegue che, ad esempio, ogni spostamento di qualcosa è la modificazione di uno stato in un altro, il quale, contemporaneamente, modifica l’organizzazione delle interazioni esistenti. Quindi, poiché tutti i sistemi fisici ad ogni variazione di stato registrano informazioni, si ha un continuo flusso di nuove informazioni che sostituiscono o si aggiungono a quelle esistenti. I principi generali sulla interazione tra informazioni, comunicazioni e significato sono basilari sulle reti digitali, nelle quali bisogna aggiungere e codificare anche le molteplici fonti strutturali sia fisse che variabili. Il programma delle codificazioni digitalizzate nella gestione per Centri, come si può ben capire, deve essere estremamente pervasivo e flessibile anche nel tempo. Nella pratica gestionale, il frastagliamento in *real time* della operatività, rende tutto esplicito e dunque, ove necessario, correggibile, confermando con ciò la terza rivoluzione dell’economia aziendale con la smaterializzazione dei processi, in cui ogni variazione di stato è la premessa e il risultato di una informazione (*immaterialità*). Per esempio, cinquanta anni fa la manifattura rappresentava circa il 40% del totale dei costi aziendali, oggi è già ridotta al 10% in quanto, con i processi cibernetici (automazione) sempre più raffinati, sta avvenendo la continua smaterializzazione aziendale con la crescita del capitale intellettuale: *ormai non si produce più “nuovo valore” con le mani, ma con l’intelletto*. Infatti, tutti i processi fisici vengono delegati alle macchine, la cui intelligenza computerizzata è in continua crescita fino alla possibilità di ottenere, probabilmente, la fabbrica che produce da sola e si auto costruisce innovandosi (von Neumann). Per inciso, Ray Kurzweil, nel suo *La singolarità è vicina*, stima che già nel 2040 l’età della informazione sarà superata dalle *singolarità* (= le macchine superano l’intelligenza umana). Si pensi al robot attualmente sul pianeta Marte, ai droni (aerei senza pilota) e così via. E siamo appena all’inizio di una rivoluzione globale e *definitiva*, dettata dal Capitale Intellettuale dell’umanità intera.

4) Logistica aziendale

«La logistica è il coordinamento e la sincronizzazione dei movimenti dei materiali in una struttura sistemica e complessa come l’azienda, vale a dire degli spostamenti di persone e di materiali all’ **interno della fabbrica** e del servizio degli acquisti dai fornitori e dei trasporti dei prodotti ai clienti.

In effetti, il *tempo*, essendo la quarta dimensione dello spazio, è il fattore determinante di qualsiasi strategia competitiva, per cui ne consegue che la **velocità** influenza la durata delle operazioni in modo decisivo, sia nello spostamento di materiali, che nelle operazioni di trasformazione fisica dei materiali stessi, influenzandone in modo esplicito i costi relativi.

Nella pratica, non esiste, al di fuori del tempo, nessuna variazione di stato (produzione o spostamento), assieme al relativo consumo di energia. Cioè, il problema chiave della logistica diventa

l’ottimizzazione dei flussi dei materiali nel rispetto dei termini di scadenza delle consegne (jit). Ottimizzazione significa: *minimizzare i percorsi e i tempi di percorrenza*. Come è facile capire, anche il layout del magazzino è una derivata della logistica interna, che coinvolge una specifica infrastruttura centrale, comprendente un numero notevole di variabili nell’utilizzo di materiali e coinvolgimento di mezzi, strumenti, uffici, etc..

Affinché la **logistica** possa essere applicata, anche se con approssimazione, deve essere studiato il coordinamento delle coesistenti tre risorse di base: **a) superficie**, quale luogo dei percorsi e spostamenti che creano nuovo valore (ad esempio portare il prodotto e semilavorato al previsto successivo posto); **b) tempo** (reale), necessario allo svolgimento dei processi. Il tempo crea nuovo valore nel rispetto del *just-in-time* (jit), altrimenti può distruggere valore; **c) energia**, ogni movimentazione o modificazione di stato consuma energia, cioè costa.

Perciò, risulta evidente che il **consumo di energia della logistica** è diffuso continuamente nell’intera area aziendale per ogni pur minima movimentazione di qualsiasi tipo e genere, e reso esplicito dall’informazione statisticamente rilevabile, ma impossibile o enormemente costoso determinarlo per ogni variazione di stato». (Giovanni Gentile, *L’influenza della logistica interna sui costi aziendali*, Il Giornale della logistica, 4/2008).

La preparazione al cambiamento

In una azienda, ogni centro di costo, come già detto, assolve una funzione specifica, con la quale, assieme a quelle degli altri centri, ottenere infine i prodotti o i servizi programmati.

Trasformare la gestione di una azienda, organizzata gerarchicamente dall’alto, in una gestione operativamente diffusa, richiede da parte della Direzione una decisa convinzione e l’accurata pianificazione del cambiamento, impiegando il tempo necessario da sviluppare in fasi fino alla completa realizzazione. È necessario, dunque, per prima cosa lo studio del programma della adeguata codificazione. Facciamo un esempio. Per prima cosa il telefono dovrebbe essere codificato e programmato a registrare automaticamente i tempi della telefonata, affinché, per esempio, quando il dipendente, che tratta con le banche, si collega con una di esse egli dovrebbe aggiungere un codice-parametro riferito al prodotto interessato o, se non specificato, all’argomento generale, in modo che il computer registri il tempo impiegato nella telefonata, con tutto quel che ne segue in merito, al fine di attribuire il consumo di tempo (costi) ai prodotti interessati.

Prima fase

Per prima cosa si devono individuare i centri di costo, che possono essere costituiti anche da un solo operaio e una macchina o una serie di attrezzi, oppure da un solo impiegato con un proprio ufficio o in un ufficio insieme ad altri.

Seconda fase

Una volta individuati i centri di costo, per ciascuno di essi si deve definire, anche se solo per intanto sulla carta, lo spazio o superficie attribuibile al centro, anche sulla base delle possibilmente omogenee funzioni da svolgere. Se, ad esempio, l’illuminazione è unica per diversi centri, il suo costo va ripartito in funzione delle superficie assegnate a ciascuno. Ciò è un procedimento complesso e difficile, ma fondamentale per definire la “struttura” del centro.

Terza fase

Si deve inventariare la struttura del centro: macchinari, arredamento, computer, etc. riprendendone il valore di acquisto e il relativo ammortamento. Per tutti i piccoli beni nel Centro ai quali non risulta la relativa spesa, gli si deve attribuire un adeguato valore in euro. Ovviamente, bisogna rilevare il personale che lavora nel centro per il tempo totale o parziale di lavoro, rilevando dall’ufficio paghe gli importi personali com-

pletivi di ciascun dipendente per l’intero esercizio.

L’applicazione (breve cenni)

A questo punto, dopo aver raccolto e inventariato, sulla carta, quasi tutti i dati delle fasi precedenti è necessario che si discuta il progetto con i responsabili dell’azienda. Se si decide di proseguire è bene, per prima cosa, spiegare ai dipendenti quale sia il programma strutturale da realizzare.

Dopo di che, per iniziare concretamente, si scelgono almeno tre o più centri di costo, possibilmente uno nel settore *produzione*, uno in quello dell’area di *supporto alla produzione*, uno nell’area dei centri *ausiliari e generali*. Si programmeranno una serie di sedute con tutti i dipendenti dei centri scelti e con i responsabili del CED (Centro Elettronico Dati) per approfondire quali dovranno essere le procedure per gestire autonomamente il Centro di costo e se dovrà essere incaricato qualcuno che si assuma il controllo della procedura. Avendo disponibili i dati contabili dei Centri scelti, con i dati dei costi interni aziendali del bilancio dell’anno precedente è possibile calcolare, per ciascun Centro scelto, i due indici di *efficacia*: quello della struttura e quello del personale e, poi, l’indice di *efficienza*. E questo sarebbe una ricerca da fare preventivamente in modo che le decisioni da prendere siano portate avanti tenendo in conto i risultati degli indici di efficacia e di efficienza di ogni centro di costo,

Tavola 1

ESEMPIO DI MAPPATURA DI UNA ATTIVITA' DI FATTURAZIONE DEL PROCESSO DEL CENTRO DI COSTO "AMMINISTRAZIONE"		
Operazioni	N.V.	No N.V.
Applicare i prezzi sulla bolla del magazz.	60	
Controllo a video	20	
Correzione		25
Aggiungere n° fattura e data	10	
Stampa	10	
Movimento interno		15
Piegare e imbustare	15	
Attesa		
Affrancare	20	
TOTALE TEMPI IN SECONDI	135	40
N.V. = Nuovo Valore - No N.V. = non aggiunge valore		

(Giovanni Gentile, *Process-Based Costing (PBC)*, PMI, n. 9/2008)

La tavola riportata evidenzia che la fattura viene compilata in 175 secondi, ma 40 secondi, il 23% del totale, è un costo-sprecato, che aggiunge costo-valore al prodotto, aumentandone *inutilmente* l’importo del prezzo. È ovvio che la mappatura può essere fatta senza rilevare i tempi di ogni operazione fattuale o di ogni operazione prevista.

prima di iniziare ad esaminare il lavoro che verrà eseguito nei Centri scelti. Cioè: **a)** come avviene, o come potrà avvenire, la rilevazione dei costi, **b)** come si sviluppano i processi informativi e comunicazionali e **c)** tutti i movimenti all’interno del centro. Dall’analisi dei dati raccolti si potranno incominciare a programmare le nuove procedure che tengano conto delle problematiche e delle quattro “funzioni operative” funzionali precedentemente descritti in questo lavoro. Inoltre, potrebbe essere possibile, se non necessaria, la *mappatura* di quasi tutte le attività che compongono i processi dei centri di costo, da eseguire prima di qualsiasi modifica e successivamente quando il centro di costo diventerà autonomo.

Le mappature servono principalmente per individuare le *operazioni fattuali* che costituiscono valore e quelle che lo distruggono. Infatti, dall’esame attento della tavola 1, è possibile dedurre, che sia facile per i dipendenti di ogni centro di costo mappare le *attività* del processo. Nessuno può saperlo fare meglio di loro. Da dire infine, parlo per esperienza, che l’uso della mappatura è un procedimento che sollecita la riflessione dei dipendenti sul proprio lavoro (= manuale e/o intellettuale) e diventa l’inizio della ricerca del miglioramento, anche modesto, dei modelli operativi, in cui i dipendenti sono coinvolti.

Trattamento ai fini IVA della fatturazione elettronica

ANDREA FASSON *

Ordine di Padova

Cos'è una fattura elettronica

Con la Direttiva 2010/45/UE del 13.07.2010 il Consiglio dell'Unione Europea ha inteso portare necessarie modifiche alla precedente Direttiva 2006/112/UE relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto per quanto riguarda le norme in materia di fatturazione.

In particolare si modifica il contenuto dell'art.217 (della Direttiva 2006/12) che reca ora la definizione di che cosa sia una fattura elettronica. Essa è appunto intesa come una "fattura contenente le informazioni richieste dalla presente direttiva emessa e ricevuta in formato elettronico (cit.)"¹. Uno dei punti di differenza, anche linguistico, rispetto al precedente dettato normativo è che ora il documento denominato "fattura elettronica" deve essere "emesso" in formato elettronico cioè fin dalla sua genesi mentre invece in precedenza la norma dava solo la possibilità che un certo documento (fattura) fosse "trasmesso" in formato elettronico². Si comprenderà quanto questo sia un effettivo elemento di novità e di discernimento³. Il Consiglio ha inteso rinnovare non solo la definizione di fatturazione ma ha modificato di fatto la sezione III e IV in primo luogo e successivamente ha precisato i principi della sezione V. È significativo come invece non vengano modificati gli artt. 218 e 219 per cui si conserva l'idea originaria del legislatore per cui ogni documento "cartaceo o informatico" che soddisfi le disposizioni del presente Capo 2 debba essere accettato dagli Stati membri.

I nuovi principi comunitari

In sintesi, il primo concetto da conservare è che indipendentemente dalla modalità di formazione, un documento del tipo riconoscibile come fattura **deve essere accettato sia esso cartaceo o elettronico**. La Direttiva modifica conseguentemente le sezioni successive per novellare le modalità di emissione della fattura e dei suoi contenuti. La direttiva 2010/45 passa quindi a subordinare l'emissione e trasmissione della fattura elettronica da parte del cedente o prestatore ad una forma di **accordo manifestato preventivamente** dal cessionario o committente. Dunque si potrebbe commentare che nonostante una ampia equiparazione del cartaceo e dell'elettronica, è imposto a quest'ultima che sia valida ed esistente solo previo accordo con il destinatario della fattura. L'obbligo normativo si perfeziona con il combinato disposto dell'art. 218 in virtù del quale una fattura si può dire tale solo se soddisfa le condizioni di cui al presente capo. In sintesi, il secondo concetto da conservare è quello per cui una fattura elettronica può dirsi vera e accettabile solo se soddisfa tutte le disposizioni del Capo 3 della Direttiva 2010/45 e in particolare ai sensi del rinnovato art. 232 se la sua emissione e trasmissione è accettata dal destinatario della fattura⁴. Infine, in conseguenza dell'obbligo di accettazione, l'art. 232 viene completamente sostituito perché la nuova formulazione intende assumere un carattere ancora più sanzionatorio per così dire. L'art. 232 della direttiva afferma infatti che «il



ricorso ad una fattura elettronica è subordinato all'accordo del destinatario». Si introduce l'obbligo dell'**autenticità dell'origine**, ovvero che il documento conservi gli elementi per identificare in modo autentico e univoco il fornitore o prestatore ed emittente della fattura. Si introduce l'obbligo che i **documenti "fattura"** – si intenda sia cartacei che elettronici- siano considerati **integri** nel loro contenuto ovvero che non possano e non siano alterati nel loro contenuto per tutto il percorso che inizia dalla genesi alla destinazione e archiviazione della fattura.

Terzo e ultimo principio insito nella fattura è che il documento sia sempre **leggibile**. La norma lascia ad ogni soggetto la libertà di stabilire il modo in cui assicurare l'osservanza dei tre principi espressi per ogni documento emesso. Nel successivo paragrafo del medesimo capitolo la norma suggerisce al contribuente i **modi accettati** con i quali assicurare l'applicazione dei tre principi. La direttiva 2010/45 accetta che la fattura elettronica possa essere:

SEGUE A PAGINA 24

* Componente della Commissione Studi Area Fiscale dell'Ordine di Padova

¹ Precedentemente alla modifica il testo dell'art.217 (Titolo XI, Capo 3, Sezione 1) della DIRETTIVA 2006/12/UE era il seguente "Ai fini del presente capo, per «trasmissione o messa a disposizione per via elettronica», si intende la trasmissione o la messa a disposizione del destinatario di dati mediante attrezzature elettroniche di trattamento (inclusa la compressione numerica) e di memorizzazione, e utilizzando fili, radio, mezzi ottici o altri mezzi elettromagnetici". La norma andava letta di congiunto con il testo dei successivi articoli 232 e 233 nella Sezione V del medesimo Titolo XI, Capo 3, là dove si affermava che (art. 232) "Le fatture emesse a norma della sezione 2 possono essere trasmesse su carta oppure, previo accordo del destinatario, possono essere trasmesse o messe a disposizione per via elettronica" e al successivo art. 233 "Le fatture trasmesse o messe a disposizione per via elettronica sono accettate dagli Stati membri a condizione che l'autenticità della loro origine e l'integrità del loro contenuto siano garantite mediante uno dei metodi seguenti [omissis...]".

² In termini italiani, per poter memorizzare meglio le definizioni si ritiene di poter affermare la regola per cui ogni "fattura elettronica" deve essere creata in formato elettronico mentre non è sempre vero che ogni "fattura creata in formato elettronico" può dirsi fattura "elettronica" perché per esserlo deve contenere anche tutti gli altri elementi richiesti al Capo 3 dall'art. 217 in poi della Direttiva 2006/12/UE rinnovata ovvero ai sensi dell'art. 21 del D.P.R. 633/72.

³ Per meglio comprendere i principi rinnovati dalla direttiva 2010/45/UE occorre ricordare brevemente come era strutturato il Capo 3 del Titolo IX della direttiva 2006/112/UE: CAPO 3 intitolato "La fatturazione"

SEZIONE I	Definizione (di fatturazione)	Art. 217
SEZIONE II	Nozione di fattura	Art. da 218 a 219
SEZIONE III	Emissione delle fatture	Art. da 220 a 225
SEZIONE IV	Contenuto delle fatture	Art. da 226 a 231
SEZIONE V	Trasmissione per via elettronica	Art. da 232 a 237
SEZIONE VI	Semplificazioni	Art. da 238 a 240

⁴ È appena il caso di commentare che un tale obbligo di riconoscimento - e accettazione da parte del destinatario - anche della fattura cartacea non è previsto né ora né prima dell'intervento della Direttiva 2010/45 perché non viene modificato il principio cartolare del documento di fattura (o ricevuta o altri simili equiparabili), già contenuto nel secondo comma dell'art. 21 della legge IVA nazionale.

Trattamento ai fini IVA di fatturazione elettronica

SEGUE DA PAGINA 23

- Firmata in modalità digitale⁵;
- Inviata con forme di trasmissione elettronica dei dati⁶;
- Altre tecnologie (anche quelle ancora da prevedersi, si intende) che assicurino comunque integrità e originalità al documento.

La Direttiva 2010/45 parla anche di applicazione di forme di controllo di gestione, novità che va letta come un suggerimento accettabile affinché l'emittente della fattura predisponga le cosiddette "piste di controllo" affidabili tra la fattura e la cessione o prestazione conferita. In estrema sintesi un documento che contenga tutti gli elementi propri di una fattura, emesso fin dall'origine con mezzi elettronici (quali per esempio il comune formato pdf/a: si pensi alla ipotesi della fattura prodotta in formato analogico e poi scansionata in formato elettronico pdf/a o simili accettati) previamente accordato tra i soggetti emittenti e destinatari della fattura (per esempio tramite modulo espresso per via mail o pec da scambiarsi prima dell'emissione della fattura e da conservare in caso di accertamento ai fini della prova), dunque trasmesso tramite sistemi EDI o meglio ancora tramite PEC, e infine semplicemente firmato digitalmente con i mezzi oggi già in uso, appare essere un documento regolare e accettato.

La norma italiana

La norma comunitaria si traspone in quella nazionale nell'art. 21 del D.P.R. 633/72 sempre denominato "fatturazione delle operazioni". La norma nazionale non contiene una definizione di fattura elettronica equivalente a quella comunitaria ma si limita a trasferire nel paragrafo sub 3) i principi di autenticità, integrità e leggibilità contenute nella Direttiva 45/2010.

In particolare lascia al soggetto emittente l'obbligo e la libertà di usare il metodo migliore per assicurare autenticità, integrità e leggibilità nonché per garantire i migliori sistemi di controllo. Rispetto alla formulazione dell'articolo in vigore fino a fine 2012, è stata cancellata l'indicazione che le fatture elettroniche - o meglio che la trasmissione di fatture in formato elettronico - non debbano contenere forme di macroistruzioni o codici eseguibili perché potenzialmente in grado di garantire la integrità del documento come richiesto dalla norma europea⁷.

Ne deriva che una fattura elettronica - **per la norma italiana** - è quella determinata in uno qualunque dei formati elettronici conosciuti o sconosciuti (*file con estensioni pdf, doc, xls, tiff, xml, p7m, ecc.*) purché non siano del tipo con estensione .exe per esempio. La norma Italiana è dunque più semplice e meno vincolante di quella europea e in questo senso potrebbe creare disallineamenti specie in sede giudiziale⁸.

In effetti la **nuova formulazione dell'art. 21**, comma 3, in conseguenza della Legge di Stabilità 2013⁹ ha cancellato il riferimento all'esplicito divieto di inserire nella fattura elettronica le "macro" oppure file del tipo auto eseguibili (per esempio in formato .exe). La cancellazione del divieto non significa che sia ora possibile emettere e trasmettere un file elettronico fattura in formato eseguibile .exe: il divieto deve ritenersi ancora sussistente in virtù del fatto che, per il principio comunitario di integrità, ogni documento di fattura elettronica deve giungere a destinazione con lo stesso contenuto e forma

con cui si è generato¹⁰.

La firma elettronica

La normativa europea novellata dispone all'art. 233 che "[...] *omissis* [...] la autenticità e integrità del documento sono salvi se è apposta la firma elettronica avanzata"¹¹. Si possono distinguere forme diverse di firma e in particolare:

- Firma elettronica **digitale**: è normalmente intesa una forma particolare di firma elettronica qualificata

- Firma elettronica **qualificata**: è definita invece come una "firma elettronica ottenuta attraverso una procedura informatica che garantisce la connessione univoca al firmatario, creata con mezzi sui quali il firmatario può conservare un controllo esclusivo e collegata ai dati ai quali si riferisce in modo da consentire di rilevare se i dati stessi siano stati successivamente modificati"¹². È una definizione generica che comprende tutte le firme generate in virtù di un certificato qualificato (è per esempio qualificata la firma rilasciata dalla Agenzia delle Entrate a favore degli intermediari di cui al D.Lgs. n. 241 del 9 luglio 1997 e successive modificazioni e integrazioni).

- Firma elettronica **avanzata**: è quella basata su un certificato qualificato e creato mediante un dispositivo per la creazione sicura di una firma (lo è ad esempio la firma rilasciata e riconosciuta oggi dalle Camere di Commercio a favore dei professionisti intermediari e degli amministratori di società di capitali e che trasformano i documenti firmati in formato .p7m perché trattasi di una firma emessa da una Authority qualificata). Si ritiene che la semplice verifica del certificato qualificato apposto alla firma e la natura pubblica dell'ente che rilascia, eventualmente, il dispositivo di firma elettronica siano in ogni tempo prova a sufficienza della autenticità della firma elettronica utilizzata.

L'accordo del destinatario

Come già riferito, il novellato art. 232 della Direttiva 2006/12 subordina il "ricorso" alla fattura elettronica ad un "accordo" con il destinatario. Nella trasposizione del dettato comunitario all'interno della norma italiana si pongono problemi di ordine linguistico¹³ perché deve ritenersi che affinché la fattura elettronica sia vera e reale intervenga una preventiva manifestazione di accettazione tra le parti.

Come si può comprendere dal confronto del testo art. 21 del D.P.R. 633/72 prima e dopo l'intervento della Legge di Stabilità (vedi riquadro sopra), la nuova formulazione ha eliminato il riferimento al fatto che la trasmissione sia valida "*previo accordo con il destinatario*". Tuttavia resta valida la richiesta che la Direttiva 2006/112 evidenzia all'art. 232 dove è richiesta **l'accettazione** da parte del destinatario e sicuramente a tale disposizione si dovrà adeguare anche l'operatore italiano. Il problema piuttosto afferisce al modo in cui l'accordo (di trasmettere fatture in formato elettronico) debba essere avanzato dall'emittente e al modo in cui si vuole che l'accettazione (da parte del destinatario della fattura) sia espressa.

Il problema non è di poco conto atteso che *the acceptance* della fattura elettronica è elemento, si desume, costitutivo della fattura elettronica e pertanto in assenza di questo elemento alcuni potrebbero prevedere la nullità del documento emesso, con tutte le implicazioni del caso. La norma non prescrive alcuna modalità di accettazione ma certamente esiste tutt'oggi il problema di come documentare la manifestazione dell'accordo tra le parti, specie in sede giuridica.

SEGUE A PAGINA 25

⁵ Si parla, in effetti, di firma elettronica avanzata ai sensi dell'art. 2, punto 2, della direttiva 1999/93/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 dicembre 1999, relativa ad un quadro comunitario per le firme elettroniche, basata su un certificato qualificato e creata mediante un dispositivo per la creazione di una firma sicura ai sensi dell'art. 2, punti 6 e 10, della Direttiva 1999/93/CE;

⁶ Anche qui si parla di trasmissione elettronica di dati (EDI) quale definita all'art. 2 dell'allegato 1 della raccomandazione 1994/820/CE della Commissione, del 19 ottobre 1994, relativa agli aspetti giuridici della trasmissione elettronica di dati, qualora l'accordo per questa trasmissione preveda l'uso di procedure che garantiscano l'autenticità dell'origine e l'integrità dei dati;

⁷ L'assenza nel documento informatico di macroistruzioni e di codici eseguibili è espressamente richiesta:

- dall'art. 3, comma 3, del D.P.C.M. 30 marzo 2009 (regole tecniche per la formazione dei documenti informatici);

- dall'art. 1, comma 2, lett. a), del D.M. 23 gennaio 2004, nella definizione di «documento informatico statico e non modificabile» (conservazione sostitutiva di documenti e scritture contabili).

⁸ Si vedano di seguito i testi dell'art.21, comma 3, D.P.R. 633/72 per come si è evoluto nel tempo.

⁹ La cosiddetta Legge di Stabilità 2013 è la Legge 24 dicembre 2012 n. 228 pubblicata in G.U. 29 dicembre 2012 n. 302 - S.O. n. 212.

¹⁰ Si ricordi che tra i file in modalità auto eseguibile esistono anche i virus elettronici che appunto sono, di fatto, programmi auto eseguibili alla prima lettura. E' inconcepibile che la norma, sia essa italiana o europea, lasci un vuoto di norma tale da permettere che una fattura elettronica contenga per l'appunto un virus. Si deve invece ritenere che appunto per tali motivi un file del tipo con estensione .exe o simili non debba e non possa essere contenuto fin dall'origine in una fattura elettronica.

¹¹ Il dispositivo della norma europea di riferimento è esattamente il seguente: "Oltre al tipo di controlli di gestione descritto nel paragrafo 1, costituiscono esempi di tecnologie che assicurano l'autenticità dell'origine e l'integrità del contenuto di una fattura elettronica: a) la firma elettronica avanzata ai sensi dell'articolo 2, punto 2, della direttiva 1999/93/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 dicembre 1999, relativa ad un quadro comunitario per le firme elettroniche, basata su un certificato qualificato e creata mediante un dispositivo per la creazione di una firma sicura ai sensi dell'articolo 2, punti 6 e 10, della direttiva 1999/93/CE. Il quadro di riferimento delle firme elettroniche richiamate è quello di cui in G.U. L. 13 del 19.1.2000, pag. 12."

¹² Di norma è quella firma elettronica basata su un certificato qualificato e realizzata mediante un dispositivo sicuro per la creazione della firma: è quindi una forma di firma sicura, che esaudisce le richieste della Direttiva Europea 1999/93/CE, alle quali sono stati aggiunti i requisiti dell'utilizzo di un certificato qualificato e di un dispositivo sicuro di firma. In questa forma la firma elettronica qualificata corrisponde alla "Qualified electronic signature" definita dall'Istituto Europeo per gli Standard nelle Telecomunicazioni, in inglese European Telecommunications Standards Institute, acronimo ETSI, è un organismo internazionale, indipendente e senza fini di lucro ufficialmente responsabile della definizione e dell'emissione di standard nel campo delle telecomunicazioni in Europa.

¹³ Come ben esplicitato da Francesco Scopacasa in "Corriere tributario" n. 2 del 2013, pag. 90, "[...] è stato mantenuto inalterato il termine «ricorso», mentre in luogo di «accordo» è stato utilizzato il termine «accettazione». L'«accettazione» è l'elemento correlato alla «proposta» e il loro esatto incontro determina l'«accordo» che costituisce il vincolo contrattuale che è fonte di obbligazione tra le parti [...]". Per migliore comprensione, si ricorda che il testo originale del Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 così recita "art. 232 *The use of an electronic invoice shall be subject to acceptance by the recipient*".

Trattamento ai fini IVA di fatturazione elettronica

SEGUE DA PAGINA 24

Si pensi per esempio all'ipotesi che il destinatario non sia attrezzato in modo adeguato a ricevere documenti in formato elettronico, per esempio perché non possiede un computer o un indirizzo di posta elettronica¹⁴. Tuttavia il testo della Direttiva 2006/12 è chiaro nell'affermare che la libertà dell'emittente della fattura viene in secondo piano, appunto in subordine, rispetto al destinatario della fattura che dunque assurge ad essere l'unico soggetto veramente in grado di decidere se una fattura possa essere trasmessa e dunque recapitata in modalità elettronica. Se questo assunto è valido, si vede come l'accordo tra le parti non possa che essere scritto (è forse sufficiente una chiara trasmissione di intenti anche via mail), non fosse altro che per utilizzare lo stesso in sede giudiziale, se eventualmente fosse richiesto. Così come non può dirsi che configuri un accordo il fatto stesso che il ricevente la fattura registri il documento nella propria contabilità oppure che paghi l'importo recato dalla fattura, essendo questi comportamenti derivanti da altri obblighi e non già da un accordo tra le parti. Si deve infine comprendere che l'accordo espresso sia valido dal momento di accettazione del destinatario e per tutto il periodo finché perdura il rapporto con quello specifico fornitore/cedente, un po' come già avviene – se è permesso il paragone – con la dichiarazione di intento emessa dagli esportatori abituali di cui all'art. 1, lett. c., del D.L. 29 dicembre 1983 n. 746. Diversamente bisognerebbe pensare ad una manifestazione di volontà espressa di volta in volta per il recapito di ogni singola fattura, ipotesi certamente da abbandonare.

Momento di emissione

Con breve richiamo all'art. 6 del D.P.R. 633/72 e norme successive, occorre comprendere come il momento di emissione sia di vitale importanza nel caso di formazione della fattura di tipo elettronico, perché tanti sono "i momenti" attraverso i quali vive e si sviluppa una fattura elettronica. Su tutti valga l'ultimo capoverso del primo comma dell'art. 21 dove si dice chiaramente che la fattura (non vi è distinzione tra cartaceo ed elettronico) si ha per emessa all'atto della sua consegna o spedizione [...] ed ora, nel caso della Fattura Elettronica, all'atto della sua trasmissione per via elettronica¹⁵. Attorno alla definizione di trasmissione, occorre uscire dai ranghi della norma IVA e riferirsi a quando disposto con l'art. 3 del D.P.R. 11/2/2005, n. 68, che ha apportato modifiche all'art. 14 del D.P.R. 445/2000, recante disposizioni per l'utilizzo della posta elettronica certificata. Il D.P.R. citato ha introdotto il seguente principio: "Il documento informatico trasmesso per via telematica si intende spedito dal mittente se inviato al proprio gestore, e si intende consegnato al destinatario se reso disponibile all'indirizzo elettronico da questi dichiarato, nella casella di posta elettronica del destinatario messa a disposizione dal gestore". Il principio tecnico così chiarito appare del tutto applicabile anche alla fattispecie della trasmissione di una fattura elettronica. Il momento di emissione della fattura elettronica rileva anche e soprattutto per i profili penali del reato di falsa fatturazione (D.Lgs. 74/2000).

Fatture intra ed extracomunitarie

In ordine all'obbligo di integrazione della fattura ricevuta da fornitore comunitario come modificato dall'art. 17 D.P.R. 633/72, si rileva il problema della integrazione di fattura (non vi è più l'obbligo all'emissione di autofattura). Come noto¹⁶, la norma interna prescrive al soggetto passivo in Italia l'obbligo di integrare le fatture pervenute da un soggetto UE (per acquisto beni o prestazioni di servizi) entro il giorno 15 del mese successivo a quello di ricevimento della fattura. La fattura pervenuta deve essere annotata nel registro delle fatture emesse e in quello delle fatture pervenute con riferimento al periodo (mese o trimestre) di ricevimento: successivamente avviene la liquidazione periodica dell'imposta. Come procedere dunque alla integrazione di una fattura pervenuta in formato elettronico? Fino ad oggi di norma si integrava la fattura per la registrazione direttamente sul documento cartaceo pervenuto. Tuttavia è sempre possibile che l'integrazione sia fatta su un altro apposito documento cartaceo che contenga tutti gli elementi della fattura UE pervenuta, docu-

mento che va conservato in uno con il documento contabile cartaceo originale pervenuto.

Parimenti, anche nel caso pervenga una fattura elettronica, stante il principio sopra espresso secondo il quale la fattura elettronica non può essere modificata in alcun modo, è sempre possibile annotare l'integrazione in apposito documento cartaceo diverso dalla fattura originaria. Se si vuole conservare il documento integrativo in forma cartacea, andrà necessariamente materializzata la fattura elettronica pervenuta e dunque andrà allegata in uno a quest'ultima. Viceversa volendo mantenere la conservazione elettronica, il documento integrativo andrà "trasformato" analogicamente in un pari formato elettronico e di nuovo conservato in uno alla fattura elettronica pervenuta.

Si intuisce che il metodo cartaceo resta il più favorito se solo si pensa che le prossime liquidazioni vedranno interessati documenti in parte elettronici ma sicuramente per la gran parte ancora cartacei¹⁷.

Autofatturazione e integrazione fatture

Il nuovo comma 6 ter dell'art. 21 D.P.R. 633/72 stabilisce che, nei casi sotto esposti, il cessionario/committente è sostituito al cedente negli obblighi di emissione di fattura, assume esso medesimo la figura di debitore di imposta (in vece del cedente come sarebbe prassi) e di conseguenza è sottoposto a tutti gli oneri (soprattutto) formali cui sarebbe sottoposto un "normale" cedente/emittente di fattura.

L'obbligo di emettere autofattura sussiste nei seguenti casi:

- acquisti di beni o servizi territorialmente rilevanti in Italia ed effettuati presso un fornitore stabilito in uno Stato extra-UE; in tal caso resta fermo l'obbligo, per il cessionario o committente che sia soggetto passivo stabilito in Italia, di emettere un'autofattura essendo evidentemente del tutto irrilevante ai fini IVA la fattura da questo ricevuta (art. 17, secondo comma);
- acquisti di beni provenienti dallo Stato Città del Vaticano e dalla Repubblica di San Marino (art. 71, secondo comma);
- estrazione dei beni da depositi IVA (art. 50 bis, comma 6, del D.L. n. 331/1993);
- compensi corrisposti ai rivenditori dei documenti di viaggio (art. 74, primo comma, lett. e, e D.M. 30 luglio 2009);
- provvigioni corrisposte dalle agenzie di viaggio ai loro intermediari (art. 74 ter, ottavo comma);
- acquisti di tartufi da rivenditori dilettanti ed occasionali non muniti di partita IVA (art. 1, comma 109, della Legge n. 311/2004);
- acquisti di prodotti agricoli da agricoltore esonerato (art. 34, sesto comma);
- passaggi interni di beni tra attività separate (art. 36, quinto comma);
- cessioni gratuite e autoconsumo (art. 2, secondo comma, nn. 4 e 5).

Ai fini dell'argomento in oggetto, non rilevano particolari problematiche in merito alla possibilità che il committente/cessionario possa emettere la fattura in formato elettronico anche se trattasi della forma di "autofattura".

L'acquirente nazionale dovrà pertanto emettere un unico esemplare di fattura, indicando la dicitura in italiano "autofatturazione", entro 15 giorni del mese successivo rispetto a quello di effettuazione dell'operazione. Se emessa in formato elettronico, l'operatore dovrà porre attenzione alla numerazione progressiva e datazione delle fatture e soprattutto alla indicazione corretta del trattamento IVA cui si riferisce quella cessione/prestazione (dovrà cioè sapere e scrivere che trattasi di operazione imponibile, non imponibile, esente etc...) come per altro deve essere anche per la emissione di un documento "autofattura" in modo cartaceo.

Altra fattispecie è quella in cui non pervenga nei due mesi la fattura dal prestatore comunitario per cui occorre provvedere alla emissione di autofatture ai sensi dell'art. 46, comma 5, del D.L. 331/1993. In tal caso non si vede problema alcuno in ordine alla possibilità di emettere il documento autofattura in formato elettronico, piuttosto il dubbio è circa l'obbligo di recapitare in formato elettronico il documento elettronico così predisposto dal cessionario/committente ovvero circa l'obbligo di conservazione del documento.

Si pensi all'ipotesi in cui il prestatore comunitario di norma recapiti le fatture in formato cartaceo e invece il committente in formato elettronico. Quale formalità occorre seguire nel caso il committente sia obbligato ad emettere il documento di autofattura? Deve costui provvedere anche a recepire l'accordo con il prestatore comunitario, che ora in questo particolare caso è divenuto il "destinatario" della fattura? E' vero infatti che il ricorso ad una fattura elettronica è subordinato all'accordo del destinatario ma il destinatario della fattura può divenire anche colui che all'inizio del rappor-

SEGUE A PAGINA 26

¹⁴ Sebbene si possa rilevare che le recenti normative stanno progressivamente imponendo l'uso di posta elettronica anche certificata in molti settori dell'economia, si può presumere che alcune fasce di operatori economici, forse anche in altri Paesi della Comunità Europea, siano ancora liberi dal non usare computer, internet, mail e pec, così come è probabile che alcuni operatori italiani di certi settori dell'agricoltura piuttosto che dell'artigianato, pur essendo provvisti dei migliori sistemi telematici, intendano comunque proseguire a ricevere i documenti in formato cartaceo.

¹⁵ Vedi Francesco Scopacasa in "Corriere tributario" n. 2 del 2013, pag. 90, cit. to "[...] riteniamo tuttora valida la definizione data a suo tempo dall'Agenzia delle Entrate, nella Circolare n. 45/E del 2005, par. 2.4.3: «la fattura elettronica inoltrata per via telematica si ha per emessa nel momento della sua trasmissione, ossia nel momento in cui il documento informatico è trasmesso per via elettronica al destinatario».

¹⁶ Si leggano i dispositivi degli artt. 17 della legge IVA italiana assieme a quanto indicato dagli artt. 46 e 47 del D.L. 331/1993.

¹⁷ In questo senso pare adeguarsi anche l'Agenzia delle Entrate con circolare n. 45/E del 19.10.2005 che ha affrontato in certo dettaglio le novità introdotte in materia di fatturazione dal D.Lgs. 52/2004 il quale recepisce in Italia la direttiva 2001/115/UE.

Trattamento ai fini IVA di fatturazione elettronica

SEGUE DA PAGINA 25

to doveva essere il primo emittente della fattura.

Operazioni con le Amministrazioni Pubbliche

Con l'adozione del D.M. 3 aprile 2013, n. 55 (in G.U. n. 118 del 22 maggio 2013) è stato perfezionato il quadro delle norme che regolamentano l'obbligo di fatturazione elettronica verso le Pubbliche Amministrazioni.

In particolare è previsto l'obbligo per i fornitori delle Amministrazioni Pubbliche di emettere, trasmettere e conservare esclusivamente fatture elettroniche; dall'altro lato, le Amministrazioni Pubbliche subiscono il divieto di accettare fatture cartacee ovvero di procedere al loro pagamento, neppure parziale, sino al ricevimento del documento in formato elettronico¹⁸. Si pensi ai casi, per quanto minoritari, di quanti professionisti e intermediari fiscali sono chiamati ad emettere la fattura nei confronti dell'Agenzia delle Entrate per compensi relativi al servizio di trasmissione telematica delle dichiarazioni dei redditi o delle deleghe di pagamento normate dalle Convenzioni con l'Ente, ovvero ancora si pensi ai casi in cui, per mancanza di attivo fallimentare, la liquidazione del compenso al Curatore fallimentare sia eseguita a cura del Tribunale per conto dell'Erario.

È previsto che il contenuto della fattura elettronica emessa alla Pubblica Amministrazione debba essere emessa in un file del tipo *.xml, secondo un formato predefinito che è l'unico accettato dal Sistema di interscambio diversamente dai rapporti tra privati nei quali vi è libertà di scelta del formato. Alcune particolarità in più rispetto ad una "normale" fatturazione elettronica saranno legate ai codici da inserire che identificano univocamente l'Ufficio destinatario della fattura. Il contenuto informativo della fattura elettronica emessa alla Pubblica Amministrazione prevede l'inserimento degli elementi normalmente rilevanti ai fini fiscali (per esempio che trattasi di compenso esente da IVA ai sensi dell'art.10 D.P.R. 633/72 con riferimento al caso prima citato) oltre che di altri elementi obbligatori legati alla trasmissione attraverso il sistema di Interscambio. La norma prevede poi il protocollo da seguire per l'inserimento di altri elementi anche non prettamente fiscali ma comunque utili o necessari per lo scambio tra le parti (si pensi all'indicazione dei sistemi di pagamento concordati).

Data la complessità, come appare, di alcuni aspetti operativi non è escluso che molti operatori economici preferiscano avvalersi degli intermediari professionali chiamati a gestire il flusso di fatturazione, in quanto meno oneroso rispetto alla necessità di strutturarsi sia per le fatture elettroniche emesse nei confronti della Pubblica Amministrazione sia per le fatture elettroniche emesse nei confronti di privati.

Profili di responsabilità amministrativa e penale

Da sempre le norme di riferimento in tema di responsabilità penale in campo tributario coordinano il proprio testo con le disposizioni delle norme fiscali. In particolare, il D. Lgs. 74/2000 in tema di definizione della fattura e in generale in tema di IVA fa espresso richiamo alle norme contenute nell'art.21 del D.P.R. 633/72. Essendo intervenuta una riforma della Legge IVA e non già delle disposizioni penali in tema tributario, si considera che queste ultime siano applicabili anche alla nuova fattispecie delle fatture elettroniche.

In particolare, occorre che l'operatore continui a porre attenzione, come già effettuava per la produzione di documenti cartacei, al momento di emissione della fattura elettronica in quanto è univocamente individuato quale momento di insorgenza anche del reato tributario. Con riguardo alle fatture elettroniche, prima di questo momento – ovvero prima che il documento informatico possa essere trasmesso per via telematica dal mittente al proprio gestore ovvero prima che sia reso nella disponibilità del destinatario – il reato potrebbe essere giudicato come "non commesso", con tutte le conseguenze del caso. Si vuole cioè intendere che il reato di emissione di fatture per operazioni inesistenti potrebbe avere momenti di insorgenza diversi a seconda che si tratti di elaborazione cartacea piuttosto che elettronica¹⁹.

Parimenti dal punto di vista sanzionatorio continuano a rendersi applicabili anche alle fatture elettroniche le disposizioni del D.Lgs. 471/1997, in virtù dell'equivalenza delle fatture cartacee a quelle elettroniche operata dalla norma italiana. In caso di inosservanza degli obblighi di fatturazione in generale, infatti, si renderà applicabile per esempio la sanzione prevista

dall'art. 6, comma 2, del D.Lgs. 471 citato²⁰.

Più in generale non si registrano aggiornamenti delle norme civilistiche o amministrative all'occasione variate a seguito delle modifiche intervenute nella normativa IVA nazionale. Pertanto si deve presumere che le sanzioni per irregolarità formale siano applicabili anche alla fattispecie della mancanza dell'apposizione di firma elettronica (richiesta per la verifica della originalità del documento di fattura elettronica) oppure in caso di mancanza della dimostrazione di accordo pervenuta dal destinatario della fattura (elemento necessario per la validità del documento). Sul punto si auspicano chiarimenti dell'Amministrazione. Pur non volendo entrare nell'analisi delle forme di archiviazione e controllo delle fatture in generale, sia sufficiente ricordare che alla conservazione civilistica dei documenti cartacei è riconosciuto il medesimo valore legale della conservazione delle fatture elettroniche su supporti magnetici od elettronici adeguati. In particolare il termine decennale di conservazione della documentazione contabile è esteso anche ai documenti identificati come fatture elettroniche²¹.

Eventuali casi pratici – Cosa succede se...

Al momento della scrittura del presente lavoro non si rileva la presenza di sentenze, ancorché a livello europeo, emesse e inerenti l'argomento della fatturazione elettronica. Si rimanda pertanto alla lettura della R.M. 158/E del 15.09.2009 per i chiarimenti in tema di riferimento temporale piuttosto che di acquisizione per immagine del documento originario, piuttosto che alla lettura della consolidata C.M. 45/E del 19.10.2005 che ha definito, tra gli altri, i problemi inerenti la definizione di trasmissione elettronica e di momento di emissione della fattura elettronica. Si chiude il presente lavoro con una breve riflessione su un ulteriore caso possibile che non pare sia stato sviluppato ancora dall'Agenzia delle Entrate.

Invio senza accettazione

Nell'eventualità che la fattura venga inviata dal cedente o prestatore senza il raggiungimento di un preventivo accordo e accettazione con la controparte, si potrebbe dire che la forma cartacea resta comunque la soluzione. Dal dettato normativo infatti si comprende che una fattura che all'origine assume lo status di "elettronica" debba essere considerata semplicemente una fattura ordinaria "solo creata" in forma elettronica non cartacea se – tra gli altri – non si è compiuto il requisito dell'accettazione del destinatario. A questo punto i casi sono due: o il destinatario manifesta *ex post* la sua accettazione al momento stesso della ricezione della fattura elettronica, oppure quel documento si dovrà materializzare in una stampa cartacea (assunta come copia dell'originale) e come tale utilizzata per la registrazione e per la detraibilità ai sensi dell'art.19 e ss. del D.P.R. 633/72.

L'augurio è che la giurisprudenza o l'Agenzia delle Entrate voglia presto condividere questa problematica ed esporre una soluzione pratica. Si pensi solo alla distorsione che si avrebbe ai fini della conservazione e della prova nel caso prospettato in cui il medesimo documento fosse considerato elettronico per un soggetto e cartaceo per l'altro.

Si pensi ancora all'ipotesi in cui sia lo stesso destinatario a farsi primo promotore dell'esigenza di non voler considerare la fattura come elettronica: in questo caso la legge nulla dice in merito agli obblighi in capo al destinatario per cui non si comprende se sia chiamato a informare l'emittente della fattura della propria necessità di non voler considerare tale documento come "fattura elettronica".

Comunicato stampa del 6 dicembre 2013

A partire da tale data, le PA che aderiscono al Sistema di Interscambio (SDL), meccanismo gestito direttamente dalla Agenzia delle Entrate, possono iniziare a ricevere le fatture in formato elettronico.

Dopo una prima fase introduttiva di 6 mesi, a decorrere dal 6 giugno 2014 la fatturazione elettronica sarà obbligatoria nei confronti di Ministeri, Agenzie fiscali ed Enti di Previdenza. Le fatture cartacee non saranno più accettate. In seguito, dal 6 giugno 2015 l'obbligo scatterà anche per le altre Amministrazioni Pubbliche in generale escluse le amministrazioni locali e quindi si intendono i Comuni. Si attende un successivo Decreto Ministeriale per la definizione di questo ultimo *step*.

Le modalità di funzionamento del SDL sono inserite nel DM n.55/2013 e sono disponibili anche sul sito www.fatturapa.gov.it.

Si rimanda alla lettura del comunicato Stampa emesso dalla Agenzia delle Entrate in data 6 dicembre 2013 e in particolare all'ultimo capoverso dove è specificato che "a partire dai tre mesi successivi alle date indicate, le PA non potranno effettuare pagamenti, nemmeno parziali, fino all'invio (forse da intendersi come "ricevimento" delle fatture in formato elettronico)".

¹⁸ La norma di riferimento è contenuta all'art. 1, commi da 209 a 214, della Legge n. 244/2007. Le Pubbliche Amministrazioni destinatarie di fatture elettroniche sono costituite da tutti i soggetti, anche autonomi, che, a norma dell'art.1, comma 2, della Legge n. 196/2009, concorrono al perseguimento degli obiettivi di finanza pubblica definiti in ambito nazionale e che sono inseriti nel conto economico consolidato ed individuati entro il 30 settembre di ciascun anno nell'apposito elenco pubblicato da ISTAT.

¹⁹ Si leggano i combinati disposti delle norme contenute negli articoli da 1 a 8 del D.Lgs. 74/2000.

²⁰ In caso non si proceda alla fatturazione delle operazioni per le quali è richiesta la emissione o addirittura l'autofatturazione – si pensi anche al caso delle operazioni nei confronti dei paesi della cosiddetta *black list* – si potrebbe incorrere in una sanzione dal 5% al 10% del corrispettivo non documentato/registrato, con un minimo di 516 euro.

²¹ In questo senso si ritengono applicabili alle fatture elettroniche le disposizioni degli art. 2214, 2220, 2702 e 2712 del codice civile. Interessanti, viceversa, le perplessità suscitate in molti in tema di valenza probatoria in giudizio della fatturazione elettronica e modalità di esibizione in giudizio delle medesime.

NORME E TRIBUTI

Utilizzo del principio di inerenza (art. 109 TUIR) per il recupero di costi aziendali

FRANCESCO DE GAETANO *
Ordine di Padova

IL PRESENTE LAVORO si prefigge di proporre una analisi su specifici aspetti accertativi, proponendo alcune riflessioni sulla valenza dei recuperi effettuati dagli uffici dell'Agenzia delle Entrate, attraverso il disinvoltato e spesso inconferente utilizzo dell'art. 109 TUIR. Tale operatività si ricollega alla sempre più sofisticata invadenza del fisco nella gestione aziendale, tentando l'Amministrazione Finanziaria di contestare legittime e coerenti operazioni economicamente lecite. La più recente giurisprudenza della Suprema Corte ha costantemente negato qualunque ingerenza nelle scelte dell'impresa, e disconosciuto arbitrarie valutazioni dei costi nell'ambito della redazione del bilancio, garantendo la certezza dei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria, essendo il funzionario vincolato alla concreta e coerente applicazione della norma che costituisce l'unica fonte della contestazione.

In questo filone ormai assunto a normale procedura accertativa, finalizzato a contestare e recuperare costi aziendali, viene sempre più spesso eccepita dagli uffici violazione del **principio di inerenza regolamentato dall'art. 109 TUIR**.

Onere della prova

Il surrichiamato principio, codificato e sviluppato nell'art. 109, contrariamente a quanto sostengono gli uffici si limita ad indicare e fornire i criteri che regolano il principio di inerenza evidenziando che i costi "...sono deducibili se e nella misura in cui si riferiscono ad attività o beni da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito..." ponendo un collegamento tra i ricavi ed i costi che devono essere a questi "correlati" rispondendo detta impostazione ad una precisa regola contabile. In tale contesto legislativo l'Agenzia delle Entrate di Padova in sede contenziosa ha apoditticamente sostenuto che il 5° comma dell'art. 109 D.P.R. n. 917/86 "...costituisce una **presunzione legale relativa** a sfavore del contribuente..." che "...è tenuto a provare la sussistenza (inerenza qualitativa) e la congruità (inerenza quantitativa), pena il disconoscimento dello stesso ai fini dichiarativi.

L'onere della prova circa l'inerenza e la congruità di un costo **incombe dunque direttamente in capo al contribuente** che intenda portare in deduzione il predetto costo...

Il tenore letterale del citato art. 109 TUIR dimostra ed **evidenzia la palese inconsistenza** di tale tesi che si pone in contrasto con costante ed univoca giurisprudenza in materia, apparendo il richiamo all'art. 109 pretestuoso e strumentale, esprimendo l'articolo un concetto sostanzialmen-



te diverso per i contenuti ed i concetti che intende esprimere.

NON SI RISCONTRA DUNQUE alcun passaggio dell'articolo idoneo a supportare la fantasiosa tesi proposta dall'Amministrazione Finanziaria né tantomeno viene spiegato l'iter logico-giuridico che ha condotto a tale conclusione.

L'adozione di una presunzione legale relativa che ha recepito come **fatto noto** l'opinabile ed immotivato recupero di alcuni costi, per cui l'ufficio ha ritenuto di non essere tenuto a null'altro dimostrare spostando la prova del fatto ignoto sul contribuente, non costituisce una presunzione "ope legis" (Cass. sent. n. 2593 del 3/2/2011), dato che l'elemento caratterizzante la presunzione legale relativa, consistente nell'immediato ribaltamento sui ricorrenti dell'onere probatorio, non essendo più tenuta l'Amministrazione Finanziaria ad allegare alcun ulteriore elemento di prova **essendo la stessa presunzione legale che determina il fatto ignoto, deve essere previsto dalla legge espressamente** (vedasi la norma sui movimenti dei conti correnti). Tale impostazione presenta un alto livello di criticità e va disattesa non esistendo alcun passaggio della normativa che valorizza il percorso attuato dall'ufficio essendo escluso che nella fattispecie si possa rinvenire la presenza di una qualsivoglia prova legale fissata dalla legge.

Di contro nell'ambito della presunzione semplice l'onere probatorio ricade esclusivamente sul-

l'Amministrazione Finanziaria, cui spetta il compito di dimostrare la fondatezza circa l'"an" ed il "quantum" della pretesa erariale avanzata, per

cui devono essere forniti idonei argomenti concreti e convincenti, basati su elementi oggettivi e con elevato grado di sostenibilità circa il risultato presuntivo ottenuto nell'ambito delle "**presunzioni qualificate**" dovendo essere gravi, precise e concordanti (art. 2729 c.c.).

Non si deve infatti dimenticare che lo strumento accertativo mediante una ricostruzione della base imponibile su presunzioni è vincolato alla "capacità contributiva" che impone che il contribuente sia inciso da imposte correlate ad un flusso imponibile reale e concreto, il che esclude una comparazione astratta e teorica non supportata da comprovati riscontri, dovendo essere compatibile con la realtà economica che si intende verificare.

All'ufficio non è concesso di trasformare una **presunzione semplice** in una **presunzione legale**, attribuendo alla discutibile ricostruzione effettuata una inesistente forza probatoria che lo liberi dal pesante fardello dell'onere della prova

nella fattispecie non onorato.

In realtà il prevalente orientamento della Suprema Corte (Cass. sent. n. 9554 19/4/2013) evidenzia che "...il principio di inerenza si fonda sulla relazione tra due concetti, la spesa e l'impresa, per cui il costo risulta deducibile non tanto se è specificamente connesso ad una determinata componente di reddito, bensì in virtù della sua correlazione con un'attività potenzialmente idonea a produrre utili". Tale correlazione, tuttavia, non richiede la connessione comprovata per ogni "molecola" di costo quale partita negativa della produzione. **E' sufficiente, invece, ai fini di tale riferibilità dei costi ai ricavi, che vi sia una "semplice contrapposizione economica teorica", ovvero che i costi riguardino "l'area o il comparto di attività destinati, anche in futuro, a produrre partite di reddito imponibile"**..." tesi confermata dalla sent. n. 1465 del 21/1/2009 che si richiama alla sent. n. 16826 del 30/07/2007 e di recente avvalorata dalla Corte di Giustizia U.E.

QUEST'ULTIMA, con la sentenza del 21/2/2013 causa n. C-104/12, ha definitivamente chiarito che "...secondo la giurisprudenza comunitaria il **nesso di inerenza ha carattere oggettivo**..." per cui "è determinante soltanto la relazione oggettiva tra le prestazioni fornite e l'attività imponibile del

SEGUE A PAGINA 28

* Componente della Commissione Studi Area Fiscale dell'Ordine di Padova

Costi e principio di inerenza

SEGUE DA PAGINA 27

soggetto passivo...”.

La posizione assunta dal fisco appare debole e difficilmente sostenibile anche alla luce della sent. della Corte Costituzionale n. 200/76 che ha stabilito che le presunzioni “...per poter essere considerate in armonia con il principio della capacità contributiva sancita dall’art. 53 Costituzione, debbono essere confortate da elementi concretamente positivi che le giustificano razionalmente...”. Conferma questo orientamento la sent. n. 109/2007 della Corte Costituzionale nonché l’unanime e costante orientamento della Suprema Corte circa l’onere della prova posto ad esclusivo carico dell’Amministrazione Finanziaria.

Recuperi basati sulla genericità

Premesso che nessun costo può essere inserito in contabilità in mancanza di:

- formale e regolare documentazione
- determinazione in modo oggettivo dell’ammontare richiesto

normalmente gli uffici non contestano l’esistenza del costo in termini di sussistenza, ammontare ed effettiva sopportazione, elementi che concorrono a determinare il principio di inerenza, ma negano la deducibilità per “...sommatoria indicazione delle prestazioni rese...”, inserendo nel contesto legislativo un nuovo elemento costituito dalla “genericità”.

Siffatta tesi, per stessa ammissione del fisco mutuata dal sistema IVA, appare di difficile applicazione soprattutto in presenza di determinazioni forfetarie della quantità e qualità del servizio prestato.

Benchè si giudichino tali contestazioni inconsistenti essendo palesemente prive di qualsivoglia valenza fattuale e giuridica, si consiglia di predisporre dei contratti o comunque idonea documentazione che possa fornire un adeguato criterio oggettivo di quantificazione.

Ciò anche al fine di evitare eventuali contestazioni ricollegabili alla sproporzione tra il compenso pattuito e la prestazione stabilita.

Pur confermando che la presenza di probante documentazione a supporto del costo appare estranea al principio di inerenza, non esistendo alcuna norma del T.U. delle imposte dirette che prevede o impone l’espletamento di tale formalità, è consigliabile predisporla per evitare la censura che l’operazione sia simulata al solo fine di creare un costo privo di substrato economico.

Esistenza del costo

Spesso gli uffici commettono l’errore di confondere il principio di inerenza con il concetto di “**esistenza di un costo**” pur essendo tale istituto disciplinato dall’art. 1 D. Lgs. n. 74/2000.

La differenza è sostanziale considerato che la esistenza di un costo è collegata con la realtà dell’operazione effettuata, mentre il nesso oggettivo di inerenza trova conferma nel collegamento tra la prestazione fornita e l’attività effettivamente svolta dalla azienda.

Tale verifica richiede lo sviluppo di ulteriori e coerenti riscontri probatori, sul presupposto che il concetto di inerenza fa riferimento ad una questione di natura giuridica mentre l’esistenza di un costo si pone esclusivamente come questione di fatto.

Ai fini IVA

Il concetto di inerenza è estraneo alla normativa IVA come attesta e conferma l’art. 3, comma 1

D.P.R. n. 633/72 che definisce come servizi imponibili tutte le prestazioni di servizi verso corrispettivo dipendenti in genere da obbligazioni di fare, di non fare e di permettere quale ne sia la fonte. Ne discende che la certezza del costo che costituisce un servizio oggettivamente rilevato in contabilità attraverso la causale del pagamento della prestazione rappresenta il corrispettivo imponibile.

Gli uffici tentano quindi di mescolare la normativa IVA con le imposte dirette, dimenticando che i presupposti di legge sono diversi come dimostra la sostanziale diversa dizione usata dal legislatore nell’ambito dei due tributi.

L’automatico recupero anche ai fini IVA di costi giudicati ineducibili per carenza del principio di inerenza appare illegittimo e contrario alla vigente normativa non trovando alcun fondamento giuridico. Una corretta applicazione del principio di inerenza richiede una logica, autorevole e sostenibile applicazione del principio dell’*id quod plerumque accidit* attraverso un rapporto logico-sistematico tra il costo sostenuto ed il corrispondente ricavo, fase difficilmente utilizzata dagli uffici, pur costituendo primario elemento di verifica, ai fini di una corretta e legittima valutazione della deducibilità di un costo senza cadere nell’arbitrio, dovendo l’Amministrazione Finanziaria agire con imparzialità, diligenza e prudenza secondo il dettato costituzionale.

Irrogazione sanzioni

Secondo il mio sommo parere in presenza di tali recuperi esiste la possibilità di richiedere la disapplicazione delle sanzioni. Sull’argomento la Suprema Corte con la sent. n. 4685 del 23/3/2012 ha confermato che “...la Cassazione ribadisce il proprio orientamento in merito all’inapplicabilità delle sanzioni rispetto alla violazione di una norma tributaria di cui sia incerto il contenuto, l’oggetto e i destinatari. In taluni precedenti, la Corte ha evidenziato che, ai fini dell’applicazione del principio, rileva l’incertezza normativa oggettiva tributaria”, ossia una situazione giuridica caratterizzata dall’impossibilità, esistente in sé e accertata dal giudice, d’individuare con sicurezza ed univocamente, al termine di un procedimento metodicamente corretto, la norma giuridica sotto la quale ricondurre la disciplina di un caso di specie. A tal fine, sono stati individuati i fatti indice di “incertezza normativa oggettiva”, quali la difficoltà del contribuente di identificare le disposizioni normative applicabili o di determinazione del significato della formula legislativa, la mancanza di informazioni amministrative o la loro contraddittorietà, la formazione di orientamenti giurisprudenziali contrastanti...”.

Conclusioni

Il legislatore ha previsto ineludibili garanzie sia procedurali che processuali vincolanti per tutte le parti, finalizzate a garantire l’**inviolabile diritto alla difesa** (art. 24 Costituzione), l’**imparzialità dell’Agenzia delle Entrate** (art. 97 Costituzione) ed un **giusto processo** (art. 101 Costituzione). In tale contesto il procedimento contenzioso si articola e sviluppa attraverso i seguenti punti fondamentali:

- 1) obbligatoria motivazione dell’atto;
- 2) onere della prova a totale carico dell’Amministrazione Finanziaria;
- 3) qualsiasi pretesa erariale trova fondamento esclusivamente nella legge;

4) divieto di sindacato sulle scelte operate dalla società;

5) rispetto del principio di “capacità contributiva”.

Qualunque violazione dei suesposti principi comporta l’annullamento del provvedimento.

Con riferimento ai primi tre punti, considerato che vige l’obbligo di una adeguata motivazione inscindibilmente collegata con la produzione di idonee prove, un generico rilievo basato esclusivamente sull’art. 109 non è sufficiente a spostare l’onere della prova a carico del contribuente né ad affermare l’esistenza di una pretesa erariale compiuta.

Sul quarto punto costante giurisprudenza della Suprema Corte ha ripetutamente negato agli uffici il potere di intervenire sulle scelte operate nell’esercizio dell’attività aziendale con l’unica eccezione delle ipotesi antielusive (Cass. n. 24957 del 10/12/2010).

L’ESERCIZIO DELL’INIZIATIVA economica privata è tutelato dall’art. 41 della Costituzione (Cass. n. 8484 dell’8/4/2009).

Si cita infine il dettato costituzionale secondo cui, come confermato dalla Corte Costituzionale (ord. n. 394 del 28/11/2008), il principio della “capacità contributiva” “esige” che esista sempre un “...**oggettivo e ragionevole collegamento del tributo a un effettivo indice di ricchezza**...”.

L’art. 53 della Costituzione rappresenta il fondamento ed il limite dell’attività impositiva, non potendo esistere una imposizione che non sia giustificata ragionevolmente. Il giudice delle leggi infatti ha precisato che per capacità economica si deve intendere una idoneità effettiva desumibile da una corretta esistenza del presupposto economico (Corte Cost. sent. n. 117 del 7/7/1986 e ord. n. 465 del 3/12/1987) dato che, in caso contrario l’imposizione avrebbe una base fittizia (Corte Cost. sent. n. 26/1980).

Alla luce delle suesposte considerazioni si può ragionevolmente sostenere che la dizione letterale utilizzata dal legislatore evidenzia che sono i costi che devono seguire i correlativi ricavi, come confermato dal Ministero che, con risoluzione n. 14/E del 5/3/1998, ha chiarito che “...una volta stabilito l’esercizio di competenza dei ricavi, **divengono automaticamente deducibili in quello stesso esercizio tutti i costi relativi ad esso correlati**...”. Il principio di correlazione costiricavi costituisce dunque un fondamentale aspetto giuridico-contabile inviolabile, che vincola l’Amministrazione Finanziaria, costituendo principio generale sia civilistico che fiscale imposto dalla legge, non potendosi spezzare il collegamento funzionale causa-effetto, essenziale ai fini di una corretta determinazione dell’imponibile.

Nell’ambito della garantita certezza del diritto, si può ragionevolmente considerare escluso che la deducibilità di un costo possa essere lasciata al libero arbitrio ed alla discrezionalità di un funzionario, essendo quest’ultimo vincolato ad una concreta e realistica applicazione della vigente normativa, unica fonte di diritto.

Pertanto è fatto obbligo all’ufficio di individuare gli aspetti specifici dell’operazione effettuata che appaiono sospetti ed antieconomici dimostrando la strumentalità dell’operazione ovvero l’abuso del negozio utilizzato al solo fine di ridurre l’onere fiscale.

NORME E TRIBUTI

Il riporto delle perdite fiscali e degli interessi passivi indeducibili nelle operazioni di fusione: i vincoli di riportabilità

Premessa

Tanto le disposizioni civilistiche¹ quanto la normativa fiscale² in materia di fusione sanciscono un generale principio di continuità dei rapporti giuridici e fiscali in capo alla società incorporante (in ipotesi di fusioni “per incorporazione”) o alla società risultante dalla fusione (nel caso di fusioni “proprie” o “per concentrazione”).

Sul piano fiscale, tale orientamento subisce un parziale, seppur significativo, temperamento al comma 7 dell’art. 172 del D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917 (di seguito anche “TUIR”), laddove il legislatore “leviga” la possibile riportabilità delle perdite fiscali pregresse e degli interessi passivi indeducibili realizzati ante fusione. Più precisamente, “Le perdite delle società che partecipano alla fusione, compresa la società incorporante, possono essere portate in diminuzione del reddito della società risultante dalla fusione o incorporante per la parte del loro ammontare che non eccede l’ammontare del rispettivo patrimonio netto quale risulta dall’ultimo bilancio o, se inferiore, dalla situazione patrimoniale di cui all’articolo 2501 quater del codice civile, senza tener conto dei conferimenti e versamenti fatti negli ultimi ventiquattro mesi anteriori alla data cui si riferisce la situazione stessa, e sempre che dal conto economico della società le cui perdite sono riportabili, relativo all’esercizio precedente a quello in cui la fusione è stata deliberata, risulti un ammontare di ricavi e proventi dell’attività caratteristica, e un ammontare delle spese per prestazioni di lavoro subordinato e relativi contributi, di cui all’articolo 2425 del codice civile, superiore al 40 per cento di quello risultante dalla media degli ultimi due esercizi anteriori. Tra i predetti versamenti non si comprendono i contributi erogati a norma di legge dallo Stato e da altri enti pubblici. (...) In caso di retrodatazione degli effetti fiscali della fusione (...), le limitazioni (...) si applicano anche al risultato negativo, determinabile applicando le regole ordinarie, che si sarebbe generato in modo autonomo in capo ai soggetti che partecipano alla fusione in relazione al periodo che intercorre tra l’inizio del pe-

STEFANIA MALACARNE

Ordine di Treviso

riodo d’imposta e la data antecedente a quella di efficacia giuridica della fusione. “. Tali disposizioni si applicano anche agli interessi indeducibili oggetto di riporto in avanti di cui al comma 4 dell’articolo 96” del TUIR⁴.

L’ultima parte del comma 7 dell’art. 172 del TUIR prevede ancora un meccanismo volto a rendere ancora più penalizzante l’utilizzo delle perdite fiscali; tale disposizione recita: “Se le azioni o quote della società la cui perdita è riportabile erano possedute dalla società incorporante o da altra società partecipante alla fusione, la perdita non è comunque ammessa in diminuzione fino a concorrenza dell’ammontare complessivo della svalutazione di tali azioni o quote effettuata ai fini della determinazione del reddito dalla società partecipante o dall’impresa che le ha ad essa cedute dopo l’esercizio al quale si riferisce la perdita e prima dell’atto di fusione”.

E’ noto che il nostro ordinamento tributario già contempla specifiche disposizioni sulla riportabilità delle perdite fiscali⁵; fermo quanto previsto dall’art. 84 del TUIR, il legislatore tributario ha inteso inserire nel contesto delle operazioni straordinarie ulteriori limitazioni al trasferimento delle perdite, allo scopo di impedire l’utilizzo dello strumento delle fusioni societarie per ottemperare a mere esigenze di elusione fiscale. Più precisamente, il comma 7 dell’art. 172 del TUIR è stato concepito dal legislatore al fine di contrastare la commercializzazione delle c.d. “bare fiscali”⁶. In altri termini, i confini alla riportabilità delle perdite pregresse in capo alla fusione, di seguito estesi anche agli interessi passivi indeducibili permetterebbero, nelle intenzioni del legislatore, il “monitoraggio” di quelle fusioni che coinvolgono società le cui perdite fiscali sono state “artatamente” create nel periodo che precede la fusione, per costringere i successivi imponibili fiscali realizzati in capo alla incorporante o

alla società risultante dalla fusione, e realizzare così un risparmio di imposta.

Il riporto delle perdite fiscali e degli interessi passivi indeducibili ante fusione: normativa di riferimento

Le perdite fiscali e gli interessi passivi indeducibili realizzati ante fusione sono riportabili in compensazione del reddito fiscale post fusione,

a. se il c.d. “test di vitalità” (di seguito anche “vitality test” o “activity test”) risulta superato. Tale condizione è da ritenersi soddisfatta se, nell’esercizio precedente a quello in cui la fusione è stata deliberata, le società che hanno in dote le perdite e gli interessi passivi indeducibili,

1. hanno conseguito un ammontare di ricavi e proventi dell’attività caratteristica, per un importo superiore al 40% di quello che risulta dalla media degli ultimi due esercizi anteriori, e

2. hanno sostenuto spese per prestazioni di lavoro subordinato e relativi contributi per un importo superiore al 40% di quello che risulta dalla media degli ultimi due esercizi anteriori.

L’eventuale contrazione degli indici così determinati si presume essere sintomatica di artificioso depotenziamento della società nei periodi che precedono la fusione;

b. nel limite del loro ammontare che non eccede il totale del rispettivo Patrimonio netto, quale risulta dall’ultimo Bilancio, o, se inferiore, dalla Situazione patrimoniale redatta ai sensi dell’art. 2501 quater del codice civile, senza tener conto dei conferimenti e versamenti fatti negli ultimi ventiquattro mesi anteriori alla data cui si riferisce la situazione stessa⁸.

Il superamento dei succitati limiti deve essere verificato con riferimento a tutte le società “portatrici” di perdite fiscali e interessi indeducibili che partecipano alla fusione; nel caso di fusione per incorporazione, ad esempio, sia in capo alla società incorporante che alla

SEGUE A PAGINA 30

¹ Ai sensi dell’art. 2504 bis co. 1 c.c., a partire dalla data di efficacia giuridica della fusione i rapporti contrattuali e processuali sorti in capo alla società incorporata o alle società interessate all’operazione anteriormente alla fusione per incorporazione o alla fusione per concentrazione proseguono nella società incorporante o risultante dalla fusione. Con la riforma operata dal D.Lgs. 17 gennaio 2003, n. 6 il legislatore ha di fatto confermato l’orientamento della giurisprudenza di legittimità, che aveva riconosciuto nell’operazione di fusione i lineamenti di una successione di tipo universale (tra tutte, Sent. CTR Genova. n. 71 del 3 giugno 1997).

² Il co. 4 dell’art. 172 del TUIR così recita: “Dalla data in cui ha effetto la fusione la società risultante dalla fusione o incorporante subentra negli obblighi e nei diritti delle società fuse o incorporate relative alle imposte sui redditi (...)”, salvo quanto si dirà tra breve.

³ Si ritiene di poter estendere la previsione agli “oneri e proventi assimilati”, esplicitamente richiamati all’art. 96 del TUIR e meglio definiti nella Circ. n. 19/E del 21 aprile 2009 dell’Agenzia delle Entrate.

⁴ Nonostante la mancanza di un qualsivoglia specifico riferimento, se non la collocazione stessa della disposizione all’interno del Testo Unico, la norma non contempla l’ipotesi di fusioni tra società di persone, posto che, in questo caso, le perdite fiscali in argomento sarebbero comunque imputabili integralmente ai singoli soci. Le perdite fiscali realizzate nei primi tre periodi di imposta dalla data di costituzione sono invece illimitatamente riportabili. Nel caso di società che aderiscono al regime di tassazione del consolidato fiscale nazionale ex art. 117 e ss. del TUIR, la lettura di tale disposizione deve essere coordinata con il dettato dell’art. 118 del TUIR, sulla riportabilità delle perdite fiscali in capo alla fiscal unit.

⁵ Il riferimento è all’art. 84 del TUIR, recentemente riformato dal D.L. 6 luglio 2011 n. 98, convertito, con modificazioni, dalla L. 15 luglio 2011 n. 11: le perdite fiscali realizzate in un determinato periodo di imposta sono utilizzabili in abbattimento del reddito imponibile degli esercizi successivi nei limiti dell’80% del reddito imponibile di ciascun periodo. Vale la pena sottolineare che, in generale, nell’esercizio di realizzazione di un imponibile fiscale, al contribuente non è data la possibilità di optare per la non utilizzabilità delle perdite pregresse o di utilizzare solo una parte delle stesse. Trattasi di una limitazione che può essere superata solamente nel caso in cui sussistano crediti di imposta per imposte pagate all’estero, eccedenze di imposta, ritenute d’acconto e versamenti in acconto, così come richiamati all’art. 80 del TUIR, sufficienti a compensare il reddito imponibile che residua.

⁶ Come osservato da autorevole dottrina, “nel caso delle perdite, in particolare, è emersa l’esigenza di evitare la realizzazione di fusioni con società prive di capacità produttiva, poste in essere al precipuo fine di attuare la compensazione intersoggettiva delle perdite fiscali di una società con gli utili imponibili di altra società”. Per far ciò è stato quindi introdotto un divieto al riporto delle perdite che scatta in quelle ipotesi in cui non sussistano alcune condizioni di vitalità economica”. A. Mastroberti *Risoluzione n. 42/E del 2 aprile 2011 – Limiti al riporto degli interessi passivi in capo alla fusione che non interrompe il consolidato*, in *Il Fisco* n. 17 del 25 aprile 2011.

⁷ Si precisa che gli interessi passivi riportabili, ai quali si riferisce la disposizione in commento, sono le eccedenze risultanti post applicazione dei limiti di deducibilità ex art. 96 del TUIR.

⁸ Si ricorda che, dal punto di vista civilistico e procedurale, in ottemperanza al disposto dell’art. 2501 quater del codice civile è possibile omettere la presentazione della Situazione patrimoniale di fusione, posto che il bilancio dell’esercizio precedente sia stato chiuso non oltre sei mesi prima del deposito del progetto di fusione presso la sede della Società, ovvero dalla pubblicazione sul sito Internet di questa. Inoltre, la situazione patrimoniale non è richiesta se vi rinunciano all’unanimità i soci e i possessori di altri strumenti finanziari che attribuiscono il diritto di voto di ciascuna delle società partecipanti alla fusione.

Perdite fiscali, interessi passivi in deducibili e operazioni di fusione

SEGUE DA PAGINA 29

società incorporata.

In ipotesi di retrodatazione degli effetti fiscali della fusione⁹ l'art. 172 del TUIR chiarisce l'esigenza di sottoporre alla verifica dei limiti anzidetti le eventuali perdite fiscali e gli interessi passivi in deducibili maturati in capo alle società interessate dall'operazione¹⁰ nel periodo che intercorre tra la data di efficacia retroattiva della fusione¹¹ e il giorno che precede la data di efficacia giuridica della medesima¹². Questo perché, come chiarito anche dalla Circolare n. 9/2010 dell'Agenzia delle Entrate, "i requisiti minimi di vitalità economica debbono sussistere non solo nel periodo precedente alla fusione, così come si ricava dal dato letterale, bensì debbono continuare a permanere fino al momento in cui la fusione viene deliberata"¹³. Su quest'ultimo punto la presa di posizione dell'Agenzia appare in aperto contrasto, oltre che con la normativa di riferimento, anche con un suo precedente intervento¹⁴: non è chiaro se, ai fini del computo del periodo interinale, si debba fare riferimento alla data di efficacia giuridica della fusione o alla data di delibera della medesima. Si ritiene utile sottolineare come la dottrina maggioritaria abbia preferito allinearsi con il dettato letterale della norma.

Da un punto di vista meramente operativo, nel sottoporre a confronto l'ammontare dei ricavi e dei proventi dell'attività caratteristica e delle spese per prestazioni di lavoro relativi a detto periodo intermedio con la media dei due periodi precedenti, gli importi del periodo intermedio dovranno essere ragguagliati all'anno, al fine di assicurare un confronto tra dati omogenei. Infine, sebbene tale frazione di esercizio non costituisca un autonomo periodo di imposta¹⁵, le eccedenze del periodo "interinale" andranno determinate applicando le ordinarie regole di determinazione del reddito imponibile e degli interessi passivi in deducibili.

L'activity test

Fatto salvo quanto premesso nei precedenti paragrafi, il superamento delle soglie minime di "vitalità economica" stabilite dal dettato dell'art. 172 c. 7 del TUIR consentirebbe di superare la presunzione di elusività

dell'operazione di fusione¹⁶.

Le perdite pregresse e gli interessi passivi in deducibili saranno dunque riportabili nei periodi di imposta successivi a quello di efficacia della fusione laddove

- i ricavi e i proventi delle gestione caratteristica, e
- le spese per prestazioni di lavoro subordinato e relativi contributi,

supereranno la soglia del 40% della media dei medesimi parametri desunti dai bilanci dei due esercizi precedenti. Al fine di una corretta definizione degli indici da porre a confronto, il dato normativo effettua un generico rinvio al Conto Economico riclassificato ex art. 2425 del codice civile. Per quel che riguarda i ricavi, la prassi di riferimento¹⁷ ha precisato che le voci di Conto economico da considerare sono quelle che accolgono tutti quei proventi che, in relazione all'attività effettivamente svolta, possono dirsi "caratteristici"¹⁸. Circoscrivere il computo dei ricavi ai soli proventi classificati nelle voci A1 e A5 del Conto Economico porterebbe infatti ad escludere quei soggetti economici che classificano i proventi della gestione caratteristica in voci diverse da quelle "ordinariamente" movimentate¹⁹.

Fatto salvo il rinvio al contenuto delle voci B.9.a. e B.9.b. del Conto Economico²⁰ per la definizione del costo del personale rilevante, nel medesimo intervento l'Agenzia ha precisato che l'assenza di costi per il lavoro dipendente non può ritenersi sintomo di scarsa vitalità aziendale, "(...) in particolar modo per le holding di partecipazione"²¹.

Il limite del Patrimonio netto (equity test)

Verificata la sussistenza delle condizioni di cui al paragrafo precedente, non è detto che le eccedenze di interessi passivi in deducibili e le perdite pregresse maturate in capo alle società coinvolte nell'operazione siano trasferibili *in toto* alla incorporante o alla società risultante dalla fusione.

La riportabilità di tali eccedenze, infatti, subisce il limite del Patrimonio netto quale risulta dall'ultimo bilancio antecedente la fusione²² di ciascuna società "portatrice" o, se inferiore, dalla Situazione patrimoniale di cui all'art. 2501 quater del codice civile, senza tenere conto dei conferimenti e versamenti fatti negli ultimi ventiquattro mesi anteriori alla data

cui si riferisce la situazione stessa. Come precisato nella Relazione Governativa a commento della disposizione, la *ratio* della norma è quella di arginare il rischio che vengano trasferite "deduzioni del tutto sproporzionate alle consistenze patrimoniali delle società fuse o incorporate". A ciò aggiungasi che la sterilizzazione dei conferimenti e dei versamenti posti in essere negli ultimi ventiquattro mesi si rende necessaria al fine di "evitare che vengano effettuati accrescimenti del patrimonio volti all'esclusivo fine di aumentare il *plafond* cui vanno raffrontate le perdite e interessi riportabili", come osservato da autorevole dottrina²³. Tra i versamenti da escludersi per espressa previsione normativa non si contemplano i contributi erogati a norma di legge dallo Stato e da altri enti pubblici. Non è chiaro invece se rientrino nella necessaria sterilizzazione del Patrimonio netto anche i versamenti a copertura di perdite di bilancio rese obbligatorie ai sensi di legge²⁴. Data la mancanza di una presa di posizione ufficiale, alcuni autori suggeriscono la possibilità di presentare comunque interpello disapplicativo ex art. 37 bis D.P.R. 600/1973, con riguardo alla possibilità di non scomputare detti versamenti dal computo del Patrimonio netto da prendere a riferimento²⁵. Infine, vale la pena ricordare che ciascuna società partecipante alla fusione deve sottoporre gli interessi e le perdite pregresse al test del Patrimonio netto, non considerando separatamente le singole tipologie di eccedenze (da una parte gli interessi, dall'altra le perdite), bensì il loro ammontare complessivo.

Il riporto delle perdite fiscali e degli interessi passivi in deducibili in caso di fusioni tra società aderenti al regime di tassazione del consolidato fiscale nazionale

Con la Circolare n. 9/E del 2010 l'Agenzia delle Entrate ha colmato il vuoto legislativo in materia di operazioni di fusione nell'ambito del consolidato fiscale²⁶, con particolare riferimento alla disciplina della riportabilità delle perdite fiscali pregresse.

Fatto salvo il divieto di trasferire alla *fiscal unit* le perdite fiscali maturate dalle singole società ante consolidato, nessun limite è previsto per la riportabilità delle perdite realizzate in vigenza dell'opzione per la tassazione consolidata, ai sensi dell'art. 118 del TUIR. Ciò significa che le perdite fiscali sono trasferite *in toto* in capo alla consolidante, al fine di concorrere alla

SEGUE A PAGINA 31

⁹ La disciplina civilistica prevede che gli effetti della fusione si producono a partire dall'ultima iscrizione dell'atto di fusione nel Registro delle Imprese, ai sensi dell'art. 2504 bis co. 2 del codice civile. Non è infrequente che gli effetti della fusione vengano retrodatati (i) per la data di partecipazione agli utili delle azioni/quote assegnate alle società estinte, (ii) per la data a partire dalla quale le operazioni estinte sono imputate al bilancio della incorporante, ovvero della società risultante dalla fusione. Inoltre, nella sola ipotesi di fusione per incorporazione, è ammessa la postdatazione degli effetti della medesima. L'eventuale retroattività degli effetti o la postdatazione degli stessi richiedono una espressa indicazione nell'atto di fusione.

¹⁰ Con la Circolare n. 31 del 31.05.2007 Assonime si interroga sulla necessità di sottoporre a verifica i risultati intermedi anche delle società incorporanti, posto che, in assenza di retroattività, non vi sarebbe stato per l'incorporante il vantaggio di compensare l'eventuale risultato negativo del periodo intermedio con l'eventuale risultato positivo della incorporata.

¹¹ Il comma 9 dell'art. 172 del TUIR pone quale limite temporale alla retrodatazione fiscale della fusione (i) una data non precedente a quella di chiusura dell'ultimo esercizio delle società interessate dalla fusione; (ii) la data di chiusura dell'esercizio della società incorporante, se più prossima.

¹² Trattasi di previsione normativa inserita dall'art. 35, co. 17 del D.L. n. 223/2006 (c.d. "Decreto Visco - Bersani").

¹³ Tale orientamento non è stato pienamente condiviso: si veda ADC - Norma di Comportamento n. 176 del 18.12.2009. Per una lucida critica in dottrina si rinvia a F. Ciani D.L. n. 223/2006: *vietato il trasferimento "intersoggettivo" di perdite fiscali nelle fusioni retroattive*, in Il Fisco n. 33/2006.

¹⁴ Ris. n. 143/E del 10 aprile 2008.

¹⁵ Al contrario, in assenza di retrodatazione, si verrebbe a circoscrivere un autonomo periodo di imposta.

¹⁶ Si condividono le conclusioni dell'Associazione dei Dottori Commercialisti espresse nella Norma di comportamento n. 165: "la verifica della vitalità dell'impresa interviene direttamente sulla fattispecie del riporto delle perdite fiscalmente rilevanti, dettando le condizioni per il suo riconoscimento in capo alla società risultante dalla fusione e, per converso, disconoscendolo in tutti gli altri casi". Sulla questione M. Confalonieri precisa: "se le società partecipanti alla fusione conservano tutti gli indici minimi di vitalità, prescritti dall'art. 172 del TUIR, l'art. 37 bis comma 8, del D.P.R. 600/1973 non può disconoscere tali perdite, salvo il caso in cui per usufruire delle perdite si sia incorso in un abuso nel costituire artificialmente i ripetuti indici di vitalità al solo fine di trarre vantaggio dalla stessa norma abusata". M. Confalonieri, in *Trasformazione, fusione, conferimento, scissione e liquidazione delle società*, ed. Gruppo 24 Ore, 2011.

¹⁷ Ris. n. 143/E del 10 aprile 2008.

¹⁸ Da intendersi come sinonimo di "tipico, ordinario, continuativo", P. Formica e K. Tacchia *Riporto a nuovo delle perdite fiscali - Alcuni recenti chiarimenti di prassi*, in Il Fisco n. 34/2009.

¹⁹ In risposta ad un'istanza di interpello ordinario presentato da una società holding di partecipazione e concernente la verifica della sussistenza dei requisiti di vitalità economica ex art. 172 del TUIR, l'Agenzia ha precisato che, ai fini del test di vitalità, le società holding possono considerare, oltre ai ricavi e proventi di cui alle voci di Conto Economico A1 e A5, anche i proventi di natura finanziaria iscritti nelle voci C15 e C16, questo perché ricavi caratteristici dell'attività tipica esercitata (si veda Risoluzione in nota 22).

²⁰ La voce "Salari e stipendi" comprende: i salari e gli stipendi, i compensi per il lavoro straordinario, i premi e le indennità erogate da contratto; la voce "Oneri sociali"

accoglie gli oneri a carico dell'impresa da corrispondere agli enti previdenziali e assicurativi.

²¹ Si veda anche Ris. n. 337/E del 29 ottobre 2002.

²² E' lecito chiedersi se il bilancio a cui la norma ha inteso riferirsi debba necessariamente essere l'ultimo bilancio approvato prima del perfezionamento giuridico della fusione, ovvero se il riferimento debba intendersi all'ultimo bilancio approvato precedentemente all'efficacia contabile/fiscale della fusione. Per una esauriente trattazione della questione si rinvia a E. Zanetti *Il limite quantitativo del Patrimonio netto per il riporto post fusione delle perdite pregresse*, in Il Fisco n. 17/2011.

²³ G.G. Visentin e V. Rampato *Fusione inversa e riportabilità delle perdite e degli interessi passivi: interazione del patrimonio netto* in Il Fisco n. 13/2013.

²⁴ Il riferimento è ai necessari interventi di ricapitalizzazione nel caso in cui le perdite dell'esercizio riducano il capitale sociale di una società di capitali al di sotto del limite legale, ex art. 2447 codice civile.

²⁵ E. Zanetti *Il limite quantitativo del patrimonio netto per il riporto post fusione delle perdite pregresse*, in Il Fisco n. 17/2005.

²⁶ Il citato intervento di prassi richiama il D.M. 9 giugno 2004 quale unico riferimento normativo in merito: "(...) alle fusioni tra società consolidate si applicano comunque le disposizioni dell'art. 172 del Testo Unico (...)".

Perdite fiscali, interessi passivi in deducibili e operazioni di fusione

SEGUE DA PAGINA 30

determinazione del reddito imponibile o della perdita fiscale di gruppo.

Con riferimento alle operazioni di fusione tra società aderenti al regime del consolidato fiscale nazionale l'Agenzia delle Entrate ha ritenuto opportuno precisare che, nel caso in cui tali operazioni non interrompano il regime della tassazione di gruppo, la riportabilità delle perdite maturate in costanza di consolidato non sarà assoggettata alla verifica dei limiti ex art. 172 comma 7 del TUIR. La ragione è presto detta: l'Amministrazione Finanziaria ha osservato come la fusione tra società aderenti al consolidato non realizza alcun vantaggio fiscale "aggiuntivo" che le norme sul consolidato fiscale non consentono, posto che la compensazione intersoggettiva degli imponibili fiscali di una società con le perdite fiscali di un'altra società ben si realizza in vigenza del solo regime fiscale di consolidamento²⁷. L'Agenzia chiude tuttavia il proprio intervento precisando che "in presenza di operazioni strumentalmente realizzate alla vigilia della cessazione del consolidato e/o da società successivamente uscite dal perimetro di consolidamento - resta impregiudicato ai sensi dell'articolo 37 bis del D.P.R. n. 600 del 1973, il potere di sindacato dell'Amministrazione Finanziaria volto a verificare se l'operazione sia stata realizzata in vigenza dell'opzione per la tassazione di gruppo al solo fine di eludere le disposizioni contenute nell'art. 172 c. 7 (...) del TUIR".

Per contro, i limiti alla riportabilità delle perdite pregresse sanciti dall'art. 172 c. 7 del TUIR rimarranno applicabili alle perdite realizzate ante consolidato. Discorso diverso per quel che riguarda il trasferimento in capo alla incorporante/società risultante dalla fusione delle eccedenze di interessi passivi in deducibili realizzati in vigenza della tassazione consolidata. In generale, gli interessi passivi in deducibili ante consolidato, al pari delle perdite pregresse, non possono essere trasferiti al consolidato e, pertanto, rimangono nella piena ed esclusiva disponibilità della stand alone che li ha generati; in caso di fusione tra società aderenti al consolidato, le eccedenze maturate ante consolidato dovranno dunque essere sottoposte alla verifica dei limiti di riportabilità ex art. 172 del TUIR.

Ai sensi del comma 7 dell'art. 96 del TUIR, per le società (consolidante e consolidata) che aderiscono al consolidato fiscale è fatta salva la possibilità di trasferire l'eccedenza di interessi passivi in deducibili e oneri assimilati in abbattimento del reddito complessivo del gruppo, posto che gli altri soggetti consolidati presentino una eccedenza di ROL, a valere per il medesimo periodo di imposta, sufficiente a compensare gli interessi passivi in deducibili trasferiti. Ciò significa anche che, in capo al consolidato e a differenza delle perdite fiscali, non potranno mai generarsi eccedenze di interessi passivi o di ROL riportabili negli esercizi successivi.

Muovendo dunque dal principio "solidaristico" che spinge i soggetti aderenti al consolidato ad una volontaria compensazione delle eccedenze di interessi passivi con le eccedenze di ROL, l'Agenzia²⁸ ha precisato che, in ipotesi di fusione tra società aderenti al consolidato, i limiti di riportabilità ex art. 172 c. 7 del TUIR dovranno essere in ogni caso verificati con riferimento agli interessi passivi²⁹.

Il caso

Si propone di seguito un esempio numerico che si spera possa aiutare a meglio comprendere

l'applicabilità dei limiti sanciti dall'art. 172 comma 7 del TUIR. Per semplicità espositiva si è scelto di astrarre l'esempio dal caso in cui le società coinvolte nella fusione abbiamo aderito al regime di tassazione del consolidato nazionale.

Al 31 dicembre 2012 GP S.p.A. partecipa al 100% il capitale di BP S.r.l., e tale partecipazione non ha mai subito alcuna svalutazione; GP S.p.A. e BP S.r.l. sono società industriali.

A fine 2012 GP S.p.A. ha iniziato un processo di riorganizzazione societaria, culminato nel 2013 con la fusione per incorporazione di BP S.r.l., deliberata in data 10 aprile 2013. Con atto notarile del 10 luglio 2013 l'operazione di fusione per incorporazione è stata finalizzata; gli effetti contabili e fiscali sono stati retrodatati al 1° gennaio 2013. Gli effetti giuridici della fusione si sono prodotti a far data dal 16 luglio 2013. Le Società hanno omesso la presentazione della Situazione patrimoniale di fusione, posto che i bilanci degli esercizi sono stati chiusi non oltre i sei mesi precedenti al deposito del progetto di fusione presso la società, ex art. 2501 quater del codice civile.

Di seguito si riepilogano gli imponibili fiscali positivi e negativi (in migliaia di Euro) di GP S.p.A. nei periodi di imposta 2010, 2011 e 2012; si evidenzia altresì la perdita fiscale realizzata nel c.d. "periodo interinale":

Periodo di imposta	2010	2011	2012	01/01/2013 - 15/07/2013
Reddito imponibile / Perdite fiscali	5.500,00	-10.000,00	-47.000,00	-20.000,00

La Società incorporante non presenta eccedenze di interessi passivi in deducibili nei periodi di imposta di riferimento.

Per quanto concerne BP S.r.l., la Società incorporata non ha maturato perdite fiscali pregresse né eccedenze di interessi passivi in deducibili, sia con riferimento al periodo di imposta 2012 che al periodo infrannuale (intercorrente tra la data di efficacia giuridica della fusione e quella retrodatata ai fini contabili e fiscali).

Al fine di stabilire la riportabilità delle succitate eccedenze in capo a GP S.p.A., la Società dovrà essere sottoposta al *vitality test*, confrontando innanzitutto i ricavi e proventi dell'attività caratteristica e l'ammontare delle spese per prestazioni di lavoro subordinato e relativi contributi del periodo di imposta 2012 con la media degli esercizi 2010 e 2011:

GPSpA	2010	2011	Media dei due esercizi precedenti	40% della media	2012	Limite rispettato
Valore della produzione (A1 + A5)	42.000,00	25.000,00	33.500,00	13.400,00	16.000,00	SI
Costo per lavoro dipendente (B9a + B9b)	3.500,00	2.800,00	3.150,00	1.260,00	2.500,00	SI

L'ammontare dei ricavi e dei proventi dell'attività caratteristica di GP S.p.A. per l'esercizio 2012 è superiore al 40% della media dei medesimi ricavi e proventi dei due esercizi precedenti (31.12.2010 e 31.12.2011). Anche il test sul costo del personale risulta soddisfatto.

Dato che gli effetti contabili e fiscali della fusione per incorporazione sono stati retrodatati al 1° gennaio 2013, il *vitality test* deve essere replicato per il "periodo interinale" 1.1.2013 - 15.07.2013, ragguagliando

GPSp.A.	2011	2012	Media dei due esercizi precedenti	40% della media	01/01/2013 - 15/07/2013	Limite rispettato
Valore della produzione (A1 + A5)	25.000,00	16.000,00	20.500,00	8.200,00	8.900,00	SI
Costo per lavoro dipendente (B9a + B9b)	2.800,00	2.500,00	2.650,00	1.060,00	2.500,00	SI

all'anno gli importi al 15.07.2013:

GP S.p.A. ha dunque soddisfatto i requisiti relativi al superamento delle soglie di vitalità economica previsti

dall'art. 172, comma 7, del TUIR, e quindi può essere sottoposta alla verifica del limite del Patrimonio netto. Si supponga che il Patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio chiuso precedentemente alla fusione da GP S.p.A. ammonti a complessivi Euro 40.000.000. Tale importo risulta inferiore all'ammontare complessivo delle perdite fiscali al 15.07.2013, pari a Euro 77.000.000.

Ciò significa che al fine di beneficiare della riportabilità integrale delle perdite fiscali in capo alla fusione, a GP S.p.A. non resterà che presentare preventivamente interpello disapplicativo ex art. 37 bis, comma 8, del D.P.R. 600/1973, dimostrando gli elementi utili a consentire la disapplicazione del vincolo del Patrimonio netto.

Il caso proposto suggerisce alcune considerazioni:

- la società incorporata BP S.r.l. non ha maturato perdite fiscali pregresse, né eccedenze di interessi passivi in deducibili ante fusione; dunque, l'operazione di fusione per incorporazione non potrebbe propriamente dirsi volta all'acquisizione di una bara fiscale;

- posto che i limiti di vitalità sono stati superati da entrambe le società, l'*equity test* sulla società incorporante non garantisce l'integrale riporto delle perdite fiscali in capo alla fusione; fa riflettere il fatto che, in assenza di fusione, la Società avrebbe comunque potuto riportare "illimitatamente" al periodo di imposta successivo (ed utilizzare nei limiti dell'art. 84 del TUIR) le perdite fiscali pregresse, assumendo il realizzo di futuri imponibili;

- fatta salva la dimostrazione della sussistenza di valide ragioni economiche alla fusione e il potenziale realizzo di imponibili futuri dal processo di riorganizzazione societaria, nel caso di specie pare non si venga a riconoscere alcun indebito vantaggio fiscale. Si potrebbe obiettare che la società incorporata, la quale, ipoteticamente, realizza sistematicamente reddito imponibile, beneficerebbe delle perdite fiscali della società incorporante. La norma tuttavia non permette di discernere i casi in cui gli imponibili fiscali della incorporata siano pari a Euro 100.000, da quelli in cui siano pari a 100 Euro³⁰. Al contrario, le perdite non riportabili in capo alla società incorporante, per effetto del mancato superamento del test del Patrimonio netto, potrebbero valere milioni;

- si faticherebbe a riconoscere la realizzazione

di un vantaggio fiscale anche laddove le società coinvolte nell'operazione fossero, ad esempio, in perdita sistematica³¹, ma senza poter essere qualificate come "di comodo" (perché applicabile causa di esclusione/disapplicazione), o potenzialmente tali;

- non ultimo, il limite del Patrimonio netto unitamente alla presunzione di capitalizzazione della società per aumentare il plafond di riportabilità delle eccedenze di perdite pregresse, mal si concilia con la

normativa sull'ACE (Aiuto alla Crescita Economica)³², che invece premia la capitalizzazione delle imprese.

SEGUE A PAGINA 32

²⁷ Testualmente: "(...) i soggetti coinvolti (...) non possono fruire di alcun vantaggio addizionale in termini di compensazione degli imponibili in quanto le perdite prodotte dalle società aderenti al consolidato "nascono" già compensabili con gli utili di altre società incluse nella tassazione di gruppo"; Circ. 9/E del 9 marzo 2010.

²⁸ Ris. n. 42/E del 2011.

²⁹ (...) secondo quanto precisato dall'Agenzia delle Entrate, la previsione di cui all'art. 96, comma 7 del TUIR è una mera facoltà per il soggetto che riporta tale eccedenza, che, in quanto tale, non può essere messa sullo stesso piano della disciplina prevista in materia di compensazione intersoggettiva delle perdite e dei redditi prodotti in costanza di opzione per il consolidato" A. Mastroberti, *Risoluzione n. 42/E del 12 aprile 2011 - Limite al riporto degli interessi passivi in ipotesi di fusione che non interrompe il consolidato*, in Il Fisco n. 17/2011.

³⁰ La medesima considerazione può essere trasferita al caso di una fusione tra società incorporante con eccedenza di interessi passivi in deducibili e società incorporata con eccedenza di ROL.

³¹ Si veda il D.L. 138/2011 art. 2 co. da 36 decies a 36 undecies.

³² Si veda l'art. 1 del D.L. 6.12.2011 n. 201 (c.d. Decreto Monti).

TRE VENEZIE DA SCOPRIRE

Le chiese ortodosse di Trieste

VISITARE TRIESTE È SEMPRE UN'EMOZIONE, che inizia un po' alla volta lungo la costiera affacciata sul Golfo, che invita a fermarsi qualche minuto a respirare osservando le vele e volgendo lo sguardo alla costa Istriana, estrema propaggine della nostra Venezia Giulia.

Due passi attraverso la città vecchia, che racconta del suo carattere mitteleuropeo ed anticonformista, tra il fascino di palazzi asburgici ed i profumi di *bàcari* stuzzicanti, tra le atmosfere senza tempo degli storici caffè ed il silenzioso richiamo di vecchie librerie ingiallite.

Poi, fuori dagli itinerari tradizionali, un percorso alternativo, che porta ad incontrare l'anima di alcune delle comunità insediatesi in città nei secoli.



Chiesa Serbo Ortodossa di San Spiridione (particolare)



Chiesa Greco Ortodossa di San Nicolò

Dapprima la bellissima chiesa greco-ortodossa di San Nicolò, la cui iconostasi luccicante appare come un gioiello barocco dal quale risulta difficile distogliere lo sguardo.

Indi l'imponente tempio serbo-ortodosso della Santissima Trinità e di San Spiridione, riccamente decorato secondo i classici canoni bizantini. Al rientro, ci accompagna un desiderio nitido di ritornare.

Perdite fiscali, interessi passivi indeducibili e operazioni di fusione

SEGUE DA PAGINA 31

Come premesso, alcune delle obiezioni sopra esposte potrebbero essere superate mediante la presentazione di interpello disapplicativo ex art. 37 bis, comma 8, del D.P.R. 600/1973, dimostrando la totale estraneità dell'operazione posta in essere a quelle finalità elusive che l'art. 172 c. 7 del TUIR intende contrastare, certo dispendioso in termini di tempo e costi.

L'esperienza europea - conclusioni

Valicare i confini nazionali per attingere all'esperienza di altri ordinamenti tributari a noi vicini può suggerire ulteriori riflessioni.

Il caso spagnolo, sotto certi aspetti, si sposa con le scelte operate dal legislatore nazionale sul tema della riportabilità delle perdite in ipotesi di fusione tra società residenti. Nell'ordinamento tributario iberico il trasferimento di perdite fiscali è circoscritto dalle disposizioni volte a prevenire una "doppia deduzione" delle perdite stesse: ai sensi dell'art. 90 del CITL (*Corporate Income Tax Law*) le perdite fiscali maturate in capo ad una società non sono trasferibili in capo alla incorporante nel caso in cui la svalutazione della partecipazione nella società medesima sia stata precedentemente dedotta dalla incorporante stessa o da un'altra società del gruppo.

L'esempio tedesco è probabilmente il più stringente: il libero trasferimento delle perdite fiscali nelle operazioni di fusione trova il proprio limite nel principio generale in base al quale le perdite fiscali possono essere utilizzate solo per compensare gli utili futuri dello stesso soggetto giuridico che le ha generate. Ciò significa che in ipotesi di fusione di una società in perdita fiscale con una società in utile, le perdite della società "conferente" non potranno essere utilizzate.

La scelta francese si esplicita in una gestione di *carry forward* delle perdite fiscali "più complessa" rispetto alle esperienze sopra accennate. Un'operazione di fusione aziendale provoca, nell'ordinamento tributario francese e in linea di principio, le conseguenze fiscali di una cessazione totale dell'attività, compresa la perdita del diritto di riportare le perdite fiscali subite dalla società "acquisita" dalla fusione.

Tuttavia, ai sensi del II co. 209 del CTF (*Code Général des Impôts*) il trasferimento delle perdite pregresse al momento della fusione alla società incorporante o beneficiaria è possibile previa autorizzazione. Tale approvazione viene concessa, se la fusione è giustificata dal punto di vista economico e non è avvenuta principalmente per motivi fiscali, e se la c.d. "*merged activity*" continua per un minimo di tre anni³³.

Così come è stato per l'introduzione delle disposizioni in materia di ACE, di ispirazione europea, volgere lo

sguardo oltre confine potrebbe offrire importanti spunti di miglioramento alla disciplina sulla riportabilità delle perdite fiscali (e degli interessi passivi indeducibili) nelle operazioni di fusione.

In particolare, in uno scenario economico di crescita, nella più rosea delle visioni, rallentata, si potrebbe quasi immaginare di poter superare i vincoli posti dall'*activity test* e dall'*equity test*, subordinando la riportabilità delle perdite fiscali alla sola verifica della sussistenza di valide ragioni economiche all'operazione, avvicinandosi così al caso francese. Non è sicuramente semplice circoscrivere normativamente l'ambito delle "valide ragioni economiche" di una fusione, ma certo è che, nel tempo, la prassi ha dato in tal senso indicazioni importanti³⁴.

Si può ragionevolmente obiettare che così operando, si andrebbe a soprassedere a quelle finalità antielusive per le quali il comma 7 dell'art. 172 del TUIR è stato concepito. Giova tuttavia osservare che già la novellata disciplina sulle società di comodo per perdite fiscali monitora la circolazione delle c.d. "scatole vuote": fatta salva la verifica della sussistenza delle valide ragioni economiche, per una società in perdita fiscale non qualificabile come società di comodo (perché non in perdita sistematica e perché qualificabile come operativa) si potrebbe quasi immaginare di poter superare i limiti dell'*activity test* e dell'*equity test*.

Una rilettura congiunta e puntuale delle disposizioni in tema di fusione e di società di comodo potrebbe forse coniugare i migliori risultati di una riorganizzazione aziendale con la necessaria tutela dal commercio delle "bare fiscali".

³³ *Les déficits que la société a subis antérieurement à la date d'effet de la fusion (ou opération assimilée) ne sont en principe pas déductibles des bénéfices ultérieurs de la société bénéficiaire des apports. Toutefois, en cas de fusion (ou opération assimilée) (...) les déficits antérieurs non encore déduits, qui ont été subis par la société apporteuse, peuvent être reportés sur les bénéfices ultérieurs de la société bénéficiaire des apports si un agrément spécial est délivré. L'agrément est de droit lorsque: - l'opération est justifiée du point de vue économique et obéit à des motivations principales autres que fiscales; - l'activité à l'origine des déficits dont le transfert est demandé est poursuivie pendant un délai minimum de 3 ans. Livre vert sur la coopération franco-allemande. Point de convergence sur la fiscalité des entreprises*, in Ministère de l'économie des Finances et de l'Industrie, 2012

³⁴ Si veda, ad esempio, Ris. n. 62/E del 28 febbraio 2002 "(...) La fusione è dunque economicamente motivata allorché sia finalizzata a determinare delle sinergie produttive, commerciali, finanziarie tra le realtà aziendali che si fondono".

LA BOCHA DE LEON

Domande, riflessioni, dialoghi

Consiglio Nazionale: che prevalga il buon senso

Caro Direttore,
ho letto l'articolo a Tua firma "Come neve al sole?". Concordando sulle conseguenze, trovo assurdo l'impasse in cui si trova l'organo che ci rappresenta, anche perché ritengo logico, a questo punto, che si trovi il modo di far esprimere ai rappresentati la loro volontà.

Credo che al di là della ricerca di dove si trovino le ragioni ed i torti, la categoria cui apparteniamo debba dimostrare il prevalere del buon senso, e di rifuggire dalle pratiche che sono proprie della politica così come viene esercitata nel nostro Paese.

Paolo Quaglia (Padova)

Caro Collega,
purtroppo a questo punto è proprio una questione di buon senso.

Il danno è già stato abbondantemente fatto, dal momento che siamo giunti ormai a 15 mesi di commissariamento del Consiglio Nazionale.

Come ho già avuto modo di dire, personalmente trovo che sarebbe stato più serio che tutti coloro che con il loro comportamento hanno in qualche modo contribuito a questa situazione si facessero da parte. Ciò nondimeno, quello che conta oggi è trovare al più presto una soluzione, nell'interesse esclusivo della categoria.

E, sotto questo punto di vista, devo ribadire che il comportamento dei rappresentanti degli Ordini del Triveneto è stato del tutto condivisibile. E' bene infatti che tutti sappiano che subito dopo la promulgazione della sentenza del Consiglio di Stato che ha confermato la pronuncia del TAR del Lazio, è stata inviata al Ministero delle Giustizie una formale richiesta di convocazione di nuove elezioni e di definizione delle modalità per la determinazione dell'elettorato attivo (stante la riforma della geografia giudiziaria).

E che subito dopo sono state promosse riunioni finalizzate alla individuazione di una lista unitaria, la cui composizione sarebbe l'ennesima prova della discreta dose di buon senso ancora esistente da queste parti.

L'unica speranza, a questo punto, è che tutto possa risolversi in tempi brevi, perché la categoria ha estremo bisogno di rappresentanza e di tutela.

Lo Stato italiano, le entrate e il placebo

Caro Direttore,

Le entrate tributarie sono stabili; lo ha reso noto il 16 dicembre 2013 il Ministro Saccomanni, con riferimento ad ottobre 2013. Solo un lieve calo, meno 0,2% complessivo. Ci si domanda: ma come può essere? E' ben vero che la pressione tributaria è aumentata, ma è altrettanto vero che i redditi si sono ridotti, almeno in questo anno, come pure si sono ridotti i consumi. Forse che le maggiori entrate per effetto della lotta all'evasione hanno coperto il calo dei redditi? Difficile da ipotizzare. Resta il mistero, almeno per ora, di questo dato. Qualcosa pare non torni.

Stessa cosa per l'INPS: a confronto omogeneo, i contributi 2013 risultano in linea con i contributi 2012. Il confronto deve essere fatto a dati omogenei dice l'INPS in quanto nel 2012 c'è stato un incasso straordinario legato a crediti cartolarizzati. Ma anche qui, con tutti quei lavoratori a spasso, con la cassa integrazione, con la mobilità, come fanno a essere costanti, i contributi versati?

Viene quasi il sospetto, ma non vorremmo essere troppo maligni, che tutto ciò faccia parte di una strategia; rassicurare tutti, e andare avanti. Il governo è un placebo, e tutti cerchiamo di rassicurarci. Il buco, quando verrà fuori, sarà magari gestito da altri. E intanto il tempo passa.

Nel frattempo, la *spending review* e le spese per la politica sono sempre alte, mostruose, nella loro entità. Anche se forse non ce ne siamo accorti, oltre un milione di persone sono al nostro servizio, in politica, e ci costano 23 miliardi di euro, 757 euro a testa. Questo in base alle recentissime stime della UIL.

Per il solo funzionamento degli organi istituzionali si spendono oltre 6 miliardi di euro.

Unica consolazione, il totale è leggermente diminuito, rispetto all'anno precedente.

Cosa potrà riservarci il futuro è nei dati che tutti abbiamo: il fallimento del paese Italia.

Giuseppe Rebecca (Vicenza)

Caro Collega,

l'analisi delle statistiche è sempre molto interessante. Forse però ci sono altri dati che dovremmo prendere in considerazione, in questo momento di pessimismo diffuso.

Ad esempio quelli relativi al "debito pubblico sostenibile", elaborati dal Centro Studi dell'Università di Friburgo, che mettono in relazione il rapporto debito/PIL attuale con gli impegni di spesa futuri (ad esempio per pensioni e sanità), secondo i quali l'Italia si collocherebbe al secondo posto assoluto, dietro alla sola Lettonia, e ben prima della Germania e di tutti gli altri paesi Europei.

A quanto sembra, l'Italia ha una prospettiva di crescita debole, ma "vera", non drogata da bolle immobiliari, squilibri della finanza o da sostegni monetari e penalizzata da tassi non bassissimi. Ed ha un avanzo primario (ovvero quello calcolato al netto degli interessi sul debito) positivo: anzi, da quasi 20 anni l'Italia è il Paese europeo con il miglior saldo primario.

Durante la crisi, il debito pubblico italiano è quello che è cresciuto percentualmente di meno in valori monetari nell'Eurozona. In tutta la UE, solo la Svezia ha fatto meglio.

Esso, se rapportato allo stock di ricchezza privata, è percentualmente di poco superiore a quello della Germania, ed è solo il 14° in Europa. Il tutto, mentre l'Industria Manifatturiera Italiana è ancora la seconda in Europa, e la quinta nel mondo per valore aggiunto, pur in un contesto di forte depressione della domanda interna, accentuato anche dalle politiche di austerità attuate negli ultimi anni.

Non voglio certo dire che tutto vada bene, ma personalmente credo che l'Italia abbia tutte le carte in regola per evitare la bancarotta.

La protesta dei Commercialisti veronesi

Riceviamo, e volentieri pubblichiamo, il testo del manifesto di protesta predisposto dall'Ordine di Verona, e pubblicato sulla stampa locale alle fine dello scorso mese di gennaio.

Ne condividiamo obiettivi e contenuto.

I Dottori Commercialisti

e gli Esperti Contabili Veronesi dicono BASTA
In questi giorni è in corso un periodo di grave incertezza e vessazione fiscale, a carico dei cittadini, dovuta sia ai termini di scadenza che alla corretta determinazione degli importi di Imu e Mini-Imu.

Come categoria professionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Verona, lavoriamo sodo quotidianamente per assistere i nostri clienti, con sen-



so di responsabilità e con la consapevolezza che solo un sistema efficace ed efficiente di tassazione, accertamento e riscossione delle imposte può garantire le risorse necessarie per il rilancio economico del nostro Paese.

L'efficacia del nostro operato per i clienti è costantemente minata da un sistema burocratico che ha raggiunto i massimi livelli di intollerabilità. Ogni giorno siamo in trincea a lottare contro l'incertezza e la complicazione del sistema normativo italiano in cui le leggi, i decreti, gli emendamenti, le interpretazioni, spesso emanati con efficacia retroattiva, sono finalizzati unicamente a recuperare gettito fiscale.

Siamo stanchi del modo di operare dell'Amministrazione dello Stato che considera i suoi cittadini alla stregua di sudditi, e demanda ai professionisti ruoli e funzioni non pertinenti. Con fermezza ribadiamo che siamo dalla parte dei cittadini e pronti a forme di protesta eclatanti, e per questo:

DICIAMO BASTA :

- Alle norme emanate in assenza di disposizioni attuative: non vogliamo norme in materia di acconti, IMU, tasse sulla proprietà e sui servizi immobiliari che continuano ad essere emanate in assenza di disposizioni attuative, che sono emanate solo in prossimità dei termini di versamento, con l'effetto di allungare ad oltranza i tempi di predisposizione degli adempimenti.
- Ai termini di versamento delle imposte che si accavallano.

- Agli adempimenti fiscali che si sovrappongono.
- Alla incertezza operativa dovuta a norme tecnicamente sconcordate.

- Alle specifiche tecniche fornite a ridosso delle scadenze fiscali: le specifiche tecniche fornite tardivamente non consentono di aggiornare nelle tempistiche i software fiscali, causando ingenti difficoltà operative negli Studi Professionali, che si ripercuotono sulla soddisfazione dei nostri clienti.

- Alla complicazione delle norme.

L'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Verona è un Ente garante della legalità composto da 1650 professionisti, preparati, soggetti ad un Codice Deontologico, tenuti all'obbligo di un aggiornamento professionale continuo, il cui lavoro permette di acquisire al Bilancio dello Stato e degli Enti Locali le "entrate tributarie" che consentono al Paese di progredire, e per questo

CHIEDIAMO IL RISPETTO DELLO STATUTO DEL CONTRIBUENTE

CREDITI FORMATIVI PER GLI AUTORI

Le pubblicazioni su *Il Commercialista Veneto* aventi ad oggetto materie di natura tecnico-professionale sono suscettibili di riconoscimento di specifici crediti formativi validi ai fini del Regolamento sulla Formazione Professionale Continua dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. Contatta il tuo Ordine per maggiori informazioni.



IL COMMERCIALISTA VENETO

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

BORSE DI STUDIO 2014

L'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie, in collaborazione con *Il Commercialista Veneto*, periodico dalla stessa edito, al fine di individuare e valorizzare capacità professionali particolarmente qualificate nell'ambito dei giovani Dottori Commercialisti nonché dei praticanti e tirocinanti che non abbiano ancora superato l'Esame di Stato per l'ammissione alla Professione, bandisce un concorso per n. 4 borse di studio denominate

IL COMMERCIALISTA VENETO 2014

1. Premi

Le borse di studio prevedono i seguenti premi:

- all'elaborato che risulterà primo classificato, un premio in denaro di **Euro 2.500,00**, oltre all'iscrizione gratuita all'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie per l'anno 2014/2015;
- agli elaborati classificati dal secondo al quarto posto, un buono utilizzabile per la partecipazione ad un Master in Diritto Tributario organizzato per la stagione 2014/2015 da un Ente Formatore convenzionato con l'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie, oltre all'iscrizione gratuita all'Associazione stessa per l'anno 2014/2015.

2. Destinatari

Destinatari delle borse di studio sono i giovani nati dopo il 31/12/1979, iscritti all'Albo di uno dei 14 Ordini dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie, ovvero al Registro Praticanti presso detti Ordini, ovvero che abbiano concluso il periodo di praticantato obbligatorio e non abbiano ancora superato l'Esame di Stato per l'ammissione alla professione di Dottore Commercialista.

3. Oggetto

I partecipanti dovranno presentare un elaborato inedito di approfondimento, di lunghezza compresa tra le 15.000 e le 20.000 battute (spazi inclusi), su un argomento specifico inerente l'attività professionale dei Dottori Commercialisti. **Ogni lavoro dovrà essere accompagnato da una premessa introduttiva (abstract) di una cartella (distinta dalla relazione e non rilevante ai fini della dimensione massima dell'elaborato), in cui l'Autore dovrà illustrare sommariamente i contenuti, gli obiettivi e i risultati della ricerca.** Costituirà particolare elemento di valutazione l'originalità e la novità nell'approccio al tema trattato.

4. Modalità

Gli interessati dovranno inviare i loro elaborati esclusivamente a mezzo di posta elettronica, redatti in formato word, al Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, all'indirizzo **commercialistaveneto@giornatedeltriveneto.org** entro le ore 24.00 del **31 marzo 2014**. Dovrà essere allegato modulo di iscrizione rilevabile dal sito web del giornale: www.commercialistaveneto.org e copia della documentazione, rilasciata dai rispettivi Ordini di appartenenza, attestante i requisiti di cui al punto 2).

5. Giuria

La giuria è costituita dai componenti il Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, dal Direttore del periodico e dal Presidente dell'Associazione. Verificato il rispetto dei requisiti di cui ai punti 2, 3 e 4, la giuria deciderà a maggioranza, a suo insindacabile e inappellabile giudizio.

6. Premiazione

La premiazione avverrà in occasione di una Giornata di Studio organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie nella stagione formativa 2013/2014. I lavori premiati saranno integralmente pubblicati su "Il Commercialista Veneto"; potranno eventualmente essere pubblicati, pur non premiati, anche lavori ritenuti di particolare interesse. Dopo il 31 dicembre 2014 i lavori che hanno concorso all'assegnazione delle borse di studio potranno essere pubblicati anche altrove con l'espressa indicazione "elaborato redatto per la partecipazione alla borsa di studio denominata **IL COMMERCIALISTA VENETO 2014, periodico bimestrale dell'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie**".

Venezia, ottobre 2013

**ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
ED ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE**

Il Presidente
Michela Colin

IL COMMERCIALISTA VENETO

Il Direttore Responsabile
Germano Rossi

Le reti d'impresa

Disponibile il documento del Gruppo di lavoro dell'ODCEC Padova

LA "RETE DI IMPRESE" è uno degli strumenti di politica industriale più interessanti ed innovativi varati negli ultimi anni: dalla sua iniziale introduzione ad opera del D.L. n. 5/2009 (conv. con L. n. 33/2009), infatti, sono stati stipulati oltre 1.200 contratti di rete, con più di seimila imprese coinvolte ed un incremento del 117% su base annua (dati Infocamere, dicembre 2013). I settori maggiormente coinvolti nella costituzione di reti spaziano dal settore agro-alimentare al settore edilizio, dal settore meccanico al settore moda.

I punti di forza di questo strumento di aggregazione, pensato per consentire alle PMI italiane di raggiungere la "massa critica" necessaria per competere in contesti nazionali e internazionali senza rinunciare ad autonomia ed agilità derivanti dalle loro piccole dimensioni, sono:

- l'elevata flessibilità, che si traduce nella scelta delle clausole contrattuali che meglio si adattano al progetto imprenditoriale da sviluppare e nella facilità di modificarle;

- la "scalabilità" dello strumento, intesa come possibilità di progredire da forme di collaborazione limitate a collaborazioni strutturate e più vincolanti. La flessibilità dell'istituto, tuttavia, rappresenta anche un punto critico, in quanto richiede una elevata conoscenza dello strumento per orientare efficacemente gli imprenditori che desiderano collaborare stipulando un contratto di rete; una rete di imprese, infatti:

- può prevedere o meno l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune; l'eventuale organo comune può essere un'impresa capofila, una delle imprese partecipanti (c.d. retiste), un soggetto terzo;

- può acquisire, facoltativamente, la soggettività giuridica e tributaria;

- qualora siano istituiti un fondo patrimoniale comune e un organo comune destinato a svolgere attività, anche commerciale, con i terzi, trova applicazione un regime speciale.

Allo scopo di orientare i professionisti che forniscono una consulenza in sede di progettazione, stipula e gestione del contratto di rete, il Gruppo di lavoro "Reti di impresa" (Commissione Societaria dell'ODCEC Padova) ha elaborato un documento, recependo le ultime modifiche normative e i chiarimenti della circolare n. 20/E/2013 dell'Agenzia delle Entrate.

Il documento, partendo dall'individuazione delle finalità economiche sottostanti all'istituto, evidenzia come la rete offra un "approccio graduale ad un inevitabile processo di concentrazione", identificando tre fasi distinte: creazione di una rete "leggera" per la gestione di attività interne, espansione dell'attività della rete e conseguenti modifiche al contratto, acquisizione della soggettività giuridica per l'esercizio di un'attività comune nei confronti dei terzi.

Successivamente si evidenziano le recenti novità apportate dal legislatore, ossia la facoltà di acquisire la soggettività giuridica mediante un'iscrizione autonoma alla sezione ordinaria del Registro delle Imprese e l'introduzione di un regime speciale (autonomia patrimoniale per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete e obbligo di redazione e deposito di una situazione patrimoniale annuale) per le reti dotate di fondo patrimoniale comune e un organo comune destinato a svolgere attività, anche commerciale, con i terzi.

I capitoli centrali del documento affrontano i temi della rappresentanza della rete, della fiscalità IVA, IRES, IRAP, degli obblighi contabili e pubblicitari e dei relativi adempimenti. Sulla base di questi elementi, dell'attività svolta e dell'eventuale acquisizione di soggettività giuridica, gli autori individuano cinque tipologie di reti, cui corrispondono specifici regimi civilistici, contabili e fiscali:

1. reti contratto leggero (senza fondo patrimoniale comune);
2. reti contratto pesanti (con fondo patrimoniale comune);

3. reti contratto a regime speciale (con fondo patrimoniale comune e un organo comune destinato a svolgere attività, anche commerciale, con i terzi);

4. reti soggetto semplici;

5. reti soggetto a regime speciale (con fondo patrimoniale comune e un organo comune destinato a svolgere attività, anche commerciale, con i terzi).

Appositi approfondimenti sono inoltre dedicati agli elementi essenziali e facoltativi da introdurre nel contratto di rete, al modello di *governance* che può essere adottato ed alle agevolazioni fiscali previste dal D.L. n. 78/2010 (conv. con L. 122/2010) che, benché spirate con la presentazione del mod. UNICO 2013, restano attuali nella prospettiva della realizzazione degli investimenti agevolati (da concludersi entro il 31 dicembre 2014) e di eventuali verifiche da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Un apposito capitolo viene infine dedicato al distacco di personale dipendente ed alla codatorialità che dovrebbero consentire un più facile accesso all'utilizzo di risorse umane specialistiche che costituisce spesso un presupposto importante per lo sviluppo dell'innovazione e della internazionalizzazione delle reti.

L'esposizione delle diverse possibilità offerte dall'istituto e dei conseguenti obblighi contabili, pubblicitari e fiscali, non ignora che il progetto imprenditoriale da sviluppare si pone alla base della scelta del modello di rete più adeguato.

La causa negoziale dell'istituto (l'incremento della capacità innovativa e della competitività individuale e collettiva delle imprese partecipanti, cc.dd. "retiste") si traduce infatti in un progetto imprenditoriale, in una c.d. *business idea*: la tipologia di rete adottata, le clausole contrattuali previste, il modello di *governance* prescelto non possono prescindere da questo elemento fondante, ma devono essere considerati con cura per la migliore realizzazione di quest'ultimo.

È utile ricordare che la creazione di reti di imprese, nonostante l'esaurimento dell'agevolazione fiscale, consente inoltre di accedere a contributi (talvolta ingenti) erogati dalle Regioni e dalle Camere di Commercio per favorire l'aggregazione di PMI per la realizzazione di progetti di innovazione ed internazionalizzazione.



Finanziamenti per un ammontare importante sono messi a disposizione dalla Banca Europea degli Investimenti a quattro istituti finanziari nazionali per favorire gli investimenti nella realizzazione di progetti di rete con oneri finanziari ridotti.

È infine da segnalare la Legge regionale veneta sui distretti produttivi e sulle reti di prossima approvazione, che dovrebbe rappresentare un ulteriore volano per l'incentivazione delle varie forme di aggregazione delle imprese e quindi per la diffusione dello strumento.

Perché la rete di imprese rappresenti lo strumento adatto per consentire alle PMI di superare il nanismo imprenditoriale e manageriale che le limita (senza rinunciare all'autonomia e all'"attaccamento" dell'imprenditore che le ha sempre contraddistinte) è necessario che i consulenti d'impresa siano in grado di contribuire a fare emergere il potenziale vantaggio nella progettazione di reti di imprese, in particolare nei processi di innovazione e internazionalizzazione; l'augurio del Gruppo di lavoro è che il proprio elaborato, disponibile gratuitamente sul sito dell'ODCEC di Padova e de "Il Commercialista Veneto" possa contribuire a raggiungere questo importante risultato.

Lucio Antonello
Ordine di Padova

LIBRI



Ma l'economia è roba da Nobel?

Roberto Fini, *Economisti da Nobel*, Hoepli, 2013, pp. 250.

Dopo un brevissimo *excursus storico* sull'istituzione del prestigioso premio (1895) e di quando lo stesso fu esteso, su iniziativa della Banca di Svezia, anche alla scienza economica (1969), l'autore illustra i profili e le motivazioni dell'assegnazione del Nobel ai vari economisti e a chi, pur non essendo economista, ha scritto di economia. Entra poi, in punta di piedi, nelle segrete stanze della Fondazione Nobel per meglio comprendere i criteri di assegnazione del merito, e si chiede perché personaggi del peso di Galbraith e Robinson, ma anche altri non meno importanti, siano stati esclusi dal riconoscimento; se poi si pensa che "nel 1997 il Nobel viene assegnato a Myron Scholes e Robert Merton per il contributo alla costruzione di potenti algoritmi in grado di prevedere l'andamento dei mercati finanziari. ...[e] nell'estate del 1998, meno di un anno dopo il Nobel ..., il fondo di investimento LTCM, nel quale erano impegnati i due economisti, crolla come un castello di carte", allora qualche dubbio ... sembrerebbe legittimo. È una lettura agile, scorrevole e piacevole. Unico neo è l'*editing* non particolarmente curato; si rileva qualche imperfezione nella stampa, ma ciò non inficia la bontà del testo.

Giordano Franchini
Ordine di Verona

Imprestido affrancabile del 12 maggio 1785

ERA DOGE PAOLO RENIER in quell'anno 1785. Non erano tempi bellissimi. Era doge dal 1779, il centonovesimo doge: il penultimo. Fra qualche anno la Repubblica di Venezia sarebbe caduta. Era stato nominato alla morte di Alvise IV Mocenigo.

Il ritratto dei dogi, libro quarto di un'edizione stupenda illustrata da Francesco Zanotto, pubblicato a Venezia nel 1861 nel pregiato stabilimento di G. Antonelli, gli dedica cinque pagine: pochissime. Non deve essere stato simpatico all'autore del pregevole volume il doge Paolo Renier che, per farsi eleggere, era ricorso "alle umiliazioni", "presentandosi al Broglio e calar stola": noi diremmo "raccomandandosi".

Che scandalo! Che tempi! La situazione era critica e si sentiva chiaramente la difficoltà di mantenere i ritmi e il tenore di vita della Repubblica. In questo clima, su proposta del Mag-

gior Consiglio, vengono nominati cinque "correttori".

In pratica erano una specie di commissari alla *spending review*, come li chiamiamo adesso. Potevano mettere il naso in ogni cosa, non soltanto per ridurre la spesa, ma anche per "moralizzare i costumi",

"soprintendere ai viveri necessari a tutte le classi", "moderare il lusso", e, come al solito "fu proibita l'introduzione delle merci forestiere, acciòché venisse favorita l'operosità del popolo".

In questo periodo di ristrettezze, la Repubblica di Venezia deve fronteggiare un gravoso conflitto contro "le potenze di Tunisi e di Algeri". La flotta veneziana è comandata da Angelo Emo. Non è difficile pensare che Venezia cercasse ogni mezzo per procurarsi il denaro per il mantenimento dello Stato e dei cittadini e per far fronte alla guerra.

Nel 1785 "l' Eccellentissimo Senato colli decreti 30 aprile e 7 maggio" delibera l'

emissione di "un nuovo **imprestido affrancabile** col pro' di tre e mezzo per cento". I deputati alla "provvision del dinaro", assieme ai savii cassieri, non potevano far altro che eseguire e mettere in atto la decisione del Senato.

Ho trovato la loro delibera: la "terminazione del 12 maggio 1785".

Un documento eccezionale con il quale vengono stabilite le regole e la metodologia per collocare il prestito di due milioni di ducati al tasso del 3,5%".

SONO QUATTRO articoli.

Il primo è curioso: stabilisce che "li quattro ministri ragionati esercenti le cariche l'uno di scontro nell'offizio del conservator del deposito e li tre quadernieri, cioè quello del provveditor agli ori ed argenti, l'altro del provveditor alli pro in zecca e il terzo del provveditor alli pro fuori zecca," dovranno essere presenti in persona nei giorni del collocamento del prestito, "nei loro rispettivi uffizi dall'ora di terza fino alla campana dietro nona". Queste personalità dovevano in proprio ricevere i "capitalisti" che portavano alla Repubblica i loro soldi. Il secondo ed il terzo capitolo sono abbastanza complicati e in-

dicano la misura del compenso per l'intermediazione nell'operazione del prestito.

Alla fine, dopo una serie di cavillose ipotesi, l'articolo 3 conclude "mentre sarà poi della pubblica Equità il rendere cadauno di essi ministri risarcito dalla pubblica cassa, previ gli occorrenzi esami, e liquidazioni, di quanto fosse loro rispettivamente dovuto sulla norma delle relative pubbliche tariffe".

Il documento viene firmato dal primo deputato e da tutte le altre personalità che sovrintendono all'operazione.

E' un documento anche graficamente bellissimo che completa il percorso delle emissioni del debito pubblico con le norme esecutive.

Non so che fine ha fatto il prestito. Straordinaria è la morte del doge Paolo Renier avvenuta il 18 febbraio 1789, che viene, però, comunicata al popolo il 2 marzo seguente "onde non interrompere il corso degli spettacoli del carnevale" come riferisce il libro di Zanotto. In Francia facevano la rivoluzione, Venezia era senza soldi, ma il carnevale doveva continuare. E Tiepolo figlio continuava ad affrescare la villa di Zianigo con leggeri e spensierati pulcinella che ballano sul filo.

Magnifico!

Paolo Lenarda
Ordine di Venezia



Commercialisti?

SEGUE DA PAGINA 4

e ciò nonostante la smentita in tal senso del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (da Lei peraltro riportata a p. 23).

Come già ho avuto modo di segnalare fin dal giorno 7 gennaio, l'associazione della condotta ipoteticamente criminosa dell'Oliverio alla categoria dei commercialisti - a cui lo stesso non appartiene - getta ingiustamente e ingiustificatamente discredito su una intera categoria professionale che nulla ha a che fare con il soggetto in questione. Il fatto poi, da Lei sostenuto nella ns corrispondenza, che quanto da Lei riportato sarebbe basato sui documenti processuali non può più essere giustificabile dopo la smentita ufficiale del Consiglio Nazionale dell'appartenenza dell'Oliverio all'Albo dei Dottori Commercialisti ed Esperti contabili.

La invito nuovamente a non voler più utilizzare il termine "commercialista" per qualificare il soggetto in questione, né alcun altro soggetto non appartenente ufficialmente all'Albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili. Questo nel rispetto dell'intera categoria professionale (mi chiedo cosa sarebbe successo se la stessa "leggerezza" fosse stata usata nei confronti di avvocati o di notai!). In attesa di Suo gentile riscontro in merito, La saluto.

Lunedì 13 gennaio 2014. Il week end è passato senza alcun riscontro. Oggi, nessun articolo sul tema. Ora sono le 17.00, e ancora nessuna nuova. Ma vi terrò informati...

Spero ancora che qualcuno, lassù ai piani alti ovvero laggiù a Roma, faccia qualcosa per noi, per la nostra categoria. Perché siamo davvero stufi di passare sempre per quelli "brutti, sporchi e cattivi" anche quando "la marmellata non l'abbiamo rubata noi", ma qualcuno che si spaccia per noi (ma non si chiamava "usurpazione di titolo"?), visto che - date le sempre più risicate riserve di legge - non si può neanche parlare di "esercizio abusivo della professione"! A tutti voi, cari colleghi (commercialisti veri), chiedo però un po' di attenzione e partecipazione. Quando leggete notizie che riportano i misfatti di qualche "commercialista", verificate se è stato davvero uno di noi. Basta poco. Basta un click <http://www.cndcec.it/Portal/AnagraficheCM/Ricerca.aspx> e una email di segnalazione al Consiglio Nazionale. Ne va - in attesa che qualcuno ci rappresenti adeguatamente e dignitosamente - della nostra reputazione e della nostra immagine. In altre parole: della nostra professione.

silvia.decarli@studiouber.com

CV IL COMMERCIALISTA VENETO

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

Direttore Responsabile: GERMANO ROSSI (Treviso)

Vice Direttore: EZIO BUSATO (Padova)

Comitato di Redazione: MICHELE SONDA (Bassano) - ALESSANDRO BAMPO (BL) - LUCIANO SANTORO (BZ) - ALFREDO PASCOLIN (GO) - EZIO BUSATO (PD) - ERIDANIA MORI, EMANUELA DE MARCHI (PN) - FILIPPO CARLIN (RO) - SILVIA DECARLI (TN) - FILIPPO CAMPAILLA (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCAJA (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI, GIORDANO FRANCHINI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: LUCIO ANTONELLO (PD) - ANDREA CECCHETTO (VI) - PAOLO DE BIASIO (BL) - FRANCESCO DE GAETANO (PD) - ANDREA FASSON (PD) - GIOVANNI GENTILE (TV) - PAOLO LENARDA (VE) - GIULIA LOVATO (VI) - STEFANIA MALACARNE (TV) - ELISA NADALINI (UD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - PIERLUIGI RIELLO (PD) - DIEGO UBER (TN)

INSERTO A CURA DI LUCIANO FRANCINI (TV)

Web Manager: 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, impaginazione: 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 20 febbraio 2014 - Tiratura 11.700 copie.

Seguici anche su Facebook: **facebook**
<http://www.facebook.com/commercialistideltriveneto>

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.org



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana