

CV Forum 2014

Uno sguardo al futuro

È passato quasi un anno da quando il Consiglio Direttivo dell'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie ha chiesto al Comitato di Redazione de "Il Commercialista Veneto" di occuparsi dell'organizzazione della giornata conclusiva del suo percorso annuale di formazione, lasciandoci la più ampia libertà di scelta dei temi e del format. Una richiesta alla quale abbiamo aderito con entusiasmo, pur nella consapevolezza della responsabilità che ciò comportava.

E' bastato poco, infatti, per rendersi conto che non avremmo potuto né dovuto proporre un evento che trattasse di temi tecnici tipicamente correlati al nostro operare quotidiano, sui quali anche quest'anno l'offerta formativa dell'Associazione è stata amplissima, non solo con l'ormai classico ciclo delle "Giornate", ma anche con i Seminari di Approfondimento ed i Mini-Master, spaziando lungo tutto il panorama delle materie oggetto della nostra Professione, con eventi di alta qualità offerti a condizioni economiche assolutamente vantaggiose. Tantomeno avremmo potuto affrontare temi di politica della professione, tradizionalmente riservati alla "Prima Giornata", che ogni anno, in autunno, apre ufficialmente la stagione formativa. E' dunque sorta quasi spontaneamente l'idea di promuovere un dibattito sull'Economia, nell'ambito di un evento che abbiamo denominato "CV Forum".

Commercialisti che parlano di economia...: dovrebbe essere normale, ed invece suona così strano...; da troppo tempo, invero, la nostra categoria si è concentrata su problematiche molto legate alla quotidianità ed all'attualità, omettendo invece di concentrarsi sulle dinamiche del mondo in cui viviamo, ed in cui si trovano a combattere i nostri clienti. Abbiamo dunque ritenuto che fosse giunto il tempo di fermarsi un momento a riflettere, e di condividere qualche analisi con il mondo accademico, imprenditoriale e istituzionale. Ad esempio, si parla ormai apertamente di rischio deflazione, e la sensazione è che in pochi siano consapevoli delle conseguenze che potrebbero essere causate dal suo concretizzarsi. Ancor più strani appaiono certi luoghi

di GERMANO ROSSI

comuni che ultimamente si stanno difendendo, relativamente allo stato dell'economia americana, o alla situazione dei Brics: situazioni che possono sembrare lontane rispetto alla nostra realtà,



ma che invece la influenzano molto concretamente. Eppure per i più non sono chiari nemmeno i loro contorni, come se non fosse essenziale intuire bene certe dinamiche al fine di programmare una sana politica di gestione imprenditoriale, e di fornire per la stessa una adeguata consulenza. È inutile parlare di nuovi paradigmi del fare impresa, di strategie di controllo della tesoreria, di propulsione dell'innovazione, se non si colgono le ragioni che motivano queste indicazioni. Personalmente credo che solo un sistema in grado di interpretare i contesti esterni e di adattare ad essi i propri comportamenti possa essere in grado di garantire un terreno fertile per i propri operatori.

Abbiamo quindi ritenuto nostro preciso dovere promuovere discussioni di questo tipo, che nel nostro territorio ed al nostro livello sono oggi del tutto insufficienti, chiamando a discutere attorno ad un tavolo le istituzioni che l'economia governano, gli imprenditori che l'economia creano e gli accademici che l'economia studiano, e portando - dal canto nostro - l'esperienza di chi quotidianamente si trova a convivere ed a confrontarsi con una moltitudine di soggetti anche molto diversi tra loro. In particolare, nel "CV Forum 2014" intendiamo proporre una riflessione sullo stato dell'economia nazionale ed internazionale e sulle sue prospettive, seguita da una discussione su quelle che potrebbero e dovrebbero essere le reazioni operative del sistema imprenditoriale, in particolare quello nazionale e locale, in questo contesto. Il format prevede tre relazioni "di base", sullo stato e le prospettive dell'economia, che vedranno il coinvolgimento di

importanti istituzioni nazionali ed internazionali, e che saranno seguite da una tavola rotonda alla quale parteciperanno rappresentanti autorevoli del mondo accademico, imprenditoriale e professionale.

Per inciso, l'evento sarà aperto non solo al mondo dei Dottori Commercialisti

(non solo ai soci dell'Associazione, ma a tutti gli iscritti agli Ordini delle Tre Venezie), ma anche a quello delle imprese, presso le quali verrà ampiamente promosso.

Un'iniziativa nuova, dunque, che auspichiamo possa diventare un appuntamento stabile, un laboratorio permanente

di riflessione e dibattito, di condivisione di modelli e buone pratiche, di scambio di analisi ed esperienze tra tutti i soggetti del sistema economico, in grado anche di contribuire alla generazione di politiche innovative. Per parte nostra, metteremo tutto l'impegno possibile affinché ciò accada: ma siamo consapevoli che solo una presenza massiccia di tutta la nostra categoria potrà dare a questo progetto la forza di cui ha bisogno.

Segnatevi questa data: 11 Luglio 2014, Borgo Rocca Sveva, Soave (VR): vi aspettiamo!

GIORNATE del
TRIVENETO
ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

CV FORUM 2014

11 Luglio 2014
Borgo Rocca Sveva
Soave (VR)
ore 9.00

**SITUAZIONE
E PROSPETTIVE
DELL'ECONOMIA:
LE REAZIONI
DEL SISTEMA
IMPRENDITORIALE
ITALIANO**

In questo numero

- 2/5 CREDITO LOCALE: 7 DOMANDE A 4 PRESIDENTI "A CHE PUNTO È LA NOTTE?"
- 6 IL PIGNORAMENTO DI EQUITALIA PUÒ ESSERE IMPUGNATO AVANTI LA GIUSTIZIA ORDINARIA
- 7/9 LA DETERMINAZIONE DELL'AVVIAMENTO SECONDO L'AMMINISTRAZIONE FINANZIARIA
- 10/12 LE SOCIETÀ AUSTRIACHE
- 13/14 RW: LE MODIFICHE APPORTATE DALLA LEGGE EUROPEA 2013
- 15 UN RICORDO DEL PROFESSOR TESSITORE
- 15/16 LAVORO AUTONOMO OCCASIONALE. REGIME TRIBUTARIO DEI RIMBORSI SPESE
- 17/19 I PATTI PARASOCIALI
- 20 LO STUDIO ASSOCIATO DEVE SEMPRE PAGARE L'TRAP?
- 21/24 IL CAMPIONAMENTO NEL PROCESSO DI REVISIONE
- 25/29 L'ATTO DI DESTINAZIONE EX ART. 2645 TER C.C.
- 32 IL MAPPAMONDO DI FRA' MAURO

L'INSERTO/ I parametri per la liquidazione dei compensi

L'INDICE 2013 PER AUTORE

SPECIALE INTERVISTE

BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO
DI TRENINO, ALTO ADIGE, VENETO, FRIULI V.G.

Credito Locale: 7 domande a 4 presidenti

A che punto è la notte?

A cura di LUCA CORRÒ (Ordine di Venezia), SILVIA DECARLI (Ordine di Trento e Rovereto)
GUIDO GIACCAJA (Ordine di Udine), LUCIANO SANTORO (Ordine di Bolzano)

Ai presidenti delle Federazioni del Credito Cooperativo del Friuli Venezia Giulia, dott. Giuseppe Graffi Brunoro, del Trentino, ing. Diego Schelfi, dell'Alto Adige, avv. Heiner Nicolussi-Leck, del Veneto, dott. Ilario Novella, facendo loro presente che il CV è il periodico dei Dottori commercialisti ed Esperti contabili delle Tre Venezie, abbiamo rivolto alcune domande per sentire il polso del credito del Triveneto nell'espressione delle Federazioni delle BCC, quali "ultime" Banche del Territorio mettendo così a confronto le rispettive risposte per i nostri lettori.

1. A Vostro giudizio e sulla base della Vostra visione della situazione, quale può essere, nell'attuale noto contesto, il ruolo delle Banche di Credito Cooperativo nella Vostra Regione?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

L'Assessore regionale alle Finanze, Francesco Peroni, intervenendo alla nostra Assemblea annuale ci ha definiti "architrate" del sistema economico regionale. È stata un'affermazione che ci ha fatto molto piacere e nella quale percepiamo la responsabilità verso i nostri Soci, le nostre Comunità e il sistema economico in generale in un contesto che continua a manifestare problematicità. Sentiamo la responsabilità di poter essere considerati un punto di riferimento in un momento di generale smarrimento dopo 5 anni di una crisi che, purtroppo, non è ancora finita. Usando altri termini, potrei dire che siamo chiamati, come cooperative di credito, ad essere ancora una volta anticiclici per contribuire a superare questa fase, ma soprattutto dobbiamo essere fedeli al nostro fortunato slogan "la mia banca è differente" e fare la nostra parte per provare a disegnare un futuro differente. Questa crisi è l'occasione per ricordare al mondo che l'economia di mercato non l'hanno inventata gli inglesi o gli americani. Negli ultimi 200 anni costoro hanno solo male interpretato (come i fatti hanno ampiamente dimostrato!) qualcosa che, in realtà, nacque in Italia nel settecento con la cosiddetta economia civile.

Uno dei compiti fondamentali per il nostro sistema è certamente quello di accrescere la consapevolezza economica e finanziaria della cittadinanza sia perché abbiamo visto come un acritico seguire le tendenze faccia solo gonfiare le "bolle" che prima o poi scoppiano, ma soprattutto perché con la normativa comunitaria in arrivo le banche, che già ora non sono tutte uguali, si distingueranno non solo per la qualità del servizio e l'impegno a farsi carico dei problemi dei clienti ma soprattutto sul grado di affidamento della loro gestione e della loro solidità patrimoniale. Negli ultimi 50 anni si è consolidata la certezza che qualunque cosa potesse succedere le banche non sarebbero mai fallite e lo Stato sarebbe sempre intervenuto. Ma negli ultimi 5 anni si è fatta strada un'idea diversa e cioè che a salvare le banche in difficoltà non può più pensarci solo lo Stato (facendo poi pagare il conto ai contribuenti), ma prioritariamente i privati (*in primis* i soci della banca, ma anche obbligazionisti e, se necessario, anche i depositanti per le somme superiori agli importi garantiti per legge). Termini come *bail in*, *DGS*, *BRR*, *SRM* nei prossimi mesi diventeranno familiari non solo agli addetti ai lavori e nei prossimi anni occorrerà fare molta più attenzione di prima nello scegliere la propria banca. E il Credito Cooperativo Italiano, con la sua struttura a rete e con gli strumenti di garanzia che sta mettendo a punto è certamente in grado di rispondere a queste sfide.

- Diego Schelfi (Trentino)

I numeri parlano già da sé: il peso della cooperazione di credito trentina è significativo, rappresentando circa il 60% della raccolta e il 55% degli impieghi. Questo dato rende già l'idea del ruolo "quantitativo" del credito cooperativo in Trentino.

Quello che voglio sottolineare è invece l'aspetto "qualitativo". Infatti, la nostra concentrazione è sulle famiglie, dove rappresentiamo un impegno importante, e sulle piccole imprese, dove le percentuali aumentano ulteriormente. Abbiamo quindi un'attenzione particolare a questo livello: imprese e famiglie. A ciò si aggiunge la sensibilità nei confronti delle situazioni di crisi. Quando c'è qualcuno che chiama o fa appello al senso di responsabilità o di sensibilità nei confronti delle situazioni di crisi, il credito cooperativo trentino risponde. Per fare un esempio: pur avendo una percentuale di impieghi al 55%, quando c'è stata la necessità di sottoscrivere impegni per far fronte alla crisi siamo arrivati oltre il 90%. C'è dunque questa capacità di cogliere il territorio, le esigenze del territorio, e di farlo diventare una caratteristica di tutto il sistema.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

Il ruolo delle Casse Raiffeisen è quello di garantire la stabilità delle piccole e medie imprese, delle famiglie e imprenditori locali. Il sistema Raiffeisen lo paragonerei – metaforicamente parlando – ad un organismo vivente, nel quale le cooperative hanno il ruolo di trasportare il sangue nelle aree più periferiche del corpo per garantire una sana circolazione, metafora per l'accesso al credito dei singoli componenti dell'economia locale che è e rimane nel nostro dna.

- Ilario Novella (Veneto)

Il ruolo del credito cooperativo è quello di continuare ad essere banca di comunità e banca del territorio; continuare quindi a gestire il credito così come sta facendo in modo anticiclico. Di fatto le banche di credito cooperativo sono le uniche che hanno tenuto nell'ammontare degli impieghi rispetto a tutto il sistema bancario; questo le ha portate certamente ad esporsi di più ai rischi però, mediamente, in Veneto il 95% della raccolta domestica viene impiegata nel Territorio.

2. In termini di aggregato di sistema riferibile alla Sua federazione, qual è lo "stato" del credito cooperativo?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Nel complesso l'aggregato delle BCC del Friuli Venezia Giulia sta reggendo "meno peggio" che in altre regioni, anche se con sforzi sempre maggiori. Ma siamo molto preoccupati in quanto nella nostra regione molti fenomeni economici arrivano sempre con 6-12 mesi di ritardo rispetto ad altre parti d'Italia e quindi ci aspettiamo ancora almeno un altro anno di pesanti difficoltà per la nostra industria bancaria. L'appiattimento dei tassi unito all'esplosione delle svalutazioni sui crediti e alla rigidità dei costi, quest'ultima fortemente connessa con le nostre caratteristiche peculiari, rappresentano le minacce più insidiose al nostro operare. Come punti di forza traiamo incoraggiamento nel riconoscimento della nostra base sociale, che ha



Giuseppe Graffi Brunoro



Diego Schelfi



Heiner Nicolussi-Leck



Ilario Novella

Credito locale. A che punto è la notte?

SEGUE DA PAGINA 2

raggiunto le 60.000 unità in crescita del 20% negli ultimi 5 anni e dall'apprezzamento della nostra clientela, che ha consentito di raggiungere i 214.000 conti correnti. Nel primo semestre 2013, le 15 Banche di Credito Cooperativo del FVG, con 234 sportelli, presentavano una massa operativa pari a 13 mld di euro. La raccolta globale si è portata a 8 mld di euro (+0,71 per cento), evidenziando una crescita dell'1,53% nella componente della raccolta diretta (5,9 mld). Gli impieghi, pari a 5,1 mld, hanno registrato una lieve contrazione dell'1,07 per cento. Le nostre quote di mercato sono stabilmente sopra il 15% sugli impieghi e il 10% sulla raccolta, ma se concentriamo il focus su piccole e medie imprese e sulle famiglie superiamo il 20%. In questo scenario problematico, si confermano positivi i risultati nel settore assicurativo. La nuova produzione lorda annua a giugno 2013, pari a 35,2 mln di euro, infatti, registra una crescita negli strumenti finanziari (+388,7 per cento), nei prodotti legati alla previdenza (+24,4 per cento), nelle coperture prestiti (+28,1 per cento) e nei prodotti danni (+11,6 per cento).

- Diego Schelfi (Trentino)

Siamo in un sistema complessivo, per cui anche il credito cooperativo vive la situazione attuale. La crisi, dunque, tocca anche il credito cooperativo: e in particolare la crisi riferita alla situazione di sofferenza delle imprese e, di conseguenza, alla parte dei crediti inesigibili, alla necessità di fare sforzi incredibili per coprire queste situazioni di grave crisi. L'aspetto positivo di questa situazione è che il trentino - non dico che era preparato, perché nessuno era preparato a queste cose - però è sempre stato "formica" [i.e., risparmiatore], per cui è dotato di un patrimonio significativo che è la sommatoria dei sacrifici di tanti anni. Grazie a questo, anche di fronte a situazioni molto gravi, ce la fa e riesce in qualche modo a traguardare (sperando che non duri ancora molto, perché altrimenti nessuno ce la fa!) quella che è la normale linea di sopravvivenza che il sistema del credito ha in generale.

Questo vale anche per le imprese. Il trentino normalmente risponde con la propria faccia: fa fatica, consuma i risparmi, si mangia quello che ha messo da parte nel tempo. Però certe imprese - oggi vedo - seguono altre strade: ad esempio il concordato *in bonis*, queste forme per uscire dalla crisi creando delle *bad companies* in cui buttare le difficoltà, che naturalmente poi vanno per la gran parte sulle spalle del credito cooperativo. Quindi, anche tra le imprese c'è di tutto. In sintesi, io direi che le famiglie e le piccole imprese hanno questa caratteristica, cioè si giocano sul territorio. Chi invece ha la possibilità di navigare con orizzonti più ampi, sceglie altri strumenti - strumenti che, insomma, scelgono in tanti! -, salvaguardando aspetti patrimoniali personali. Io, essendo un ottimista per natura, dico che la situazione è molto critica, molto critica - dobbiamo esserne consapevoli e dobbiamo tenerne conto come sistema -, ma credo che riusciremo anche stavolta a fare il nostro buon servizio.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

Nel contesto nazionale il sistema Raiffeisen in Alto Adige è radicato nel territorio in modo capillare. Questo comporta una notevole responsabilità di ciascuna entità cooperativistica nell'economia locale. L'economia reale del nostro territorio non è stata colpita come altre aree produttive italiane paragonabili al nostro.

- Ilario Novella (Veneto)

Il credito cooperativa della nostra regione ha passato molti anni in cui ha messo "fieno in cascina", attualmente, nel contesto complessivo, sappiamo che qualche banca è in difficoltà, ma il sistema del credito cooperativo veneto sta tenendo con un ammontare delle sofferenze leggermente superiore a quello del restante sistema bancario.

3. È inutile che Vi sottolinei la nota tendenza alla decrescita degli impieghi attuata dal sistema in un contesto di difficile raccolta e di rapporti

tra sofferenze e incagli su impieghi o patrimonio in costante crescita; come il sistema delle BCC si posiziona in tale contesto?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Nel contesto della crisi di questi anni, il Credito Cooperativo è riuscito a confermare il suo ruolo di sostegno all'economia del territorio, anche quando ciò comportava una consapevole assunzione di rischi: in un contesto di diminuzione della domanda di credito e di esplosione dei crediti deteriorati, le quote di mercato nei crediti a clientela sono cresciute. L'ammontare dei crediti a sofferenza, pari a 247 mln di euro, e il totale delle partite deteriorate, pari a 480 mln, con una crescita, rispettivamente, del 13,30% e del 14,53%, conferma lo sforzo importante che il Credito Cooperativo sta facendo per rimanere coerenti alla propria missione di vicinanza ai territori e alle comunità locali. Le rettifiche su crediti, pari a 23 mln di euro, segnalano una crescita di oltre il 46 per cento.

I coefficienti patrimoniali delle BCC - tier 1 ratio al 16,4% - sono doppi rispetto ai requisiti richiesti dalla normativa, diversamente dalle "altre" realtà bancarie che, infatti, sono dovute ricorrere a rilevanti aumenti di capitale per rientrare nei parametri. Quindi le BCC del Friuli Venezia Giulia respingono, con la forza dei numeri, l'accusa di non sostenere adeguatamente famiglie e imprese in questo difficile momento.

Vorrei però cogliere l'occasione per ricordare che "fare banca" non è sinonimo di "fare credito", ma c'è anche l'altra faccia della medaglia: la raccolta del risparmio. Negli ultimi anni in molti parlano di banca (spesso solo per criticarne pesantemente l'operato), ma non sono certo che ci sia uniformità di conoscenza su cosa significa "banca". L'art.47 della nostra Costituzione quando dice "la Repubblica incoraggia e tutela il risparmio" fa sì un'affermazione giuridica, ma soprattutto attribuisce un valore di interesse sociale e collettivo al risparmio. Tanto che poi si sente in dovere di stabilire che l'esercizio del credito è sottoposto a controllo ("disciplina, coordina e controlla l'esercizio del credito"). Se poi scendiamo di un livello normativo e prendiamo l'art.10 del TUB leggiamo che sancisce che la banca è quel soggetto che esercita l'attività d'impiego attraverso la raccolta di risparmio tra il pubblico. Il risparmio, quindi, viene contemporaneamente qualificato come "bene pubblico" nella sua consistenza globale e come "bene privato" nella sua individuazione singola. E un bene comune come il risparmio non può essere lasciato alla indiscriminata gestione di operatori planetari, spesso spregiudicati, impegnati a realizzare profitti di breve termine. Ecco allora che crolla il mito del mercato secondo la visione anglosassone.

- Diego Schelfi (Trentino)

La posizione del credito cooperativo trentino è data dai dati sulla capacità di rispondere alle domande di credito. Un dato su tutti: l'86% delle domande di credito ha esito positivo da noi.

Negli ultimi 3 anni l'esito positivo della domanda di credito si è stabilizzato su un 86-88%. Questo a prescindere dal numero delle domande, che invece è calato. Per cui, in un trend calante di domanda di credito, l'esito positivo, la risposta positiva, si è stabilizzato poco sotto il 90%. Anzi, ultimamente si sta riprendendo, tenendo conto anche della grossa quota che le casse rurali [i.e., banche di credito cooperativo trentine] si sono giocate nel contesto delle manovre di riassetto avviate dalla Provincia, dove la quota delle casse rurali ha superato il 90%. Anche questa ulteriore componente è stata particolarmente significativa. In rapporto al resto del sistema del credito trentino, i dati del credito cooperativo trentino (casse rurali e Cassa Centrale) riferiti ai clienti in provincia di Trento mostrano, al 31/12/2012, "depositi della clientela" (senza PCT e obbligazioni) pari a Euro 6.707.000.000 a fronte di Euro 4.728.000.000 di altre banche presenti sul territorio;

SEGUE A PAGINA 4

Credito locale. A che punto è la notte?

SEGUE DA PAGINA 3

“prestiti” per Euro 10.783.000.000 a fronte di Euro 9.334.000.000 delle altre banche; e infine “sofferenze” per Euro 439.000.000 a fronte di Euro 512.000.000 delle altre banche sul territorio. La quota di mercato del sistema delle casse rurali trentine e Cassa Centrale in provincia di Trento vede dunque il sistema del credito cooperativo trentino attestarsi su una percentuale del 58,65% quanto ai depositi della clientela e del 53,60% quanto ai prestiti.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

La realtà dell'organizzazione Raiffeisen in parte differisce da questo scenario. Gli impieghi a fine giugno a.c. su base annua hanno avuto una - seppur limitata - crescita dello 0,85%; la raccolta nello stesso periodo è perfino aumentata del 7,26%; le sofferenze nel periodo accennato sono calate del 5,36%, facendo diminuire il rapporto sofferenze su impieghi fino al 3,34%. Lo stesso rapporto sofferenze su patrimonio di vigilanza è diminuito dal 18,13% al 16,94%. L'unica nota dolente sono gli incagli che nel periodo osservato sono aumentati del 5,6%, portando il rapporto incagli su patrimonio di vigilanza ad aumentare leggermente (dal 25,06% al 26,14%). Per contro c'è da notare il miglioramento del rapporto raccolta su impieghi: mentre quest'ultimo a giugno del 2012 era vicino al 100%, un anno dopo si attesta al 95%.

- Ilario Novella (Veneto)

Il sistema delle banche di credito cooperativo venete ha un grado di sofferenze superiore alla media, questo si spiega in massima parte poiché, operando nel territorio, risente fortemente delle dinamiche del territorio stesso; il Veneto sta evidenziando in tal senso una crisi in termini superiori al resto del sistema italiano ed il sistema ne risente in via diretta e collegata.

4. Il così detto “tasso di decadimento” (flusso cumulato delle nuove sofferenze su impieghi di inizio anno al netto delle sofferenze) del sistema bancario, in via generale, pare accennare a fase terminale di crescita; Banca d'Italia è stata assolutamente vigile in tale contesto in tutti i bilanci 2013 ed in tutte le situazioni vigilate. Forse iniziamo ad esserne fuori? Come Sistema, come valutate l'andamento dei Vostri crediti deteriorati in rapporto all'andamento generale dell'economia della Regione?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Saremmo molto contenti di poter confermare i segnali di ripresa, ma credo sia presto per sbilanciarsi. La crescita delle sofferenze, che ad agosto hanno superato i 250 milioni di euro, e i conseguenti accantonamenti, che nel solo primo semestre 2013 hanno superato i 25 milioni, fotografano un quadro che resta ancora molto problematico. La nostra percentuale di crediti deteriorati rispetto al sistema bancario, pur in crescita, (+ 14%) evidenzia comunque una buona capacità di gestione del credito, grazie anche all'attenzione a non assumersi grandi rischi e a mantenere un portafoglio impieghi molto più frazionato.

Non dobbiamo comunque illuderci: i tempi di uscita dalla crisi saranno lunghi e necessariamente ci porteranno a un quadro mutato, nel quale, l'imminente arrivo delle normative comunitarie di cui parlavo prima rischia di favorire il ciclo della crisi anziché interromperlo. Ciò comporterà la conseguenza che per l'intero sistema bancario sarà sempre più difficile sostenere le imprese in difficoltà e quindi continuerà la severa selezione che stiamo osservando.

- Diego Schelfi (Trentino)

Innanzitutto, non sono così sicuro che il “tasso di decadimento” accenni alla fase terminale di crescita. Per quel che riguarda il sistema delle casse rurali trentine, mi pare che continui ad aumentare. Noi abbiamo un monitoraggio quotidiano, ma non ci risulta. Magari fosse così!

Il dato è ancora abbastanza accentuato. Quello che si evidenzia è una polarizzazione, nel contesto delle sofferenze, tra il *retail* e il *corporate*. Il *retail* rimane tendenzialmente stabile: le famiglie pagano. Anche i dati relativi ai mutui famiglia, ovvero i ritardi di pagamento, mostrano che il *retail* risponde. La complessità e la fatica è nel *corporate*. Io non credo che il “tasso di decadimento” sia in attenuazione, neanche nel resto del Triveneto. Anzi, sono molto preoccupato per il resto del Triveneto. Perché - come è emerso dai dati presentati a Padova sulle imprese che lasciano il Veneto, il Triveneto, e vanno in Austria - chi ha l'opportunità se ne va. Le imprese che potevano essere da traino hanno scelto strade diverse, per i dati che leggo; quelle che rimangono sono in difficoltà. Quindi, pensare che ci sia una ripresa mi pare inverosimile. Me lo auguro tanto, ma ho l'impressione che avremo ancora il nostro da fare in tutto il territorio.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

In base ai dati pubblicati a livello provinciale riguardanti i più significativi indicatori economici, direi che ci sono dei timidi segnali di stabilizzazione dell'economia nella

nostra provincia, fermo restando che dobbiamo tenere d'occhio i rischi sempre più globali.

- Ilario Novella (Veneto)

L'andamento dei nostri crediti sta evidenziando un continuo decadimento ma direi che, negli ultimi mesi, si sta evidenziando una sostanziale tenuta o, quantomeno, un rallentamento del deterioramento; la ripresa economica, a mio giudizio, si può considerare ancora un mero annuncio ed auspicio e questa situazione non deve trarci in inganno. Il presidio resta alto, la collaborazione con Banca d'Italia è piena condividendo con questa le situazioni più delicate ed, in generale, lo stato del sistema. Il nostro è stato particolarmente sbilanciato verso il settore immobiliare che ha fortemente risentito della crisi, ora tuttavia è anche il settore della manifattura che fa sentire le difficoltà.

5. Vi chiediamo: quale dialogo esiste tra il Vostro sistema e la nostra Professione? In un recente convegno, Gian Maria Gros-Pietro, stimato economista industriale nonché presidente del consiglio di gestione di Intesa San Paolo, ha commentato “la crisi ha mutato i comportamenti degli imprenditori ma i piccoli sono rimasti legati al rapporto fiduciario con il proprio commercialista”, aggiungendo, che le banche “devono rivedere la politica creditizia portando al centro la relazione con il cliente-impresa”: insomma parrebbe di capire che le grandi banche stiano “scoprendo” che debbono offrire più consulenza alle imprese, magari anche al posto nostro. Qual è il Vostro orientamento sul tema e come valutate il ruolo della nostra professione nell'ambito della Vostra attività?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V. G.)

Non posso che essere d'accordo con chi immagina che il futuro veda le banche, in genere, puntare al recupero di redditività anche sul fronte dei servizi e, fra questi, sul versante della consulenza alle imprese. Assistenza nell'internazionalizzazione, passaggi generazionali delle imprese, successioni familiari, *Internal Audit*, *risk management*, consulenza assicurativa, acquisizioni e aggregazioni, gestione delle crisi aziendali, consulenza preconcorsuale ecc. sono solo alcuni dei temi sui quali le competenze professionali delle banche si incrociano con quelle dei commercialisti. Resta da vedere se, come dissi qualche anno fa al convegno dell'Unione Giovani a Isola Capo Rizzuto, se tutto ciò avverrà “in collaborazione” o “in concorrenza”. Ovviamente anche il Credito Cooperativo si sta attrezzando per integrare l'attività di intermediazione creditizia, (che comunque resta il principale compito di una banca locale) con queste attività di consulenza. Ma ciò che lo rende più vicino ai commercialisti è che non lo fa tanto perché consente nuove tipologie di ricavo quanto perché queste attività consentono di meglio rispondere alle esigenze dei propri Soci e Clienti. Proprio come il commercialista, anche la BCC vuole essere interlocutore di fiducia che “si prende cura” a 360 gradi del proprio cliente in una visione complessiva, e integrata nel territorio e nella Comunità, delle sue esigenze. Sono quindi fiducioso che su questa comunanza di “perché”, si possa costruire un intelligente e trasparente rapporto di collaborazione sostenibile nel tempo. Inoltre il Credito Cooperativo potrebbe essere anche fornitore di servizi di consulenza anche agli stessi commercialisti. Penso, per esempio, alla *compliance* rispetto alla normativa antiriciclaggio che indubbiamente le banche hanno metabolizzato da molto tempo e sotto la vigile attenzione della Banca d'Italia.

- Diego Schelfi (Trentino)

È una domanda difficile. Per noi è vitale il rapporto con l'impresa, diretto. È talmente diretto che il 90% dei nostri clienti diventano soci della cooperativa di credito. Quindi, è prima di tutto un rapporto di fiducia, di trasparenza. Naturalmente la complessità porta tutti a farsi aiutare dagli esperti: in particolare le piccole imprese che non sono strutturate si rivolgono ai commercialisti per avere un riferimento. Questo non è male, questo aiuta anche il credito. Ma noi, pur essendo banche (perché ragioniamo da banche), noi chiediamo qualcosa di più, che è quello che si diceva prima: un totale rapporto di fiducia. Se il commercialista, oltre alla valutazione dei *rating*, dei numeri, eccetera, aiuta anche in questo rapporto fiduciario tra l'impresa e la propria realtà di credito, questo è fondamentale. Non so se sempre hanno anche questa funzione!

Il commercialista deve comprendere la cooperativa di credito, che non è una banca, con i propri pregi e i propri difetti. E allora si chiede al commercialista di diventare anche lui “cooperatore” di un sistema. Se la rete si consolida, è un bene per tutti: è un bene per l'impresa, è un bene per la banca, è un bene per il commercialista. Se si crea sfiducia, se la valutazione è puramente quantitativa, eccetera, in genere si crea quel distacco che poi porta alla rottura e crea un “non benefico”.

Quindi, in sintesi, ai commercialisti chiediamo di conoscere la cooperazione, di approfondire e di diventare operatori. E questo aspetto non penso sia sempre ben compreso dalla categoria.

SEGUE A PAGINA 5

Credito locale. A che punto è la notte?

SEGUE DA PAGINA 4

Forse in Trentino c'è un buon rapporto, una storia, con il mondo della cooperazione in generale e con le casse rurali in particolare; ma altrove una banca di credito cooperativo è una banca. Questo è un passaggio delicato, da evidenziare. È necessario conoscere la diversità: noi siamo banche diverse. E allora si fa il bene del cliente se si capisce chi c'è davanti, quali vantaggi può dare e quali vantaggi avere.

- **Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)**

È ovvio che le nostre banche debbano offrire sempre più consulenza alle imprese loro clienti e questo lo stanno facendo. Ma è pure necessario instaurare un confronto con i commercialisti, che non sempre interpretano il rapporto banca - impresa come partenariato. Per una BCC rispettivamente una Cassa Raiffeisen il cliente è e deve essere visto come un partner.

- **Ilario Novella (Veneto)**

Nella generale omologazione del sistema bancario, ribadisco che le BCC sono banche assolutamente differenti; abbiamo sempre impostato le nostre relazioni commerciali su base fiduciaria; purtroppo sta emergendo un sempre più elevato grado di oggettivazione nei confronti della clientela e questo ci mette in difficoltà poiché la nostra storia e la nostra metodologia ci metteva nella predisposizione di considerare più la parte soggettiva che quella oggettiva. Ritengo che Banca d'Italia stia facendo il proprio mestiere nell'assecondare la specificità del nostro ruolo indicandoci la strada da percorrere pur nell'ambito della nostra specificità. Circa il ruolo del commercialista direi che il mestiere di commercialista, anch'io lo sono, nell'ultima decade è completamente cambiato; ci siamo trovati dall'essere detentori di un ruolo tecnico di natura civilistico-fiscale a qualcosa di completamente diverso che si sposta, dalla forma alla sostanza, nel saper dire agli imprenditori come debbono muoversi e cosa debbono fare per stare nel mercato ma, nella nostra prospettiva, nel saper apprezzare un sistema bancario che è diventato sempre più rigido e complesso.

6. Secondo quanto si legge nella stampa specialistica e nell'attività di ricerca, pare esistere e rafforzarsi un orientamento di Banca d'Italia che -ci pare- stia indicando la strada dell'aggregazione tra banche come una delle modalità di uscita dall'attuale contesto di difficoltà di "fare credito"; quale potrebbe essere la tendenza in atto in ambito regionale nel Vostro sistema? Vi pare un orientamento degno di attenzione?

- **Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V. G.)**

Premesso che dalle nostre relazioni dirette con la Banca d'Italia non abbiamo visto orientamenti diversi da quello, sacrosanto, di costante sollecitazione alla sana e prudente gestione, e che, almeno in Friuli Venezia Giulia, la Vigilanza non è entrata nel merito quanto a necessità di aggregarsi, sono convinto che l'articolazione a rete che il sistema delle Banche di Credito Cooperativo si è dato, rappresenti il vero "plus" rispetto a un mondo indifferenziato di banche ormai sempre più indistinte. È chiaro che nel sistema possono convivere BCC di dimensioni piccole, medie, o grandi, senza minare la validità del modello a rete, ma non sono per nulla convinto che i problemi e le difficoltà che ci aspettano si risolvano durevolmente con le fusioni. Anche dovessimo arrivare a BCC provinciali o regionali resteremmo comunque sempre entità che, singolarmente prese, non reggerebbero gli impatti di un mercato avverso e di una normativa tarata sulla logica dell'"one size fits all". Le esperienze di altre banche locali che pensavano di risolvere le difficoltà con le dimensioni dimostrano che non era quella la strada giusta. Il radicamento sul territorio, l'attenzione ai bisogni delle Persone e delle Comunità, la matrice cooperativa e mutualistica e le economie di scala garantite dall'appartenenza a un sistema sono la nostra risposta al gigantismo bancario. Dobbiamo continuare ad essere in "tanti" e "uniti", operare in modo coerente con quanto scritto nei nostri statuti, esercitare in modo responsabile l'autonomia e la democrazia che il nostro modello assicura e autogovernarci e sostenerci con la solidarietà che ci caratterizza da 130 anni.

- **Diego Schelfi (Trentino)**

L'aggregazione tra banche è in atto anche in Trentino, nel senso che negli anni il numero di banche scende. Qui c'è una discussione aperta: se la soluzione di diventare "grandi" banche - grandi tra virgolette - è uno degli elementi che possono aiutare a superare la crisi. Io personalmente non ho questa idea; anzi, sono molto preoccupato di una tendenza complessiva che vede nel processo di fusione la soluzione. È come mettere insieme due ciechi: non è che due ciechi messi insieme vedono meglio di uno. È necessario che le realtà siano sane e valide. La dimensione di per sé non apporta dei vantaggi: qualche economia di scala certamente, ma se ci fa perdere quella relazione di cui parlavamo prima, alla fine il danno è più grande del vantaggio. Con ciò non voglio dire di essere *a priori* contro queste valutazioni. In certi casi - ad esempio quando una realtà non riesce più a dare valore aggiunto nel proprio territorio o quando ha difficoltà - è importante e si può ragionare anche di fusione. Qualche volta può essere utile. Ma non è la panacea. Io sono preoccupato:

e lo dico ai rappresentanti del nostro sistema, che hanno anche il governo di questi processi; lo dico anche alla Vigilanza, che guarda con occhio di riguardo alle fusioni come facile soluzione. Io rifletterei molto su questi aspetti.

- **Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)**

Nel sistema Raiffeisen operante in Provincia di Bolzano, a causa della solidità delle singole realtà imprenditoriali delle nostre. Casse Raiffeisen, il tema dell'aggregazione tra banche è stato abbastanza marginale negli ultimi decenni e lo è tuttora. L'attuale contesto di "fare credito" non è tale da indurre i responsabili a prendere in considerazione fusioni. Anzi, la crisi finanziaria che è partita dagli Stati Uniti ha fatto emergere chiaramente che banche di maggiore scala erano molto più esposte ad altre tipologie di rischi, facendo uscire come "vincitori" proprio gli istituti di piccole dimensioni come le nostre. Inoltre abbiamo notato che dopo il crollo finanziario sono venute a meno le raccomandazioni da parte dell'Autorità di Vigilanza della Banca d'Italia la quale non perse occasione di sollecitare anche le nostre Casse a cambiare l'assetto dimensionale delle singole realtà.

- **Ilario Novella (Veneto)**

Fare economie di scala appare un orientamento indispensabile, non è detto tuttavia che questo significhi che la fusione, l'aggregazione sia la panacea di tutti i mali; se il sistema funziona bene credo che il fenomeno sia evitabile, l'importante è che tuttavia, a livello di sistema, si riesca a fare sinergia.

7. Ultima domandona per la quale Vi chiedo uno sforzo titanico: dateci in 20 parole una triplice Vostra valutazione sull'attuale stato della crisi, visto sia nella Vostra veste di datori di credito, sia nell'ottica dell'imprenditore, sia, infine, nell'ottica del dottore commercialista ed esperto contabile. Quale sintesi?

- **Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V. G.)**

Rispondo con una provocazione controcorrente: il fatto che non sia ancora finita ci fornisce l'occasione di un radicale ripensamento di un modo di lavorare che ha visto banche, imprenditori e commercialisti muoversi come antagonisti e guidati da un'unica legge: il profitto individuale e immediato prima di tutto!

Ho abbondantemente superato le 20 parole e quindi rinvio i colleghi al sito www.scuoladieconomia.civile.it e suggerisco di leggere il libro di Florence Naiville *Ho studiato economia e me ne pento* ed. Bollati Boringhieri.

- **Diego Schelfi (Trentino)**

Entrando nel gioco delle parti, i datori di credito dovrebbero intanto non sprecare, e noi abbiamo sprecato tanto in passato: abbiamo dato soldi a chi non se li meritava. Oggi dobbiamo invece cogliere i potenziali veri. Per esempio, nel contesto del lavoro di cui tanto si parla, aver coraggio di credere nei giovani che si mettono in gioco; meno nelle ristrutturazioni che non sai dove ti portano. Non vale la pena di spingere l'acceleratore ad ogni costo. Grande coraggio invece di scommettere sulle nuove iniziative, quelle innovative, generative; un po' meno nei classici compiti del bancario. Di conseguenza, gli imprenditori dovrebbero essere più innovativi, puntare su quelle nuove iniziative, innovative, generative, a cui mi riferivo prima. Infine, i commercialisti. A dire il vero li vedo occupare sempre più posti di rilievo. Non a caso, a capo delle tre grandi realtà trentine ci sono due commercialisti. Perché viene riconosciuto che il commercialista è una persona preparata, che ha anche competenza; per cui anche la gente riconosce nel commercialista una persona di fiducia. Io credo che si possa dire così: un commercialista è uno che conosce, conosce le regole del gioco e anche qualche volta come uscirne. Però, dal punto di vista del sistema che rappresento, rilevo che frequentemente questi non hanno la bontà, l'umiltà, di capire il contesto nel quale operano; e ciò nonostante giudicano, seppur dall'alto di competenze riconosciute. Ma questo li porta poi a disgregare un sistema che proprio nell'essere sistema ha valore. Io dico sempre: una cooperativa ha valore per il fatto che è cooperativa. Se tu metti in dubbio la fiducia, le relazioni, anche attraverso una lettura numerico-quantitativa, allora tu fai del male. Pertanto, se riescono davvero a diventare di più "soci cooperatori", a prescindere dalla professione, secondo me questo sarebbe un grande valore per contribuire ad uscire dalla crisi.

- **Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)**

Ogni crisi non solo crea vittime, ma comporta pure opportunità. È compito comune individuare e cogliere tali opportunità.

- **Ilario Novella (Veneto)**

L'imprenditore deve guardare al futuro in modo positivo e responsabile, la banca non deve abbassare la guardia e deve assicurarsi di mantenere la sana e prudente gestione che deve averla sempre guidata, il commercialista deve educare l'azienda in questo percorso di ri-avvio affiancandola nella gestione e nel contraddittorio con il sistema bancario.

SENTENZE

Il pignoramento di Equitalia può essere impugnato avanti la Giustizia ordinaria

CLAUDIO POLVERINO

Ordine di Gorizia

STEFANO PETRONIO

Avvocato in Gorizia

UNA RECENTE SENTENZA della C.T.P. di Pordenone, la n. 52/02/2014 del 20 febbraio 2014, depositata il 6 marzo 2014, applica due interessanti principi rispetto:

a) all'impugnabilità avanti la Giustizia Tributaria, in deroga a quanto previsto dall'art. 2 del D. Lgs. n. 546/1992, degli atti di pignoramento dell'Equitalia emessi a seguito di accertamenti emessi dall'Agenzia delle Entrate; **b)** dei requisiti di motivazione che detti atti di pignoramento devono avere nel caso in cui, in presenza di fondato pericolo per il positivo esito della riscossione, l'atto espropriativo non sia stato preceduto dalla comunicazione, a mezzo di raccomandata semplice, prevista dall'art. 29 c. 1 lett. b) D.L. n. 78/2010.

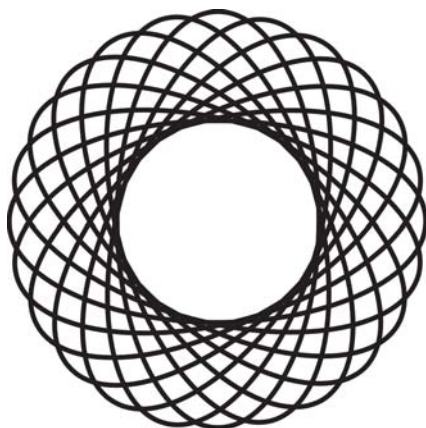
Nel caso di specie accadeva che un contribuente, colpito da numerosi avvisi di accertamento esecutivi (giusta la previsione del già citato D.L. n. 78/2010), si vedeva notificare una serie di atti di pignoramento presso terzi ex art. 72 bis D.P.R. n. 602/1973, senza aver ricevuto alcuna comunicazione successivamente alla notifica dei predetti atti impositivi. Sugli atti di pignoramento, peraltro, non figurava alcun riferimento agli avvisi di accertamento in questione ma venivano riportati soltanto dei numeri di "cartelle" da cui nulla di più era dato di capire.

Il contribuente proponeva ricorso contestando la violazione degli artt. 7 c. 3 della L. n. 212/2000 e 3 della L. n. 241/1990, in quanto dal contenuto degli atti di pignoramento non era dato evincere né quali fossero gli atti impositivi all'origine delle espropriazioni, né quali fossero "i presupposti di fatto e le ragioni giuridiche che hanno determinato la decisione dell'amministrazione" di procedere in deroga al sopra citato art. 29 c. 1 lett. b) del D.L. n. 78/2010, non inviando la prescritta raccomandata semplice e non concedendo la prevista sospensione di 180 giorni.

Resistevano l'Agenzia delle Entrate e l'Equitalia, entrambe sostenendo il difetto di giurisdizione della C.T.P. stante il tenore dell'art. 2 del D. Lgs. n. 546/1992, in base al quale: "Restano escluse dalla giurisdizione tributaria soltanto le controversie riguardanti gli atti della esecuzione forzata tributaria successivi alla notifica della cartella di pagamento e, ove previsto, dell'avviso di cui all'articolo 50 del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 602, per le quali continuano ad applicarsi le disposizioni del medesimo decreto del Presidente della Repubblica", di talché la controversia avrebbe dovuto essere riassunta avanti la G.O, nonché difendendosi anche sul punto della motivazione degli atti espropriativi; la parte insisteva nelle proprie richieste.

Sul primo punto, la C.T.P. di Pordenone afferma che: "Le SS.UU. della Cassazione, con la sentenza 18.02.2014 n. 3773, hanno stabilito che se emerge la necessità di accertare, pure all'interno della fase di espropriazione, la presenza del credito fiscale (o comunque di risolvere un problema di natura tributaria), sussiste la giurisdizione tributaria". "Quindi – concludono i giudici pordenonesi – il contribuente che riceve un pignoramento non preceduto dalla rituale notifica dell'atto presupposto, è con l'atto di pignoramento che viene per la prima volta a conoscenza della pretesa tributaria, la cui contestazione, riguardando la potestà autoritativa del Fisco, appartiene alla giurisdizione tributaria". In particolare, la C.T.P. dà importanza al fatto che gli atti di pignoramento richiamassero "quattro cartelle" (con relativi codici numerici e data di notifica), mai però notificate al contribuente; ma "oggi – è la conclusione della C.T.P. – le <cartelle> non ci sono più (essendo state abrogate dal D.L. n. 78/2010) e il numero di codice con cui sono identificate non compare negli avvisi di accertamento precedentemente notificati, ai quali pertanto non è possibile ricondurle". Ne consegue che, in assenza di tale collegamento, gli atti di pignoramento sono il primo atto con cui il contribuente è venuto a conoscenza della pretesa fiscale di cui trattasi, il cui accertamento e la cui contestazione rientrano dunque nella giurisdizione tributaria.

Per quanto riguarda la motivazione, la C.T.P. altro non ha dovuto invece fare se non prendere atto che: "Gli atti di pignoramento non indicano gli elementi idonei a dimostrare il fondato pericolo di pregiudicare la riscossione, la cui sussistenza fa sì che non operi la sospensione di 180 giorni di cui alla lettera b), comma 1, del richiamato art. 29, e l'agente della riscossione non invii l'informativa – mediante raccomandata semplice – di cui alla medesima lettera b)". Gli stessi atti, peraltro, sempre secondo la sentenza in commento "Non esplicitano altresì i presupposti di fatto e le ragioni giuridiche che hanno determinato la decisione dell'amministrazione, come richiesto dall'art. 7, comma 1 della L.27.07.2000, n. 212".



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 rossi@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 rossi@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

NORME E TRIBUTI

La determinazione dell'avviamento secondo l'Amministrazione Finanziaria

FAUSTO GALLO
GIUSEPPE BRISTOT

Ordine di Belluno

L'AGENZIA DELLE ENTRATE, generalmente, in sede di controllo della congruità dei valori indicati negli atti di cessione d'azienda, verifica che le parti abbiano dichiarato un **valore di avviamento** almeno pari a **due - tre** volte la media dei redditi dichiarati, ai fini delle imposte sui redditi, negli ultimi tre periodi d'imposta anteriori a quello in cui è intervenuto il trasferimento.

Tale metodo di calcolo trae origine dall'**abrogato** art. 2 ter, comma 2, del D.L. 30 settembre 1994, n. 564 che rinviava all'emanazione di un Regolamento l'attuazione delle disposizioni previste in materia di accertamento con adesione, riferito alle imposte sulle successioni e donazioni, di registro, ipotecaria, catastale e comunale sull'incremento di valore degli immobili.

Il Regolamento veniva emanato con D.P.R. 31 luglio 1996, n. 460, il quale, all'art. 2, comma 4, prevedeva che:

“Per le aziende e per i diritti reali su di esse il valore di avviamento è determinato sulla base degli elementi desunti dagli studi di settore o, in difetto, sulla base della percentuale di redditività applicata alla media dei ricavi accertati o, in mancanza, dichiarati ai fini delle imposte sui redditi negli ultimi tre periodi d'imposta anteriori a quello in cui è intervenuto il trasferimento, moltiplicata per 3. La percentuale di redditività non può essere inferiore al rapporto tra il reddito d'impresa e i ricavi accertati o, in mancanza, dichiarati ai fini delle stesse imposte e nel medesimo periodo. Il moltiplicatore è ridotto a 2 nel caso in cui emergano elementi validamente documentati e, comunque, nel caso in cui ricorra almeno una delle seguenti situazioni:

- l'attività sia stata iniziata entro i tre periodi d'imposta precedenti a quello in cui è intervenuto il trasferimento;
- l'attività non sia stata esercitata, nell'ultimo periodo precedente a quello in cui è intervenuto il trasferimento, per almeno la metà del normale periodo di svolgimento della attività stessa;
- la durata residua del contratto di locazione dei locali, nei quali è svolta l'attività, sia inferiore a dodici mesi”.

Va tuttavia rilevato che, quando il legislatore ha scritto le disposizioni in materia di accertamento con adesione e di conciliazione giudiziale (Decreto Legislativo 19 giugno 1997, n. 218) ha anche previsto, tramite l'art. 17, comma 1, lettera b), l'abrogazione delle norme di cui al sopra indicato Decreto Legge 564/1994 che prevedevano appunto la determinazione del valore dell'avviamento attraverso il moltiplicatore 3 ovvero 2 applicato alla media dei redditi dichiarati negli ultimi tre esercizi. **Tale norma, pertanto, non è più in vigore fin dal 1° luglio 1997** tant'è che la stessa Amministrazione Finanziaria, con Circolare n. 235/E dell'8 agosto 1997, si era impegnata a fornire successive specifiche indicazioni in materia che però, ad oggi, **non hanno ancora visto la luce**.

Ciò nonostante, l'Amministrazione Finanziaria continua ancor oggi a quantificare il valore dell'avviamento ai fini fiscali, mediante la capitalizzazione del reddito dichiarato ai fini IRPEF - IRES attraverso il moltiplicatore 3 ovvero 2. Definire sommaria ed astratta tale metodologia di calcolo appare un eufemismo. La definizione più appropriata è quella di una metodologia **errata** perché, attraverso il processo di capitalizzazione così proposto, l'Ufficio non considera in alcun caso lo “stipendio direzionale” o costo figurativo del titolare dell'impresa o dei soci, ancorché prestino la propria opera nell'azienda.

Infatti, se uno degli elementi essenziali di stima dell'avviamento è rappresentato dall'utile, a parere di chi scrive, occorre preliminarmente dedurre dall'utile dichiarato il costo figurativo per l'opera prestata dal titolare o dai soci a favore dell'impresa. Soltanto dopo aver compiuto questa operazione



sarà possibile ragionare sulla stima del valore dell'avviamento tenendo presente anche tutte le altre situazioni interne ed esterne all'azienda, passate, presenti e future, al fine di poter aggiornare il flusso di utili **presunti e sperati** per un determinato numero di anni futuri.

Inoltre, tale metodo, così come applicato, determina una grave ed insanabile disparità di trattamento tra **soggetti Irpef** e **soggetti Ires**, violando i principi di cui all'art. 53 della **Costituzione** secondo cui: **“tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ra-**

gione della loro capacità contributiva”.

Infatti, il metodo applicato dall'Amministrazione Finanziaria non tiene conto che:

- l'utile dei **soggetti Irpef** è quasi sempre dichiarato **al lordo dello stipendio direzionale**;

- l'utile dei **soggetti Ires**, è molto spesso dichiarato **al netto dello stipendio direzionale**,

e pertanto, il calcolo dell'avviamento basato sulla media degli utili dichiarati negli ultimi tre esercizi, comporta che lo stesso risulterà molto più elevato per i **soggetti Irpef** rispetto ai **soggetti Ires**. E questa disparità è **inaccettabile**.

SUL TEMA SI È RECENTEMENTE pronunciata la **Commissione Tributaria Regionale di Trento** che, con la sentenza n. 27 del 22 ottobre 2012, depositata il 4 aprile 2013, ha dapprima ripreso quanto affermato dai Giudici di primo grado secondo i quali:

“la remunerazione del lavoro svolto direttamente dall'imprenditore (stipendio direzionale) costituisce un costo per l'impresa che, al fine della determinazione reddituale per il computo dell'avviamento, deve essere portato in diminuzione dei ricavi conseguiti, perché in caso contrario la valorizzazione dell'avviamento, secondo i criteri legali (art. 2 del D.P.R. 460/1996) darebbe risultati differenti, pure in parità di condizioni, tra un'impresa individuale ed una società di capitali, nella quale il compenso di lavoro dell'imprenditore solitamente viene contabilizzato come costo”.

Da parte sua il Collegio regionale ha osservato che:

“non è possibile negare che la remunerazione del titolare dell'impresa per le prestazioni lavorative svolte costituisca un costo per l'impresa stessa, rilevante ai fini del computo del valore dell'avviamento, che deve essere portato in diminuzione dei ricavi conseguiti. Non si tratta, quindi, di inserire arbitrariamente e contra legem delle passività con conseguenti riduzioni di reddito, ma di tenere conto di tutte le particolarità della realtà aziendale oggetto di cessione, nelle sue componenti interne ed esterne, proprio per stabilire quell'equilibrio fiscale in senso sostanziale, che si avvicini il più possibile alla reale capacità contributiva”.

Sentenza sacrosanta e perfettamente condivisibile che, se applicata dagli Uffici, eliminerebbe alla radice gran parte del contenzioso su questo tema. Un'altra esemplare sentenza sull'argomento è stata pronunciata dalla **CTR Lombardia** (n. 16 del 30 gennaio 2012).

I Giudici lombardi hanno così osservato e motivato il mancato accoglimento dell'appello dell'Ufficio riguardante una rettifica del valore di avviamento, ai fini dell'imposta di registro, da euro 1 milione dichiarato a euro 1.525.180,00:

“L'avviamento, oggi, è considerato una qualità dell'azienda, sul quale incidono numerosi fattori, dalla clientela all'organizzazione aziendale, dall'ubicazione all'abilità gestoria dell'imprenditore, ecc. L'avviamento viene definito come la capacità dell'azienda di conseguire redditi nel tempo, la

La determinazione dell'avviamento

SEGUE DA PAGINA 7

sua attitudine ad ottenere utili. La differenza tra un'azienda di nuova costituzione e un'azienda avviata è proprio quella che l'azienda avviata produce risultati economici in conseguenza dell'organizzazione dei fattori della produzione nell'azienda stessa. E' una specifica qualità dell'impresa avviata. L'azienda bene avviata, dunque, fa leva su un aggregato di condizioni immateriali favorevoli che le danno maggiore attitudine a raggiungere i propri obiettivi ed a produrre utili. Di conseguenza, chi acquista un'azienda funzionante riconosce al cedente un valore di avviamento, volendo evitare i rischi di insuccesso e i costi di impianto. L'avviamento comprende, quindi, una serie di fattori (immateriali) che rendono possibile, per l'imprenditore, il raggiungimento nel futuro di extra profitti. Fattori classificati in soggettivi e oggettivi. I fattori soggettivi o personali sono strettamente inerenti alla personalità dell'imprenditore, al suo apporto/impulso lavorativo, alle sue qualità commerciali, alla sua capacità di gestione aziendale. Proprio perché doti personali dell'imprenditore sono fattori non trasferibili, in tal caso è forse più appropriato parlare di qualità dell'imprenditore idonee ad incidere sull'avviamento".

LA COMMISSIONE TRIBUTARIA REGIONALE prosegue affermando che:

"I fattori oggettivi o reali, invece, sono intrinseci all'organizzazione aziendale ed alle circostanze/congiunture del mercato e consistono in: organizzazione sperimentata ed efficiente, apparato produttivo ottimale, struttura manageriale, validità del settore ricerca e sviluppo, personale selezionato e qualificato, medio - alto livello di tecnologia, buona localizzazione, qualità dei macchinari, vasta gamma di prodotti offerti, livello della rete di vendita, buona conoscenza del mercato e del settore, posizionamento e prezzo dei prodotti offerti, composizione qualitativa e quantitativa del portafoglio clienti, efficiente sistema di approvvigionamento delle materie prime o delle merci, rapporti proficui con fornitori, buona organizzazione delle vendite, fedeltà dei consumatori, fiducia presso finanziatori e garanti, notorietà, prestigio presso terzi, buon nome goduto, buona tradizione, possesso di brevetti e marchi, autorizzazioni, concessioni e licenze per l'esercizio dell'attività.

La capacità reddituale riferibile alla piccola e anche media azienda è, il più delle volte, maggiormente legata all'avviamento soggettivo, con conseguente difficoltà ad oggettivizzare un avviamento di tipo soggettivo. Dal punto di vista della quantificazione spesso viene associato all'avviamento soggettivo un peso diverso rispetto a quello oggettivo, che è indubbiamente meno problematico da trasferire.

L'avviamento, come valore economico, assume quindi particolare importanza tutte le volte che è necessario stimare il valore di un'azienda o di un suo ramo, particolarmente in occasione del trasferimento, ma anche in occasione di altre operazioni, ordinarie o straordinarie che ne postulano la valorizzazione.

Date le caratteristiche dell'avviamento è particolarmente difficoltoso risalire a un metodo affidabile di calcolo in relazione al suo valore: questo, infatti, è un insieme di caratteristiche ed elementi organizzativi che devono essere valutati complessivamente. Per la dottrina, la valutazione dell'avviamento:

- non può essere oggetto di un sistema di determinazione fondato su rigidi criteri di calcolo applicabili a tutte le realtà aziendali;

- la stima va effettuata di volta in volta valorizzando le peculiarità che caratterizzano l'attitudine prospettica di quell'azienda a produrre utili.

Evidenziamo, a tal proposito, che sul piano pratico qualora gli Uffici procedano alla verifica della congruità del valore dell'avviamento nei trasferimenti d'azienda, applicano spesso metodi di riscontro basati su formule rigide e stereotipate che, talvolta, portano a risultati poco corrispondenti alla realtà societaria analizzata.

Questi metodi, seppure siano stati realizzati per accelerare e semplificare le procedure di accertamento per cessioni di attività commerciali, rischiano di risultare eccessivamente schematici e rigidi.

Come detto, infatti, una semplice stima basata su un calcolo matematico - seppure tale criterio sia rispondente alle necessità di analisi dell'Agenzia - non prende in considerazione numerosi aspetti concernenti l'attività economica ceduta: le analisi dell'Agenzia, quindi, risultano talvolta particolarmente lontane alla realtà aziendale. Si pensi, ad esempio, al caso in cui innovazioni di prodotto o l'emersione di prodotti sostitutivi abbiano particolarmente danneggiato l'azienda che, invece, nel triennio precedente presenta un risultato economico particolarmente positivo: in tal caso le stime dell'avviamento effettuate dall'Agenzia non tengono conto dei mutamenti

del mercato e, di conseguenza, sovrastimano il valore dell'avviamento in un contesto aziendale in cui viene previsto, invece, un forte rallentamento dell'attività economica.

Quanto sopra è proprio successo nel caso che ci occupa, ovvero un rigidismo poco aderente alla realtà da parte dell'Ufficio nel calcolare il valore dell'avviamento che non tiene conto di tutti i fattori sopra riportati, tra i quali, si sottolinea, rientrano anche i fattori gestionali e amministrativi e elementi soggettivi che difficilmente potranno essere valutati con rigidi automatismi.

Per questi motivi la Commissione respinge l'appello dell'Ufficio".

Ci pare quindi di poter affermare che le problematiche fiscali, nella compravendita di un'azienda, risiedono nella determinazione del valore della componente immateriale "avviamento" che può anche non esistere, ovvero essere di valore negativo.

Soprattutto in questi anni di crisi economica e, in determinati settori, quali quello delle piccole attività commerciali e artigianali, il valore dell'avviamento è pressoché inesistente perché, anche per effetto della liberalizzazione delle licenze ed autorizzazioni, è diventato assai difficile riuscire a cedere un'azienda. La mancanza di richieste di acquisto è dovuta soprattutto al fatto che, spesso, non esistono prospettive future di utili. Inoltre è sotto gli occhi di tutti la continua chiusura di queste attività.

Secondo il principio contabile n. 24, emanato il 30 maggio 2005 dall'Organismo Italiano di Contabilità "si definisce avviamento l'attitudine di un'azienda a produrre utili in misura superiore a quella ordinaria, che derivi o da fattori specifici che, pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati nel tempo in modo oneroso, non hanno un valore autonomo, ovvero da incrementi di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione dei beni in un sistema efficiente ed idoneo a produrre utili. **L'avviamento è il frutto di una gestione aziendale efficiente nell'organizzazione tanto del complesso dei beni aziendali, materiali ed immateriali, quanto delle risorse umane. Esso costituisce il valore attuale di un flusso di futuri utili sperati, presunti**".

L'avviamento, quindi, salvo che non sia stato a sua volta acquisito a titolo oneroso da economie terze, non ha una propria autonoma fisica individuazione tra i beni aziendali essendo, in pratica, una "qualità intrinseca" dell'azienda stessa. Il tema delicato è quello che attiene all'individuazione del metodo più affidabile per determinare il suo valore, atteso che l'attitudine indicata nel principio contabile n. 24 deriva, nella maggior parte dei casi, da una molteplicità di fattori che devono essere apprezzati in relazione alla loro organizzazione (o, in taluni casi, potenziale organizzazione). Ne consegue che la dottrina aziendalistica insegna che la valutazione dell'avviamento non può essere oggetto di un sistema di determinazione fondato aprioristicamente su rigidi criteri di calcolo applicabili a tutte le realtà aziendali, bensì la stima va effettuata di volta in volta valorizzando le peculiarità che caratterizzano l'attitudine prospettica di quell'azienda a produrre utili. Valutare correttamente e ragionevolmente il valore dell'avviamento di un'azienda è quindi un'attività complessa che richiede un'analisi approfondita e specifica della realtà e del contesto in cui si colloca l'operazione di cessione.

IL METODO ADOTTATO dall'Amministrazione Finanziaria, così come previsto dall'abrogato articolo 2, comma 4, del D.P.R. 460/1996, basato soltanto su un rigido calcolo matematico al fine di confezionare a "tavolino" gli accertamenti fiscali nell'ambito dei trasferimenti onerosi di aziende o di rami d'azienda (soprattutto se di modeste dimensioni), è da criticare perché non tiene conto delle peculiarità di ogni singola realtà economica, né tantomeno dell'effettiva capacità di produrre utili nel futuro. Non di meno la sostanza della formula, considerata dai più grossolana e asettica, di certo non è idonea ad assurgere a criterio per accertare (ragionevolmente) l'effettivo valore dell'avviamento.

La giurisprudenza di legittimità si è espressa affermando che il maggior avviamento determinato con il suddetto calcolo assume natura meramente **indiziaria** e quindi non è elemento autonomamente sufficiente per giustificare un accertamento. Ciò che rileva è l'effettiva consistenza dell'azienda e la sua concreta potenzialità reddituale futura. In questo senso si vedano le sentenze della Cassazione 7837/1987 e 4117/2002.

Con sentenza n. 7837 del 24 ottobre 1987 i Giudici hanno affermato che: "**la capitalizzazione del reddito non costituisce un dato fiscalmente accettabile ai fini della determinazione del valore dell'azienda**".

Con sentenza n. 4117 del 22 marzo 2002 la Suprema Corte ha stabilito che:

SEGUE A PAGINA 9

La determinazione dell'avviamento

SEGUE DA PAGINA 8

“Non può, del resto, condividersi la sentenza impugnata, là dove la stessa ha ritenuto corretto il ricorso al criterio di determinazione dell'avviamento previsto dall'art 2, comma 4 del D.P.R. 31 luglio 1996, n. 460. Come i ricorrenti hanno esattamente rilevato, il criterio stabilito può trovare impiego soltanto ai fini dell'accertamento con adesione.

E pur volendosi riconoscere la possibilità di utilizzazione di tale criterio anche al di fuori del campo di applicazione della norma, l'Ufficio avrebbe dovuto, comunque, dare ragione, con elementi riferiti al caso concreto, della validità dello stesso criterio, al fine di pervenire ad una determinazione del valore dell'avviamento conforme ai reali valori di mercato”.

Non va dimenticato che, con Circolare 24 febbraio 1993, n. 28, il **Ministero delle Finanze ha ricordato agli Uffici che per determinare l'avviamento, negli accessi presso la sede dell'azienda trasferita, è utile una puntuale individuazione in ordine:**

- all'ubicazione dei locali di vendita;
- allo stato fisico e giuridico del possesso dei locali, nonché della scadenza dell'eventuale contratto di locazione;
- al numero delle vetrine e dei locali adibiti ad esposizione;
- al numero degli ingressi di cui fruisce la clientela;
- al tipo di clientela;
- al numero degli addetti all'attività;
- alle attrezzature, agli arredi, nonché al loro stato di conservazione e manutenzione;
- a quant'altro possa essere ritenuto utile ai fini della valutazione dell'azienda.

È quindi convinzione di chi scrive, che l'eventuale applicazione di formule mutate dall'abrogato art. 2 del D.P.R. 460/1996 possa al più costituire un mero elemento indiziario senza alcuna valenza di prova auto consistente, elemento che potrà assurgere a presunzione qualificata in quanto grave, precisa e concordante, di un corrispettivo effettivamente percepito per l'avviamento diverso e più alto rispetto a quello dichiarato, solo se supportata da altri e concreti elementi acquisiti dall'Ufficio che, ben si intende, devono essere **veritieri e reali**. Il tutto in un contesto nel quale gravano sull'Ufficio gli oneri di motivazione e prova dell'accertamento tributario, in assenza dei quali l'avviso di rettifica e liquidazione (per l'imposta di registro) e quello di accertamento (ai fini delle imposte sui redditi) risultano affetti da nullità. Occorre infatti tener presente che l'avviso di rettifica e liquidazione, concernente l'imposta di registro, deve contenere l'indicazione del valore attribuito a ciascuno dei beni o diritti in esso descritti e degli elementi in base ai quali è stato determinato (D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, art. 52, comma 2). Inoltre, ai sensi del successivo comma 2 bis, la motivazione dell'atto deve indicare i presupposti di fatto e le ragioni giuridiche che lo hanno determinato; l'accertamento è nullo se non sono osservate le predette disposizioni.

ANALOGAMENTE, AI FINI DELLE IMPOSTE sui redditi, l'art. 42 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, stabilisce, a pena di nullità, che l'avviso di accertamento “deve essere motivato in relazione ai presupposti di fatto e le ragioni giuridiche che lo hanno determinato e in relazione a quanto stabilito dalle disposizioni di cui ai precedenti articoli che sono state applicate con la specifica indicazione dei fatti e delle circostanze che giustificano il ricorso a metodi induttivi o sintetici”.

Inoltre, ai fini della tassazione, occorre distinguere tra imposta di registro e imposte sui redditi.

Per l'**imposta di registro** rileva il **valore venale** del bene alla data dell'atto (D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, art. 43, comma 1, lettera a) e art. 51, comma 2); si parla anche di “valore venale in comune commercio” o di “valore di mercato”.

Ai fini delle **imposte sui redditi**, invece, è rilevante il **corrispettivo conseguito** (D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, art. 86, comma 2) ovvero il prezzo di cessione pattuito tra le parti.

Numerose sentenze della Corte di Cassazione (23608/2011 – 5070/2011 – 21055/2005 – 14581/2001) hanno stabilito che i principi relativi alla determinazione del valore di un bene che viene trasferito sono diversi a seconda dell'imposta che si deve applicare, sicché quando si discute di **imposta di registro** si ha riguardo al **valore di mercato** di un bene, mentre quando si discute di una **plusvalenza realizzata** nell'ambito di un'impresa occorre verificare la differenza tra il **prezzo** di acquisto e quello di **cessione** (vale a dire il prezzo/corrispettivo); è vero tuttavia che (prosegue la Suprema Corte) nella fase di accertamento di una plusvalenza patrimoniale, realizzata a seguito di cessione di azienda, l'Amministrazione Finanziaria è legittimata

a procedere in via presuntiva sulla base dell'accertamento di valore effettuato in sede di applicazione dell'imposta di registro, restando a carico del contribuente l'onere di superare la presunzione di corrispondenza del prezzo incassato col valore di mercato accertato in via definitiva in sede di applicazione dell'imposta di registro, dimostrando di avere in concreto venduto ad un prezzo inferiore. In sostanza (prosegue la Cassazione) il valore di mercato accertato per l'imposta di registro può supportare, come dato presuntivo e salvo prova contraria, l'accertamento di una plusvalenza patrimoniale da cessione, ma **i due valori non debbono necessariamente coincidere, potendo tra l'altro essere smentiti da risultanze contabili o da altri elementi**. In tal senso Corte di Cassazione, sentenza 21 febbraio 2007, n. 4057.

Con ordinanza 28 giugno 2013, n. 16334 la Suprema Corte ha rilevato che “...la stessa sezione tributaria ha peraltro reiteratamente ribadito che sussiste una **presunzione semplice, superabile dalla prova contraria eventualmente offerta dal contribuente**, di conformità tra il valore di mercato definitivamente accertato ai fini dell'imposta di registro ed il prezzo incassato per la vendita, sul quale calcolare la plusvalenza imponibile ai fini dell'imposta sui redditi”.

RITORNANDO AL COMPORTAMENTO adottato dall'Amministrazione Finanziaria, va rilevato che, solitamente, l'Ufficio, rideterminato il valore dell'avviamento attraverso il rigido metodo matematico più volte citato, provvede a notificare l'avviso di rettifica e liquidazione alle parti stante la solidarietà del pagamento dell'imposta di registro (prevista dall'art. 57, comma 1 del D.P.R. 131/1986).

Considerata l'aliquota abbastanza contenuta dell'imposta di registro, talvolta, l'acquirente provvede a definire l'avviso beneficiando della riduzione delle sanzioni nella misura di un sesto, togliendosi in tal modo ogni pensiero circa il relativo contenzioso con il fisco.

A parere di chi scrive, la definizione dell'avviso di rettifica e di liquidazione da parte dell'acquirente ai fini dell'**imposta di registro**, non dovrebbe comportare un automatico accertamento ai fini delle **imposte dirette** in capo al cedente stante i diversi presupposti che regolano le due imposte: **valore venale** per l'imposta di registro e **corrispettivo/prezzo pattuito** per le imposte dirette. Ciò nonostante questo è quanto succede e quindi, mentre sarebbe preferibile l'opposizione anche da parte dell'acquirente, è vivamente consigliabile che il cedente contesti immediatamente il maggior avviamento rideterminato dall'Amministrazione Finanziaria ai fini dell'imposta di registro perché un eventuale successivo accertamento ai fini delle imposte dirette sarebbe ben più gravoso.

Tuttavia, il cedente, ancorché non abbia fatto opposizione al precedente avviso di rettifica e liquidazione per l'imposta di registro, potrà comunque contestare - con buone probabilità di successo - l'avviso di accertamento notificatogli ai fini delle imposte sui redditi a condizione che dimostri, anche con l'esibizione delle scritture contabili, che il **corrispettivo/prezzo pattuito** è stato quello indicato nell'atto di compravendita.

Considerata la grave crisi economica e finanziaria, riteniamo che non ci sia rilevante differenza tra il corrispettivo/prezzo pattuito e il valore di mercato in quanto le richieste di acquisto di aziende sono pressoché inesistenti per i motivi già indicati in precedenza. Infatti, nella quasi totalità dei casi, il valore di mercato è rappresentato dal prezzo offerto dall'acquirente, soggetto ormai raro.

Infine, l'aspetto che meriterebbe di essere maggiormente approfondito è quello riguardante l'individuazione dell'elemento di partenza per la determinazione del valore dell'avviamento. L'Amministrazione Finanziaria si basa esclusivamente sul valore del reddito d'impresa dichiarato ai fini delle imposte dirette, mentre è parere di chi scrive che la stima debba porre le sue basi partendo dall'utile dichiarato **al netto dello stipendio direzionale** tenendo inoltre conto anche di tutte le circostanze interne ed esterne all'azienda, da valutare attentamente con riferimento ad ogni singola specifica situazione.

Conclusivamente, appare auspicabile che gli Uffici, in tema di quantificazione del bene avviamento ai fini della tassazione, provvedano ad eseguire meno “accertamenti a tavolino” e più controlli sul campo, tenendo in considerazione, come già ricordato, lo “stipendio direzionale” del titolare e dei soci che prestano la propria attività a favore dell'azienda nel caso in cui, a tale titolo, non sia stato dedotto alcun costo nella formazione del bilancio.

Con i tempi che corrono, per le imprese di modeste dimensioni, è già un successo quando l'imprenditore riesce a cedere l'azienda realizzando merci e beni strumentali; in questi casi, nella trattativa, rimane poco spazio per pretendere dall'acquirente anche un corrispettivo a titolo di avviamento.

INTERNAZIONALE

Le società austriache

EMANUELA DE MARCHI

Ordine di Pordenone



L DIRITTO SOCIETARIO AUSTRIACO è stato profondamente modificato a partire dal 1° luglio 1996, con la legge 304/1996, in attuazione delle direttive emanate in materia dall'Unione Europea. Le forme societarie più comuni sono:

- Aktiengesellschaft (AG), Società per azioni
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Società a responsabilità limitata
- Kommanditgesellschaft (KG), Società in accomandita semplice
- Offene Handelsgesellschaft (OHG), Società in nome collettivo
- Stille Gesellschaft (stGes), Associazione in partecipazione
- Eingetragene Erwerbsgesellschaft (EEG), Società a scopo di lucro registrata
- Gesellschaft burgerlichen Rechts (GesBr), Società di diritto privato
- Genossenschaft, Cooperativa
- Stiftung, Fondazione
- Verein, Associazione

I NZIEREMO COL PARLARE delle **Società per azioni (AG)**. La Società per azioni è una società con personalità giuridica propria, i cui soci partecipano tramite quote di conferimento al capitale sociale, suddiviso in azioni, senza rispondere personalmente per le obbligazioni della società. La SPA è la tipologia societaria utilizzata per le grandi imprese ad alto fabbisogno finanziario. La scelta di questa forma societaria è conveniente nel caso si desideri coinvolgere molti soci, e quando è necessario poter trasferire facilmente le partecipazioni, la vendita di azioni è infatti più semplice della vendita di quote in società a responsabilità limitata, non essendo soggetta a particolari formalità.

La disciplina legale è contenuta nella legge sulle Società per Azioni del 1965 (*AktG*), ed aggiornata con emendamenti, l'ultimo è del 1996. Il Codice del Commercio (UGB) completa la regolamentazione. Per le SPA quotate in borsa sono, inoltre, rilevanti le norme stabilite dal diritto del mercato finanziario e dal Regolamento Borsistico.

TRATTI DISTINTIVI DELLE SPA

La SPA è quella forma di società di capitali in cui la funzione di raccolta del capitale è in primo piano; di norma esistono molti soci, che hanno un vincolo molto blando nei confronti della società; in linea di principio, le azioni sono facilmente trasferibili e, a determinate condizioni, possono essere commercializzate in borsa.

Gli organi obbligatori della SPA sono:

- il Consiglio d'Amministrazione;
- il Consiglio di Controllo;
- il Revisore dei Conti;
- l'Assemblea Generale.

L'amministrazione e la rappresentanza nei confronti dei terzi della società sono svolte dal consiglio di amministrazione, che di norma non è tenuto a eseguire le istruzioni dei soci.

La SPA è, quindi, caratterizzata dalla coesistenza di numerosi finanziatori con scarsa autorità e da un consiglio di amministrazione che la rappresenta verso terzi e la dirige. Ciò non esclude, però, che i membri del consiglio di amministrazione siano anche azionisti.

Il consiglio di amministrazione è composto da una o più persone nominate dall'Aufsichtsrat (il collegio sindacale austriaco), per un periodo massimo di 5 anni, e solo eccezionalmente revocato dallo stesso collegio sindacale. Né gli azionisti, né il collegio sindacale possono impartire disposizioni vincolanti ai membri del consiglio di amministrazione, godendo quindi di autonomia propria.

Tutti i membri del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale possono essere stranieri.

Il collegio sindacale nomina, revoca e controlla il con-

siglio di amministrazione, convoca l'assemblea dei soci, esamina le operazioni che necessitano della sua approvazione, come l'acquisto e l'alienazione di partecipazioni, l'attuazione di investimenti che superino un certo limite.

Al collegio spetta l'approvazione del bilancio e il controllo della contabilità. Il collegio sindacale deve essere composto da almeno tre persone fino ad un massimo di 20, nominate dall'assemblea dei soci. A singoli azionisti può essere concesso il diritto di nominare membri del collegio sindacale. Nel collegio sindacale siedono anche rappresentanti dei lavoratori, nominati dal consiglio di fabbrica. Il collegio sindacale si riunisce almeno tre volte l'anno.

L'assemblea dei soci a sua volta nomina i membri del collegio sindacale, ad eccezione di quelli nominati dal consiglio di fabbrica. Lo statuto può concedere a singoli soci di nominare membri del collegio sindacale, fino ad un massimo di un terzo del totale.

L'assemblea delibera sulla distribuzione degli utili e sull'esonero da responsabilità degli amministratori per l'anno precedente.

L'assemblea ordinaria dei soci va convocata annualmente per deliberare sulla distribuzione degli utili.

Un gruppo di azionisti che rappresenti almeno il 5% del capitale sociale, ha diritto di convocare un'assemblea straordinaria dopo aver ottenuto l'autorizzazione dal tribunale, il verbale dell'assemblea deve essere redatto da un notaio. La votazione avviene in base al valore nominale delle azioni; in genere è sufficiente una maggioranza semplice, mentre per le modifiche allo statuto richiedono una maggioranza del 75%.

L'assemblea degli azionisti nomina gli "auditors" o revisori della società, sono loro infatti che devono esaminare e vidimare i bilanci della società che, dopo l'approvazione da parte del collegio sindacale, vanno depositati presso l'ufficio del registro.

All'atto costitutivo, è necessario produrre copia dei seguenti documenti:

- copia di un documento d'identità, nel caso in cui il socio sia una persona fisica;
- copia di una visura camerale "aggiornata" nel caso in cui il socio sia una persona giuridica. Tale visura deve essere tradotta in lingua tedesca da un traduttore giurato.
- Oltre a ciò, è necessario che venga prodotta copia di un documento d'identità di colui che ha la legale rappresentanza della persona giuridica.

IL CAPITALE SOCIETARIO

Il capitale sociale minimo della SPA è disposto in Euro 70.000,00 (Art. 7 della Legge sulle SPA).

Per particolari oggetti societari (ad es. fondi di partecipazione oppure società di giochi d'azzardo) esistono disposizioni particolari (che prevedono un capitale sociale minimo più alto).

LA DENOMINAZIONE SOCIALE

La denominazione sociale della SPA deve contenere la dicitura "Società per Azioni", anche in forma abbre-

viata (Art. 4 della Legge sulle SPA).

Il Codice dell'Impresa prevede (Artt. 17 e ss.) che la denominazione permetta di contraddistinguere una società dalle altre; non possa essere ingannevole; può contenere il nome di persone, di cose, un nome di fantasia o anche riferimenti all'oggetto sociale. Spesso è utile chiedere un parere preventivo al Registro delle Imprese.

LA DENOMINAZIONE SOCIALE IL cd. "AUSTRIA - VERFAHREN"

Secondo la giurisprudenza del Registro delle Imprese, è possibile utilizzare il nome "Austria" nella denominazione societaria solo nei seguenti casi:

- se la società ha "rilievo" a livello nazionale;
- se la società è figlia di una società che ha rilievo internazionale.

Il Registro delle Imprese, in caso di dubbio, può richiedere una perizia da parte della Camera di Commercio.

LA SEDE SOCIETARIA

La sede della SPA può coincidere con il luogo in cui la società svolge la propria attività, oppure dove viene svolta la legale rappresentanza della società, o dove viene gestita l'amministrazione della società.

LE AZIONI

L'azione rappresenta sempre una quota del capitale sociale. Si possono distinguere due categorie di azioni: a) le **azioni che riportano un importo in denaro** (*Nennbetragsaktien*), e la *somma dei valori nominali delle azioni deve corrispondere al valore nominale del capitale sociale*; sono ammessi valori nominali di Euro 1,00 e multipli; il valore di mercato delle azioni non è detto che corrisponda a quello nominale. Le azioni che riportano un altro valore nominale sono nulle.

b) a partire dall'1/01/1999, anche **azioni che non riportano un importo in denaro** (*Stückaktien*).

Ciascuna azione di questa tipologia rappresenta una medesima quota di partecipazione al capitale sociale e tale quota si determina in base al numero delle azioni emesse; anche in questo caso l'importo del capitale sociale corrispondente ad ogni azione deve ammontare a un minimo di Euro 1,00.

All'interno della stessa società non possono coesistere entrambe le tipologie di azioni, e lo statuto deve stabilire se sono previste azioni con o senza indicazione del valore nominale.

Da una visura della SPA estratta dal Registro delle Imprese è possibile dedurre quale tipologia di azioni è prevista per tale società.

L'ordinamento austriaco, inoltre, prevedeva un'ulteriore suddivisione fra tipologie di azioni:

- **Azioni al portatore**, ed in questo caso, il possesso del titolo legittimava il possessore come azionista. L'emissione di tali azioni era lecita solo quando il capitale rappresentato dalle stesse fosse stato interamente versato. Prima della completa liberazione delle azioni, potevano essere emessi solo certificati provvisori, quando lo statuto lo prevedesse, ed i certificati provvisori dovevano essere nominativi.

- **Azioni nominative**. Sappiamo che l'azione nominativa è un titolo all'ordine e, di conseguenza, un titolo girabile, in questo caso una clausola di non trasferibilità non ha efficacia. Lo statuto deve indicare se le azioni emesse dalla SPA sono al portatore o nominative e può stabilire che, su richiesta di un azionista, le sue azioni nominative debbano essere trasformate in azioni al portatore o viceversa.

LA COSTITUZIONE DI UNA SOCIETÀ PER AZIONI

La costituzione di una società per azioni si può effet-

Le società austriache

SEGUE DA PAGINA 10

tuare con la stipula di un contratto societario preliminare (che deve avere la forma dell'atto pubblico) ed è facoltativo. La determinazione del contenuto dello statuto da parte del fondatore o fondatori ed anche lo Statuto deve avere la forma pubblica.

L'atto costitutivo deve contenere una regolamentazione almeno della denominazione e sede della società, dell'oggetto societario, dell'ammontare del capitale societario.

La tipologia di azioni emesse (azioni al portatore od azioni nominative), con la specificazione se le azioni riportano o non riportano il valore del capitale; nel primo caso, sarà specificato il valore delle singole azioni; nel secondo caso, il numero di azioni emesse. Il numero di membri del consiglio d'amministrazione e le forme di pubblicità delle comunicazioni.

La costituzione di una S.p.A. è possibile da parte di un **socio unico** a partire dal 2004.

Tale circostanza deve essere espressamente dichiarata anche al Registro delle Imprese, evidenziando che tutte le azioni sono di proprietà di un unico azionista, la cui identità deve essere resa nota.

La regola vale anche nel caso in cui, a seguito di atto di cessione delle azioni, queste divengano di proprietà di un unico soggetto. La variazione deve essere immediatamente comunicata al consiglio d'amministrazione, che ha il compito di chiederne la trascrizione presso il Registro delle Imprese.

Dopo la sottoscrizione dello statuto, si verifica l'acquisto della titolarità delle azioni da parte del o dei soci fondatori, che a loro volta nominano il primo consiglio di controllo e il primo revisore dei conti e tali nomine richiedono un atto notarile.

Il consiglio di controllo nomina a sua volta il primo consiglio d'amministrazione.

A seguire verrà stesa una relazione da parte dei soci fondatori di un rapporto scritto sul procedimento di costituzione; effettuata la verifica del procedimento di costituzione da parte del consiglio di amministrazione, del consiglio di controllo ed il calcolo delle imposte (1% del capitale).

ICONFERIMENTI

All'atto della costituzione della società per azione possono essere effettuati i conferimenti.

Nel caso dei conferimenti in denaro, in generale è necessario che venga versato almeno un quarto dell'importo minimo di emissione, nel caso di azioni nominative.

Nel caso di conferimenti in natura, l'importo di emissione deve essere completamente coperto, e quindi, il valore dei beni conferiti deve raggiungere almeno l'importo di emissione.

ISTANZA DI TRASCRIZIONE

La presentazione di un'istanza di trascrizione della società presso il Registro delle Imprese, e deve essere sottoscritta da parte di:

tutti i soci fondatori; tutti i membri del consiglio d'amministrazione e del consiglio di controllo
All'istanza di trascrizione devono essere allegati i seguenti documenti:

lo statuto; i documenti recanti la nomina dei membri del consiglio d'amministrazione e del consiglio di controllo; il rapporto scritto sul procedimento di costituzione redatto dai soci fondatori; quello redatto dal consiglio d'amministrazione e dal consiglio di controllo; quello redatto dai Revisori nominati dal Tribunale. Nel caso di conferimenti in denaro, una dichiarazione da parte dell'Istituto di Credito ove tali conferimenti sono stati versati, a norma della quale gli stessi sono a piena disposizione del consiglio d'amministrazione; il deposito della sottoscrizione da parte dei membri del consiglio d'amministrazione.

In seguito alla trascrizione ci sarà la verifica da parte del giudice del Registro delle Imprese sul rispetto della

legge in relazione alla costituzione societaria.

L'acquisto delle personalità giuridica da parte della SPA tramite la trascrizione presso il Registro delle Imprese. Nel caso in cui lo statuto preveda che la società è stata costituita a tempo determinato, tale disposizione deve essere espressamente trascritta.

LA FUNZIONE AMMINISTRATIVA

Il consiglio di amministrazione ha il compito di gestire gli affari societari in modo responsabile, tutelando il benessere dell'impresa, nell'interesse degli azionisti. Non è sottoposto alle istruzioni di alcun altro organo. Deve verificare che la società tenga un'ordinata contabilità ed adotti un sistema di controllo interno.

Se sono nominati più membri del consiglio d'amministrazione, si applica il principio per cui le decisioni vengono prese a maggioranza dei propri membri. A parità di voti, quello del presidente del consiglio d'amministrazione è solitamente decisivo, salvo diversamente stabilito dallo Statuto. Lo statuto può tuttavia prevedere che in talune materie decida il Presidente da solo o che il Presidente abbia diritto di veto.

LA RAPPRESENTANZA NEI CONFRONTI DEI TERZI

Se nulla è espressamente stabilito, la società è rappresentata congiuntamente da parte di tutti i membri del consiglio di amministrazione; lo statuto può però prevedere che, per determinati negozi giuridici, la rappresentanza della società spetti ai singoli membri del consiglio di amministrazione. La tipologia di rappresentanza e l'eventuale modifica della stessa, deve essere registrata presso il Registro delle Imprese.

IL CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE DI CONCERTO CON ALTRI ORGANI

Il bilancio di fine esercizio e la nota integrativa, devono essere redatti dal consiglio d'amministrazione, verificati ed accertati dal revisore dei conti, verificati ed eventualmente approvati dal consiglio di controllo; a meno che il consiglio d'amministrazione ed il consiglio di controllo non stabiliscano congiuntamente che il bilancio deve essere approvato dall'assemblea generale. L'assemblea generale, che solitamente è vincolata al bilancio così come approvato dal consiglio di controllo, decide solo sulla distribuzione dell'eventuale utile di bilancio (l'assemblea può evitare l'eventuale distribuzione degli utili da bilancio in modo parziale o totale, quando ciò sia previsto dallo statuto).

L'assemblea generale decide, inoltre, l'eventuale scarico di responsabilità dei membri del consiglio d'amministrazione e del consiglio di controllo.

Compravendita di partecipazioni; compravendita di aziende; compravendita di immobili o la costituzione di oneri reali su immobili, a meno che ciò non rappresenti l'ordinaria attività della società etc., è necessaria la preventiva approvazione del consiglio di controllo. Nel caso in cui il consiglio d'amministrazione svolga tali affari senza l'approvazione del consiglio di controllo o contro il volere dello stesso, quei negozi giuridici saranno validi nei confronti dei terzi in buona fede, ma il consiglio d'amministrazione può essere costretto al risarcimento del danno.

E' necessaria la preventiva autorizzazione dell'assemblea generale invece per fusioni, affitti d'azienda, emissione di obbligazioni. Compravendita di partecipazioni; compravendita di aziende; compravendita di immobili o la costituzione di oneri reali su immobili, a meno che ciò non rappresenti l'ordinaria attività della società. Nel caso in cui il consiglio d'amministrazione svolga tali affari senza l'approvazione del consiglio di controllo o contro il volere dello stesso, anche in questi casi i negozi giuridici saranno validi nei confronti dei terzi in buona fede, ma il consiglio d'amministrazione può essere costretto al risarcimento del danno.

Ai membri del consiglio di amministrazione è fatto obbligo di riservatezza su tutto ciò che riguarda la società. L'obbligo continua anche dopo la cessazione della loro funzione, ed il divieto di concorrenza è molto rigido.

LA RESPONSABILITA' DEL CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE

I componenti il consiglio d'amministrazione devono agire con la diligenza del buon padre di famiglia e ri-

spondono dei danni che causano alla società (al riguardo, vige l'inversione dell'onere della prova).

La normativa sottolinea fra gli altri, i seguenti casi di responsabilità del consiglio d'amministrazione: restituzione illecita di riserve, distribuzione illecita di dividendi, distribuzione illecita del patrimonio societario, emissione di azioni prima della loro completa liberazione.

La responsabilità dei membri del consiglio d'amministrazione sussiste, internamente nei confronti della società; esternamente nei confronti dei creditori della stessa, quando questi non riescano ad ottenere il soddisfacimento delle proprie pretese da parte della società per inadempienze del consiglio d'amministrazione.

Ci sono vari gradi di responsabilità. Se è coperta da una precedente decisione dell'assemblea generale, viene meno la responsabilità interna del consiglio d'amministrazione nei confronti della società, ma non la responsabilità esterna nei confronti dei creditori.

L'obbligo risarcitorio non viene meno però, quando l'azione è stata approvata dal consiglio di controllo.

IL CONSIGLIO DI CONTROLLO

Il consiglio di controllo deve essere costituito da almeno tre membri (persone fisiche) oltre agli eventuali rappresentanti dei dipendenti. Lo statuto può prevedere un numero superiore di membri (al massimo 20). E' stabilito, inoltre, che una persona fisica non può avere più di 10 mandati contemporaneamente in relazione ad altre SPA o SRL.

NOMINA DEI MEMBRI DEL CONSIGLIO DI CONTROLLO

La nomina dei componenti il consiglio di controllo può avvenire:

(i) da parte dei soci fondatori (primo Consiglio di Controllo);

(ii) da parte dell'Assemblea Generale (caso normale); da parte di determinati azionisti.

(iii) lo statuto può concedere il diritto di nominare uno o più membri del consiglio di controllo a determinati azionisti fino ad un massimo della metà dei membri del consiglio di controllo (nelle S.p.A. quotate in borsa fino al massimo di 1/3). I titolari di tale diritto hanno in questo caso anche il diritto alla revoca dei membri nominati; il diritto spetta anche ad una minoranza di soci che rappresenti almeno il 10% del capitale sociale, se sussiste giusta causa;

(iv) La nomina da parte del Tribunale avviene invece quando il consiglio di controllo, per un periodo superiore a 3 mesi, non ha il numero necessario di membri per poter deliberare; è richiesta dal consiglio di amministrazione, da un membro del consiglio di controllo o da un azionista.

(v) La nomina da parte del consiglio dei lavoratori si ha in base al principio del tripartitismo; cioè per ogni due consiglieri di controllo nominati dalla società deve esserne nominato uno dal consiglio dei lavoratori. In caso di numero pari di nominati, il consiglio dei lavoratori ha diritto di nominarne un altro.

La durata del mandato dei componenti il consiglio di controllo è stabilita in modo funzionale. Di norma il mandato dura per un periodo massimo di 5-6 anni.

Una revoca anticipata è possibile tramite votazione a maggioranza dei tre quarti dei voti espressi in assemblea generale.

I COMPITI DEL CONSIGLIO DI CONTROLLO

- Nominare un presidente e almeno un suo rappresentante, e queste persone devono essere registrate presso il Registro delle Imprese.

- Il presidente è a capo delle assemblee del consiglio di controllo e delle riunioni generali.

- Le assemblee del consiglio di controllo devono essere tenute almeno quattro volte l'anno; inoltre il presidente è tenuto a convocare immediatamente un'assemblea del consiglio di controllo in caso di richiesta da parte di un componente il consiglio di controllo o il consiglio d'amministrazione.

- Le delibere del consiglio di controllo vengono adottate secondo il principio di maggioranza; e se i membri

Le società austriache

SEGUE DA PAGINA 11

concordano, è possibile l'adozione con una delibera in forma scritta. Il principio di maggioranza vale anche per le delibere in forma telefonica o similare - Le assemblee del consiglio di controllo possono validamente deliberare quando sono presenti almeno tre componenti, o con un numero diverso se previsto dallo statuto.

I compiti principali del consiglio di controllo sono: (i) il monitoraggio dell'operato del consiglio d'amministrazione, ed il consiglio d'amministrazione ha l'obbligo di presentare al consiglio di controllo un report trimestrale sull'andamento degli affari ed una annuale sulle principali questioni della futura politica gestionale. Il consiglio d'amministrazione ha l'obbligo di relazione nei confronti del consiglio di controllo nei casi di eventi di notevole importanza per l'economia della SPA.

- (ii) Il controllo dei libri contabili della SPA;
- (iii) L'approvazione preventiva per determinati affari della società, ad es. la compravendita di partecipazioni, la compravendita e la cessazione di rami d'azienda, la compravendita e la costituzione di gravami su beni immobili, l'apertura e la chiusura di succursali, gli investimenti superiori ad un determinato valore, la fissazione dei principi generali della politica gestionale.
- (iv) La convocazione dell'assemblea generale ogni qualvolta ciò sia necessario per gli interessi della società.
- (v) La verifica e l'approvazione del bilancio di fine esercizio e della nota integrativa; e a questo riguardo, il consiglio di controllo deve presentare un rapporto alla assemblea generale;
- (vi) L'avvio di procedimenti giudiziari e conclusione di negozi giuridici con il consiglio d'amministrazione (come funzione di rappresentanza).

L'ASSEMBLEA GENERALE

L'assemblea generale è l'organo che rappresenta direttamente gli azionisti.

Il cambiamento entrato in vigore a partire dall'1.08.2009, è l'introduzione della possibilità di deliberare non solo con il metodo della consultazione scritta, ma anche tramite teleconferenza, video-conferenza ovvero altra modalità di collegamento elettronico. E lo Statuto può anche stabilire che, parallelamente all'assemblea dei soci tenuta presso un luogo nella Repubblica d'Austria, un gruppo di soci possa riunirsi anche all'estero, collegandosi agli altri tramite satellite.

LE TIPOLOGIE DI ASSEMBLEE

L'assemblea generale ordinaria, deve essere tenuta una volta all'anno per deliberare sulla distribuzione degli utili e sullo scarico di responsabilità dei membri del consiglio di amministrazione e di controllo.

Talvolta è previsto che tale assemblea deve essere tenuta entro i primi otto mesi dell'esercizio successivo. L'assemblea generale straordinaria: deve essere convocata in tutti gli altri casi previsti dalla Legge. Sono autorizzati alla convocazione dell'assemblea generale:

- (i) il consiglio di amministrazione per le assemblee generali ordinarie, per le assemblee straordinarie in caso di perdite pari alla metà del capitale sociale o su richiesta di una minoranza degli azionisti (normativamente è prevista una minoranza che rappresenti almeno il 5% del capitale sociale ma è stabilito che tale minoranza possa essere determinata anche diversamente dallo Statuto);
 - (ii) il consiglio di controllo, ogni qualvolta ciò sia necessario nell'interesse della società;
 - (iii) i soggetti autorizzati allo scopo dallo statuto;
 - (iv) il Tribunale competente, in caso di inerzia del consiglio d'amministrazione o del consiglio di controllo.
- Il procedimento della convocazione dell'assemblea generale avviene con:

- la pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale.

Se nella SPA sussistono solo azioni nominative, lo statuto può prevedere che la convocazione avvenga tramite lettera raccomandata. In tale caso, il giorno dell'invio della convocazione vale quale giorno per la pubblicazione della convocazione.

Dall'1.08.2009:

- la possibilità che gli azionisti comunichino alla società il loro indirizzo di posta elettronica e che la convocazione avvenga per tale tramite;

- il prolungamento dei termini di convocazione, per dare l'opportunità agli azionisti di prepararsi più consapevolmente sui temi all'ordine del giorno.

La convocazione deve essere resa pubblica al più tardi entro il ventottesimo giorno prima dell'assemblea generale ordinaria, quindi al più tardi entro il ventunesimo giorno prima dell'assemblea generale, a meno che lo statuto non preveda termini più lunghi.

La convocazione ha lo scopo di indicare agli azionisti l'ordine del giorno.

Su richiesta di una minoranza di soci che rappresenti almeno il 5% del capitale sociale, devono essere aggiunti altri temi all'ordine del giorno.

Se non viene data la prescritta pubblicità alla convocazione dell'assemblea generale, le delibere eventualmente adottate sono ritenute nulle, ma non possono più essere impugnate dall'azionista che, pur non essendo stato convocato, abbia partecipato all'assemblea, autorizzando l'adozione della delibera.

IL FUNZIONAMENTO DELL'ASSEMBLEA GENERALE

La direzione delle assemblee generali viene assunta dal presidente del consiglio di controllo o dai suoi rappresentanti. Egli fa votare sui termini all'ordine del giorno, accerta i risultati della votazione e proclama le delibere adottate.

L'assemblea generale, in mancanza di divergenti disposizioni di legge o dello statuto ha la facoltà di deliberare se vi partecipa almeno un socio, o un suo rappresentante, che abbia diritto di voto.

Per quanto concerne il quorum deliberativo, in mancanza di divergente disposizione normativa o statutaria, l'assemblea generale delibera a maggioranza semplice dei voti espressi. Per le delibere assembleari è necessario che venga redatto apposito verbale da un Notaio. Le delibere non debitamente protocollate non sono ritenute valide.

Il verbale deve essere depositato presso il Registro delle Imprese. Tutti gli azionisti, anche i titolari di azioni privilegiate senza diritto di voto, hanno diritto a partecipare alle assemblee, ed il presupposto per la partecipazione è il possesso del titolo azionario per le azioni al portatore, mentre per le azioni nominative lo è la registrazione al libro dei soci.

Tutti i membri del consiglio di amministrazione e del consiglio di controllo, hanno diritto di partecipare alle assemblee. Gli azionisti che sono al contempo membri di un organo della SPA hanno di norma diritto di voto. L'esercizio di quest'ultimo viene negato solo in particolari casi di conflitto.

Ad esempio, il caso in cui un azionista sia anche membro del consiglio di amministrazione e l'assemblea generale debba deliberare lo scarico di responsabilità relativo proprio a quel membro dell'organo.

I principali ambiti nei quali, secondo la Legge sulle SPA, l'assemblea generale deve deliberare sono:

- 1) la distribuzione degli utili e lo scarico di responsabilità dei membri del consiglio di amministrazione e del consiglio di controllo;
- 2) l'eventuale precisazione del bilancio di fine esercizio (se ciò non avviene già da parte del consiglio di controllo);
- 3) la nomina dei membri del consiglio di controllo e del revisore;
- 4) la delibera sulle questioni sottoposte all'attenzione della assemblea generale da parte del consiglio d'amministrazione o del consiglio di controllo;
- 5) le modifiche allo statuto;
- 6) la richiesta di risarcimento danni nei confronti di consiglio di amministrazione e del consiglio di controllo.

I REVISORI DEI CONTI

Ogni SPA deve avere almeno uno o più revisori dei conti, nominati dall'assemblea generale su proposta

del consiglio di controllo.

I revisori dei conti, per il primo bilancio di esercizio, sono nominati dai soci fondatori.

Il rapporto contrattuale fra i revisori e la società è di norma un contratto di prestazione d'opera.

Ai sensi degli artt. 268 e 269 del Codice dell'Impresa è necessario che il revisore verifichi il bilancio di fine esercizio e la nota integrativa, oltre alla regolarità della tenuta della contabilità. La revisione si deve estendere alla conformità della gestione contabile al dettato normativo ed alle disposizioni statutarie.

Al termine della sua attività, il revisore deve redigere e presentare al consiglio d'amministrazione ed al consiglio di controllo un rapporto di verifica scritto ed il certificato di revisione.

IL DIRITTO DI ESCLUSIONE

Come nel caso delle SRL, anche per le SPA, a partire dal 20.05.2006, è possibile l'esclusione dei soci di minoranza ai sensi della Legge di Esclusione.

Se lo statuto nulla precisa al riguardo, il socio di maggioranza che detenga azioni che rappresentino almeno il 90% del capitale sociale, può chiedere che l'assemblea generale deliberi la cessione delle azioni dei restanti soci al socio di maggioranza, dietro pagamento da parte di quest'ultimo di una sorta di "buona uscita".

IDIRITTI DEGLI AZIONISTI

Diritti patrimoniali

Salvo quanto diversamente stabilito dallo statuto, i dividendi vengono distribuiti proporzionalmente alle quote di capitale sociale. Se lo statuto nulla prevede al riguardo, l'obbligo è di distribuire l'intero utile.

E' prevista la possibilità che il consiglio di amministrazione, con il consenso del consiglio di controllo, possa pagare agli azionisti, nel corso della seconda metà dell'esercizio, un acconto sui dividendi maturandi, fino a metà dell'ammontare della media dei dividendi annuali maturati nei tre anni precedenti, se il pagamento risulti possibile dal bilancio provvisorio redatto; e la ripartizione dei ricavi da liquidazione.

Diritti amministrativi degli azionisti.

Gli azionisti hanno il diritto alla partecipazione alle assemblee generali ed all'esercizio del diritto di voto, ad eccezione dei casi in cui tali diritti non sussistono; il diritto a dare evidenza nel verbale assembleare di un'eventuale obiezione all'adozione di una delibera; il diritto ad impugnare le delibere assembleari; il diritto ad ottenere, nel corso delle assemblee generali, informazioni sulla società necessarie per una piena comprensione dell'ordine del giorno.

IL PROCEDIMENTO DI LIQUIDAZIONE DELLA SPA

I motivi per procedere alla liquidazione possono essere:

- 1) il decorso del termine, in caso di società costituita a tempo determinato;
- 2) un'apposita delibera dell'assemblea generale;
- 3) l'apertura di un procedimento fallimentare contro la SPA o il rigetto dell'istanza di fallimento dovuto a mancanza di massa;
- 4) la nullità della società dichiarata a seguito del radicamento di un procedimento giudiziario; le altre cause previste dallo statuto.

IL LIQUIDATORI

Di norma i liquidatori sono i membri del consiglio di amministrazione, se nulla di diverso è stabilito dallo statuto o dalla delibera dell'assemblea generale.

Per la ripartizione del patrimonio i liquidatori devono pubblicare tre volte sulla Gazzetta Ufficiale una comunicazione rivolta ai creditori della società, ed ai creditori viene richiesto di comunicare alla società l'ammontare dei loro crediti.

Dopo la soddisfazione dei creditori societari, se resta del patrimonio disponibile, lo stesso patrimonio può essere ripartito fra gli azionisti pro quota. Tale ripartizione, però, non può avvenire prima che sia trascorso un anno dall'ultima pubblicazione della comunicazione ai creditori nella Gazzetta Ufficiale.

Tutti i regolamenti ed articoli sopra citati sono stati estrapolati da leggi e regolamenti sulle Spa, dagli articoli del Codice dell'Impresa e dallo Statuto dei lavoratori.

NORME E TRIBUTI

RW: le modifiche apportate dalla Legge europea 2013

ELISA NADALINI

Praticante Ordine di Udine

A seguito della Legge europea 2013, il modulo RW per il monitoraggio fiscale delle attività finanziarie e degli investimenti all'estero è ora semplificato, e le novità avranno effetto da UNICO 2014: sanzioni ridotte, eliminazione delle sezioni I e III, più informazioni sul titolare effettivo.

Esonero dalla compilazione del quadro RW per il contribuente italiano che detiene attività finanziarie e/o patrimoniali all'estero per il tramite di una società fiduciaria italiana. Sono queste le principali novità che porta con sé l'articolo 9 della legge 97/2013 (cosiddetta "Legge Europea 2013"), entrata in vigore il 4 settembre scorso e, con la quale, sono state apportate significative modifiche ed integrazioni al Decreto Legge 167 del 28 giugno 1990 recante la disciplina in materia di monitoraggio fiscale

L'obbligo di compilazione del quadro RW allegato alla dichiarazione dei redditi, da parte dei soggetti (persone fisiche, enti non commerciali, società semplici ed equiparate) fiscalmente residenti in Italia, è stato introdotto a seguito del **D.L. n. 167/1990** e consente all'Amministrazione Finanziaria di effettuare il c.d. "monitoraggio fiscale" sugli investimenti e sulle attività finanziarie detenute all'estero da soggetti residenti fiscalmente in Italia (persone fisiche, enti non commerciali e società semplici ed equiparate). Tale "monitoraggio fiscale" si estrinseca nella compilazione del quadro RW, nel cui interno devono essere comunicati tutti i movimenti verso l'estero, dall'estero ed estero su estero (i "flussi") ma anche la situazione degli investimenti alla data del 31 dicembre di ogni anno (le "consistenze").

Il quadro RW assolve esclusivamente una funzione informativa, non avendo finalità di calcolo del reddito imponibile né di liquidazione delle imposte.

Con l'approvazione in via definitiva della Legge Europea 2013, il legislatore ha apportato significative modifiche alla disciplina del monitoraggio fiscale e di conseguenza alla struttura del modulo RW ed alle relative regole di compilazione. L'intervento normativo è stato effettuato in conseguenza della procedura d'infrazione attivata dalla Commissione UE¹ nei confronti dell'Italia, con cui si contestava la sproporzione delle sanzioni previste in caso di violazioni relative alla compilazione del RW.

Chi ha presentato nel 2013 la dichiarazione dei redditi ed ha compilato il **modulo RW** non ha dovuto tenere conto delle **modifiche apportate dalla Legge n. 97/2013**. Le novità si applicheranno, infatti, solo a partire dal prossimo anno e, quindi, **da UNICO 2014** (periodo d'imposta 2013).

Le novità apportate dalla Legge europea 2013

L'art. 9 della c.d. Legge Europea 2013 (Legge n. 97 del 06.08.2013, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 194 del 20.08.2013 ed in vigore dal 4 settembre scorso) ha modificato notevolmente l'obbligo di compilazione del modulo RW ai fini del monitoraggio fiscale, riscrivendo alcuni articoli del D.L. n. 167/1990 che introduceva l'obbligo di compilazione del quadro RW.

Il sopracitato articolo 9 modifica in più parti le vecchie disposizioni contenute nel D.L. 167/90 prevedendo in primo luogo l'eliminazione, nel Quadro RW della dichiarazione dei redditi, della Sezione I relativa ai trasferimenti da o verso l'estero di denaro, certificati di serie o di massa o titoli attraverso non residenti, per cause diverse dagli investimenti esteri e dalle attività estere di natura finanziaria e della Sezione III relativa ai trasferimenti da, verso e sull'estero che hanno interessato gli investimenti all'estero ovvero le attività estere di natura finanziaria.

In particolare per individuare le attività e gli investimenti esteri da dichiarare nel modulo RW ai fini del monitoraggio fiscale, non va più fatto riferimento alla situazione al 31 dicembre, ma alla situazione verificatasi nel corso dell'anno (pertanto, sono oggetto di monitoraggio fiscale anche gli investimenti e le attività detenute durante l'anno la cui disponibilità è venuta meno al 31 dicembre) e senza più considerare la soglia di Euro 10.000. La "Legge Europea 2013" ha infatti eliminato la soglia di Euro 10.000 sotto la quale non veniva richiesta alcuna comunicazione. Pertanto, l'attività di monitoraggio fiscale riguarda ora tutte le attività o investimenti detenuti all'estero a prescindere dal relativo ammontare.

Per quanto riguarda i criteri di valorizzazione si deve far riferimento ai criteri utilizzati per la determinazione della base imponibile dell'Ivie e dell'Ivafe, anche se non dovuta. La pretesa che siano indicate i valori delle singole attività detenute all'estero all'inizio e alla fine della detenzione e il relativo periodo di possesso, comporta che se un contribuente ha un dossier titoli molto movimentato deve

valorizzare ogni acquisto o sottoscrizione e ogni vendita o rimborso, e nel caso in cui uno stesso titolo sia acquistato e venduto più volte durante l'anno dovrà essere stabilito un criterio di stratificazione (Lifo, Fifo, Medio ponderato). Lo stesso vale per i crediti², e dunque attività finanziarie suscettibili di produrre redditi imponibili in Italia: anch'essi sono da evidenziare nel quadro RW e anche per loro dovrà essere stabilito per la loro valorizzazione un criterio di stratificazione (Lifo, Fifo, Medio ponderato).

Restano esenti dalla compilazione del quadro RW le attività finanziarie e patrimoniali affidate in gestione o amministrazione agli intermediari residenti³ ed i contratti comunque conclusi attraverso il loro intervento, qualora i flussi finanziari ed i redditi derivanti siano stati assoggettati a ritenuta o imposta sostitutiva dagli intermediari stessi.

La "Legge Europea 2013" ha notevolmente alleggerito l'apparato sanzionatorio previsto in materia di monitoraggio fiscale. Nello specifico, la violazione dell'obbligo di dichiarazione delle attività detenute all'estero è ora punita con una sanzione amministrativa pecuniaria dal 3% al 15% dell'ammontare degli importi non dichiarati (in luogo di una sanzione dal 10% al 50%); laddove tali attività siano detenute in Stati o territori considerati a fiscalità privilegiata, la violazione viene punita con una sanzione che va dal 6% al 30% degli importi non dichiarati.

Nel caso di dichiarazione tardiva, cioè presentata entro 90 giorni dal termine, viene applicata la sola sanzione in misura fissa pari a 258 euro.

La stessa sanzione trova applicazione anche nel caso di presentazione della dichiarazione integrativa. Prima della Legge Europea 2013, invece, le sanzioni erano molto più elevate in quanto andavano dal 10% al 50% di quanto non dichiarato, oltre alla confisca di beni di corrispondente valore.

La Legge Europea 2013 ha introdotto anche nuovi e rilevanti obblighi in capo alle banche e agli intermediari finanziari.

Il nuovo impianto normativo prevede che gli operatori finanziari dovranno comunicare all'Agenzia delle Entrate i flussi transfrontalieri di valore pari o superiore a 15.000 euro relativi ad operazioni eseguite per conto o a favore di persone fisiche, enti non commerciali, società semplici e associazioni ad esse equiparate, sia residenti che non residenti. Ai fini del superamento della soglia di 15.000 euro si computano anche le cosiddette operazioni frazionate.

La Legge Europea 2013 ha introdotto anche la previsione che i redditi derivanti dagli investimenti esteri e dalle attività di natura finanziaria siano in ogni caso assoggettati a ritenuta o ad imposta sostitutiva⁴ dagli intermediari residenti ai quali gli investimenti e le attività sono affidate in gestione, custodia o amministrazione o nei casi in cui questi intervengano nella riscossione dei relativi flussi finanziari e dei redditi. Con il provvedimento del 19.2.2014 n. 24663 l'Agenzia delle Entrate ha però differito, dal 01.01.2014 al 01.07.2014, l'entrata in vigore della ritenuta d'acconto applicabile sui redditi di fonte estera e sui redditi di capitale e successivamente il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha dichiarato che è stata predisposta per la menzionata ritenuta alla fonte una norma di abrogazione in considerazione dei nuovi standard per lo scambio di informazioni a livello internazionale.

La ritenuta avrebbe dovuto trovare applicazione a titolo d'imposta del 20% per le categorie di redditi che sconterebbero tale imposizione se percepiti in Italia; a titolo d'acconto con aliquota del 20%, per i redditi di capitale derivanti da mutui, depositi

SEGUE A PAGINA 14

¹ Caso EU Pilot 1711/11/TAXU

² Ad esempio l'ipotesi in cui il contribuente provvede all'invio di fondi finalizzati alla successiva acquisizione all'estero di un bene come un immobile.

³ Non vi rientrano le società fiduciarie che non svolgono attività di intermediazione e che quindi non sono iscritte all'albo degli intermediari finanziari.

⁴ Fatta salva l'ipotesi di esistenza di una convenzione tra Stati che stabilisca diversamente, regola generale è la tassazione nel paese del percettore.

RW: le modifiche apportate dalla Legge europea 2013

SEGUE DA PAGINA 13

e conti correnti, diversi da quelli bancari nonché per i redditi di capitale indicati nelle lettere c), d) ed h), dell'articolo 44 del TUIR⁵; a titolo d'acconto con aliquota del 20%, per i redditi diversi derivanti dagli investimenti esteri e dalle attività finanziarie che concorrono a formare il reddito complessivo del percipiente.

Per tali redditi sarà nuovamente obbligatoria la compilazione del quadro RW, al fine di segnalare le attività finanziarie estere che hanno generato redditi imponibili in Italia, sui quali non è stata effettuata alcuna ritenuta alla fonte.

La Legge Europea 2013 ha modificato anche il quadro sanzionatorio previsto a carico degli intermediari in relazione all'eventuale violazione degli obblighi di trasmissione posti a carico dalla normativa. In particolare, si applicherà la sanzione pecuniaria dal 10 al 25% dell'importo dell'operazione non segnalata mentre la previgente normativa prevedeva la sanzione amministrativa del 25%.

Il nuovo dettato normativo prevede inoltre che l'Ufficio specializzato nelle indagini finanziarie internazionali (Ucifi) dell'Agenzia delle Entrate ed i reparti speciali della Guardia di Finanza⁶, potranno richiedere: agli intermediari di fornire evidenza, per un determinato arco temporale, delle operazioni intercorse con l'estero e rilevate nell'Archivio Unico Informatico⁷. Questa richiesta potrà essere formulata anche per masse di contribuenti⁸. L'Ucifi ed i reparti speciali della Guardia di Finanza potranno richiedere inoltre a tutti coloro che sono destinatari degli adempimenti previsti dalla legge anticiclaggio (incluso quindi i professionisti), l'identità dei beneficiari effettivi con riferimento a particolari transazioni con l'estero.

Estensione dell'obbligo di comunicazione ai titolari "effettivi"

I soggetti obbligati al monitoraggio fiscale sono le persone fisiche, gli enti non commerciali e le società semplici e i soggetti equiparati, residenti nel territorio dello Stato. In tale ambito soggettivo sono comprese le persone fisiche titolari di reddito d'impresa o di lavoro autonomo. Pertanto l'obbligo di dichiarazione sussiste, indipendentemente dal tipo di contabilità adottata, anche nel caso in cui le operazioni siano poste in essere dagli interessati in qualità di esercenti attività commerciali o professionali e nonostante essi siano soggetti a tutti gli obblighi di tenuta e conservazione delle scritture contabili previsti dalle norme fiscali.

I contribuenti residenti, rientranti nell'ambito soggettivo del monitoraggio fiscale, sono quindi tenuti agli obblighi dichiarativi nell'ipotesi di detenzione di attività, finanziarie e patrimoniali, a titolo di proprietà o di altro diritto reale, indipendentemente dalle modalità della loro acquisizione e quindi anche se pervengono da eredità o donazioni.

Qualora sul bene sussistano più diritti reali, ad esempio, nuda proprietà e usufrutto, sono tenuti all'effettuazione di tale adempimento sia il titolare del diritto di usufrutto sia il titolare della nuda proprietà. Il monitoraggio ora interessa anche coloro che, pur non essendo possessori diretti degli investimenti e delle attività estere di natura finanziaria, ne siano i "titolari effettivi".

Secondo la giurisprudenza, sono tenuti agli obblighi di monitoraggio non solo i titolari delle attività detenute all'estero, ma anche coloro che ne hanno la disponibilità o la possibilità di movimentazione⁹.

Qualora un soggetto residente abbia la delega al prelievo su un conto corrente estero è tenuto alla compilazione del quadro RW, salvo che non si tratti di mera delega ad operare per conto dell'intestatario. Nel caso di conto corrente estero intestato ad un soggetto residente sul quale vi è la delega di firma (delega al prelievo e non soltanto di una mera delega ad operare per conto dell'intestatario) di un altro soggetto residente, anche il delegato è tenuto alla compilazione del quadro RW per l'indicazione dell'intera consistenza del conto corrente detenuto all'estero.

Diversamente gli amministratori con potere di firma sui conti correnti della società in uno Stato estero, che non siano beneficiari (ossia possessori) dei relativi redditi, non devono compilare, relativamente a dette consistenze, il quadro RW della propria dichiarazione dei redditi: la *ratio* delle norme sul monitoraggio fiscale presuppone infatti una relazione giuridica (intestazione delle somme) o di fatto (possesso o detenzione) tra soggetto e disponibilità estere che non si esaurisce nella semplice possibilità di disporre delle relative somme attraverso prelievi o versamenti.

Diverso il caso dell'amministratore delegato ad operare sul conto corrente estero per conto della società residente in Italia: l'amministratore persona fisica, in quanto

delegato meramente ad operare sul conto corrente estero della società per conto della stessa, non sarà tenuto ad indicare, nel quadro RW della propria dichiarazione, anche le somme depositate sul conto intestato alla società.

L'obbligo di compilazione del quadro RW sussiste non soltanto nel caso di possesso diretto delle attività da parte del contribuente, ma anche nel caso in cui le attività siano possedute per il tramite di interposta persona. E' il caso dei soggetti che hanno l'effettiva disponibilità di attività finanziarie e patrimoniali "formalmente" intestate ad un trust (sia esso residente che non residente).

Stante le novità legislative introdotte dalla legge 6 agosto 2013 all'art. 9 comma 1, il contribuente persona fisica, ente non commerciale o società semplice deve dichiarare non solo quale diretto possessore, ma anche come "titolare effettivo" ai fini della legge 231/2007, gli investimenti e le attività finanziarie detenuti all'estero e tale obbligo viene previsto per gli attivi detenuti nell'anno, qualsiasi sia l'importo. Al fine di individuare il "titolare effettivo" la definizione fornita dall'art. 2 dell'"Allegato tecnico" del D.Lgs. 231/2007, secondo cui "è titolare effettivo nel caso di società la persona fisica, o le persone fisiche, che, possiedano o controllano un'entità giuridica, attraverso il possesso o il controllo diretto o indiretto di una percentuale sufficiente delle partecipazioni al capitale sociale o dei diritti di voto in seno a tale entità giuridica, anche tramite azioni al portatore, purché non si tratti di una società ammessa alla quotazione su un mercato regolamentato e sottoposta a obblighi di comunicazione conformi alla normativa comunitaria o a standard internazionali equivalenti; tale criterio si ritiene soddisfatto ove la percentuale corrisponda al 25% più uno di partecipazione al capitale sociale. Sempre nel caso di società è titolare effettivo la persona fisica (o le persone fisiche) che esercitano in altro modo il controllo sulla direzione di un'entità giuridica."

Nel caso di fondazioni, trust che amministrano e distribuiscono fondi è titolare effettivo, se i futuri beneficiari sono già stati determinati, la persona fisica o le persone fisiche beneficiarie del 25% o più del patrimonio di un'entità giuridica; la persona fisica o le persone fisiche che esercitano un controllo sul 25 per cento o più del patrimonio di un'entità giuridica; se invece le persone che beneficiano dell'entità giuridica non sono ancora state determinate, è titolare effettivo la categoria di persone nel cui interesse principale è istituita o agisce l'entità giuridica.

La previsione interessa direttamente i Titolari Effettivi dei Trusts e gli stessi Trustee, sia interni che esteri.

Se esaminiamo con più attenzione la norma, si rileva che si applicherebbe non solo ai beni all'estero di proprietà diretta del Trust, ma anche a quelli detenuti attraverso società a cui il Trust partecipasse, e di tutte le società da queste controllate seguendo la catena del controllo fino all'ultima entità, secondo la logica di individuazione del "titolari effettivo" che risale la catena di controllo societaria nella direzione inversa. Se il Trust è residente all'estero e detiene all'estero un conto corrente non deve effettuare nessuna segnalazione non essendo residente. Se però i beneficiari sono residenti in Italia e sono titolari di una quota superiore al 25% del Trust, questi dovranno effettuare la segnalazione e compilare il modello RW.

Se invece un Trustee italiano detiene per conto proprio un conto corrente all'estero, il Trust residente essendo assimilato ad un ente non commerciale dovrà segnalare quanto detenuto nel conto corrente estero nel quadro RW. Tale segnalazione dovrà però essere effettuata anche dai beneficiari del Trust titolari di una quota maggiore al 25% qualora il Trustee detenga per conto del beneficiario un conto corrente all'estero. Si hanno i noti e ricorrenti problemi di individuazione del titolare effettivo nei casi di: beneficiari *vested versus contingent*¹⁰, beneficiari non individuati, beneficiari non nominati, trusts di scopo, beneficiari inconsapevoli.

Appare infatti acclarato che il beneficiario individuato e *vested*, sia titolare effettivo del Trust qualora i suoi diritti riguardino il 25% o più del patrimonio (o meglio del capitale - *principal*) del Trust, a nulla rilevando i beneficiari del reddito nell'individuazione del Titolare Effettivo.

Se, viceversa il beneficiario non sia *vested*, quindi sia *contingent* non può essere considerato Titolare Effettivo a prescindere dal capitale che potrebbe eventualmente essergli assegnato essendo portatore di mere aspettative ed il suo diritto a ricevere i beni potrebbe non sorgere mai. Nella stessa posizione di soggetti che non sono Titolari Effettivi possiamo classificare i beneficiari non individuati.

Se invece il beneficiario non è nominato, ma la persona o le persone sono univocamente individuabili, si ricade nei casi precedenti. E' l'ipotesi in cui i beneficiari siano individuati in una categoria di persone; le singole persone che esistono ed appartengono in quel determinato momento alla categoria (beneficiari attuali) saranno così individuate singolarmente e nominativamente.

In conclusione, la nuova normativa sul quadro RW interessa direttamente i beneficiari effettivi dei Trust sia interni che esteri e genera non solo oneri dichiarativi derivanti dalla complessità potenziale e dall'estensione della gamma di beni all'estero detenuti direttamente o indirettamente dal Trust.

⁵ TUIR - Art. 44 - Redditi di capitale

1. Sono redditi di capitale: (...)

c) le rendite perpetue e le prestazioni annue perpetue di cui agli articoli 1861 e 1869 del codice civile;

d) i compensi per prestazioni di fideiussione o di altra garanzia;

h) gli interessi e gli altri proventi derivanti da altri rapporti aventi per oggetto l'impiego del capitale, esclusi i rapporti attraverso cui possono essere realizzati differenziali positivi e negativi in dipendenza di un evento incerto.

⁶ Previa autorizzazione rispettivamente del direttore centrale accertamento dell'Agenzia delle Entrate o del Comandante Generale della Guardia di Finanza (ovvero autorità dallo stesso delegata) ed in deroga ad ogni attuale disposizione di legge.

⁷ Trattasi delle "operazioni di importo pari o superiore a 15.000 euro, indipendentemente dal fatto che si tratti di un'operazione unica o di più operazioni che appaiono tra di loro collegate per realizzare un'operazione frazionata ..." (art. 36, comma 1 lett. b) D.Lgs. 231/2007). In precedenza gli intermediari erano tenuti a tenere evidenza solo delle operazioni che singolarmente superavano l'importo di 10.000 euro.

⁸ Si è in attesa che l'Agenzia delle Entrate si esprima sul significato della locuzione "per masse di contribuenti".

⁹ v. sentenze della Cassazione, Sezione tributaria, dell'11 giugno 2003, n. 9320 e del 21 luglio 2010, nn. 17051 e 17052

¹⁰ I beneficiari del Fondo si dividono in beneficiari *vested*, ossia che vengono indicati nominalmente nell'atto di Trust e ottengono un diritto legale nei confronti del Trustee, attraverso il quale diventano beneficiari del reddito in Trust e/o del patrimonio alla scadenza del Trust stesso, e beneficiari *contingent* la cui posizione è legata al sopraggiungimento di una circostanza futura (ad esempio devono esser vivi al termine finale del Trust).

NORME E TRIBUTI

Lavoro autonomo occasionale. Regime tributario dei rimborsi spese

Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 49/E dell'11 luglio 2013

L'AGENZIA DELLE ENTRATE, con la Risoluzione n. 49/E dell'11 luglio 2013 (di seguito semplicemente "la Risoluzione"), ha affrontato il tema del trattamento fiscale dei rimborsi spese in presenza di prestazioni di lavoro autonomo occasionale rese a titolo gratuito.

In particolare, a seguito di interpello, è stato chiesto all'Agenzia di esprimersi in merito alla seguente fattispecie: un istituto di ricerca, invita docenti e ricercatori di altre istituzioni scientifiche a svolgere seminari scientifici (c.d. *invited speakers*); a fronte di tali prestazioni l'istituto non corrisponde ai docenti e ricercatori, che in genere non svolgono attività di lavoro autonomo abituale, alcun compenso, limitandosi al solo rimborso delle spese sostenute (viaggio, vitto e alloggio) o al sostenimento diretto delle stesse. In questo quadro, all'Amministrazione Finanziaria è stato richiesto se si debba applicare la ritenuta alla fonte prevista dall'art. 25 del D.P.R. n. 600/1973, sia nell'ipotesi di rimborso analitico delle spese ai docenti e ricercatori, che nell'ipotesi di spese prepagate.

Al riguardo, la Risoluzione osserva, in via preliminare, che il trattamento tributario dei rimborsi spese varia in relazione alla natura del rapporto in base al quale sono svolte, presso l'Istituto, le varie attività dei docenti e dei ricercatori appartenenti alle altre istituzioni scientifiche.

CARLO NICOLÒ DRIGO

Ordine di Venezia

In particolare, l'Agenzia, ricorda che le norme sostanziali relative alla determinazione del reddito di lavoro autonomo e del reddito di lavoro autonomo non esercitato abitualmente fanno rientrare, in via di principio, nella nozione di *compenso* anche le somme che il lavoratore autonomo riaddebita al committente per il ristoro delle spese sostenute per l'espletamento dell'incarico¹.

Nello specifico, il TUIR prevede, (i) nel caso di attività svolta in qualità di "lavoro autonomo", all'art. 54, comma 1, che "il reddito derivante dall'esercizio di arti e professioni è costituito dalla differenza tra l'ammontare dei compensi in denaro o in natura percepiti nel periodo di imposta, anche sotto forma di partecipazione agli utili, e quello delle spese sostenute nel periodo stesso nell'esercizio dell'arte o della professione, (...)"; e, (ii) nel caso di attività svolta in qualità di lavoro autonomo occasionale, all'art. 71, comma 2, che il reddito è "costituito dalla differenza tra l'ammontare percepito nel periodo d'imposta e le spese specificamente inerenti alla loro produzione".

In altre parole, come sottolineato anche dalla stampa specializzata², finora la prassi dell'Amministrazione Finanziaria aveva ricondotto nella

nozione di compensi di lavoro autonomo professionale e di lavoro autonomo occasionale, oltre alle somme percepite come remunerazione dell'opera svolta (parcella relativa alla prestazione effettuata), anche quelle conseguite a titolo di rimborso delle spese sostenute e le spese anticipate dal committente (considerando queste ultime un reddito in natura³).

Con la Risoluzione, l'Agenzia sottolinea ora però che la determinazione del reddito di lavoro autonomo differisce da quella del reddito di lavoro autonomo occasionale per il diverso criterio di imputazione delle spese sostenute per l'espletamento dell'incarico. In particolare, mentre i redditi di lavoro autonomo abituale sono costituiti dalla differenza tra i compensi percepiti nel periodo d'imposta e le spese inerenti all'esercizio dell'arte o professione effettivamente sostenute nel periodo stesso, senza, quindi, prevedere un collegamento tra compenso e spesa sostenuta per conseguirlo, i redditi di lavoro autonomo non abituale sono, invece, determinati, proprio in ragione della loro occasionalità, tenendo conto del collegamento specifico tra compenso e spesa sostenuta per conseguirlo, in quanto deducibile nel periodo di imposta in cui sono percepiti i compensi cui dette spese si riferiscono in modo puntuale.

SEGUE A PAGINA 16

¹ Sul punto, l'Agenzia rimanda alla propria seguente documentazione di prassi: Circolare n. 1/1973, Risoluzione n. 20/1998, Circolare n. 58/2001, Risoluzione n. 69/2003 e Diretta MAP pubblicata nel giugno 2006.

² Cfr. Gianfranco Ferranti, *Il Sole 24 Ore* del 7 ottobre 2013.

³ Cfr. la suddetta Diretta MAP.

UN RICORDO DEL PROFESSOR TESSITORE

«LA MIA È STATA UNA VOCAZIONE, proprio una chiamata, quando entrai in questo mondo della ricerca e dell'insegnamento negli anni '65-'66. E ne sono talmente rimasto affascinato e coinvolto che per nulla a questo mondo avrei lasciato questo ambiente universitario di ricerca e di insegnamento». Il vigore e la passione trasparivano con forza quell'11 febbraio 2012 a Verona dalle parole del prof. Tessitore, in occasione dell'«incontro amichevole con gli allievi», come lui l'aveva definito, organizzato dall'Alvec (Associazione Laureati in Economia dell'Università di Verona), intitolato «Il valore economico di impresa: evoluzione della teoria generale e della prassi aziendale».

Il prof. Antonio Tessitore, per più di trent'anni professore di Economia Aziendale all'Università di Verona, ci ha lasciati. E' stato il professore di moltissimi noi dottori commercialisti: chi è stato suo allievo nei suoi corsi d'esame, chi ha anche avuto il piacere di essere suo tesista. Contagiosi la sua energia e il suo amore per lo studio (come non ricordare i suoi brevi, ma intensi, cenni di capo ad occhi chiusi, nel corso delle sue lezioni), aveva a cuore la nostra preparazione che, come ricordava spesso, non doveva basarsi sull'apprendimento di semplici nozioni, ma su conoscenze realmente acquisite, metabolizzate, fatte nostre e utili un domani per la costruzione di un «pensiero integrato». Voglio rendergli omaggio ricordando alcuni passi della sua lezione di quell'11 febbraio, cui ho avuto l'onore di partecipare.

LA LEZIONE VERTEVA SU UN TEMA: quali sono state le evoluzioni subite dall'Economia Aziendale dagli anni in cui noi ex studenti frequentavamo le lezioni all'Università. La risposta: «nulla è cambiato e tutto è cambiato». Tutto è cambiato perché la teoria dell'unicità di bilancio, pur nella consapevolezza dei molteplici interessi, è stata superata dall'avvento dei principi contabili internazionali, provenienti dalla cultura anglosassone, che hanno creato due sistemi paralleli: l'uno, tradizionale, basato sui principi che ci erano stati insegnati all'Università, l'altro, nuovo, basato per l'appunto sui principi internazionali.

Tutto è cambiato perché la tradizionale distinzione Zappiana fra aziende di erogazione/consumo e aziende di produzione, da noi studiata e sviluppata nelle aule universitarie, è attualmente ritenuta fuorviante in quanto ogni azienda, non profit o for profit, ha come obiettivo la generazione del valore economico.

Tutto è cambiato perché, nell'ambito delle metodologie di stima del valore, stiamo assistendo alla tendenza ad abbandonare l'impostazione europea di valutazione, ancorata alle metodologie patrimoniali, miste e reddituali, per abbracciare le

metodologie finanziarie e dei multipli, tipiche della cultura anglosassone.

Tuttavia, grazie anche alla forte insofferenza delle scuole europee, specie tedesca e francese, verso questa egemonia degli approcci anglosassoni, si è fatta strada l'idea che occorra ripartire dalle conoscenze passate per riuscire a studiare le vie di produzione e distribuzione della ricchezza; non è un caso che si parli anche di distribuzione del valore, viste le ricadute sociali che tale fenomeno comporta. Al riguardo, per approfondire lo studio della materia, il professore evidenziava come la biologia sia ormai considerata la matrice metodologica per tutte le discipline. E infatti, nell'ambito dell'Economia Aziendale, le funzioni vitali di un qualsiasi organismo possono essere ricondotte alle aziende:

- auto-conservazione: come qualsiasi organismo tende al mantenimento di una perfetta salute, così per un'azienda appare fondamentale preservare condizioni di equilibrio economico-patrimoniale;
- crescita e sviluppo: come qualsiasi organismo subisce un processo di evoluzione fisica e mentale, così un'azienda sente la necessità di una continua crescita qualitativa e quantitativa;
- riproduzione: come qualsiasi organismo tende a garantire la continuazione della specie, così un'azienda tende alla creazione di nuovi comparti aziendali.

L'azienda si contraddistingue poi da un organismo vegetale o animale in quanto organismo vitale sociale, basato sull'esistenza di relazioni. Tornando all'insofferenza verso l'egemonia della cultura anglosassone, il professore auspicava un dialogo, certo non semplice, fra la cultura anglosassone e la cultura europea, partendo proprio da un approfondimento dei processi di creazione e distribuzione del valore.

Concludo, con la citazione di Confucio fatta dal prof. Tessitore nel corso della sua lezione: «Solo chi comprende il nuovo, attraverso una attenta analisi di quanto è già noto, può considerarsi maestro». Su questa strada, tracciata da Lei, professore, continueremo: ci impegneremo ogni giorno nell'attività di ricerca e studio partendo dalle nostre radici, da quelle lezioni nelle aule dell'Università di Verona di qualche anno fa che ci hanno trasmesso la passione per l'Economia Aziendale. Grazie, prof. Tessitore, a nome di tutti i suoi ex studenti. E' stata una gioia infinita essere suoi allievi.

Andrea Cecchetto (Ordine di Vicenza)
a.cecchetto1@virgilio.it



Lavoro autonomo occasionale e rimborsi spese

SEGUE DA PAGINA 15

In altre parole, ne consegue che, **nell'ipotesi di prestazioni di lavoro autonomo occasionale per il cui svolgimento è previsto solamente il rimborso delle spese strettamente necessarie per l'esecuzione della prestazione stessa o l'anticipo delle stesse da parte del committente, si genera un reddito, derivante dal lavoro autonomo occasionale, pari a zero, anche se le spese sono sostenute in un diverso periodo d'imposta.**

Con riferimento al caso di specie, l'Amministrazione Finanziaria ritiene conseguentemente possibile per il committente non assoggettare alla ritenuta alla fonte di cui all'art. 25 del D.P.R. n. 600 del 1973 "i rimborsi spese di viaggio, vitto, e alloggio, nell'ipotesi in cui le spese stesse siano solamente quelle strettamente necessarie per lo svolgimento dei seminari, previa acquisizione dei titoli certificativi delle spese. Detta soluzione, alle medesime condizioni, trova applicazione anche nell'ipotesi in cui le spese siano direttamente sostenute dall'Istituto".

Inoltre, dal punto di vista del percipiente, viene espressamente previsto che lo stesso non debba "riportare dette somme e le corrispondenti spese nella dichiarazione dei redditi", stabilendo, quindi, la non tassabilità in capo al prestatore occasionale. La Risoluzione precisa, inoltre, che quanto affermato poc'anzi vale anche nel caso in cui gli invited speakers siano soggetti fiscalmente non residenti nel territorio dello Stato.

La "semplificazione" in parola, invece, non è applicabile quando il compenso, anche nella forma di spese rimborsate o anticipate dal committente, eccede le spese strettamente necessarie per lo svolgimento dell'attività occasionale, facendo venir meno il carattere sostanzialmente gratuito dell'attività stessa. In tal caso, secondo l'Agenzia l'intero im-

porto erogato dal committente costituirà reddito di lavoro autonomo occasionale assoggettabile a ritenuta, ai sensi del citato art. 25 del D.P.R. n. 600/1973.

In conclusione, volendo riepilogare, la "semplificazione" in parola opera a condizione che:

- le spese siano "solamente quelle strettamente necessarie" per lo svolgimento dell'attività occasionale, mentre se il compenso, "anche nella forma di spese rimborsate o anticipate dal committente", eccede tali spese viene meno il carattere gratuito della prestazione e l'intero importo erogato dal committente risulta imponibile;
- il committente acquisisca i titoli certifica-

tivi delle spese, che dovranno essere attentamente controllati per verificare la sussistenza della condizione di cui al punto precedente.

Come sottolineato anche dalla stampa specializzata, il soggetto erogante può, in ogni caso, dedurre le spese in esame secondo quanto previsto dalla disciplina delle imposte sui redditi (IRES) e dell'IRAP⁴. Tutto ciò premesso con riferimento alla fattispecie in esame, di seguito si propone un riepilogo delle principali casistiche di rimborsi spese che possono verificarsi in materia sia di prestazioni c.d. occasionali che professionali.

carlo.nicolo.drigo@gmail.com

TUTTI I CASI POSSIBILI

PRESTAZIONE OCCASIONALE GRATUITA – SPESE RIMBORSATE

Un lavoratore autonomo occasionale effettua una prestazione a titolo gratuito, in relazione alla quale riceve il solo rimborso delle spese di viaggio, vitto e alloggio sostenute.

Il rimborso non va assoggettato a ritenuta dal committente, né dichiarato dal prestatore se le spese sono strettamente necessarie per lo svolgimento della prestazione e documentate.

PRESTAZIONE PROFESSIONALE GRATUITA – SPESE RIMBORSATE

Un professionista effettua una prestazione a titolo gratuito, in relazione alla quale riceve il rimborso delle spese di viaggio, vitto e alloggio dallo stesso sostenute.

Il rimborso va assoggettato a ritenuta dal committente e va fatturato e dichiarato dal prestatore, per il quale le spese di vitto e alloggio sono deducibili per un importo non superiore al minore tra il 75% delle stesse e il 2% dei compensi.

PREST. OCCASION. GRATUITA – SPESE ANTICIPATE DAL COMMITTENTE

Il committente sostiene direttamente le spese di viaggio, vitto e alloggio in relazione a una prestazione occasionale non remunerata.

L'importo delle spese documentate e necessarie per lo svolgimento della prestazione non va assoggettato a ritenuta dal committente, né va dichiarato dal prestatore.

PREST. PROFESS. GRATUITA – SPESE ANTICIPATE DAL COMMITTENTE

Il committente sostiene direttamente le spese di viaggio, vitto e alloggio in relazione ad una prestazione professionale non remunerata.

L'importo delle spese va assoggettato a ritenuta dal committente e dichiarato dal prestatore, per il quale le spese di vitto e alloggio sono integralmente deducibili.

PRESTAZIONE OCCASIONALE REMUNERATA – SPESE RIMBORSATE

Un lavoratore autonomo occasionale riceve dal committente, per la prestazione effettuata, sia il compenso che il rimborso delle spese di viaggio, vitto e alloggio sostenute.

Il compenso e l'importo rimborsato vanno assoggettati a ritenuta dal committente e dichiarati dal prestatore. Le spese sono integralmente deducibili dal compenso in sede di dichiarazione dei redditi.

PRESTAZIONE PROFESSIONALE REMUNERATA – SPESE RIMBORSATE

Un professionista riceve dal committente sia il compenso per la prestazione effettuata che il rimborso delle spese di viaggio, vitto e alloggio sostenute.

Il compenso e il rimborso vanno assoggettati a ritenuta dal committente e dichiarati dal prestatore. Le spese di vitto e alloggio sono deducibili entro i limiti indicati in precedenza.

PREST. OCCAS. REMUNERATA – SPESE ANTICIPATE DAL COMMITTENTE

Il committente sostiene direttamente le spese di viaggio, vitto e alloggio in relazione a una prestazione occasionale remunerata.

L'importo delle spese documentate e necessarie per lo svolgimento della prestazione va assoggettato a ritenuta dal committente e dichiarato dal prestatore.

PREST. PROF. REMUNERATA – SPESE ANTICIPATE DAL COMMITTENTE

Il committente sostiene direttamente le spese di viaggio, vitto e alloggio in relazione ad una prestazione professionale remunerata.

L'importo delle spese va assoggettato a ritenuta dal committente e dichiarato dal prestatore, per il quale le spese di vitto e alloggio sono integralmente deducibili.

⁴ Tale conclusione vale, evidentemente, solamente per il caso di spese "di trasferta" anticipate dal committente a favore di lavoratori autonomo occasionali che effettuano prestazioni gratuite.

SOCIETÀ

I PATTI PARASOCIALI

I principali patti parasociali concernenti il trasferimento delle partecipazioni sociali¹

STILANDO UNA SORTA DI INDICE di questa nostra conversazione, intenderei svolgere il tema che mi è stato assegnato parlandovi:

- di clausole di gradimento;
- di clausole di prelazione;
- del tema dei divieti di vendere le partecipazioni;
- di opzioni di vendita e di acquisto;
- delle cosiddette clausole di trascinarsi;
- e, se avanza tempo, anche delle clausole di sblocco delle situazioni di stallo decisionali².

Tutto questo vorrei illustrarlo non senza avervi sottoposto alcune mie brevissime considerazioni preliminari che, in realtà, traggono spunto anche da ciò che, prima e meglio di me, ci ha raccontato il prof. De Poli.

IO NON SONO UN AMANTE dei patti parasociali. Io tendenzialmente sono un *socialista* e non un *parasocialista*. A mio modo di vedere, quindi, tutto ciò che può essere ricondotto allo Statuto della società va tolto dal parasociale e, appunto, ricondotto allo Statuto. Mi inducono in questo senso alcune annotazioni, anche banali se volete, che cerco di raccontarvi.

La prima è di tipo *strutturale*.

Esiste una definizione di patti parasociali, che non è moderna, ma risale all'anno 1942 e venne fornita da uno dei giuristi più illustri del tempo (il prof. Oppo), il quale descriveva i patti parasociali come patti privati tra soci tendenti all'adeguamento ed al superamento delle clausole statutarie. A me le conseguenze che derivano da tale definizione fanno molta paura.

E' vero, infatti, ciò che dice il prof. De Poli circa il fatto che la bontà dei patti parasociali può, talvolta, essere quella di mantenere in un alveo di riservatezza taluni accordi tra i soci. Però, è del pari vero che, raggiunto un accordo parasociale che possa potenzialmente non essere coerente con lo Statuto e gli accordi sociali, nel momento in cui qualcosa andasse storto, sicuramente nascerebbe, dal punto di vista degli attriti tra soci e della soluzione degli stessi, un problema non agevolmente superabile.

Una seconda considerazione è quella che segue.

Ha ragione il prof. De Poli quando sostiene che, tutto sommato, una definizione di patto parasociale non è necessaria; ma è altrettanto vero che la normazione di tipo casistico scelta dal nostro legislatore lascia alquanto perplessi e dà adito a numerosi dubbi (cosa succede rispetto ad una S.r.l. non capogruppo? Che cosa succede rispetto ad una società diversa dalla società per azioni non capogruppo? Ragionevolmente i patti sono validi, ma sono sottoposti o no ai limiti dell'art. 2341 c.c.? Possono durare 10 anni o 20 anni?). Un ulteriore tema cui ha fatto cenno il prof. De Poli è quello portato dalla sentenza del Tribunale di Milano che a me, per la verità, piace (cfr. Trib. Milano, 20.1.2009, in *Società*, 2009, 9, 1129).

E' pacifico, infatti, che tutto ciò che è portato nello Statuto, essendo opponibile ai terzi, tendenzialmente crea un vincolo di carattere reale.

Nel mentre, tutto ciò che è parasociale ha una valenza obbligatoria a carattere contrattuale: se viene violato tale vincolo contrattuale, nessuno può essere coartato ad eseguirlo. Vi potrà essere una richiesta di danni, si potrà chiedere una penale, però di fatto quel patto rischia di rimanere *lettera morta*.

GIULIANO PAVAN
Avvocato in Treviso

Esistono forse un paio di decisioni, peraltro di autorevoli giudici di merito, che hanno consentito l'esecuzione in forma specifica di sindacati di voto. Certamente ne parlerà il dott. Francini. Tuttavia, come giustamente osserva il prof. De Poli, si tratta di una rondine (al massimo due) che non fa primavera. Anche questo, quindi, è un elemento a mio modo di vedere di *rischio* che sconsiglia e che lascia dubbia la utilizzabilità dei patti parasociali.

Da ultimo, prima di passare al compito che mi è stato affidato, pongo l'attenzione sul testo dell'art. 2341 c.c., nella parte in cui stabilisce che i patti parasociali tali sono se servono a stabilizzare gli assetti proprietari della gestione.

Non è chiaro, invece, cosa accada se un sindacato di blocco non sia indirizzato a stabilizzare l'assetto proprietario, ma – per esempio – a vendere meglio sul mercato le partecipazioni sociali.

La Consob sostiene che, in tal caso, non si è in presenza di un patto parasociale. La stessa Consob precisa, per esempio, che quegli accordi cosiddetti di *lock-up* (ossia quegli accordi attraverso i quali, in relazione ad una quotazione, un soggetto si blocca e favorisce altri ad andare sul mercato) non rientrerebbero nei sindacati di blocco oggi normati dall'art. 2341 c.c..

A prescindere da ogni più approfondita considerazione sul punto, ribadisco quindi i miei dubbi sui patti parasociali e sui rischi di interpretazione ed esecuzione che essi pongono. Talché, tutto quello che può essere inserito nello Statuto sarei propenso, appunto, ad inserirlo nello Statuto; ciò che, invece, non posso fare statutariamente, lo regolerò in un patto parasociale. Per queste ragioni, cercherò di mettere in evidenza come, tutto sommato (almeno per quanto riguarda i limiti alla circolazione delle partecipazioni; diverso, forse, è il problema dei sindacati di voto), molte cose si possano normare nello Statuto, con maggior tranquillità per tutti.

Clausole di gradimento

Tutti loro sanno che le clausole di gradimento sono quelle clausole con le quali si pone un limite all'ingresso di un nuovo socio in società.

Il nuovo socio, che tale potenzialmente può diventare in ragione di una compravendita di una partecipazione da parte di un già socio, deve essere gradito ad un organismo sociale (al Consiglio di amministrazione, all'assemblea, ...) o, addirittura, ad un terzo.

Tradizionalmente le clausole di gradimento si distinguono tra clausole di gradimento *motivato* oppure clausole di gradimento *mero*; laddove il gradimento motivato deve esprimere una causa ragionevole, una ragione obiettiva per la quale i soci negano l'ingresso di un nuovo socio, mentre per gradimento mero si intende la situazione opposta, in cui il diniego all'ingresso nella compagine sociale non necessita di alcuna giustifica-

zione. Il tema del gradimento mero, a mio modo di vedere, merita brevissimamente di essere riassunto.

In epoca molto risalente (sto parlando di una trentina di anni fa, almeno), nessuno dubitava della liceità delle clausole di gradimento mero, perché sostanzialmente si riteneva che esse tendessero ad introdurre legittimamente un elemento di personalizzazione nella proprietà delle società di capitali.

Noi tutti sappiamo che, nelle società di persone, la cessione di una partecipazione – salvo una deroga statutaria – richiede il consenso degli altri soci (in sostanza, vige il principio unanimitario).



Tutto questo normalmente, salve le prelazioni, non succede nelle società di capitali. Soprattutto nelle società per azioni, rispetto alle quali tuttavia si riteneva lecito che i soci, nel momento in cui stilavano lo Statuto, si accordassero tra loro che l'ingresso di un nuovo socio postulava il consenso degli altri soci; così da personalizzare una società che – seppur nata come società di capitali e con una *vocazione* al mercato – tendenzialmente doveva rimanere, nelle intenzioni dei soci, a carattere personale.

Tale indirizzo muta a partire, all'incirca, dagli anni '70, quando la nostra giurisprudenza – facendo leva sulla vocazione al mercato delle società di capitali e sulla naturale tendenza alla circolazione delle azioni – inizia a censurare le clausole di gradimento, dichiarandone la nullità.

Interviene il nostro legislatore nel 1985, il quale risolve il problema stabilendo che le clausole di gradimento, nelle società per azioni, sono valide ma *inefficaci*. Ci sono mille discussioni sul significato da attribuire ad *inefficaci* però, di fatto, dal 1985 in poi, le clausole di gradimento mero, per quanto riguarda le società per azioni, sono clausole che non sono tecnicamente nulle però, in sostanza, sono inefficaci: di fatto, quindi, tutto quanto il tema del gradimento scompare dalla materia delle società per azioni. Per la verità, c'è qualcuno che si ingegna di trovare una soluzione: si registrano delle opinioni, che hanno ottenuto anche dei consensi, sul cosiddetto gradimento alla francese.

Tale nozione stava ad indicare che, pur essendo le clausole di gradimento inefficaci, questa inefficacia non

SEGUE A PAGINA 18

¹ Intervento dell'avv. Giuliano Pavan al Convegno del 13.12.2013 organizzato dalla Camera Civile Avvocati di Treviso, dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Treviso, da Unindustria Treviso. Si tratta della trascrizione di un intervento orale. L'intervento può essere considerato complementare al lavoro del collega Francini sui Patti parasociali pubblicato come inserto da *Il Commercialista Veneto* nel numero 216.

² Le clausole di sblocco, in verità, non sono state trattate, per questioni di tempo, nel corso dell'intervento orale. Le stesse, come è noto, sono volte a risolvere quelle situazioni di stallo decisionale che si verificano, ad esempio, nel caso in cui una particolare decisione necessiti, per accordo o per Statuto, di un certo *quorum* in C.d.A., ma incontri il dissenso di parte dell'organo gestorio e, quindi, non possa essere assunta. In tali situazioni, onde risolvere lo stallo, le clausole di sblocco prevedono che una delle parti litiganti esca dalla compagine sociale con dei meccanismi che possono essere i più vari (ad esempio, una gara d'asta).

I PATTI PARASOCIALI

SEGUE DA PAGINA 17

si sarebbe manifestata laddove, qualora un socio avesse venduto ad un socio sgradito, poteva scattare un meccanismo per cui l'assemblea dei soci ed il consiglio di amministrazione, negando il gradimento, si obbligavano ad acquistare quelle partecipazioni ad identiche condizioni. Proprio questo gradimento alla francese è quello che, alla fine, è stato recepito dal legislatore della Riforma del 2003, il quale non guarda più con una scure di invalidità o di inefficacia le clausole di mero gradimento, però prevede – all'art. 2355 bis c.c., per le società per azioni, ed all'art. 2469 c.c., per quanto riguarda le società a responsabilità limitata – che, nel caso di limiti di questo tipo alla circolazione delle azioni, nelle S.r.l., il socio possa recedere, nelle Società per azioni, la società debba trovare un acquirente alternativo alla partecipazione.

Per cui, di per sé, la clausola di gradimento non è invalida, salvo che, nel caso della S.r.l., agevola il recesso e, nel caso della S.p.A., obbliga chi neghi il gradimento a trovare un nuovo acquirente oppure a fare in modo che la società acconsenta un recesso oppure – attraverso il meccanismo dell'acquisto di azioni proprie – compri quelle azioni che altrimenti sarebbero state destinate al socio non gradito.

Per quanto sopra, rispetto alle clausole di gradimento, io francamente non vedo nessuna ragione al mondo (e torno al *fil rouge* che vorrà caratterizzare questa nostra conversazione) per la quale *parasocializzare*: tutto sommato, un accordo parasociale attraverso il quale i parasoci pongano dei limiti al gradimento, mi sembra di difficile realizzazione tenuto conto che, comunque, anche nel caso di limiti alla circolazione delle azioni, vige il termine di 5 anni.

Vi potrebbe essere un tema per quanto riguarda la S.r.l., laddove il recesso, per legge, può essere bloccato per due anni; mentre, in realtà, attraverso un patto tra parasoci, questo termine potrebbe essere allungato a 5. Però è pur vero che, per quanto riguarda la S.r.l., le norme relative ai patti parasociali riguardano soltanto le S.r.l. capogruppo e non le S.r.l. che non siano capogruppo. Allora, rispetto ad un tema di questo tipo, francamente non vedo la ragione per la quale io debba *rischiare* un patto parasociale con tutti i conseguenti dubbi, quando il Legislatore, attraverso una sedimentazione di anni, ha regolato il medesimo tema in maniera assolutamente ragionevole.

Clausole di prelazione

Tutti sanno che il meccanismo della prelazione societaria funziona come qualunque prelazione: Tizio vende a Caio un bene; a parità di condizioni, Sempronio esercita la prelazione e compra detto bene.

In realtà, in ambito societario, il tema della prelazione è un po' più complicato perché – e cercherò poi di esemplificare delle situazioni anomale – ad esempio, è possibile che Tizio convenga con Caio di vendere il bene ad un prezzo esorbitante; magari un prezzo sul quale Tizio e Caio si sono accordati in modo surrettizio, per attraversare la prelazione, e Sempronio, che vorrebbe esercitare detta prelazione a quel prezzo, si trova *bypassato* in virtù di un accordo di fatto non lecito tra i due primi soggetti. Oppure, ancora, è possibile che Tizio e Caio si siano accordati che Tizio consegnerà il bene sottoposto a prelazione a fronte della cessione di un altro bene.

In realtà, in passato, l'arbitraggio sul valore delle quote, la cosiddetta prelazione impropria, era talvolta affermata e, più spesso, negata: non c'erano orientamenti molto chiari per il caso di trasferimento di quote e azioni attraverso contratti diversi dalla compravendita, come la permuta, la donazione, il conferimento e quant'altro. Vi era anche una certa resistenza da parte della giurisprudenza all'introduzione a maggioranza negli Statuti delle clausole di prelazione: in linea di massima, fino agli anni '80/'90, la giurisprudenza tendeva a dire che, rappresentando la prelazione un vincolo alla circolazione delle quote che andava ad incidere sul diritto individuale del socio (quindi, non sul

meccanismo di funzionamento della società), le clausole di prelazione o erano pattuite all'origine o erano pattuite all'unanimità, ma non potevano essere introdotte a maggioranza.

Tutto questo, però, ora fa parte di un lontano passato. Oggi, in realtà, questi dubbi non sussistono più (magari la rondine che fa primavera c'è sempre) e sono risolti dalle indicazioni della dottrina giuscommercialistica. Tutte le clausole di prelazione, quindi, possono essere, con una certa agilità e senza dubbi di legittimità, introdotte nello Statuto.

E', così, ritenuto lecito l'arbitraggio: è possibile inserire nello Statuto una clausola in virtù della quale, se il soggetto avente diritto a prelazione ritiene che il prezzo pattuito tra l'acquirente ed il venditore sia un prezzo non accettabile, perché ad esempio esagerato, ha facoltà di sottoporre la valorizzazione delle azioni ad un meccanismo peritale.

Sono, altresì, ritenute sicuramente lecite le clausole di prelazione che, proprio attraverso il meccanismo dell'arbitraggio, risolvono il problema di trasferimenti azionari attuati attraverso negozi diversi dalla compravendita. Ad esempio, in caso di permuta di azioni, il socio che abbia diritto alla prelazione ha la possibilità di chiedere un arbitraggio sul valore della quota ed esercitare la prelazione anche rispetto a negozi di questo tipo; cosa che, in precedenza, non succedeva.

Rimangono aperte alcune questioni che, tuttavia, possiamo tranquillamente appostare nel sociale e non nel parasociale. Questioni che brevemente sottopongo alla Vostra attenzione perché, in realtà, possono avere un forte impatto pratico.

È LECITA UNA PRELAZIONE, sia essa parasociale o sociale, a più gradi. E' lecito, dunque, prevedere, subordinatamente tra esse, la prelazione n. 1, la prelazione n. 2 e la prelazione n. 3?

Vi faccio un esempio che rappresenta un caso, ahimè, assai più frequente di quello che si pensi e che crea delle situazioni assolutamente sgradevoli.

Società fondata da Tizio e Caio, ciascuno al 50% (sono piene le nostre terre di aziende nate dall'iniziativa di Tizio e Caio che hanno fondato una società, rimanendo al 50% ognuno e quindi, sostanzialmente, in una posizione nella quale ciascuno può porre un veto alla decisione dell'altro).

Tizio e Caio crescono e hanno ciascuno due figli. A questo punto, uno dei figli decide di vendere. Attraverso il meccanismo della prelazione che può essere esercitata da tutti, il gruppo familiare del primo socio si trova ad andare in maggioranza perché, naturalmente, avendo tutti quanti un identico diritto di prelazione, è ovvio che la prelazione viene parimenti esercitata sia dal fratello del *traditore* che vuole vendere, sia dagli altri; per cui, gli altri se prima erano al 50% vanno in maggioranza e viene meno quello che (giusto o sbagliato che fosse) era lo spirito iniziale del rapporto paritario tra soci.

Posso risolvere questo problema sia con una pattuizione parasociale, ma – ancor meglio – con una pattuizione sociale, la quale preveda una prelazione di primo grado riservata ad una certa categoria di soggetti (il gruppo familiare di appartenenza del socio *traditore*) e poi, laddove i soggetti che fanno parte di quel gruppo non intendano esercitarla, una prelazione che andrà, in seconda battuta, su tutti.

Viene conservata, così, quella che è una delle finalità proprie del diritto di prelazione: lasciare inalterata, in caso di cessioni, la caratura sociale. Una clausola di tal genere ritengo sia assolutamente lecita, sia a livello parasociale, sia – ed a maggior ragione – a livello sociale, oltretutto con il vantaggio della opponibilità ai terzi.

Seconda ipotesi – nella quale, secondo me, in realtà, un accordo parasociale è preferibile – è quella della prelazione potenzialmente violata al *piano superiore*. Mi spiego: il prof. De Poli ed io siamo soci di una società, solo che io vi partecipo attraverso una mia S.r.l.. Vi è un patto di prelazione tale che, se io dovessi vendere la quota con la quale partecipo assieme al prof. De Poli alla società, io dovrei offrire agli altri soci la prelazione. Ma se io vendo la mia S.r.l., cioè faccio una vendita *al piano di sopra*, non sono vincolato alla prelazione che mi vincolerebbe, invece, nella società alla quale partecipo.

A questa situazione – che, anch'essa, è molto più frequente di quanto non si immagini – si cerca di porre

rimedio (però, secondo me, in un modo insufficiente e, per questa ragione ed in questo specifico caso, ritengo preferibili gli accordi parasociali) attraverso una clausola di cambio di controllo: se il socio è una società di capitali, la circostanza che muti il controllo nella società di capitali, vale a creare un'opzione di acquisto in favore degli altri soci.

Però queste clausole, a mio modo di vedere, sono molto difficilmente negoziabili ed articolabili all'interno dello Statuto.

Quindi questo, per quanto riguarda il tema dei patti parasociali relativi al trasferimento di partecipazione, secondo me, è uno dei pochi casi nei quali un accordo che sia adeguatamente sanzionato e penalizzato tra parasoci, è più utile a garantire che un socio non cerchi di aggirare un patto attraverso un'operazione che, di per sé, è lecita (perché nessuno può vietare a me di vendere le quote della mia S.r.l.), ma che sostanzialmente è indirizzata a *bypassare* un accordo sociale di prelazione raggiunto con gli altri soci.

DUE ULTERIORI SITUAZIONI che desidero richiamare alla Vostra attenzione sono le seguenti.

Abbiamo già detto che è lecito prevedere un meccanismo di arbitraggio sulle quote. Vi possono essere delle situazioni in cui un socio vende la sua quota ad un prezzo assai elevato (non per *raggirare* gli aventi diritto alla prelazione, ma) perché, ad esempio, l'acquirente ha uno specifico interesse a quel bene, ed è quindi disponibile a pagarlo ad un prezzo superiore rispetto a quello che, ragionevolmente, sarebbe il valore di mercato.

A fronte del prezzo comunque elevato, gli altri soci, aventi diritto alla prelazione, invocano l'arbitraggio.

In questo caso, secondo le regole generali che abbiamo sopra detto, vi è il rischio che il socio possa essere costretto a vendere la sua quota ad un prezzo che, in realtà, non corrisponde a quello che – al di fuori di qualunque tentativo di raggirare – il medesimo socio riteneva corretto. Si ritiene che il corrispettivo/correttivo dell'arbitraggio, cioè il correttivo dell'arbitrato così detto improprio, sia quello di una sorta di diritto di *pentimento*: di fronte ad una valutazione non corretta del bene che io lecitamente ritenevo di vendere ad un determinato prezzo, io ho il diritto di tornare indietro e di non dare corso alla vendita.

Tutto questo è agevolmente disciplinabile – come ripeto, salvo il problema del cambio di controllo, che in realtà diventa un problema un po' delicato – attraverso una normale clausola statutaria, un po' articolata, che richiede un minimo di attenzione redazionale; però, tutto sommato, non è così difficile da concepire.

Limiti alla vendita di azioni: i c.d. sindacati di blocco

Ora io sono assolutamente d'accordo con il prof. De Poli quando egli dice che i patti parasociali sono degli accordi civili regolati dalle norme del codice civile.

E le norme del codice civile mi dicono (ed in specifico l'art. 1379 del c.c., norma dettata in tema di contratti) che i divieti di alienare sono validi, purché contenuti entro ragionevoli limiti di tempo e purché rispondano ad un apprezzabile interesse. Serve, cioè, che ci sia una motivazione che rende ragionevole la limitazione contrattualmente posta alla vendita di un bene.

Il diritto di proprietà contempla il diritto di godere e di disporre del bene. Io lecitamente posso, per contratto, limitare il mio diritto di disporre del bene; però non posso vincolarmi per sempre a non vendere il bene, perché questo vorrebbe dire autoconfiscarmi illegittimamente, attraverso un contratto, un diritto reale quale è la proprietà.

Tutto questo, evidentemente, si applica anche ai sindacati di blocco, cioè a tutti quanti quegli accordi attraverso i quali io mi auto-limito la possibilità di vendere. Ciò impone anzitutto – questa è una regola, secondo me, imprescindibile di tecnica redazionale – che, nel momento in cui io mi impegno a non vendere, mi devo impegnare per un certo periodo di tempo, che sia ragionevole (io sono convinto che siano cinque anni; poi cerco di chiarire il perché) e debbo spiegare perché pattuisco di non vendere.

Questi patti si fanno, di solito, almeno nella mia esperienza professionale, ma credo nell'esperienza pro-

I PATTI PARASOCIALI

SEGUE DA PAGINA 18

fessionale di tutti noi, nella fase di partenza della società. Cioè: partiamo assieme e, per un po' di anni, non vendiamo; abbiamo deciso di fare questo tragitto assieme; stiamo buoni e poi vedremo di vendere fra qualche tempo.

Oppure perché costituisco una società con un signore, una sorta di *uomo chiave*, al quale affido il futuro della mia società, per cui gli ho promesso che, se le cose vanno bene e se la società entro un certo periodo di tempo raggiungerà determinati risultati economici, io gli darò una quota importante.

Oppure perché abbiamo deciso che ci proponiamo di vendere assieme o ancora (come dicevo all'inizio) perché, avendo io acquisito in società un *partner* finanziario, questo signore si propone di portare la mia società verso l'obiettivo ambizioso di una quotazione in borsa e vuole piazzare sul mercato le sue azioni prima che io immetta sul mercato le mie.

Tutte queste situazioni sono situazioni che sicuramente vanno enunciate: io ritengo che, soltanto attraverso una chiara enunciazione, in caso di controversia, si possa porre chi giudica nella condizione di capire la ragionevolezza della durata del divieto di alienazione. Ho poi il problema, al quale faceva cenno correttamente il prof. De Poli, di come vincolare questo impegno. Perché torniamo sempre lì: i patti parasociali hanno una efficacia obbligatoria.

Io li posso penalizzare o posso reclamare un danno; se, però, vengono violati, faccio fatica ad *inseguire* quelle azioni. E qui la casistica dei rimedi è la più varia:

- azioni in cassaforte con procura generale irrevocabile;
- cointestazione delle azioni;
- frazionamento tra il diritto di usufrutto che attribuisce il voto e la nuda proprietà;
- creazione di un pegno a tutela di un possibile credito risarcitorio, trasferendo così in capo al creditore pignoratorio, che è il soggetto che mi vincola, il potere di voto in sede assembleare;
- intestazioni fiduciarie, società finanziarie, trust.

Con l'ovvia considerazione che, attraverso questo tipo di pattuizioni, si cerca di portare il sociale nel parasociale.

Chiaramente tutto questo perché vi è un problema di fondo: più io porto la questione verso il sociale e, quindi, più vincolo ad un effetto reale il mio patto parasociale, meno corro il rischio di una violazione da parte di esso o da parte di un paciscente infedele che, comunque, decide di inadempire all'impegno che egli ha preso. Tuttavia, a ben vedere, è possibile disciplinare tali fattispecie, non sempre e non tutte, però in buona parte, attraverso pattuizioni sociali.

Pongo la mia attenzione, per quanto riguarda le società per azioni, all'art. 2355 bis che è la norma che legittima il divieto di alienazione delle azioni - tra l'altro con la possibilità di scrivere sul titolo azionario, qualora il titolo sia cartolarizzato, che quell'azione è sottoposta a quel limite e, quindi, rendendolo sicuramente opponibile ai terzi - io porrei anche l'accento sull'art. 2348 che prevede la creazione di speciali categorie di azioni. Io sono convinto di poter immaginare, in un pacchetto azionario, una quota di speciale categoria di azioni cui siano addossati, per un certo periodo di tempo, dei limiti alla circolazione.

Idem dicasi per quanto riguarda le società a responsabilità limitata, laddove, pur per il periodo di due anni, la legge acconsente ad un vincolo alla circolazione delle quote. Ora, voglio dire, se io ho deciso di fare il mio vincolo per una *start-up*; se io ho deciso di fare il mio vincolo perché ti voglio premiare con delle azioni; se io ho deciso che tra un certo tempo cercheremo di vendere assieme; a mio parere, è possibile riportare nello Statuto tutte queste pattuizioni. E' vero che qualcosa rimane fuori, però la maggior parte di queste situazioni, probabilmente, riesco ad inserirle all'interno dello Statuto sociale, con quell'efficacia reale che a me piace tanto e che rappresenta, invece, il grande difetto

dei patti parasociali.

Clausele concernenti opzioni di acquisto e di vendita

Mi avvio alla conclusione parlandovi rapidamente delle opzioni, poi delle clausole di trascinamento e, ancor più velocemente, degli stalli. Vedo di buonissimo occhio le opzioni, le cosiddette *call* e *put* che altro non sono che proposte irrevocabili di vendita o di acquisto che vincolano una delle parti a comprare o a vendere la partecipazione. Secondo me, questi non sono patti parasociali, ma sono accordi di vendita.

Accordi di vendita che ineriscono sicuramente ad un rapporto sociale per il fatto che hanno come paciscenti dei soci (ma che potrebbero anche riguardare soggetti non soci) e hanno come oggetto diretto una partecipazione della società.

Tuttavia, il fatto che io mi obblighi, per un periodo di tempo, a vendere la partecipazione a Tizio, dandogli la possibilità di comprare con una *call* oppure, nella posizione inversa, la circostanza che mi obblighi a trasferire le mie azioni a Caio e Caio sia obbligato a comprarle, tutto ciò attiene ad una negoziazione che, a mio modo di vedere, è disciplinata dalle norme sui contratti e sulle obbligazioni e non da quelle che regolano, in specifico, i patti parasociali.

In altri termini, a mio modo di vedere, la circostanza che il bene oggetto dell'accordo sia una quota o un'azione; ovvero la circostanza che le relative pattuizioni siano contenute in un accordo più ampio che regola altri accordi tra soci, non vale a modificare la natura di queste opzioni: le quali sono, e rimangono, clausole inerenti alla compravendita, che non sopportano i limiti e non soggiacciono alla disciplina dell'art. 2341 bis del codice civile.

Raccomando soltanto alla vostra attenzione un aspetto che ben conoscono i colleghi avvocati ed i dottori commercialisti: e cioè che una vera opzione, cioè una vera proposta irrevocabile, deve essere una proposta contrattuale, cioè deve essere una proposta che ha in sé tutti gli elementi essenziali di un contratto.

Quindi: i soggetti; il prezzo determinato o determinabile, laddove per prezzo determinato intendo un prezzo prefissato; per prezzo determinabile, intendo un prezzo che sia agevolmente definibile con una formula aritmetica, perché altrimenti non ho l'elemento essenziale del contratto che è, nel caso della compravendita, il corrispettivo.

E' assolutamente opportuno, quindi, che questo tipo di clausole siano disciplinate in un accordo a parte che, tendenzialmente, è un accordo che inerisce un preliminare od un quasi preliminare di compravendita, con attenzione alla disciplina di quelle vicende che, essendo le partecipazioni l'oggetto finale dell'operazione, possono riguardare in un arco di tempo relativamente breve (3/5 anni) la vicenda della società.

Ad esempio: se la società aumenta il capitale sociale, debbo apporre un divieto all'aumento del capitale sociale; se la società resta priva del capitale sociale per perdite, quindi è obbligata a ridurre il capitale sociale, devo parimenti disciplinare la fattispecie. Tutti quanti questi aspetti, poiché evidentemente vanno ad incidere sull'oggetto sostanziale della compravendita, debbono essere puntualmente disciplinati da un ragionevole estensore di una pattuizione di questo tipo.

Vi faccio grazia delle clausole di sblocco delle quali eventualmente, se avrete piacere, possiamo parlare magari dopo, nel corso del dibattito. Clausole, a mio modo di vedere, assolutamente opportuna poiché, se due soci litigano e se vi è il rischio di *stallare* la società, è bene che vi sia un meccanismo sufficientemente automatico per uscire da questa situazione.

Clausele di trascinamento

Vi parlo, invece, un attimo, dei cosiddetti trascinamenti, cioè di quelle clausole oggi assai diffuse nella pratica professionale che attribuiscono ad un socio, a seconda dei casi, il diritto di obbligare il suo socio a co-vendere con lui oppure che attribuiscono ad un socio normalmente di minoranza il diritto di vendere la sua partecipazione assieme a quella del socio di maggioranza.

A lungo, per lunghissimo tempo, questo tipo di pattuizioni sono state regolate e collocate necessariamente nell'ambito del parasociale.

Sono pattuizioni di origine, evidentemente, non italiana che, in realtà, entrano nel nostro mercato attraverso

gli operatori finanziari. Un *partner* finanziario che entra con capitale di rischio in una società, se ne vuole presto o tardi (possibilmente presto) andare, lucrando il suo giusto compenso per l'intervento finanziario.

Ora, poteva accadere, ed accade, che il socio finanziario, che normalmente vuole la maggioranza, si trovasse nella condizione che, per poter vendere la sua partecipazione (e questa è la sua missione: deve vendere) aveva necessità di poter disporre di tutto il capitale sociale (perché è vero che normalmente le società si governano a maggioranza e, quindi, vendere la maggioranza è normalmente semplice, però vi possono essere dei soggetti i quali vogliono comprare tutta la società).

Di qui le cosiddette clausole di dragaggio, cioè quelle clausole attraverso le quali io, che sono il socio di maggioranza, qualora lo ritenga opportuno, obbligo il socio di minoranza a vendere assieme a me la sua partecipazione.

Per cui io, che sono socio di maggioranza della società Alfa, se ricevo da Tizio una proposta di acquisto che riguarda il 100% del capitale sociale, posso obbligare il Caio, che è il mio socio di minoranza, a vendere con me. Ciò comportava una serie di problemi perché accadeva che qualcuno pretendesse di *dragare* il socio di minoranza ad un prezzo ridicolo: avendo io introdotto nel mio patto parasociale un impegno del mio socio di vendere assieme a me, se decido di vendere a Tizio la mia quota al vile prezzo di 100 lire, proporzionalmente, il mio socio è costretto a vendere con me ad un prezzo ridicolo, trovandosi di fatto *scippato* della sua partecipazione. In realtà, si potrebbe ritenere che, se io sono così sciocco da vendere a Tizio ad un prezzo ridicolo, Caio, socio, possa attivare una clausola di prelazione, così portandomi via la partecipazione ad un prezzo ridicolo; quindi, di per sé, la prelazione potrebbe rappresentare un correttivo di un dragaggio arbitrario compiuto dal socio di maggioranza.

Non è però sempre vero.

Può anche succedere che il mio socio, in quel momento, non sia in grado di comprarmi la partecipazione e, quindi, egli si trovi *scippato*; talché, si è creata nella prassi parasociale (e poi arriverò anche alla prassi sociale) l'impegno di stabilire una soglia minima al di sotto della quale io non posso *dragare*.

Per altro verso, al socio di minoranza, quale corrispettivo per la possibilità di *dragaggio*, oltre alla possibilità di stabilire un prezzo minimo, può anche essere attribuito il diritto di vendere assieme al socio di maggioranza, nel caso in cui esso venda la propria partecipazione e lucri il cosiddetto premio di maggioranza; cosicché anche il socio di minoranza ne benefici.

Verrà stipulata, in tal caso, la clausola speculare delle cosiddette *drag along*, cioè la *tag along*: clausola che obbliga un socio, che intenda vendere ad un terzo la propria partecipazione, a procurare la vendita delle quote partecipative dell'altro socio (di solito, quello di minoranza), distribuendo anche su di lui il premio di maggioranza. Si tratta, quindi, di una clausola a favore del socio di minoranza poiché gli consente, ove ritenga, di vendere assieme al socio di maggioranza la partecipazione, alle stesse identiche condizioni. Tutto questo oggi, e chiudo, lo si fa con accordi sociali e non parasociali. Ormai da tempo si è consolidata una giurisprudenza (all'origine milanese, oggi non solo milanese) la quale ritiene lecito l'inserimento di clausole di trascinamento a condizione che esse stabiliscano in favore del socio dragato, cioè del socio che viene trascinato, un corrispettivo minimo pari, perlomeno, al valore di recesso della sua partecipazione.

Rimane aperto un tema rispetto al quale io debbo dare conto che la giurisprudenza, tuttora, dice che queste clausole possono essere introdotte soltanto all'unanimità e, quindi, è necessario l'accordo tra tutti, accordo che, peraltro, normalmente c'è perché quando vengono introdotte queste clausole ormai i giochi sono fatti.

Non si ritiene ancora che possano essere introdotte a maggioranza, ma io sono convinto che, prima o poi, così come accadde molti anni fa rispetto alle clausole di prelazione - nelle quali originariamente la giurisprudenza voleva l'unanimità e poi si è accontentata della maggioranza - anche per queste clausole si acconsentirà, nel rispetto di questi elementi e nel rispetto di un possibile diritto di recesso del socio, la possibilità di una introduzione a maggioranza, spostando anche questo tema dal piano parasociale al piano sociale.

NORME E TRIBUTI

Lo Studio associato deve sempre e comunque pagare l'IRAP?

ALVISE BULLO

ANTONELLA ZANOVELLO

Ordine di Venezia

1. Premessa

Nell' Ordinanza n. 4663 del 27/02/2014 la Corte di Cassazione si è nuovamente pronunciata in tema di assoggettabilità o meno all'IRAP degli studi professionali associati, uniformandosi alla linea interpretativa assunta negli ultimi tempi e sancendo che "[...] la presuntio hominis secondo cui la sussistenza di uno studio associato costituisce indizio della esistenza di una stabile organizzazione ai fini IRAP costituisce, appunto, una presunzione che può essere superata con adeguata motivazione [...]."

Nel caso di specie, la Suprema Corte aveva rigettato il ricorso dell'Agenzia delle Entrate avverso la sentenza della Commissione Tributaria Regionale della Sicilia, affermando la non debenza da parte di uno studio associato dell'IRAP relativamente al periodo d'imposta 2003. Uniformandosi ad altre pronunce della Suprema Corte¹, gli attentati giudici avevano rilevato che qualora l'attività di un professionista si svolga nella forma dello "studio associato", il giudice di merito deve, ai fini della applicazione dell'IRAP, accertare specificamente l'entità e l'incidenza a fini reddituali, della condivisione con altri professionisti dello svolgimento di parte dell'attività professionale dello studio. Invero, nel caso *de quo*, il giudice di merito aveva così ritenuto insussistente l'indefettibile requisito dell'autonoma organizzazione in assenza di personale dipendente ed in presenza di esigue spese sostenute per l'acquisto di beni strumentali.

2. La corretta lettura ed interpretazione delle peculiari disposizioni normative in materia.

Ciò premesso, sovviene rilevare che la Suprema Corte aveva posto alla base della citata pronuncia una corretta lettura ed interpretazione degli articoli 2 e 3 del D.Lgs. n. 446 del 1997, ossia delle peculiari disposizioni normative ai fini dell'IRAP. Proprio tali disposizioni sono essenziali per comprendere quale sia il reale ed effettivo presupposto impositivo e quali siano i soggetti potenzialmente non passivi della stessa. Invero, ai sensi dell'art. 3 del D.Lgs. 446/1997 "[...] *Soggetti passivi dell'imposta sono coloro che esercitano una o più delle attività di cui all'articolo 2 [...].*" Vieppiù, dalla consequenziale lettura dell'art. 2, secondo periodo del D.Lgs. 446/1997, si evince che solo "[...] *l'attività esercitata dalle società e dagli enti, compresi gli organi e le amministrazioni dello Stato, costituisce in ogni caso presupposto di imposta [...].*" Ciò detto e come sancito dallo stesso art. 2, primo periodo del D.Lgs. 446/1997, si osserva che il "[...] *presupposto dell'imposta è l'esercizio abituale di una attività autonomamente organizzata diretta alla produzione o allo scambio di beni ovvero alla prestazione di servizi [...].*"

Da una corretta esegesi delle citate disposizioni normative appare quindi evidente che l'unica presunzione assoluta in ordine all'assoggettamento all'IRAP, volutamente apposta dal legislatore, si rinviene nel citato art. 2, ai sensi del quale solo l'attività esercitata dalle società e dagli enti, compresi gli organi e le amministrazioni dello Stato, costituisce in ogni caso presupposto per l'applicazione dell'Irap. Viceversa, così come indicato nel citato articolo 3, i lavoratori autonomi (ivi compresi gli studi professionali associati) possono essere sottoposti all'IRAP solamente se abitualmente esercenti un'attività autonomamente organizzata. In base all'attuale previsione normativa emerge quindi chiaramente come la debenza IRAP non dipenda dal semplice esercizio dell'attività professionale in forma associata, quanto dalla sussistenza del requisito identificabile nell'autonoma organizzazione.

3. Le diverse pronunce relative all'assoggettabilità (o meno) a IRAP degli studi professionali associati

Invero, il tema dell'assoggettabilità ad IRAP delle associazioni professionali è stato oggetto di numerose sentenze: gli stessi giudici di legittimità hanno più volte affermato che nello svolgimento di un'attività professionale in forma associata l'esistenza dell'autonoma organizzazione si presume, ma è fatta salva la possibilità per il contribuente di dimostrare l'inesistenza della stessa.

Nella Sentenza n. 85/2011, la Commissione Tributaria Regionale del Veneto ha sostenuto che "[...] *pur ritenendo l'esercizio in forma associata circostanza idonea a far presumere l'esistenza di una autonoma organizzazione, non possa prescindere dall'esame delle argomentazioni del contribuente tendenti al superamento della presunzione [...].*"

Nella sentenza *de quo* il Collegio giudicante si era infatti espresso affermando che può infatti accadere che in uno studio associato di geometri, cinque piccoli studi aggregati lavorino in un unico contesto nel quale ogni professionista conserva la titolarità, la sua responsabilità e la sua autonomia professionale. Ad oggi non è infrequente che i liberi professionisti, pur associandosi e dettandosi delle regole per la ordinata convivenza e per il razionale impiego delle attrezzature di ufficio, mantengano ciascuno la titolarità professionale, espletando gli incarichi ricevuti dai clienti personalmente e con diretta personalità.

Invero, così come sancito nell'Ordinanza n. 15746 del 02.07.2010 "[...] *l'esercizio di una attività professionale nell'ambito dell'organizzazione costituita dalla società di cui il professionista è socio (o dipendente) non realizza il presupposto impositivo*

costituito dalla autonoma organizzazione [...]." Vieppiù, così come chiarito dalla stessa Suprema Corte nella Sentenza n. 13570 dell'11.06.2007, non si esclude la possibilità per il contribuente di dimostrare che qualora il reddito dello studio associato derivi dal solo lavoro professionale dei singoli associati, lo stesso non debba essere assoggettato ad IRAP.

Appare quindi evidente che seppur l'esercizio in forma associata di una professione possa configurare una circostanza di per sé idonea a far presumere l'esistenza di un'autonoma organizzazione di strutture e mezzi, non sia in ogni caso da escludere che tale presunzione possa essere superata allorché il giudice di merito accerti l'insussistenza dell'indefettibile requisito dell'autonoma organizzazione.

La stessa Corte di Cassazione² ha confermato l'orientamento interpretativo in virtù del quale l'esercizio dell'attività in forma associata è solo un indice di presunzione che il valore della produzione non derivi esclusivamente e direttamente dai professionisti nella loro individualità: la stessa Corte ha in ogni caso puntualmente chiarito che tale presunzione ammette la prova contraria e che gli studi professionali associati possono dimostrare che detto valore è essenzialmente frutto del lavoro professionale degli associati e che l'organizzazione riveste, invece, un ruolo marginale. Sovviene riguardare che nella Sentenza n. 14060 del 03.08.2012 la Suprema Corte aveva così affermato che, allorché l'attività di un professionista si volga nella forma dello studio associato, il giudice di merito deve, ai fini della applicazione dell'IRAP, accertare specificamente l'entità e l'incidenza a fini reddituali, della condivisione con altri professionisti dello svolgimento di parte della attività professionale dello studio.

Vieppiù, nell'Ordinanza n. 22386 del 03.11.2010, la stessa Suprema Corte aveva ribadito che l'esercizio in forma associata di una professione "[...] è circostanza di per sé idonea a far presumere l'esistenza di una autonoma organizzazione di strutture e mezzi, ancorché non di particolare onere economico, nonché dell'intento di avvalersi della reciproca collaborazione e competenza, ovvero della sostituibilità nell'espletamento di alcune incombenze, sì da potersi ritenere che il reddito prodotto non sia frutto esclusivamente della professionalità di ciascun componente dello studio (...) a meno che il contribuente non dimostri che tale reddito è derivato dal solo lavoro professionale dei singoli associati [...]."

Di guisa che l'IRAP va applicata nei casi in cui il lavoro autonomo professionale si avvalga di una significativa o non trascurabile organizzazione di mezzi o di uomini in grado di ampliarne (in maniera autonoma a detta di chi scrive) i risultati profittevoli, atteggiandosi come contesto potenzialmente autonomo rispetto all'apporto personale rivolto ad un ruolo di indirizzo, coordinamento e controllo (Cassazione n. 3678 del 16.02.2007). Così come sancito dalla Corte di Cassazione nella Sentenza n. 19138 del 10.07.2008, "[...] *ove il professionista sia inserito in uno studio associato, secondo l'id quod plerumque accidit, sebbene svolga anche una distinta e separata attività professionale (diversa da quella svolta in forma associata), egli deve dimostrare di non fruire dei benefici organizzativi recati proprio dalla sua adesione alla detta associazione [...].*"

4. Considerazioni conclusive

Alla luce di quanto detto appare quindi evidente che l'applicazione della presunzione assoluta (previsione di legge) di cui al secondo periodo dell'art. 2 D.Lgs. n. 446 del 1997 in merito all'esistenza dell'autonoma organizzazione, non operi con riferimento ai lavoratori autonomi³ (ivi compresi gli studi associati⁴). Nelle citate sentenze i giudici hanno di fatto evidenziato che ai fini IRAP non è la oggettiva natura dell'attività svolta ad essere alla base dell'imposta, ma il modo – autonoma organizzazione – in cui la stessa è svolta, ad essere la razionale giustificazione di una imposizione sul valore aggiunto prodotto, un *quid* che eccede il lavoro personale del soggetto agente ed implica appunto "l'organizzazione di capitali o lavoro altrui" e che riesce a esistere in maniera autonoma.

Poiché la *ratio* dell'imposta è rappresentata dalla rilevanza economica del valore aggiunto, scaturente da ogni attività autonomamente organizzata, diretta alla produzione o allo scambio di beni ovvero alla prestazione di servizi, sarebbe incoerente l'applicazione dell'imposta a soggetti privi del requisito dell'autonoma organizzazione.

Con riferimento agli studi professionali, potrebbe verificarsi il caso in cui i professionisti abbiano deciso di svolgere l'attività in forma collettiva al solo fine di dividerne le spese di gestione: in tale evenienza, l'organizzazione di strutture e mezzi avrebbe solo carattere utilitaristico rispetto all'apporto personale di ciascun professionista, risultando conseguentemente assenti la reciproca collaborazione tra professionisti, lo scambio di competenze (con conferenze, colloqui professionali, o altre attività "allargate"), nonché l'utilizzazione di servizi collettivi e la sostituibilità nello svolgimento dell'attività.

Si può quindi concludere asserendo che uno studio associato, composto da due o più professionisti, che non si avvale di dipendenti (o in ipotesi in cui gli stessi dipendenti non siano idonei alla produzione autonoma di valore aggiunto), che possiede un limitato parco di beni strumentali (dove per limitato si intende una quantità di beni necessaria allo svolgimento in proprio della attività professionale), ove ogni singolo professionista segue la propria clientela senza una vera attività di collaborazione tra i diversi associati ossia senza condizioni di sostituibilità tra un professionista e l'altro nell'esercizio della professione, può essere escluso dalla assoggettabilità all'imposta regionale sulle attività produttive.

¹ Sentenza n. 14060 del 03.08.2012 e Ordinanza n. 22506 del 10.12.2012.

² Sentenza n. 13570 dell'11.06.2007.

³ A. Bullo, *IRAP DAY. "scissione" dell'imponibile fiscale*, in La Settimana Fiscale n. 29/07, da pag. 34; *IRAP, compenso per il C.d.A. Scissione della base imponibile IRAP*, in La Settimana Fiscale n. 36, del 2 ottobre 2008, da pag. 29; *IRAP- Compensi per le funzioni di sindaco di società* in La Settimana Fiscale n. 27/2009, da pag. 25.; *I tre passaggi necessari per definire un'attività autonomamente organizzata*, in La Settimana Fiscale, n. 6/2007, da pag. 32; *Dottori commercialisti ed esperti contabili non debenza dell'IRAP, evoluzione della giurisprudenza*, in La Settimana Fiscale n. 25/2011, da pag. 39; *Ragionieri e Dottori commercialisti con centro elaborazione dati, non applicazione dell'IRAP*, in La Settimana Fiscale, n. 34/2007, da pag. 29.

⁴ Nemmeno se costituiti in forma di società semplice posto che l'essenza degli stessi è il lavoro autonomo.

Il campionamento nel processo di revisione

FRANCESCO BALLARIN¹

Ordine di Treviso

Premessa

L'attività di revisione contabile comporta l'utilizzo di tecniche di campionamento che assicurano in maniera ragionevole, benché non assoluta, che i saldi di bilancio siano stati correttamente presentati. L'accettazione di un certo margine d'incertezza è il *trade-off* tra il costo di esaminare tutti i dati e quello di compiere una scelta sbagliata su un campione di dati. In questa sede faremo dapprima una disamina dei principi di revisione internazionali² - gli *International Standard of Accounting* ("ISA") - sul campionamento e la raccolta degli elementi probativi e, successivamente, vedremo l'applicazione del metodo di campionamento per lo svolgimento di test di conformità e di validità.

Il campionamento nel processo di revisione contabile è trattato nel documento ISA 530, il cui scopo è quello di "stabilire regole e fornire una guida nell'utilizzo delle procedure di campionamento nella revisione, nonché di altri metodi di selezione delle voci da esaminare al fine di raccogliere elementi probativi". Secondo il principio, infatti, "nel definire le procedure di revisione da svolgere, il revisore deve determinare appropriati metodi per la selezione delle voci da esaminare al fine di raccogliere elementi probativi necessari al raggiungimento degli obiettivi delle procedure di revisione". Per elementi probativi si intendono: la verifica fisica, l'indagine, l'osservazione diretta e la riesecuzione di attività, la verifica dei calcoli, le procedure di analisi comparativa, l'analisi documentale, le richieste di informazioni e le conferme esterne (c.d. circolarizzazioni). Tali elementi probativi possono essere ottenuti mediante un'adeguata combinazione di procedure di conformità e procedure di validità. Le prime sono svolte dal revisore per verificare l'esistenza (o l'assenza) degli elementi che indicano il funzionamento di un controllo³. Lo scopo delle procedure di validità è, invece, quello di individuare inesattezze rilevanti nel Bilancio. L'estensione delle procedure di validità dipende dal grado di affidamento che s'intende fare sul sistema di controllo interno. Minore sarà l'affidamento sul sistema di controllo interno, maggiore sarà l'estensione delle procedure di validità. Gli "appropriati metodi di selezione" delle voci da esaminare possono essere essenzialmente di tre tipi:

- i. la selezione di tutte le voci (esame al 100%): questo metodo può risultare appropriato per un piccolo numero di valori significativi ovvero quando il ricalcolo del 100% della popolazione è facile (p.e. il ricalcolo degli ammortamenti o delle svalutazioni)
- ii. la selezione di voci specifiche con certe caratteristiche (ovvero stratificazione) quali ad esempio: la loro significatività, le voci inusuali/inattese ovvero quelle voci giudicate rischiose dal revisore.
- iii. il campionamento: da utilizzarsi per verificare le voci residuali, dopo aver verificato in modo specifico alcuni *items*, quando queste siano significative (ovvero superiori alla *performance materiality*⁴). Questo metodo introduce il rischio di campionamento (ovvero il rischio di selezionare delle voci non rappresentative e quindi trarre delle conclusioni errate).

Dunque il campionamento non è l'unico strumento a disposizione del revisore, la scelta se utilizzare il campionamento, un altro metodo o una combinazione di più metodi, dipende dalle circostanze e tale decisione deve essere presa in sede di programmazione delle verifiche. La decisione può essere condotta considerando il rischio di revisione e l'efficienza del processo di revisione ma deve sempre e comunque essere quella che permetterà l'ottenimento di elementi probativi sufficienti e appropriati per soddisfare gli obiettivi delle verifiche da svolgere.

Rischio di revisione e campionamento

Il rischio di revisione (*Audit Risk* - "AR") è il rischio che il revisore possa esprimere

un giudizio non appropriato nei casi in cui il bilancio sia significativamente inesatto, in altri termini è il rischio che un errore significativo non sia stato individuato e di conseguenza il revisore possa inconsapevolmente non essere in grado di modificare la propria opinione in merito ad un bilancio inattendibile in misura significativa⁵. Il rischio di revisione deve essere ridotto ad un livello accettabile con l'approccio di *audit*.

A sua volta il rischio di revisione si compone di:

- Rischio intrinseco/inerente (*inherent risk* - "IR"): ovvero il rischio che il saldo di un conto o di una classe di operazioni contenga inesattezze senza considerare il sistema dei controlli interni. Nella valutazione dell'IR si dovrà tener conto delle oggettive difficoltà di pervenire ad una determinazione quantitativa attendibile e dall'opportunità/convenienza per il *management* della società ad alterare in maniera significativa la determinazione quantitativa o la classificazione di uno o più accadimenti aziendali.
- Rischio di controllo (*control risk* - "CR"): è il rischio che un errore rilevante possa non essere prevenuto o rilevato e corretto tempestivamente dai sistemi amministrativi e contabili e di controllo interno.
- Rischio di individuazione (*detection risk* - "DR"): è il rischio che un errore rilevante non sia rilevato attraverso le procedure di validità svolte dal revisore. Il rischio di individuazione deve essere ridotto attraverso appropriate procedure di *audit*.

La relazione aritmetica tra i rischi sopra delineati è la seguente:

$$AR = IR * CR * DR$$

Le tre componenti del rischio di revisione vanno valutate nel processo di pianificazione della revisione, al fine di ridurre il rischio di revisione ad un livello accettabile. Infine bisogna tener conto del rischio di campionamento (*sampling risk*) ovvero dalla possibilità che le conclusioni raggiunte dal revisore sulla base di un campione, possano essere diverse da quelle che si sarebbero raggiunte se l'intera popolazione fosse stata sottoposta alla stessa procedura di revisione. Di conseguenza il revisore potrebbe giudicare un rischio di controllo inferiore a quello realmente esistente (a seguito dello svolgimento di test di conformità) o potrebbe concludere che non vi sia un errore rilevante laddove invece esso esiste (test di validità). Tali rischi hanno effetti sull'efficacia della revisione e possono portare ad un'espressione di un giudizio inappropriato sul bilancio. Il rischio di campionamento è inversamente proporzionale all'ampiezza del campione, pertanto il rischio di campionamento può essere ridotto aumentando il campione. Al fine di ottenere un adeguato rischio di revisione (il più basso possibile), il revisore sarà disposto ad assumere un certo livello di rischio di individuazione (alto, medio, basso, minimo o massimo) in base ai livelli del rischio intrinseco e di controllo. La tabella che segue riporta tale livello del rischio di individuazione in base alla combinazione del rischio inerente e di controllo.

Matrice per la determinazione del rischio di individuazione

		Control Risk		
		Alto	Medio	Basso
Inherent Risk	Alto	Minimo	Basso	Medio
	Medio	Basso	Medio	Alto
	Basso	Medio	Alto	Massimo

Maggiore sarà il rischio di individuazione che il revisore è disposto ad accettare, minore sarà la dimensione del campione da testare.

SEGUE A PAGINA 22

¹ Componente Commissione di studio Contabilità Finanza e Controllo - Ordine Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Treviso

² In questa sede faremo riferimento agli ISA Clarified 2009 che sono stati tradotti in lingua italiana dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili. Si ricorda che alla data del presente non risulta ancora concluso il processo di emanazione dei c.d. "ISA Italia" che presumibilmente saranno applicabili all'attività di revisione legale dal 2014.

³ L'esecuzione di procedure di conformità comporta in via preventiva l'individuazione dei punti di controllo. Secondo quanto previsto dal principio di revisione ISA 315, le procedure di conformità sono effettuate nel caso in cui il revisore voglia attribuire ad una specifica asserzione un rischio di controllo inferiore ad alto. E' sottinteso che le verifiche campionarie per le procedure di conformità risultano appropriate nei soli casi in cui rimanga "evidenza" dell'applicazione del controllo (per esempio l'apposizione di una sigla per autorizzare determinate transazioni).

⁴ In base all'ISA 320 la *Performance Materiality* è l'ammontare o gli ammontari di materialità fissati dal revisore che sono inferiori alla materialità sul bilancio nel suo complesso (la c.d. *Overall Materiality*) in modo da ridurre ad un più basso ed appropriato livello la probabilità che la somma degli errori non corretti o non identificati ecceda la materialità fissata per il Bilancio nel suo complesso. Si tratta quindi di una sorta di *buffer*. Nella prassi viene calcolata nel range 50%-80% dell'*Overall Materiality* in base a fattori come: la presenza di scritture di rettifica significative nel procedimento di elaborazione del bilancio, la numerosità delle transazioni, l'individuazione di errori significativi nei precedenti audit. La presenza di uno o più di questi fattori determinerà un basso livello di *performance materiality*.

⁵ AICPA - Auditing Standards Boards, Statements on Auditing Standards No. 47: Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit, giugno 1984, §. 2.

Il campionamento nel processo di revisione

SEGUE DA PAGINA 21

Campionamento statistico e non statistico

Il professionista incaricato della revisione può decidere se applicare il campionamento ad un saldo di un conto (per esempio al saldo Crediti verso clienti) o ad una classe di operazioni (per esempio le vendite di un determinato periodo) utilizzando il metodo statistico o il metodo non statistico. Tale decisione dipenderà dal proprio giudizio e atterrà al miglior metodo per raccogliere sufficienti ed appropriati elementi probativi nelle specifiche circostanze. Per esempio, nel caso di procedure di conformità, in cui assume maggior rilievo l'analisi sulla natura e la causa degli errori rispetto alla mera presenza o meno di errori, potrebbe essere più appropriato il campionamento non statistico.

Il principio di revisione ISA 530 definisce il campionamento statistico (e per differenza il campionamento non-statistico) come una qualsiasi metodologia di campionamento che possieda le seguenti caratteristiche:

- selezione casuale di un campione;
- utilizzo del calcolo delle probabilità per valutare i risultati del campione, ivi inclusa la determinazione del rischio di campionamento.

Le differenze tra il metodo statistico e quello non statistico attengono principalmente alla dimensione del campione, alla selezione del campione e alla valutazione dei risultati. In particolare per quanto attiene alla dimensione del campione, nel campionamento non statistico la dimensione del campione è determinata soggettivamente del revisore in base al suo giudizio professionale. Le tecniche statistiche si basano invece su formule matematiche fondate su distribuzioni di probabilità statistiche. Pertanto la dimensione del campione statistico viene determinata sul fondamento di alcuni parametri decisionali definiti al termine della fase di programmazione delle verifiche (il livello di affidabilità richiesto e l'errore massimo tollerabile). Relativamente alla selezione del campione nel campionamento non statistico la selezione è definita dal revisore in base al proprio giudizio professionale. Mentre per la selezione del campione con il metodo statistico, si adottano tecniche probabilistiche che consentono di rendere imparziale la scelta delle rilevazioni da verificare e dunque garantire la rappresentatività del campione.

Infine, per quanto riguarda la valutazione dei risultati, le tecniche statistiche permettono di estendere i risultati delle verifiche a tutte le unità costituenti la popolazione, determinando anche il correlato rischio di campionamento legato alla possibilità di selezionare unità non rappresentative delle caratteristiche preponderanti della popolazione di riferimento. Mentre con il campionamento non statistico l'estensione dei risultati non può essere effettuata oggettivamente. Il principio di revisione ISA 530 afferma infatti che solo quando il metodo adottato possiede tutte le caratteristiche di un campionamento statistico, è possibile estrapolare valide conclusioni per l'intera popolazione sulla base degli esiti delle verifiche effettuate sul campione.

In ogni caso il revisore dovrà specificare nelle proprie carte di lavoro il metodo di selezione del campione. Più precisamente si distinguono i seguenti metodi:

- Selezione non strutturata ("Haphazard selection"): in cui il revisore seleziona il campione senza seguire una tecnica strutturata. Ancorché il revisore non utilizza una tecnica strutturata, dovrà necessariamente evitare di selezionare gli *Item* in maniera prevedibile o pregiudizievole (ad esempio potrà selezionare da un elenco la prima e/o l'ultima rilevazione) in modo da assicurarsi che tutti gli *item* abbiano la stessa *chance* di essere selezionati.
- Selezione casuale ("Random selection"): si tratta di un metodo di selezione basato sulla generazione di numeri casuali tramite un software o tavole numeriche casuali;
- Selezione sistematica ("Systematic selection"): attuata definendo un intervallo di selezione (o di campionamento) mediante il rapporto tra la dimensione della popolazione e la dimensione del campione. Per ogni intervallo di *item* ne verrà selezionato uno per la verifica. Il punto di partenza deve essere casuale e scelto tra zero e l'intervallo di campionamento.
- Selezione con probabilità proporzionate alla dimensione monetaria delle unità ("Monetary unit sampling" ovvero "Dollar unit sampling"): si applica alle popolazioni costituite da valori monetari e si fonda sul principio che ogni unità monetaria (p.e. 1 Euro) costituisce una unità autonoma della popolazione. L'unità associata all'unità monetaria scelta viene estratta per la verifica. Di conseguenza, maggiori sono le unità monetarie associate ad una unità della popolazione, maggiore sarà la probabilità che quell'importo venga selezionato. Con questo metodo le unità che possiedono un maggior valore monetario hanno una maggiore probabilità di essere selezionate. Infatti si suppone che tali unità presentino un maggior rischio di errori significativi a causa della rilevanza del loro valore unitario. Si evidenzia tuttavia che anche gli *item* di minor valore unitario possono nascondere degli errori complessivamente significativi (sommati tra di loro) pertanto è consigliabile trattarli come popolazione separata; inoltre è opportuno isolare i valori negativi (ad es.

i clienti con saldo avere nel partitario dei clienti) in una popolazione separata.

Resta inteso che laddove il revisore fosse impossibilitato ad applicare uno dei metodi succitati per l'identificazione degli *items* da estrarre potrà optare per una selezione a giudizio (fermo restando che la dimensione del campione sarà comunque legata al grado di rischio attribuito al relativo ciclo).

Per esempio, se dobbiamo effettuare un test di validità su una popolazione che vale 700 Euro con un totale di 200 *items*, dobbiamo dapprima calcolare la nostra *performance materiality*⁶ che supponiamo essere pari a 100 Euro. Successivamente andremo ad effettuare una prima stratificazione della popolazione. Nel nostro esempio selezioneremo gli *item* con valore superiore alla *performance materiality* (c.d. *top stratum*) che supponiamo essere gli *items*: nr.1 del valore di 200 Euro, nr. 2 che vale 100 Euro e il nr. 3 che vale 100 Euro (complessivamente pari a 400 Euro). Poiché il valore residuo della popolazione è pari a 300 Euro (700 Euro - 400 Euro) ed è superiore alla nostra *performance materiality* (100 Euro), dovremmo analizzare i rimanenti 197 *items*. Se tra questi vi sono pochi *items* che rappresentano una grande porzione dei valori non testati, ad esempio vi sono 5 *items* che complessivamente sono pari a 220 Euro, selezioneremo questi *items* e, poiché il valore residuo della popolazione è 80 Euro (300 Euro - 220 Euro) che è inferiore alla nostra *performance materiality*, non sarà necessario effettuare altri test sui rimanenti 192 *items* (197-5). Se invece la popolazione residua dopo la prima stratificazione è formata da 197 *items* di basso valore unitario che assommano a 300 Euro, dovremmo testare la popolazione residua tramite un metodo probabilistico del tipo "monetary unit sampling".

Il Campionamento nelle procedure di conformità

Qualora il revisore voglia fare affidamento sui controlli interni, dovrà necessariamente testare l'affidabilità degli stessi tramite i c.d. test di conformità. Come vedremo in seguito, l'ampiezza del campione dipenderà dal grado di affidamento sul sistema dei controlli che il revisore intenderà fare in base alla sua strategia di *audit*. Prima di testare il sistema di controllo sarà quindi necessario verificare che le procedure amministrative:

- Siano state configurate correttamente al fine di prevenire e mitigare il rischio di errori materiali (c.d. *assessment of the design*);
- siano state implementate cioè messe in pratica dalla società;
- siano effettivamente applicate tramite test su base campionaria (test di conformità).

Per verificare il *design & implementation* (punti i. e ii.) di un controllo, il revisore dovrà dapprima acquisire le procedure amministrative tramite la disamina dei documenti predisposti dalla società o in mancanza, rilevare le procedure tramite apposite interviste con i responsabili delle funzioni coinvolte. Una volta individuati i controlli chiave (c.d. *Key-controls*⁷) in relazione alle *assertions* di bilancio, il revisore dovrà testarne l'implementazione ripercorrendo per almeno un'operazione la messa in pratica dei controlli delineati nella procedura (c.d. *walkthrough test*).

La dimensione del campione per verificare l'effettiva applicazione dei controlli (c.d. *Test of Controls*) dipende:

- dal grado di affidamento⁸ che si vuole fare sul sistema di controllo
- dal tipo di controllo (manuale/automatico) e
- dalla frequenza con cui la società effettua i controlli (giornaliero/plurigiornaliero, settimanale, mensile, trimestrale, annuale).

In particolare, la dimensione del campione è determinata dal rapporto tra:

Fattore di confidenza / Grado di deviazione accettabile

Per la verifica dell'efficacia operativa dei controlli con affidamento minimo su altro lavoro svolto, nella prassi viene utilizzato un livello di confidenza pari a 90% (che corrisponde a un fattore di confidenza⁹ pari a 2,3) ed il massimo grado di deviazione è pari al 10%. La dimensione minima del campione sarebbe quindi 23 (=2,3/10%) che arrotondiamo prudenzialmente a 25.

Laddove il controllo non sia giornaliero o plurigiornaliero, la dimensione del campione verrà presa in base al giudizio professionale.

La seguente tabella riassume il campione suggerito dalla prassi nel caso il revisore voglia ottenere un medio rischio di controllo (*Moderate Control Assurance*):

Frequenza del controllo (manuale)	Dimensione del campione
Giornaliero/plurigiornaliero	25
Settimanale	10
Mensile	3
Trimestrale	2
Annuale	1

Nei test di conformità la dimensione del campione non cresce al crescere della

SEGUE A PAGINA 23

⁶ Ricordiamo che la *Performance Materiality* è l'ammontare o gli ammontari di materialità fissati dal revisore che sono inferiori alla materialità sul bilancio nel suo complesso (la c.d. *Overall Materiality*). Si rimanda a quanto riportato alla nota 3.

⁷ Si tratta dei controlli in grado di prevenire o mitigare il rischio di errori significativi in relazione agli obiettivi del revisore ovvero alle *assertions* di Bilancio: *Existence/Occurrence, Completeness, Accuracy, Cut-off, Classification, Rights and obligations, Valuation and allocation*. Per maggiori dettagli si rimanda a quanto delineato nell'ISA315.

⁸ Nella prassi un livello di affidamento "alto" richiede un livello di confidenza del 95%, mentre un affidamento "medio" richiede un livello di confidenza del 90%. Il buon fine dei test di conformità permette di abbassare il rischio di controllo rispettivamente a "basso" e "medio". In caso di fallimento dei test il revisore dovrà valutare se estendere il campione ovvero non fare affidamento sul sistema dei controlli.

⁹ Il fattore di confidenza è una funzione del livello di confidenza ovvero del livello di rischio (di individuazione) considerato accettabile che la verifica non fornisca risultati corretti. Per esempio un livello di confidenza del 90% indica che, se una data verifica è stata svolta per 100 volte, i risultati saranno corretti 90 volte su 100. Esiste quindi il rischio che 10 su 100 non producano risultati corretti.

Il campionamento nel processo di revisione

SEGUE DA PAGINA 22

dimensione della popolazione.

Nel caso in cui i test sui controlli evidenziassero una deviazione (il controllo non è stato messo in atto per un'operazione selezionata) si dovrà tener conto di un fattore di confidenza "rettificato"¹⁰ per il numero di deviazioni riscontrate. La tabella che segue riporta i fattori di confidenza rettificati in base al livello di confidenza richiesto e al numero di deviazioni.

Fattore di confidenza rettificato per il nr. di deviazioni					
Livello di confidenza richiesto	1	2	3	4	5
95%	4,7	6,3	7,8	9,2	10,5
90%	3,9	5,3	6,7	8,0	9,3
80%	3,0	4,3	5,5	6,7	7,9
70%	2,4	3,6	4,7	5,8	7,0

La dimensione del campione sarà data sempre dal rapporto tra:

$$\text{Fattore di confidenza rettificato} / \text{Grado di deviazione accettabile}$$

Nel caso in cui il revisore dovesse riscontrare una deviazione, la dimensione del campione per mantenere lo stesso livello di confidenza (90%) dovrebbe essere pari a 39 (=3,9/10%) che prudenzialmente arrotondiamo a 40.

Riportiamo un esempio per meglio comprendere quanto ci siamo detti. Supponiamo di voler testare l'affidabilità dei controlli chiave relativi al ciclo passivo acquisti/debiti verso i fornitori con un grado di affidabilità "medio" (livello di confidenza del 90%). Pertanto saranno sufficienti 25 items senza errori ovvero 40 items con nr.1 errore al massimo. L'intervallo di selezione sarà dato dal rapporto tra numero totale

Campione		Estensione del campione (se necessario)	
Numero di fatture	12.367	Numero di fatture	12.367
dimensione del campione	25	dimensione del campione	15
Intervallo di selezione	495	Intervallo di selezione	824
Prima fattura nr.	1	Prima fattura nr.	1
Ultima fattura nr.	12.367	Ultima fattura nr.	12.367
Random start	277	Random start	268
	Nr. fattura		Nr. fattura
fattura selezionata nr.1	277	fattura selezionata nr.1	268
fattura selezionata nr.2	772	fattura selezionata nr.2	1.092
fattura selezionata nr.3	1.266	fattura selezionata nr.3	1.917
fattura selezionata nr.4	1.761	fattura selezionata nr.4	2.741
fattura selezionata nr.5	2.256	fattura selezionata nr.5	3.566
fattura selezionata nr.6	2.750	fattura selezionata nr.6	4.390
fattura selezionata nr.7	3.245	fattura selezionata nr.7	5.215
fattura selezionata nr.8	3.740	fattura selezionata nr.8	6.039
fattura selezionata nr.9	4.234	fattura selezionata nr.9	6.864
fattura selezionata nr.10	4.729	fattura selezionata nr.10	7.688
fattura selezionata nr.11	5.224	fattura selezionata nr.11	8.513
fattura selezionata nr.12	5.718	fattura selezionata nr.12	9.337
fattura selezionata nr.13	6.213	fattura selezionata nr.13	10.162
fattura selezionata nr.14	6.708	fattura selezionata nr.14	10.986
fattura selezionata nr.15	7.203	fattura selezionata nr.15	11.811
fattura selezionata nr.16	7.697		
fattura selezionata nr.17	8.192		
fattura selezionata nr.18	8.687		
fattura selezionata nr.19	9.181		
fattura selezionata nr.20	9.676		
fattura selezionata nr.21	10.171		
fattura selezionata nr.22	10.665		
fattura selezionata nr.23	11.160		
fattura selezionata nr.24	11.655		
fattura selezionata nr.25	12.149		

Per il random start utilizzare la funzione: =CASUALE.TRA(1;495)

delle fatture d'acquisto (la popolazione) e la dimensione del campione.

Il Campionamento nelle procedure di validità

Il campionamento nei test di dettaglio si distingue in base al tipo di verifica che il revisore intende svolgere. In particolare si possono avere:

- test per *overstatement*: in cui l'obiettivo è quello di individuare errori di sovrastima, ovvero verificare l'esistenza di una data popolazione. Questi test si svolgono su popolazioni composte da valori monetari e la fonte della verifica è interna (contabile). In questo caso si parla di campionamento monetario;
- test per *understatement*: in cui l'obiettivo del revisore è quello di individuare errori di sottostima, ovvero verificare la completezza di una data popolazione. Questi test si svolgono su popolazioni composte da rilevazioni numerate¹¹ e la fonte di verifica sarà esterna (extracontabile). In questo caso si parla di campionamento numerico.

L'estensione del campione nei test per *overstatement* dipende dalla popolazione e dal livello di rischio attribuito al sistema di controllo interno e al rischio inerente relativo a ciascuna area di bilancio e con riferimento alle asserzioni che si intende verificare. Dipende inoltre dall'esito delle procedure di analisi comparativa¹² effettuate in via preliminare.

Pertanto qualora il revisore facesse affidamento parziale sulle procedure di analisi comparativa (valutando cioè la voce in esame coerente con quelle correlate del bilancio stesso), l'ampiezza del campione da verificare potrà essere ridotta raggiungendo un rischio di errore accettabilmente basso.

Ricordiamo che in termini matematici il rischio di revisione (AR) dipende dal rischio Inerente (IR), dal rischio di controllo (CR) e dal rischio di individuazione (DR). Tali variabili sono legati dalla seguente equazione:

$$AR = IR * CR * DR$$

Nella prassi il revisore esprime un giudizio finale caratterizzato da un livello di affidabilità (ragionevole sicurezza) del 95%; di conseguenza il rischio di revisione (AR) accettabile è pari al 5%. Quando il revisore esprime una valutazione di rischio (intrinseco, di controllo o sulle procedure di analisi comparativa) pari a "alto", questo corrisponda in termini aritmetici al 100%. Mentre se la valutazione del rischio

(intrinseco, di controllo o sulle procedure di analisi comparativa) è pari a "medio", questo corrisponde in termini aritmetici al 65%;

Infine se il rischio (intrinseco, di controllo o sulle procedure di analisi comparativa) è pari a "basso", questo corrisponde in termini aritmetici al 25%. Scorrendo dalla formula precedente il rischio di individuazione da procedure di analisi comparativa (che chiamiamo DR1) dal rischio di individuazione da altre procedure di validità (che chiamiamo DR2) l'equazione diventa:

$$AR = IR * CR * DR1 * DR2 \rightarrow DR2 = AR / (IR * CR * DR1)$$

Da un punto di vista strettamente quantitativo, questo concetto si traduce nel c.d. fattore di confidenza, ovvero quel coefficiente assegnato ad un livello di confidenza che consente di associare al rischio di individuazione da altre procedure di validità (DR2), un intervallo di selezione.

Per esempio, se nell'area clienti abbiamo giudicato il rischio inerente medio (IR=65%), il rischio di controllo medio (CR=65%) e il rischio di individuazione da analisi comparativa basso (DR1=25%), la componente DR2 sarà uguale al 47% [DR2 = AR / (IR * CR * DR1) -> =5% / (65%*65%*25%)], pertanto il nostro livello di confidenza sarà pari al 53% (=1-DR2). Supponendo che il nostro errore tollerabile (ovvero la *performance materiality* "PM") sia pari a 100 Euro, il nostro fattore di confidenza¹³ per calcolare l'intervallo di selezione sarà pari a:

$$\text{Fattore di confidenza} = PM * (1 - (DR2^{1/PM})) = 100 * (1 - (47\%^{1/100})) = 0,75$$

La tabella che segue riporta un elenco parziale dei fattori di confidenza per i diversi livelli di confidenza calcolati con la formula sopra esposta.

SEGUE A PAGINA 24

¹⁰ Per la spiegazione si rimanda alla tabella sui fattori di confidenza riportata al seguente paragrafo sui test di validità. La stessa tabella viene fornita nella "Guida all'utilizzo dei principi di revisione internazionali nella revisione contabile delle piccole e medie imprese - Vol II Guida pratica Terza edizione - Roma Press, 2012.

¹¹ Ad esempio bolle, fatture da fornitori, ordini da clienti, estratti conto bancari, titoli, articoli di magazzino da riepilogo inventariale.

¹² Infatti l'ISA 520 (novembre 2006) al §.10 riporta "Le procedure di validità a livello di asserzioni possono consistere in verifiche di dettaglio, in procedure di analisi comparativa svolte come procedure di validità o in una combinazione di entrambe. La scelta delle procedure di revisione da utilizzare per raggiungere un determinato obiettivo di revisione dipende dal giudizio professionale del revisore sulla loro prevista efficienza ed efficacia nel ridurre ad un livello accettabilmente basso il rischio di errori significativi identificato e valutato a livello di asserzioni". Inoltre l'ISA 330 (novembre 2006) al §.52 riporta "Quando l'approccio del revisore a rischi significativi comprende solo procedure di validità, le procedure più idonee a fronteggiare questi rischi significativi sono rappresentate solamente da verifiche di dettaglio, o da una combinazione di verifiche di dettaglio e di procedure di analisi comparativa usate come procedure di validità".

¹³ Per la determinazione dei fattori di confidenza, si veda anche la tabella 17.3-2 della "Guida all'utilizzo dei principi di revisione internazionali nella revisione contabile delle piccole e medie imprese - Vol II Guida pratica Terza edizione - Roma Press, 2012, che riporta un elenco parziale di fattori di confidenza per diversi livelli di confidenza.

Il campionamento nel processo di revisione

SEGUE DA PAGINA 23

Livello di confidenza	Fattore di confidenza
50%	0,7
55%	0,8
60%	0,9
65%	1,1
70%	1,2
75%	1,4
80%	1,6
85%	1,9
90%	2,3
95%	3

Di seguito riportiamo un esempio per aiutarci a comprendere quanto in precedenza delineato. Supponiamo di voler circolarizzare un campione di crediti verso clienti il cui saldo complessivo è pari a 1.426 Euro e che abbiamo calcolato una *performance materiality* pari a 100 Euro. In base alla nostra conoscenza della società, abbiamo giudicato il rischio inerente medio (IR=65%) e, in base ai test sul controllo interno, abbiamo deciso di fare un affidamento "medio" sul controllo interno (=rischio di controllo medio - CR=65%) relativamente all'asserzione di esistenza. Abbiamo inoltre effettuato procedure di analisi compartiva (c.d. *analytical review*) ritenendo che non vi siano

scostamenti anomali nei saldi di bilancio relativamente ai crediti e pertanto giudicato come "basso" rischio da altre procedure di verifica (DR1=25%). Risolvendo la formula $DR2 = AR / (IR * CR * DR1)$, si ottiene un rischio di individuazione da altre procedure di validità pari a 47%, pertanto il livello di confidenza è pari a 53% (=1-47%) cui corrisponde, come visto in precedenza, un fattore di confidenza pari a 0,75. L'intervallo di selezione monetario sarà uguale a:

PM/Fattore di confidenza = 100/0,75= 134,2 Euro

La numerosità del campione sarà pari a:

Popolazione/Intervallo monetario = 1.426/134,2=11

Il primo elemento scelto in modo casuale è 111 Euro, quello successivo corrisponde

Performance Materiality ("PM")	100			
Audit Risk ("AR")	5%			
Inherent Risk ("IR")	65% MEDIO			
Control Risk ("CR")	65% MEDIO			
Detection Risk analisi comparativa ("DR1")	25% BASSO			
Detection Risk altre proc. Validità ("DR2")	47%			
Confidenza complessiva (= 1-DR2)	53%			
Fattore di confidenza	0,75			
Intervallo selezione ("I")	134,21			
random start	111,00			
Saldo Crediti v/Clienti (Popolazione)	1.426			
Numerosità del campione =(Popolazione/I)	11			

	saldo	progressivo	intervallo campionamento	Selezione
Cliente 1	60	60	111,00	
Cliente 2	10	70	111,00	
Cliente 3	21	91	111,00	
Cliente 4	30	121	111,00	Si
Cliente 5	50	171	245,21	Si
Cliente 6	70	241	245,21	
Cliente 7	25	266	245,21	Si
Cliente 8	38	304	379,43	
Cliente 9	72	376	379,43	
Cliente 10	45	421	379,43	Si
Cliente 11	74	495	513,64	
Cliente 12	0	495	513,64	
Cliente 13	5	500	513,64	
Cliente 14	59	559	513,64	Si
Cliente 15	40	599	647,85	
Cliente 16	41	640	647,85	
Cliente 17	69	709	647,85	Si
Cliente 18	98	807	782,07	Si
Cliente 19	82	889	916,28	
Cliente 20	55	944	916,28	Si
Cliente 21	39	983	1.050,49	
Cliente 22	9	992	1.050,49	
Cliente 23	11	1.003	1.050,49	
Cliente 24	35	1.038	1.050,49	
Cliente 25	89	1.127	1.050,49	Si
Cliente 26	75	1.202	1.184,71	Si
Cliente 27	85	1.287	1.318,92	
Cliente 28	49	1.336	1.318,92	Si
Cliente 29	56	1.392	1.453,13	
Cliente 30	34	1.426	1.453,13	
Totale Crediti v/clienti	1.426			

al saldo contenente l'importo cumulativo di 245,21 Euro (=111+134,2), il terzo corrisponde al saldo contenente l'importo cumulativo di 379,43 Euro (=245,21+134,2) è così via finchè non sono stati selezionati tutti gli 11 elementi.

La proiezione dell'errore

L'utilizzo di metodi di campionamento statistici consente di proiettare gli errori sul valore complessivo della popolazione da cui è stato estratto il campione, al fine di stimare l'errore probabile sulla predetta popolazione.

Riprendiamo il campione selezionato nell'esempio precedente e supponiamo di aver riscontrato i seguenti differenziali tra valore contabile e valore accertato, per 3 degli 11 clienti facenti parte del campione.

Popolazione	1.426			
numerosità campione	11			
	valore contabile	valore accertato	delta	Errore %
Cliente 17	69	40	-29	-42,0%
Cliente 25	89	65	-24	-27,0%
Cliente 28	49	54	5	10,2%
Somma % di errore				-59%
Somma % errore /numerosità campione				-5,34%
Errore proiettato = 5,34% x Popolazione				-76,2

Una volta proiettato l'errore sull'intera popolazione sarà possibile formulare una conclusione statistica sull'intera popolazione. In particolare se l'errore probabile (c.d. *Most Likely Deviation*) è inferiore al livello di errore accettabile il conto o l'insieme dei conti possono considerarsi corretti; se invece l'errore probabile è superiore al livello di errore accettabile, il conto o l'insieme dei conti devono considerarsi errati. Nel nostro caso l'errore proiettato è inferiore alla materialità (pari a Euro 100) e quindi potremmo concludere che il conto oggetto di indagine non è materialmente errato.

Il revisore prima di esprimere la conclusione finale riguardo alla misura corretta o

non corretta dei conti oggetto di campionamento dovrà in ogni caso applicare il proprio giudizio professionale considerando tutte le informazioni e i dati di cui dispone e che ha raccolto nel processo di revisione. Pertanto, nel caso in cui dal campionamento statistico sia emerso un risultato positivo e lo stesso non è contraddetto dai risultati di altre procedure di revisione, il revisore sarà in grado di concludere che i conti oggetto d'indagine non sono materialmente errati. Se invece il risultato del campionamento statistico è negativo il revisore dovrà considerare le seguenti possibilità:

- la dimensione del campione esaminato potrebbe essere non adeguata o sufficientemente rappresentativa. Ad esempio nel caso in cui altre procedure di revisione abbiano dato risultati positivi. In tal caso il revisore può aumentare il campione o svolgere altri test al fine di confermare o correggere i risultati del campionamento iniziale;
- L'errore probabile potrebbe essere inferiore all'errore massimo tollerabile ampliando il campione o svolgendo ulteriori verifiche;
- il valore del conto o dell'insieme di conti potrebbero essere stati effettivamente distorti: Il revisore dovrà quindi analizzare gli errori con il Management considerando una correzione del processo di revisione al fine di raccogliere gli elementi necessari al fine di poter concludere sul valore dei conti oggetto di verifica.

Conclusioni

Abbiamo visto che il metodo del campionamento, se correttamente applicato, permette di ottenere la ragionevole certezza che un saldo di bilancio sia stato correttamente rappresentato senza sostenere il costo della verifica di tutte le rilevazioni che lo compongono. Pertanto il campionamento rappresenta uno strumento efficace ed efficiente per lo svolgimento dell'attività di revisione legale. L'utilizzo del metodo di campionamento va inoltre considerato¹⁴ anche in altri ambiti, come ad esempio nella verifica della veridicità dei dati aziendali richiesta dall'Art.161 L.F. nella Relazione che attesta "la veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano". In ogni caso sarà necessario formalizzare nelle carte di lavoro la metodologia utilizzata in modo da rendere evidente il livello di indagine svolta e la portata delle conclusioni raggiunte.

francesco.ballarin@mazars.it

¹⁴ Si veda a tal proposito La Guida operativa per la redazione delle relazioni art. 161, comma 3, L.F. e art. 160, comma 2, L.F. della Commissione del Comitato Scientifico della Fondazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Firenze al §. 3. Contenuto della Relazione: attestazioni di veridicità e fattibilità.

L'atto di destinazione ex art. 2645 ter c.c.

Una possibile alternativa al trust interno?

SAVERIO BARTOLI

Avvocato in Firenze

1. Premessa

In sede di conversione del Decreto Legge 30.12.2005 n.273¹, la legge 23.2.2006 n. 51 vi ha inserito un'art. 39 bis il quale ha determinato l'introduzione nel nostro codice civile dell'art. 2645 ter², con l'evidente intento di porre a disposizione degli operatori un negozio - l'atto di destinazione³ - interamente regolato dal diritto italiano e, come tale, alternativo al trust interno⁴, negozio quest'ultimo la cui ammissibilità è controversa⁵ ed il cui utilizzo richiede la scelta (e, dunque, la conoscenza) di una legge regolatrice straniera. Alla stessa stregua del trust, infatti, l'atto di destinazione consente di creare, per attuare varie finalità⁶, un patrimonio separato avente ad oggetto uno o più beni⁷ e sul quale possono soddisfarsi soltanto i soggetti il cui credito abbia fonte in attività inerenti alla destinazione stessa⁸. Al di là di tali generali considerazioni, però, la nuova norma (la cui pessima formulazione non ha mancato di trovare aspre critiche⁹) ha forse finito per creare più problemi di quello (cioè l'assenza di un'alternativa di diritto interno al trust interno) che essa intendeva risolvere¹⁰; alla sintetica esposizione dei detti problemi (o quanto meno di quelli più rilevanti) è - appunto - dedicata la parte successiva del presente lavoro.

2. Se l'art. 2645 ter c.c. preveda un nuovo istituto giuridico ovvero sia solo una norma sulla pubblicità

La questione in esame si è posta a seguito di una pronuncia del Tribunale di Trieste¹¹ secondo la quale tale norma non introduce affatto nel nostro ordinamento "un nuovo tipo di atto a effetti reali...un nuovo negozio la cui causa è quella finalistica della destinazione del bene alla realizzazione di interessi meritevoli di tutela", ma soltanto "un particolare tipo di effetto negoziale, quello di destinazione...accessorio rispetto agli altri effetti di un negozio tipico o atipico cui può accompagnarsi".

Si evidenzia che detto Tribunale ha ribadito la suesposta tesi anche in una successiva pronuncia¹² e che essa è stata seguita anche da talune successive decisioni giudiziarie¹³. Tale approccio ermeneutico appare, però, non persuasivo, tanto è vero che ha attirato su di sé un coro di critiche da parte di larga parte della dottrina¹⁴, la quale non dubita, infatti, che la nuova norma, lungi dall'aver una portata meramente pubblicitaria, introduca un nuovo istituto giuridico. L'orientamento della suaccennata dottrina è stato fatto proprio anche da varie decisioni giudiziarie¹⁵. Tanto premesso, appare preferibile ritenere che la nuova norma preveda una nuova figura negoziale, qualificabile come "atto (o negozio) di destinazione".

3. Se sia ammissibile un atto di destinazione testamentario

La generica espressione utilizzata dall'art. 2645 ter c.c. ("atti in forma pubblica") non chiarisce se sia ammissibile anche un negozio di destinazione avente forma testamentaria. A favore della tesi negatrice, la quale è stata recentemente accolta anche da una pronuncia giudiziaria¹⁶, appaiono invocabili gli argomenti che seguono:

- a) come si è detto, la nuova norma tace in ordine al testamento¹⁷;
- b) l'espressione usata dal legislatore ("atti in forma pubblica"), pare più immediatamente evocativa di un atto pubblico *inter vivos*¹⁸;
- c) l'art. 2645 ter c.c. è collocato fra due norme entrambe relative a negozi *inter vivos*, cioè gli artt. 2645 bis e 2646 c.c., concernenti rispettivamente il contratto preliminare e la divisione¹⁹;
- d) l'art. 2648 c.c., non essendo stato modificato, non menziona l'ipotesi di acquisto *mortis causa* ex art. 2645 ter c.c., né consta l'inserimento di una norma *ad hoc* (sulla falsariga dell'art. 2647 ultimo comma c.c., dettato in tema di fondo patrimoniale) prevedente la trascrizione di detto acquisto²⁰;

SEGUE A PAGINA 26

¹ Si trattò dell'ennesimo "decreto milleproroghe", recante "Definizione e proroga di termini, nonché conseguenti disposizioni urgenti. Proroga di termini relativi all'esercizio di deleghe legislative".

² Tale norma, intitolata "Trascrizione di atti di destinazione per la realizzazione di interessi meritevoli di tutela riferibili a persone con disabilità, a pubbliche amministrazioni, o ad altri enti o persone fisiche", dispone quanto segue: "Gli atti in forma pubblica con cui beni immobili o beni mobili iscritti in pubblici registri sono destinati, per un periodo non superiore a novanta anni o per la durata della vita della persona fisica beneficiaria, alla realizzazione di interessi meritevoli di tutela riferibili a persone con disabilità, a pubbliche amministrazioni, o ad altri enti o persone fisiche ai sensi dell'art.1322, secondo comma, possono essere trascritti al fine di rendere opponibili ai terzi il vincolo di destinazione; per la realizzazione di tali interessi può agire, oltre al conferente, qualsiasi interessato anche durante la vita del conferente stesso. I beni conferiti e i loro frutti possono essere impiegati solo per la realizzazione del fine di destinazione e possono costituire oggetto di esecuzione, salvo quanto previsto dall'art. 2915, primo comma, solo per debiti contratti per tale scopo".

³ Si vedrà, però, nel § 2 come vi sia chi esclude che la norma abbia previsto una nuova figura negoziale.

⁴ Visto il tenore dell'art. 13 della Convenzione de L'Aja 1.7.1985 relativa alla legge applicabile ai trusts ed al loro riconoscimento (ratificata dall'Italia con Legge n. 364 del 1989 ed entrata in vigore in data 1.1.1992; d'ora in avanti: la Convenzione), per "trust interno" si intende il trust che è fonte di un rapporto giuridico i cui "elementi significativi" (per tali dovendosi intendere sia - com'è pacifico - il luogo in cui i beni sono ubicati e quello in cui lo scopo del trust deve essere perseguito, sia - come parrebbe affermare la tesi prevalente - la cittadinanza e residenza del disponente e dei beneficiari: sulla questione v. *amplius* L. CONTALDI, *Il trust nel diritto internazionale privato italiano*, Milano, 2001, 156 ss.; S. Bartoli, *Il trust*, Milano 2001, 599 ss.) sono localizzati all'interno del nostro ordinamento ed i cui unici elementi di internazionalità sono quindi costituiti: a) indefinitamente, dalla legge regolatrice del trust (essendo quest'ultima - per definizione - una legge straniera); b) eventualmente, anche dal luogo di amministrazione del trust e da quello di residenza abituale del trustee.

⁵ La questione di cui al testo presuppone l'analisi della controversia portata dall'art. 13 della Convenzione. Fra i più estesi contributi dottrinali cfr., per la tesi dominante favorevole ai trusts interni, M. Lupoi, *Trusts*, Milano, 2001, spec. 533 ss.; S. Bartoli, *Il trust*, cit., spec. 597 ss.; L.F. RISSO-D. MURITANO, *Il trust: diritto interno e Convenzione de L'Aja. Ruolo e responsabilità del notaio*, in *Trusts e attività fiduciarie* (d'ora in avanti, per brevità: *Trusts*), 2006, 459; S.M. CARBONE, *Trust interno e legge straniera*, in *Trusts*, 2003, 333; ID., *Autonomia privata, scelta della legge regolatrice del trust e riconoscimento dei suoi effetti nella Convenzione dell'Aja del 1985*, in *Trusts*, 2000, 145; R. Luzzatto, *Legge applicabile e riconoscimento di trusts secondo la Convenzione dell'Aja*, in *Trusts*, 2000, 7; S. BUTTA, *Effetti diretti della Convenzione dell'Aja nell'ordinamento italiano*, in *Trusts*, 2000, 551; per la tesi contraria cfr. invece G. BROGGINI, *Trust e fiducia nel diritto internazionale privato*, in *Eur. dir. priv.*, 1998, 411 ss.; C. Castronovo, *Trust e diritto civile italiano*, in *VN*, 1998, 1323 ss.; ID., *Il trust e sostiene Lupoi*, in *Eur. dir. priv.*, 1998, 448 ss.; L. Contaldi, *Il trust*, cit., 123 ss.; F. Gazzoni, *In Italia tutto è permesso, anche quel che è vietato* (lettera aperta a Maurizio Lupoi sul trust e su altre bagatelle), in *RN*, 2001, 1247; ID., *Tentativo dell'impossibile (osservazioni di un giurista "non vivente" su trust e trascrizione)*, in *RN*, 2001, 11; ID., *Il cammello, il leone, il fanciullo e la trascrizione del trust*, in *RN*, 2002, 1107. Quanto alla giurisprudenza, anch'essa è in genere favorevole all'istituto (poiché l'elenco di tali pronunzie favorevoli è ormai nutritissimo, ci si limita a rinviare a quella che costituisce la "summa" di tale orientamento: cfr. Trib. Bologna 1.10.2003, in *Trusts*, 2004, 67; il numero delle pronunzie contrarie, invece, è più o meno pari a quello delle dita di una mano: cfr. Trib. S. Maria Capua Vetere (decr.) 14.7.1999, in *Trusts*, 2000, 51; Trib. Belluno (decr.) 25.9.2002, in *Trusts*, 2003, 255; Trib. Napoli (decr.) 1.10.2003, in *Trusts*, 2004, 74; Trib. Velletri 29.6.2005, in *Trusts*, 2005, 577.

⁶ Si vedrà al § 5, però, come sia assai controverso se sia sufficiente una finalità meramente lecita ovvero occorra una finalità particolarmente meritevole di tutela.

⁷ Si vedrà al § 4, però, come sia assai controverso se oggetto del negozio possano essere anche beni diversi da quelli (immobili e mobili registrati) cui la norma fa espresso riferimento.

⁸ Sono dunque escluse le attività esecutive sia dei creditori del disponente (cioè di colui che ha posto in essere l'atto di destinazione), sia di quelli del soggetto gestore dei beni destinati cui il disponente abbia trasferito (analogamente a quanto può accadere in tema di trust) la titolarità dei medesimi (si vedrà al § 7, però, come l'ammissibilità di una siffatta figura sia controversa), sia di quelli dei beneficiari (si vedrà al § 6, però, che se è pacifica l'ammissibilità di soggetti aventi diritto a ricevere le utilità economiche dei beni destinati durante la vigenza della destinazione, vi è chi esclude che possano esservi beneficiari "finali", cioè soggetti cui i beni - analogamente a quanto può accadere nel trust - dovranno essere attribuiti alla fine della destinazione).

⁹ Cfr. ad esempio G. Petrelli, *La trascrizione degli atti di destinazione*, RDC, § 1.

¹⁰ A qualcuno dei suddetti gravi problemi ermeneutici hanno già fatto fugace cenno le precedenti note 3, 6, 7 e 8.

¹¹ Trattasi di Trib. Trieste -Giudice Tavolare (decr.) 7.4.2006, in *Trusts* 2006, 417.

¹² Cfr. Trib. Trieste - Giudice Tavolare (decr.) 19.9.2007, *Trusts* 2008, 42.

¹³ Cfr. Trib. Urbino 11.11.2011, in *Trusts* 2012, 401; Trib. Reggio Emilia 22.6.2012, in *Trusts* 2013, 57.

¹⁴ Cfr. M. Lupoi, *Istituzioni del diritto dei trust e degli affidamenti fiduciari*, Padova 2008, 242; S. Bartoli, *Riflessioni sul "nuovo" art.2645 ter c.c. e sul rapporto fra negozio di destinazione di diritto interno e trust*, in *Giur.It* 2007, 1297.

¹⁵ Cfr. Trib. Genova -Giudice tutelare (decr.) 14.3.2006, in *Trusts* 2006, 415; Trib. Genova - Giudice Tutelare (decr.) 17.6.2009 *Trusts* 2009, 531; Trib. Reggio Emilia (decr.) 4.12.2006 e Trib. Reggio Emilia (decr.) 26.3.2007, entrambe in *Trusts* 2007, 419; Trib. Milano 20.1.2012, in *Trusts* 2012, 490.

¹⁶ Cfr. Trib. Roma 18.5.2013 inedito.

¹⁷ Cfr. A. Merlo, *Brevi note in tema di vincolo testamentario di destinazione ai sensi dell'art.2645 ter*, in *Riv.Not.* 2007, 510.

¹⁸ Cfr. S. Bartoli, *Riflessioni cit.* ¹⁹ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2.

²⁰ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2.

L'atto di destinazione ex art. 2645 ter c.c.

SEGUE DA PAGINA 25

e) se è vero che il generale riferimento ad “atti in forma pubblica” parrebbe in astratto consentire all'interprete l'inclusione, quanto meno, del testamento pubblico, resta il fatto che l'art. 603 c.c. esige la presenza, altresì di due testimoni, di cui invece la nuova norma non parla²¹;

f) la nuova norma, attribuendo la legittimazione ad agire per la realizzazione del fine di destinazione in primo luogo al “conferente” e precisando che gli altri soggetti interessati possiedono una siffatta legittimazione “anche durante la vita del conferente stesso”, appare presupporre la necessaria esistenza in vita (non solo quando il negozio istitutivo viene posto in essere, ma anche quando esso sta producendo i propri effetti) dell'autore della destinazione stessa²²;

g) l'art. 1322 c.c., al cui secondo comma la nuova norma fa espresso riferimento, è applicabile solo ai negozi *inter vivos*²³, come suggerito dal tenore letterale dell'art. 1324 c.c. (secondo il quale le norme sui contratti si applicano, in quanto compatibili, “per gli atti unilaterali tra vivi aventi contenuto patrimoniale”) e come afferma altresì autorevole dottrina²⁴. Appare evidente che, se la tesi contraria all'atto di destinazione testamentario avesse fondamento, tale figura negoziale sarebbe meno competitiva rispetto al trust interno²⁵, essendo invece pacifica l'ammissibilità di un trust testamentario²⁶. L'opinione dominante²⁷ ammette invece l'atto di destinazione testamentario, facendo leva sui seguenti argomenti:

a) pur se la nuova norma tace in tema di testamento, non è in essa reperibile un espresso divieto al riguardo, come ad esempio accade nell'art. 2821 c.c., il cui secondo comma vieta la concessione d'ipoteca per testamento²⁸;

b) il silenzio della nuova norma è superabile, perché essa introduce una figura generale di negozio di destinazione²⁹;

c) a ben guardare, il generale riferimento della nuova norma ad “atti in forma pubblica” consente all'interprete l'inclusione, quanto meno, del testamento pubblico³⁰;

d) l'esclusione del testamento sarebbe fonte di un'ingiustificata disparità di trattamento rispetto al negozio *inter vivos*³¹;

e) l'omessa menzione, da parte dell'art. 2648 c.c., dell'acquisto *mortis causa* ex art. 2645 ter c.c. può spiegarsi come un difetto di coordinamento di tale norma con la nuova disposizione³²;

f) l'art. 1324 c.c., pur dichiarando in linea di principio l'inapplicabilità al testamento delle norme in tema di contratti (e quindi anche dell'art. 1322 c.c., richiamato dall'art. 2645 ter c.c.), fa salve diverse disposizioni di legge, e ben potrebbe attribuirsi alla nuova norma il ruolo — appunto — di norma che deroga a detto principio, cioè di norma che, prevedendo anche il negozio di destinazione testamentario, consente l'eccezionale applicazione ad esso dell'art. 1322 c.c., e precisamente del suo secondo comma³³.

4. Se oggetto dell'atto di destinazione possano o meno essere anche beni diversi da quelli espressamente indicati dall'art. 2645 ter c.c.

L'art. 2645 ter c.c. menziona, quale oggetto iniziale del negozio, i beni immobili ed i beni mobili registrati, mentre successivamente la norma precisa che sono oggetto del fondo destinato (in quanto “possono essere impiegati solo per la realizzazione del fine di destinazione e possono costituire oggetto di esecuzione... solo per debiti contratti per tale scopo”) non solo quanto ha formato oggetto dell'apporto iniziale (“i beni conferiti”), ma anche i “frutti” che successivamente siano stati prodotti da detti beni (i quali frutti — evidentemente — avranno natura di beni mobili non registrati). Occorre subito evidenziare che una siffatta tecnica normativa presenta punti di evidente somiglianza con quella utilizzata in tema di fondo patrimoniale³⁴. È discusso se possano o meno costituire oggetto della destinazione anche beni e

diritti diversi da quelli espressamente previsti dall'art. 2645 ter c.c.

Secondo un diffuso orientamento dottrinale³⁵, che ha trovato riscontro anche, sia pure solo implicitamente, in una pronunzia giudiziaria³⁶, la risposta dovrebbe essere positiva, purché si tratti di beni aventi natura tale da rendere possibile l'effettuazione della pubblicità del vincolo ai fini della sua opponibilità ai terzi³⁷: ciò in quanto — a dire di tali autori — la norma sarebbe formulata in modo tale da lasciar desumere la pacifica ammissibilità, a monte, della generale figura del negozio di destinazione³⁸. Parrebbe, però, più persuasiva la tesi³⁹ secondo la quale solo i beni menzionati dall'art. 2645 ter c.c. possono essere oggetto del negozio ivi previsto, tesi alla quale ha aderito anche la giurisprudenza ad oggi prevalente⁴⁰. I fautori della tesi restrittiva ricorrono, per lo più, alle argomentazioni che seguono. L'art. 2645 ter c.c. non si limita a prevedere la trascrivibilità del negozio di destinazione, ma ne fornisce la nozione e ne descrive gli effetti, sì che pare innegabile la sua natura non solo di norma sulla trascrizione, ma anche di norma sostanziale. Appare pertanto probabile che, al di fuori di quanto espressamente consentito dall'art. 2645 ter c.c., riprenda vigore la riserva di legge in tema di patrimoni separati di cui all'art. 2740 secondo comma c.c. (riserva di legge che parrebbe rendere la nuova norma insuscettibile di una lettura estensiva o analogica) e che, pertanto, mancando una norma sostanziale su cui fondare un negozio di destinazione mobiliare, ne dovrebbe risultare precluso l'effetto di separazione patrimoniale⁴¹.

Né la tesi estensiva parrebbe poter trovare conforto, com'è stato osservato⁴², nel riferimento ai “frutti” contenuto nell'ultimo periodo dell'art. 2645 ter c.c., poiché anche con riguardo al fondo patrimoniale — pur essendovi norme (gli artt. 168 secondo comma e 170 c.c.) che dichiarano inclusi nel medesimo anche i frutti dei beni inizialmente conferiti — l'opinione del tutto dominante è (come si è visto in precedenza⁴³) dell'avviso che non possano essere conferiti in detto fondo destinato beni di natura diversa da quelli indicati nell'art. 167 c.c.

Com'è stato osservato⁴⁴, ove si aderisca alla tesi secondo la quale il negozio ex art. 2645 ter c.c. può avere ad oggetto solo immobili o mobili registrati, emergono notevoli profili di divergenza del negozio di destinazione rispetto al trust, i quali ne comportano, altresì, una minor competitività rispetto a quest'ultimo istituto⁴⁵.

In primo luogo, infatti, è noto che può costituire oggetto di trust qualunque bene suscettibile di valutazione economica⁴⁶: circostanza questa non da poco, in specie ove si consideri che attualmente la gran parte della ricchezza è — appunto — quella di natura mobiliare. Occorre poi evidenziare che, se con il negozio di cui all'art. 2645 ter c.c. fosse in effetti impossibile destinare beni diversi dagli immobili e dai mobili registrati, l'istituto risulterebbe afflitto da quello stesso limite operativo che caratterizza il fondo patrimoniale⁴⁷. Se infatti l'immobile oggetto del negozio di destinazione viene, ad esempio, alienato a titolo oneroso⁴⁸ e la controprestazione ricevuta non ha ad oggetto un bene idoneo — ex art. 2645 ter c.c. — a costituire oggetto del fondo⁴⁹, durante tutto il periodo compreso fra la riscossione della somma ed il reimpiego della medesima da parte del gestore per l'acquisto di un bene idoneo ad essere a propria volta oggetto del fondo (cioè un bene immobile o mobile registrato) detta somma non parrebbe beneficiare della separazione patrimoniale (cioè parrebbe non essere oggetto del fondo destinato di cui faceva parte l'immobile alienato) e sembrerebbe quindi — a rigore — aggredibile anche dai creditori sorti da rapporti estranei al fine della destinazione⁵⁰.

Analoghe conclusioni parrebbero poi imporsi, nell'ipotesi di distruzione dell'immobile destinato, per la somma incassata dal gestore a titolo di indennizzo in virtù dell'eventuale esistenza di una polizza assicurativa.

Il suddescritto limite operativo che caratterizza il negozio ex art. 2645 ter c.c., non

SEGUE A PAGINA 27

²¹ Cfr. S. Bartoli, *Riflessioni cit.*, 1300. ²² Cfr. S. Bartoli, *Riflessioni cit.*, 1300. ²³ Cfr. A. Merlo, *Brevi note cit.*, 511-512.

²⁴ Cfr. G. Bonilini, *Autonomia testamentaria e legato*, Milano 1990, 64 ss.

²⁵ Così dispone, infatti, l'art. 2 paragrafo primo della Convenzione: “Ai fini della presente Convenzione, per trust s'intendono i rapporti giuridici istituiti da una persona, il disponente — con atto tra vivi o mortis causa — qualora dei beni siano stati posti sotto il controllo di un trustee nell'interesse di un beneficiario o per un fine determinato”.

²⁶ Cfr. ad esempio G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2. ²⁷ Cfr. A. Merlo, *Brevi note cit.*, 510. ²⁸ Cfr. S. Meucci, *La destinazione di beni tra atto e rimedi*, Milano 2009, 307.

²⁹ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2. ³⁰ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2. ³¹ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2. ³² Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 2.

³³ Così, implicitamente, A. Merlo, *Brevi note cit.*, 512. ³⁴ Cfr. infatti, quanto all'oggetto iniziale, l'art. 167 c.c., che parla di “immobili, mobili registrati e titoli di credito” nonché, quanto all'oggetto “sopravvenuto”, gli artt. 168 secondo comma c.c., che impone di impiegare i frutti dei beni costituiti in fondo per i bisogni della famiglia, e 170 c.c., che prevede l'esecutività — per debiti familiari e per debiti extrafamiliari nei confronti di soggetti di buona fede — non solo dei “beni” inclusi nel fondo, ma anche dei loro “frutti”.

³⁵ Cfr. S. Meucci, *La destinazione cit.*, 163, 318 e 523 ss.; G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 5. ³⁶ Cfr. Trib. Genova 11.12.2012, in *Trusts* 2013, 542, il quale ha omologato una separazione consensuale preveniente la costituzione di un vincolo di destinazione su quote di s.r.l.

³⁷ A tale riguardo, l'orientamento in esame menziona le partecipazioni in società di capitali (cfr. S. Meucci, *La destinazione cit.*, 524-525), le partecipazioni in società di persone iscritte nel registro imprese (cfr. M. Manuli, *L'art. 2645 ter. Riflessioni critiche*, in *Vita Not* 2007, 395), i titoli di credito (cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 5), ivi inclusi quelli dematerializzati (cfr. M. Manuli, *L'art. 2645 ter cit.*, 394-395), le universalità di mobili (cfr. G. Doria, *Relazione introduttiva* in *Atti del convegno “Le nuove forme di organizzazione del patrimonio. Dal trust agli atti di destinazione”*, Roma 28-29.9.2006, reperibile sul sito www.economia.uniroma2.it, § 2), le aziende (cfr. G. Doria, *Relazione cit.*, § 2), i marchi, i brevetti e le opere cinematografiche (cfr. G. Baralis, *Prime riflessioni in tema di art. 2645 ter c.c.*, in *Aa.Vv., Negozio di destinazione: percorsi verso un'espressione sicura dell'autonomia privata*, Atti dei Convegni di Rimini in data 1.7.2006 e di Catania in data 11.11.2006, Quaderni della Fondazione Italiana per il Notariato, Milano 2007, 146) ed addirittura i beni mobili in generale (cfr. R. Quadri, *L'art. 2645 ter c.c. e la nuova disciplina degli atti di destinazione*, in *Contr. e Impr.* 2006, 1727, sia pure dubitativamente). Trattasi di un tentativo di interpretazione estensiva della norma analogo a quello che è stato effettuato in tema di fondo patrimoniale con riferimento al già menzionato (cfr. nota 34) art. 167 c.c., allorché si è sostenuto (cfr. Trib. Milano 5.5.2001, in www.federnotizie.org, numero del settembre 2002 della rivista *on line*) che potrebbero esserne oggetto anche le quote di s.r.l. in quanto esse rientrano fra i “titoli di credito” di cui parla detta norma (argomento questo che appare irrilevante nella presente sede, poiché l'art. 2645 ter c.c. non menziona, a differenza dell'art. 167 c.c., i titoli di credito) e per esse esiste un sistema di pubblicità legale rappresentato dal registro delle imprese (ma in senso contrario cfr. Trib. Forlì 23.10.2006 inedita; Trib. Milano 8.7.1998, in www.federnotizie.org, numero del novembre 1998 della rivista *on line*; più in generale, l'opinione del tutto dominante afferma che possono essere oggetto del fondo patrimoniale soltanto i beni espressamente previsti dall'art. 167 c.c.: cfr. ad esempio T. Auletta, *Il fondo patrimoniale*, in *Il Codice Civile - Commentario diretto da P. Schlesinger*, Milano 1992, 106).

³⁸ Come si è accennato nel testo, il fondamento concettuale su cui parrebbe basarsi, esplicitamente ovvero implicitamente, l'interpretazione estensiva dell'art. 2645 ter c.c. qui in esame è essenzialmente quello secondo il quale l'art. 2645 ter c.c., lungi dall'introdurre *ex novo* nell'ordinamento la figura del negozio di destinazione opponibile ai terzi, altro non avrebbe fatto che dare una conferma di diritto positivo all'ammissibilità di tale negozio se volto a realizzare interessi meritevoli di tutela (ammissibilità che sarebbe desumibile dal sistema, e precisamente dall'art. 1322 c.c.), introducendo una norma espressa dedicata alla trascrizione di quello avente ad oggetto beni immobili o beni mobili registrati.

³⁹ Cfr. M. Lupoi, *Atti istitutivi di trust e contratti di affidamento fiduciario, con formulario*, Milano 2010, 428; S. Bartoli, *Riflessioni cit.*, 1301 ss.

⁴⁰ Cfr. Trib. Reggio Emilia (decr.) 26.3.2007, in *Trusts* 2007, 421; Trib. Brindisi 28.3.2011, in *Trusts* 2011, 639; Trib. Reggio Emilia (decr.) 27.8.2011, in *Trusts* 2012, 61.

⁴¹ Per una recente conferma giurisprudenziale dell'esigenza di interpretare restrittivamente, per le esposte ragioni, l'art. 2645 ter c.c., cfr. Trib. Roma 18.5.2013 inedito.

⁴² Cfr. S. Bartoli, *Riflessioni cit.*, 1302, sulla scia di quanto si afferma — cfr. T. Auletta, *Il fondo patrimoniale cit.*, 106-107 — in tema di fondo patrimoniale.

⁴³ Cfr. nota 37. ⁴⁴ Cfr. S. Bartoli, *Riflessioni cit.*, 1302. ⁴⁵ A ben guardare, fra l'altro, ciò può affermarsi anche laddove si sposi, invece, la tesi estensiva, poiché si è visto in precedenza (cfr. nota 37) come i fautori della medesima tendano, per lo più, a non giungere fino al punto di ammettere che possa essere oggetto dell'atto di destinazione qualunque bene mobile (ivi incluso il denaro).

⁴⁶ Trattasi di un punto pacifico: cfr. M. Lupoi, *Trusts*, Milano 2001, 4-5.

⁴⁷ Cfr. S. Bartoli *Il problema della conversione del fondo patrimoniale in trust: osservazioni a margine di due recenti vicende giudiziarie*, in *Trusts* 2003, 393 ss.

⁴⁸ S'intende: senza che ciò comporti violazione della destinazione, poiché l'eventuale alienazione abusiva del bene destinato pone il diverso problema — che non può essere affrontato in questa sede (si veda al riguardo S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione nel diritto di famiglia e delle persone*, Milano 2011, 277 ss.) — della tutela dei beneficiari della destinazione nei confronti del soggetto che acquista dal gestore infedele.

⁴⁹ Come accade, ad esempio, se si tratta di denaro.

⁵⁰ Sarà, infatti, il bene acquistato con il ricavato dell'alienazione a poter costituire il nuovo oggetto del fondo e sarà, pertanto, onere del gestore quello di pubblicizzare nei modi di legge (onde poterlo efficacemente opporre ai terzi) l'avvenuto “trasferimento” del vincolo del fondo dal bene alienato al bene acquistato (sull'esigenza di tale ulteriore pubblicità cfr. altresì G. Baralis, *Prime riflessioni cit.*, 154).

L'atto di destinazione ex art. 2645 ter c.c.

SEGUE DA PAGINA 26

si verifica, invece, nel caso di alienazione a titolo oneroso di un bene oggetto di trust, in quanto detto tipo di patrimonio separato (solo che il trustee rispetti — ad esempio accendendo un conto corrente intestato al trust o a se stesso come trustee di quel trust — il suo obbligo di non confondere i beni fungibili in trust con i suoi personali beni fungibili) può — come si è detto — avere ad oggetto qualunque bene suscettibile di valutazione economica⁵¹.

5. Se l'interesse "meritevole di tutela" di cui parla l'art. 2645 ter c.c. possa essere anche meramente lecito ovvero la norma richieda un *quid pluris* rispetto alla liceità

Il legislatore del 1942, nel consentire all'autonomia privata di concludere eventualmente negozi diversi da quelli tipici, ha inserito nell'art. 1322 secondo comma c.c. il limite costituito dall'esigenza che tali negozi atipici siano "diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico".

Note sono, altresì, le ragioni che giustificarono l'introduzione del limite in questione: il regime politico totalitario dell'epoca, all'evidenza, intese in tal modo imbrigliare anche la libertà contrattuale dei privati, riservandosi di accordare tutela giuridica ai negozi atipici da essi eventualmente conclusi soltanto se e nella misura in cui gli stessi fossero stati in linea con l'interesse dello Stato, cioè in definitiva con i principi fatti propri dall'ideologia fascista⁵². Appare quindi evidente come, in tale contesto storico, il riferimento alla meritevolezza degli interessi non fosse, nelle intenzioni del legislatore, destinato ad esaurirsi nella liceità di tali interessi, ma facesse riferimento ad un qualcosa in più (*quid pluris*) che, nel caso di specie, era costituito dalla conformità all'interesse dello Stato fascista.

Di lì a pochissimi anni dopo, però, all'esito dell'intervento radicale cambiamento del clima politico e dell'avvento della Costituzione del 1948, la dottrina si rifiutò — ovviamente — di riconoscere una siffatta valenza all'art. 1322 secondo comma c.c., il quale non venne abrogato, ma finì per essere pressoché costantemente interpretato⁵³ nel senso che un negozio atipico deve ritenersi ammissibile e degno di tutela sol che persegua un interesse lecito, sì che la norma ha finito in pratica per costituire una sorta di duplicato dell'art. 1343 c.c., concernente l'illiceità della causa.

Occorre dunque chiedersi se debba attribuirsi una peculiare valenza alla riemersione del riferimento agli "interessi meritevoli di tutela" nello specifico contesto dell'art. 2645 ter c.c., ovvero se l'espressione vada interpretata — così come da più di mezzo secolo si tende ormai a fare in tema di art. 1322 secondo comma c.c. — come riferentesi alla mera liceità degli interessi stessi. Ad avviso dell'orientamento dottrinale dominante⁵⁴, il quale ha trovato riscontro anche in alcune pronunzie di merito⁵⁵, gli interessi meritevoli di tutela cui la nuova norma si riferisce non devono essere semplicemente leciti, poiché il legislatore ha richiesto la presenza di un *quid pluris* (cioè di un interesse particolarmente pregnante) per consentire l'accesso dell'autonomia privata a questo nuovo fenomeno di separazione patrimoniale, con il quale il disponente può limitare la propria responsabilità in danno dei suoi creditori generali. A tale conclusione si perviene, essenzialmente, attribuendo rilievo decisivo sia all'andamento dei lavori parlamentari⁵⁶, sia al fatto che la norma menziona espressamente il requisito della meritevolezza dell'interesse e che essa ne impone la riferibilità, prima di tutto, a "persone con disabilità" ed a "pubbliche amministrazioni". I fautori della tesi secondo la quale la meritevolezza non si esaurisce nella liceità non sono, comunque, affatto concordi allorché si tratta di individuare in cosa consista detto *quid pluris*. Secondo un orientamento⁵⁷ sarebbe indispensabile che il negozio miri al soddisfacimento di un interesse pubblico, così come tradizionalmente si richiede per la fondazione.

Vi è poi chi⁵⁸ ritiene che la meritevolezza sussisterebbe allorché il negozio tenda all'adempimento di un dovere morale ovvero persegua uno scopo di pubblica utilità. Ad

avviso di altra impostazione⁵⁹ è necessaria la presenza di un interesse sufficientemente serio da prevalere sull'interesse economico generale, con particolare riguardo all'interesse dei creditori del disponente. Altri autori⁶⁰ fanno riferimento alla meritevolezza come adeguatezza dell'organizzazione della destinazione rispetto alla finalità che il disponente persegue, traendo spunto anche da quanto richiede l'art. 1 terzo comma del D.P.R. n. 361/2000 per il riconoscimento di associazioni e fondazioni.

Chi ha forse più approfondito la questione⁶¹ ritiene che l'interesse perseguito debba avere una valenza sociale di rilevanza tale da risultare già previsto e tutelato da altre e preesistenti norme dell'ordinamento giuridico: a tale riguardo, si fa riferimento sia a norme contenute nel codice civile che a talune leggi speciali, prima fra tutte quella sull'impresa sociale (trattasi del D.Lgs. n. 155/2006).

Un diverso orientamento, che risulta minoritario in dottrina⁶², ma che, alla stessa stregua della tesi dominante, ha trovato adesione da parte di alcune pronunzie di merito⁶³, ritiene invece di identificare la meritevolezza dell'interesse con la sua liceità, sulla falsariga di quanto la giurisprudenza abitualmente ritiene — come si è visto — con riguardo alla meritevolezza cui fa riferimento l'art. 1322 secondo comma c.c. In effetti, la tesi in questione appare dotata di una sua plausibilità, perché gli argomenti addotti dalla tesi dominante non appaiono del tutto persuasivi.

In primo luogo, non pare possibile trarre argomento a favore della tesi dominante dall'elencazione dei possibili beneficiari contenuta nell'art. 2645 ter c.c.: quale che fosse l'originaria intenzione del legislatore, infatti, resta il fatto che il testo definitivamente approvato della norma, con la sua menzione, altresì, di "altri enti o persone fisiche", ha finito per privare di rilevanza il precedente riferimento ai disabili ed alle pubbliche amministrazioni, così dimostrando — una volta di più — quanto sia scaduta negli ultimi anni la tecnica legislativa. Un ulteriore argomento a favore di detta tesi appare fornito dalla considerazione che, nel caso in cui il disponente, essendo animato da un intento liberale, decidesse di attuarlo ponendo in essere, in luogo del negozio di cui all'art. 2645 ter c.c., una donazione diretta ovvero indiretta, di certo il legislatore si accontenterebbe della mera liceità della medesima; né la prospettiva muterebbe se il disponente attuasse il suo intento non liberale non già facendo ricorso alla nuova norma, bensì utilizzando un diverso negozio, tipico o atipico. L'illogicità della teoria richiedente un *quid pluris* rispetto alla liceità parrebbe divenir ancor più manifesta nel caso in cui il disponente facesse, invece, ricorso alla contigua figura del trust, essendo diffusa l'opinione⁶⁴ secondo la quale per quest'ultimo negozio sia, invece, sufficiente (anche dopo l'avvento dell'art. 2645 ter c.c.) la liceità degli interessi perseguiti⁶⁵. L'eventuale adesione alla tesi secondo la quale la meritevolezza dell'interesse perseguito dall'atto di destinazione non si esaurisce nella sua mera liceità pone l'interprete di fronte ad ulteriori complesse questioni da risolvere, che non è possibile affrontare in questa sede⁶⁶.

6. Se nell'atto di destinazione sia ammissibile la designazione non solo di soggetti beneficiari delle utilità rivenienti dai beni destinati durante la vigenza della destinazione, ma anche di soggetti cui i beni dovranno essere attribuiti alla fine della destinazione

Com'è noto, in tema di trust si suole distinguere fra beneficiari destinati a godere delle utilità rivenienti dai beni destinati durante il periodo di durata della destinazione (cosiddetti "beneficiari di reddito"⁶⁷), ma anche beneficiari destinati a ricevere detti beni una volta terminato il periodo suddetto (cosiddetti "beneficiari finali"). In tema di atto di destinazione è, allo stato, minoritaria l'opinione secondo la quale⁶⁸ il disponente non può prevedere beneficiari finali, sì che, una volta cessato il vincolo, il bene resta nella titolarità dello stesso disponente ovvero — se esiste un

SEGUE A PAGINA 28

⁵¹ Nel trust, in altri termini, si verifica sempre (in stretta aderenza al brocardo "*pretium succedit in locum rei; res succedit in locum pretii*") il fenomeno della cosiddetta "surrrogazione reale", che consiste nella sostituzione del bene alienato con il suo corrispettivo (a dispetto della sua eventuale natura di bene fungibile) e di quest'ultimo con il bene che venga grazie ad esso successivamente acquistato, senza che venga meno (a patto che — s'intende — siano espletate le formalità pubblicitarie di volta in volta necessarie, avuto riguardo alla natura del bene, per opporre ai terzi l'esistenza del vincolo su di esso) l'effetto della separazione patrimoniale connesso all'esistenza di beni in trust.

⁵² Il principale teorico di questa impostazione è E. Betti, *Sui principi generali del nuovo ordine giuridico*, in Studi sui principi generali dell'ordinamento giuridico fascista, Pisa 1943.

⁵³ Anche dalla giurisprudenza: cfr. ad esempio Cass. n. 1061/1991; Cass. n. 7832/1998; Cass. n. 2288/2004.

⁵⁴ Cfr. G. Gabrielli, *Vincoli di destinazione importanti separazione patrimoniale e pubblicità nei registri immobiliari*, in Riv. Dir. Civ. 2007, 327-332; A. Morace Pinelli, *Tipicità dell'atto di destinazione ed alcuni aspetti della sua disciplina*, in Riv. Dir. Civ. 2008, 460 ss.; Bianca M.-D'Errico-De Donato A.-Priore, *L'atto notarile di destinazione. L'art. 2645 ter del codice civile*, Milano 2006, 15 ss.

⁵⁵ Cfr. Trib. Trieste - Giudice Tavolare (decr.) 7.4.2006, in Trusts 2006, 417; Trib. Brindisi 28.3.2011, in Trusts 2011, 633; Trib. Vicenza 31.3.2011, in Fall 2012, 1461; Trib. Verona 13.3.2012, in <http://www.ilcaso.it/giurisprudenza/archivio/7073.pdf>; Trib. Reggio Emilia 22.6.2012, in Trusts 2013, 57; Trib. Roma 18.5.2013 inedito; App. Trieste 19.12.2013 in <http://www.ilcaso.it/giurisprudenza/archivio/9858.pdf>.

⁵⁶ Ma nel senso che, in realtà, i lavori parlamentari non sono di alcun aiuto per la soluzione della questione in esame, poiché da essi risulta come ciascuno dei soggetti via via intervenuti nel dibattito avesse una propria personale idea del concetto di meritevolezza dell'interesse, cfr. R. Lenzi, *Le destinazioni atipiche e l'art. 2645 ter c.c.*, in Contr. e Impr. 2007, 239-240.

⁵⁷ Cfr. F. Gazzoni, *Osservazioni*, in Aa.Vv., *La trascrizione dell'atto negoziale di destinazione. L'art. 2645 ter del codice civile*, a cura di M. Bianca, Milano 2007, 214 ss.

⁵⁸ Cfr. A. Morace Pinelli, *Atti di destinazione, trust e responsabilità del debitore*, Milano 2007, 160 ss., in partic. 190 ss.

⁵⁹ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione cit.*, § 8.

⁶⁰ Cfr. A. De Nova, *Esegesi dell'art. 2645 ter c.c.*, in Aa.Vv., Atti del convegno "Atti notarili di destinazione dei beni: art. 2645 ter c.c.". Milano 19.6.2006, reperibile sul sito www.scuoladnotariatodellalombardia.org/relazioni.htm.

⁶¹ Cfr. Bianca M.-D'Errico-De Donato A.-Priore, *L'atto notarile cit.*, 15 ss.; A. Morace Pinelli, *Tipicità dell'atto di destinazione cit.*, 460 ss.

⁶² Cfr. G. Vettori, *Atto di destinazione e trascrizione. L'art. 2645 ter c.c.*, in Aa.Vv., *La trascrizione dell'atto negoziale di destinazione cit.*, 176-178; S. Meucci, *La destinazione cit.*, 232 ss.; S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione cit.*, 167 ss.

⁶³ Cfr. Trib. Reggio Emilia (decr.) 26.3.2007, in Trusts 2007, 419; Trib. Urbino 11.11.2011, in Trusts 2012, 407; Trib. Urbino 31.1.2012, in Trusts 2012, 406; Trib. Lecco 26.4.2012, in <http://www.ilcaso.it/giurisprudenza/archivio/7566.pdf>.

⁶⁴ Cfr. in dottrina A. Picciotto, *Brevi note sull'art. 2645 ter: il trust e l'araba fenice*, in Contr. e Impr. 2006, 1322-1325 e 1328-1329, il quale a p. 1324 parla di "aporia"; A. Morace Pinelli, *Atti di destinazione cit.*, 286; in giurisprudenza Trib. Trieste - Giudice Tavolare (decr.) 7.4.2006, in Trusts 2006, 417; Trib. Brindisi 28.3.2011, in Trusts 2011, 639; Trib. Urbino 11.11.2011, in Trusts 2012, 407; Trib. Urbino 31.1.2012, in Trusts 2012, 406; Trib. Reggio Emilia 22.6.2012, in Trusts 2013, 57.

⁶⁵ Occorre comunque precisare che, a seguito dell'introduzione dell'art. 2645 ter c.c., taluno dei fautori della tesi secondo la quale la meritevolezza ivi prevista non si esaurisce nella mera liceità ha ritenuto che anche il trust non potrebbe più limitarsi a realizzare interessi meramente leciti: cfr. in tal senso il provvedimento amministrativo Uff. Prov. Roma Agenzia Territorio 8.9.2006, inedito e citato in A. Zoppi, *Destinazione patrimoniale e trust: raffronti e linee per una ricostruzione sistematica*, in Aa.Vv., *Negoziato di destinazione: percorsi cit.*, 337, ed in giurisprudenza — se ben se ne è compreso il senso — Trib. Trieste - Giudice Tavolare (decr.) 19.9.2007, in Trusts 2008, 421.

⁶⁶ Ci si chiede, infatti: a) se il notaio rogante debba effettuare un controllo sulla meritevolezza dell'interesse sotteso al negozio ovvero se debba procedere solo all'ordinario controllo sulla liceità del medesimo; b) se sia o meno valido l'atto di destinazione il quale realizzi un interesse lecito, ma immeritevole di tutela; c) ove si sia disposta al quesito sub a) nel senso che grava sul notaio il controllo di meritevolezza dell'interesse, se vi sia — laddove il negozio risulti lecito ma immeritevole di tutela — una sua responsabilità disciplinare ai sensi dell'art. 28 L. not. (essendo, ovviamente, pacifica una sua responsabilità civile in ogni ipotesi in cui, per ragioni a lui imputabili, il negozio non raggiunga il risultato richiesto dal cliente). Su questi temi si rinvia a S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione cit.*, 181 ss.

⁶⁷ A ben guardare, comunque, nella prassi redazionale non è infrequente imbattersi in una nozione allargata — e in definitiva impropria — di "beneficiari di reddito", cioè comprensiva anche di soggetti titolari del diritto di ricevere, durante il trust, beni capitali.

⁶⁸ Cfr. F. Gazzoni, *Osservazioni cit.*, 226-227; G. Oberto, *Atti di destinazione (art. 2645 ter c.c.) e trust: analogie e differenze*, in Contr. e Impr. Europa 2007, 405 ss.

L'atto di destinazione ex art. 2645 ter c.c.

SEGUE DA PAGINA 27

terzo gestore⁶⁹ — deve essergli da costui ritrasferito.

A sostegno di tale tesi (l'adesione alla quale comporta, dunque, una significativa differenza di disciplina rispetto al trust nonché — ancora una volta — una minore competitività dell'atto di destinazione) si adduce quanto segue:

a) che la norma si limita a parlare dell'esistenza di beneficiari, ma non prevede un trasferimento del bene a costoro una volta cessato il vincolo;

b) che inoltre, laddove fosse previsto nel negozio che la cessazione del vincolo (e quindi il trasferimento ai beneficiari finali) si verifichi alla morte del gestore, tale previsione violerebbe il divieto dei patti successori in caso di negozio di destinazione *inter vivos* ed il divieto di fedecommesso in caso di negozio di destinazione testamentario⁷⁰. L'opinione che pare prevalente⁷¹, invece, ritiene ammissibile la presenza di beneficiari finali e parrebbe proprio quest'ultima la tesi da preferire, stante la non persuasività degli argomenti addotti dalla tesi contraria.

Quanto all'argomento sub a), infatti, sarebbe ben strano che il legislatore, il cui indubitabile intendimento è stato quello di introdurre un istituto alternativo al trust, lo abbia voluto affetto da una così grave limitazione operativa (né — d'altro canto — nel testo della nuova norma sono reperibili elementi senz'altro ostativi all'ammissibilità di beneficiari finali). Quanto poi all'argomento sub b), la paventata violazione dei divieti di patto successorio e di fedecommesso parrebbe, in realtà, non sussistere, per le ragioni che si vanno ad esporre.

Se infatti il negozio di destinazione *inter vivos* prevede che il trasferimento ai beneficiari finali dovrà essere effettuato alla morte del gestore⁷², ciò non pare significare che quest'ultimo abbia, in vita, disposto della sua successione a favore di costoro (così violando — appunto — l'art. 458 c.c.).

La proprietà attribuita dal disponente al gestore per effetto del negozio di destinazione, infatti, è una proprietà di cui quest'ultimo, per definizione, non può disporre (né fra vivi, né *mortis causa*) se non nel modo indicatogli dal disponente in detto negozio: ciò significa, in altri termini, che il trasferimento ai beneficiari finali, lungi dal costituire un'attribuzione *mortis causa* da parte del gestore, altro non è se non l'atto con cui si conclude il procedimento di attuazione del disegno attributivo a suo tempo voluto dal disponente. Per completezza, aggiungerei che una violazione del divieto ex art. 458 c.c. parrebbe non configurabile neppure nel caso in cui il negozio ex art. 2645 ter c.c. *inter vivos* in cui il gestore sia soggetto diverso dal disponente prevedesse che il trasferimento ai beneficiari finali dovrà essere effettuato, dal gestore, alla morte del disponente. Ciò per le ragioni esposte in altra sede con riguardo al trust⁷³ e che paiono ben estendibili all'atto di destinazione: il disponente, infatti, trasferisce i suoi beni al trustee o gestore allorché è ancora in vita, sì che il beneficiario finisce per acquistare da subito un'aspettativa giuridica⁷⁴, analogamente a quanto accade al beneficiario di un contratto a favore di terzo con prestazione da eseguirsi dopo la morte dello stipulante (figura quest'ultima regolata dall'art. 1412 c.c.).

Neppure pare ipotizzabile che, laddove sia un negozio di destinazione testamentario a prevedere che il trasferimento ai beneficiari finali debba essere effettuato alla morte del gestore, si avrebbe violazione del divieto di fedecommesso⁷⁵.

In ipotesi del genere, infatti:

— in primo luogo, non pare sussistere alcun *ordo successivus*, poiché il beneficiario finale acquista non dal testatore, ma dal gestore;

— in secondo luogo, il gestore è titolare di una proprietà meramente strumentale all'attuazione della destinazione e che, come tale, non gli consente di trarre dal bene alcun personale vantaggio (a differenza di quanto può, invece, affermarsi per l'istituto nel fedecommesso, il quale, come risulta dall'art. 693 primo comma c.c., gode dei beni relitti dal *de cuius*);

— in terzo luogo, ove si accedesse alla tesi secondo la quale i beni vincolati sono estranei alla successione *mortis causa* del gestore⁷⁶, la fattispecie non violerebbe neppure la *ratio* sottesa al divieto di fedecommesso fondata sull'esigenza di non comprimere la libertà di testare dell'istituto (cioè appunto, nel caso in esame, del gestore), non potendo egli, nel caso di specie, disporre *mortis causa* dei beni destinati.

7. Se sia ammissibile un atto di destinazione prevedente, analogamente a quanto accade in tema di trust, un trasferimento dei beni destinati dal disponente ad un terzo gestore

Secondo un orientamento⁷⁷, il quale risulta fatto proprio anche da una Circolare dell'Agenzia del Territorio⁷⁸, la risposta al quesito oggetto del presente paragrafo dovrebbe essere negativa ed il nuovo istituto sarebbe, dunque ammissibile solo nella forma "*autodichiarata*", nella quale cioè il disponente (come di regola accade

anche in tema di fondo patrimoniale) rimane titolare dei beni destinati, assumendo su di sé la qualifica di gestore dei medesimi.

Appare evidente come l'adesione alla tesi in esame comporterebbe una significativa divergenza del nuovo istituto rispetto al trust⁷⁹ ed un ulteriore profilo di sua minore competitività. A sostegno di tale conclusione restrittiva si invoca, essenzialmente, il fatto che la norma non conterrebbe riferimento alcuno alla figura di un terzo proprietario-gestore, sì che le espressioni "*conferente*" e "*beni conferiti*" altro non sarebbero che il frutto di un'improprietà di linguaggio del legislatore e l'eventuale affidamento di un incarico gestorio ad un terzo rientrerebbe nella tradizionale figura del mandato. L'opinione dominante⁸⁰, però, ammette sia il negozio di destinazione autodichiarato che quello postulante un trasferimento ad un terzo gestore.

Il fatto è che la nuova norma non pare offrire elementi testuali decisivi per la soluzione del problema, poiché utilizza ora termini neutri al riguardo (beni "*destinati*"; "*vincolo di destinazione*"; "*fine di destinazione*"), ora termini ambivalenti ("*conferente*"; beni "*conferiti*"), in quanto evocano l'immagine di un trasferimento di beni, ma vengono inseriti in un contesto in cui mai viene menzionata l'esistenza di un soggetto gestore che sia diverso dal soggetto autore della destinazione.

Non meno ambivalente appare, altresì, la porzione di norma per la quale il conferente e, anche durante la sua vita, qualsiasi interessato possono agire per la realizzazione dei fini impressi al patrimonio destinato: non essendo infatti ivi indicato contro quale soggetto detta azione dovrà indirizzarsi, infatti, la norma parrebbe prestarsi a varie letture⁸¹. La porzione di norma prevedente una sistematica legittimazione attiva del conferente appare, infatti, consentire almeno tre interpretazioni alternative.

a) In primo luogo, essa potrebbe indicare che il conferente può agire contro il soggetto gestore. Secondo un orientamento⁸² una siffatta lettura, pur postulando un'alterità soggettiva fra conferente e gestore (non potendo il conferente, all'evidenza, agire contro se stesso), non sarebbe d'ausilio alla soluzione del problema, poiché la disposizione ben potrebbe riferirsi anche all'ipotesi di un negozio di destinazione autodichiarato in cui il disponente agisca contro un terzo avente il ruolo (non già di proprietario dei beni da gestire, bensì) di mero mandatario. Altro orientamento⁸³, invece, dall'alterità soggettiva fra conferente e gestore deduce che quest'ultimo è proprietario dei beni da gestire e che, pertanto, questa porzione di norma postula l'ammissibilità di un negozio di destinazione con trasferimento dei beni al gestore⁸⁴.

b) In secondo luogo, la porzione di norma in esame potrebbe indicare che il conferente, essendo sempre altresì gestore del fondo destinato, ha il potere di attivarsi per la realizzazione del fine di destinazione contro qualunque soggetto terzo che tenti di impedirlo. In quest'ottica, pertanto, a differenza di quanto accade nel trust, non sarebbe ammesso un negozio di destinazione caratterizzato da un trasferimento di beni ad un gestore.

c) In terzo luogo, infine, la porzione di norma in questione potrebbe indicare che il conferente, rivesta egli o meno il ruolo di gestore, ha il potere di attivarsi per la realizzazione del fine di destinazione contro chiunque (gestore o terzo) tenti di impedirlo.

Questo tipo di lettura, pertanto, consentirebbe di ipotizzare tanto un negozio di destinazione con trasferimento di beni ad un gestore quanto un negozio di destinazione autodichiarato. Quanto poi alla previsione, da parte dell'art. 2645 ter c.c., della concorrente legittimazione ad agire di "*qualsiasi interessato*", anche il termine "*interessato*" parrebbe prestarsi a varie letture.

a) In primo luogo, esso potrebbe indicare un soggetto beneficiario di un negozio di destinazione consegnato in modo tale che egli, analogamente a quanto accade nel cosiddetto *fixed trust*⁸⁵ vanti nei confronti del gestore un diritto di credito certo nell'*an* e nel *quantum*.

b) In secondo luogo, esso potrebbe riferirsi ad un soggetto che, sia egli o meno beneficiario di detto negozio, potrebbe eventualmente ricevere le utilità economiche del bene vincolato⁸⁶.

c) In terzo luogo, il termine "*interessato*" potrebbe riferirsi ad un soggetto in qualche modo correlato (in virtù di una relazione personale e/o economica con costoro) a quelli indicati sub a) e sub b) e, come tale, interessato all'effettiva ricezione, da parte dei medesimi, dei vantaggi discendenti dalla destinazione (si pensi ad uno stretto congiunto di un beneficiario disabile).

d) In quarto luogo, il termine "*interessato*" potrebbe riferirsi ad un soggetto cui il conferente abbia attribuito, nel negozio di destinazione, il ruolo di "*controllore*" dell'attività del gestore⁸⁷.

e) In quinto luogo, infine, il termine "*interessato*" potrebbe riferirsi al soggetto

SEGUE A PAGINA 29

⁶⁹ Come si vedrà al § 7, è controversa l'ammissibilità di un atto di destinazione nel quale, alla stessa stregua di quanto può accadere nel trust, il disponente trasferisca i beni ad un terzo gestore.

⁷⁰ Ammesso che (sul punto cfr § 3) si ritenga possibile la stipula di un atto di destinazione testamentario.

⁷¹ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione* cit., § 7; S. Bartoli, *Riflessioni* cit., 1311-1312. ⁷² All'evidenza: da parte degli eredi di costui.

⁷³ Cfr. S. Bartoli, *Il trust*, Milano 2001, 679 ss.; Id., *I trust ed il divieto dei patti successori, con particolare riferimento al cosiddetto Totten trust*, in *Trusts* 2002, 207 ss.; S. Bartoli-D. Muritano, *Le clausole dei trusts interni*, Torino 2008, 11 ss.

⁷⁴ E non un'aspettativa di mero fatto, come accade invece per il beneficiario di un negozio *mortis causa*.

⁷⁵ Per analoghe considerazioni in tema di trust cfr. S. Bartoli-D. Muritano, *Le clausole* cit., 184-185.

⁷⁶ Anche questa controversa questione non può essere affrontata nella presente sede: si rinvia pertanto a S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione* cit., 323 ss.

⁷⁷ Cfr. F. Gazzoni, *Osservazioni* cit., 217 e 221-227.

⁷⁸ Cfr. Circolare n. 5 del 7.8.2006 dell'Agenzia del Territorio relativa all'art. 2645 ter c.c., in *Trusts*, 131 ss.

⁷⁹ Il quale è ammesso sia nella forma implicante trasferimento dei beni ad un trustee sia — pur con talune perplessità — nella forma autodichiarata: sulla questione cfr. S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione* cit., 392 ss..

⁸⁰ Cfr. M. Lupoi, *Gli atti di destinazione nel nuovo art. 2645 ter c.c. quale frammento di trust*, in *Trusts* 2006, 170; S. Bartoli, *Riflessioni* cit., 1303-1304; G. Petrelli, *La trascrizione* cit., § 3. Da segnalare, altresì, la tesi — allo stato isolata — fatta propria da Trib. Reggio Emilia 22.6.2012, in *Trusts* 2013, 57, per il quale l'unico atto di destinazione ammissibile sarebbe quello con trasferimento ad un terzo gestore, dovendosi ritenere inammissibile quello autodichiarato; per l'ammissibilità dell'atto di destinazione autodichiarato cfr. invece, Trib. Genova 11.12.2012, in *Trusts* 2013, 542; Trib. Ravenna 4.4.2013, in *Trusts* 2013, 632.

⁸¹ Cfr. S. Bartoli, *Riflessioni* cit., 1303-1304. ⁸² Cfr. G. Oberio, *Atti di destinazione* cit., 402. ⁸³ Cfr. M. Lupoi, *Gli atti di destinazione* cit., 170.

⁸⁴ Quest'ultimo tipo di lettura, fra l'altro, comportando una sistematica legittimazione attiva *ex lege* del conferente nei confronti del gestore-proprietario, determinerebbe una significativa difformità di regime rispetto a quanto accade in tema di trust, poiché in quest'ultimo istituto il disponente di regola può agire nell'interesse della destinazione patrimoniale solo se abbia avuto cura di riservarsi, nell'atto istitutivo, il ruolo di trustee, di guardiano o di beneficiario.

⁸⁵ Per il quale cfr. A. Underhill-D. Hayton, *Law relating to trusts and trustees*, Londra - Dublino - Edimburgo 2003, 63 ss.

⁸⁶ Si intende far riferimento alle due ipotesi che seguono (per la probabile ammissibilità delle quali cfr. S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione* cit., rispettivamente 212 ss. e 223 ss.): a) quella del negozio di destinazione "*discrezionale*" in cui, analogamente a quanto accade in certe ipotesi di trust discrezionale, il gestore si veda conferito dal disponente il potere di scegliere se attribuire o meno ad un certo soggetto le utilità rivenienti dal bene vincolato; b) quella di un negozio di destinazione "*di scopo*", cioè ad un negozio che, analogamente a quanto accade per il trust di scopo, è privo di beneficiari in senso proprio, in quanto mira alla realizzazione di una certa finalità (si pensi ad un negozio di destinazione a vantaggio di "*i poveri residenti nel territorio del Comune X*").

⁸⁷ Quest'ultima figura, che dovrebbe ritenersi ammissibile nel contesto del negozio ex art. 2645 ter c.c. (sul punto v. *amplius* S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione* cit., 252-253), risulterebbe pertanto affine a quella del cosiddetto "*guardiano*" del trust.

L'atto di destinazione ex art. 2645 ter c.c.

SEGUE DA PAGINA 28

gestore. Nelle ipotesi *sub a)*, *sub b)*, *sub c)* e *sub d)*, la lettura della norma risulta, all'evidenza, compatibile sia con il negozio di destinazione con trasferimento ad un gestore che con quello autodichiarato, in quanto essa comporta che i soggetti ivi indicati possano agire contro il gestore o contro qualunque terzo che tenti di impedire la realizzazione del fine di destinazione. Nell'ipotesi *sub e)*, invece, la lettura della norma, postulando che il soggetto interessato sia il gestore (che — in quest'ottica — può agire contro qualunque terzo che tenti di impedire la realizzazione del fine di destinazione), parrebbe comportare l'inammissibilità di un negozio di destinazione autodichiarato (il che, al solito, comporterebbe una differenza rispetto al trust): la legittimazione di tale gestore, infatti, concorrendo in base alla norma con quella del conferente, implicherebbe che il gestore sia soggetto diverso da costui.

8. Se la separazione patrimoniale prodotta dall'atto di destinazione sia "unilaterale" o "bilaterale"

La dottrina che più ha approfondito il fenomeno della separazione patrimoniale⁸⁸ e' solita distinguere fra una separazione bilaterale (detta anche "perfetta") ed una separazione unilaterale (detta anche "imperfetta"): nel primo caso, il patrimonio destinato risponde solo delle obbligazioni inerenti alla destinazione ed il patrimonio generale del debitore solo di quelle ad essa estranee, mentre nel secondo caso le obbligazioni inerenti alla destinazione possono trovare soddisfacimento anche sul patrimonio generale del debitore. Stante il silenzio dell'art. 2645 ter c.c. sul punto, la dottrina si è interrogata sul carattere bilaterale ovvero unilaterale della separazione ivi prevista⁸⁹. Secondo un'opinione, a quanto consta, isolata⁹⁰, la separazione si attegna come unilaterale o bilaterale a seconda di cosa preveda, al riguardo, il negozio di destinazione⁹¹. Secondo altro autore⁹², la separazione prodotta dal negozio sarebbe di tipo bilaterale, perché tale è l'intendimento perseguito dal disponente allorché lo pone in essere e non occorrerebbe, pertanto, alcuna norma espressa per sancire tale tipo di separazione: ciò alla stessa stregua — si afferma — di quanto accade per i patrimoni destinati delle s.p.a., in cui il citato art. 2447 quinquies terzo comma c.c. detta la regola della bilateralità della separazione.

Appare però preferibile la tesi⁹³, del resto dominante, secondo la quale la separazione è unilaterale. Risulta infatti condivisibile la generale premessa su cui detta tesi si fonda, cioè l'assunto secondo il quale, poiché la bilateralità della separazione costituisce un'ulteriore deroga al principio della responsabilità generale sancito dall'art. 2740 primo comma c.c. ed il successivo secondo comma di tale norma contiene una riserva di legge in tema di patrimoni separati, soltanto una norma di legge potrebbe prevedere, per le singole ipotesi di patrimonio separato, detta bilateralità (il che non accade — appunto — per l'ipotesi di patrimonio separato ex art. 2645 ter c.c., il quale tace al riguardo).

Fra i fautori dell'unilateralità della separazione si discute, comunque, in ordine alle

modalità con cui il creditore della destinazione possa aggredire i beni personali del gestore. Secondo l'orientamento che pare prevalente⁹⁴ la responsabilità del patrimonio personale del gestore è sussidiaria, in quanto costui è titolare del beneficio d'escussione⁹⁵. Secondo altra impostazione⁹⁶, che pare preferibile, i beni del gestore risponderebbero, invece, in solido con il patrimonio destinato, senza che possa ipotizzarsi sussidiarietà alcuna, stante l'inesistenza di un principio generale in tal senso⁹⁷. Sorge, a questo punto, spontaneo un raffronto fra la separazione patrimoniale propria del negozio di destinazione⁹⁸ e quella propria del trust.

Secondo il diritto inglese, infatti, il trustee risponde delle obbligazioni inerenti al trust anche con il proprio patrimonio personale, abbia egli o meno palesato al terzo la propria qualità di trustee⁹⁹. Tale principio viene spiegato con la considerazione che, non essendo il trust un soggetto di diritto¹⁰⁰, l'attività del trustee non può essere equiparata a quella di un organo di un ente e, come tale, non può essere imputata al soggetto trustee. Il trustee che abbia fatto fronte al debito avrà poi¹⁰¹ diritto di rivalsa nei confronti dei beni in trust e tale diritto di credito è assistito da una sorta di privilegio su detti beni, nel senso che esso dev'esser soddisfatto con precedenza rispetto ai diritti dei beneficiari.

Una siffatta responsabilità illimitata del trustee sussiste — è opportuno ribadirlo — pur se egli abbia palesato al terzo contraente tale sua qualità¹⁰².

La giurisprudenza inglese ha comunque precisato¹⁰³ che il trustee potrebbe limitare la sua responsabilità ai soli beni in trust (ovvero, a seconda del tenore della pattuizione intervenuta, anche al valore dei beni in trust o a parte di detto valore) ove il contratto da egli stipulato con il terzo contenga una clausola che lo preveda espressamente. Ne discende che un trust regolato dal diritto inglese parrebbe caratterizzarsi per una separazione di tipo unilaterale (e con responsabilità solidale fra patrimonio in trust e patrimonio personale del trustee), salvo che, nel singolo caso concreto, vi sia stato un patto contrario fra il trustee ed il terzo contraente.

Esistono, comunque, numerosi leggi diverse da quella inglese¹⁰⁴ secondo le quali il trustee che abbia palesato al terzo tale sua qualità risponderà dei relativi debiti solo con i beni in trust, sì che in tale ipotesi un trust interno regolato da una di tali leggi parrebbe fonte di una separazione di tipo bilaterale¹⁰⁵.

9. Conclusioni

Da quanto si è esposto nei paragrafi precedenti parrebbe emergere con chiarezza quanto segue:

- che l'art. 2645 ter cc è norma a tal punto mal redatta che l'utilizzo dell'atto di destinazione pone l'operatore di fronte a serie e molteplici difficoltà;
- che ove prendessero campo una o più delle interpretazioni restrittive che si sono espresse nei paragrafi da 3 a 7, tale strumento negoziale risulterebbe meno competitivo rispetto al trust interno, istituito quest'ultimo che la norma in esame intendeva, all'evidenza, soppiantare¹⁰⁶.

saverio.bartoli@gmail.com

⁸⁸ Cfr. A. Pino, *Il patrimonio separato*, Padova 1950, 19; M. Bianca, *Vincoli di destinazione e patrimoni separati*, Padova 1996, nota 7 alle pp. 181 ss.

⁸⁹ Occorre al riguardo una precisazione preliminare: nel caso in cui si ammetta la configurabilità non solo del negozio di destinazione autodichiarato, ma anche di quello prevedente il trasferimento dei beni ad un terzo gestore (cfr. § 7), in quest'ultima ipotesi la persona del "debitore" cui si fa riferimento nel testo dovrà essere individuata non già nel disponente, bensì nel soggetto gestore titolare dei beni destinati (cfr. P. Manes, *La norma sulla trascrizione degli atti di destinazione è, dunque, norma sugli effetti*, in Contr. e Impr. 2006, 629); sarà pertanto il patrimonio generale di costui, il quale agisce per la destinazione e, stipulando negozi con i terzi, contrae i relativi debiti, a dover eventualmente (ove si acceda alla tesi della separazione unilaterale) rispondere dei medesimi (poiché diversamente opinando si finirebbe per porre a carico del disponente una sorta di responsabilità oggettiva per i debiti in questione).

⁹⁰ Cfr. L. Salamone, *Destinazione e pubblicità immobiliare. Prime note sul nuovo art. 2645 ter c.c.*, in Aa.Vv., *La trascrizione dell'atto negoziale di destinazione* cit., 151-152.

⁹¹ Così argomentando, l'autore finisce in pratica per ipotizzare un regime analogo a quello desumibile, in tema di patrimoni destinati delle s.p.a., dall'art. 2447 quinquies terzo comma c.c., che consente al disponente — appunto — una siffatta opzione per l'uno o l'altro regime di responsabilità.

⁹² Cfr. S. D'Agostino, *Il negozio di destinazione nel nuovo art. 2645 ter c.c.*, in Riv. Not. 2007, 1551-1554.

⁹³ Cfr. G. Petrelli, *La trascrizione* cit., § 15; S. Bartoli, *Riflessioni* cit., 1309-1310; F. Gazzoni, *Osservazioni* cit., 234-235.

⁹⁴ Cfr. G. Oppo, *Riflessioni preliminari*, in Aa.Vv., *La trascrizione dell'atto negoziale di destinazione* cit., 14-16; S. Meucci, *La destinazione* cit., 435-436; G. Baralis, *Prime riflessioni* cit., 153.

⁹⁵ Si afferma ciò ipotizzando l'esistenza di un preteso principio generale in tal senso, principio che sarebbe desumibile: a) dall'art. 2911 c.c., per il quale, se vi sono beni del debitore ipotecati o sottoposti a pegno, il creditore non può sottoporre ad esecuzione altri beni se non coinvolgendo anche quelli oggetto di dette garanzie; b) dal regime della separazione unilaterale proprio del fondo patrimoniale, quale dovrebbe evincersi dall'applicabilità ad esso, in via analogica, dell'art. 190 c.c. dettato in tema di comunione legale (per l'applicabilità analogica di tale norma cfr., altresì, T. Auletta, *Il fondo patrimoniale* cit., 321; in senso contrario cfr. V. De Paola, *Il diritto patrimoniale della famiglia coniugale*, tomo terzo, Il regime patrimoniale della famiglia. Separazione dei beni - Fondo Patrimoniale - L'impresa familiare, Milano 1996, 33); c) dal regime relativo alla responsabilità per debiti sociali del socio illimitatamente responsabile (cfr. artt. 2268 c.c. per la società semplice, 2304 c.c. per la s.n.c., 2315 c.c. — che rinvia alle norme sulla s.n.c. e quindi all'art. 2304 c.c. — per la s.a.s. e 2461 primo comma c.c. — che rinvia all'art. 2304 c.c. — per la s.a.p.a.).

⁹⁶ Cfr. F. Gazzoni, *Osservazioni* cit., 234-235.

⁹⁷ E' stato infatti evidenziato: a) che l'art. 2911 c.c. non prevede affatto la sussidiarietà dell'espropriazione dei beni non oggetto di garanzia specifica rispetto a quella dei beni che ne sono oggetto, ma semmai il cumulo fra le due espropriazioni; b) in stretta connessione con quanto appena osservato, che una norma di riferimento più appropriata per l'interprete dovrebbe essere, semmai, l'art. 2868 c.c. (dettato per l'ipoteca per debito altrui, cioè per un'ipotesi di responsabilità per debito altrui assimilabile a quella — qui in esame — della responsabilità del patrimonio personale del gestore per debiti non già suoi personali, bensì inerenti alla destinazione), secondo il quale il soggetto gravato da ipoteca non vanta alcun beneficio d'escussione, salvo che consti un'espressa pattuizione in tal senso; c) che, anche a voler accedere alla tesi che ritiene applicabile per analogia l'art. 190 c.c. al fondo patrimoniale, non vi è base per estendere al di là di tale ambito il principio di sussidiarietà contenuto in tale norma; d) che il regime relativo alla responsabilità per debiti sociali del socio illimitatamente responsabile costituisce il frutto di una scelta di politica legislativa parimenti non estendibile al di là di detto ambito (d'altro canto — si aggiunge — il principio di sussidiarietà non costituisce regola generale neppure nel contesto della disciplina degli enti, siano essi o meno personificati, ove si consideri ad esempio che, in tema di associazioni non riconosciute, l'art. 38 c.c. fissa il diverso principio della solidarietà); e) che la soluzione della solidarietà, inoltre, costituisce scelta legislativa implicante un *favor* nei confronti del negozio ex art. 2645 ter c.c., poiché essa implica maggiori prospettive di soddisfacimento (e, quindi, un maggiore incentivo a contrarre con il gestore) per i creditori della destinazione.

Trattasi di argomenti condivisibili, cui appare comunque possibile aggiungere (cfr. S. Bartoli, *Trust e atto di destinazione* cit., 305) almeno due: a) la solidarietà appare desumibile anche dall'art. 1294 c.c., che fissa appunto una siffatta regola generale laddove vi siano più debitori (nel nostro caso, se è vero che il soggetto debitore è il medesimo — trattandosi del gestore — non è men vero che i patrimoni gravati dal debito sono comunque due, cioè quello destinato e quello personale del gestore); b) la sussidiarietà, avendo attinenza alle modalità di funzionamento della separazione patrimoniale prevista dall'art. 2645 ter c.c., dovrebbe essere espressamente prevista dalla legge anche per rispettare la più volte ricordata riserva contenuta nell'art. 2740 secondo comma c.c.

⁹⁸ La quale — come si è visto — secondo la tesi preferibile è unilaterale e comporta responsabilità solidale fra patrimonio destinato e patrimonio personale del gestore.

⁹⁹ Cfr. M. Lupoi, *Istituzioni del diritto* cit., 174-175; S. Bartoli, *Il Trust* 2001, 223 ss.

¹⁰⁰ Nega la soggettività del trust, ad esempio, Cass. 28363/2011 in Trusts 2013, 280.

¹⁰¹ Cfr. A. Underhill-D. Hayton, *Law relating* cit., 810 ss.

¹⁰² Cfr. *Watling v. Lewis* [1911], 1 Ch.414, p. 424.

¹⁰³ Cfr. *Muir v. City of Glasgow Bank* [1879] 4 App Cas, 337 at 355, 362; *Perring v. Draper* [1997] EGCS 109; *Marston Thompson & Evershed Plc v. Benn* [1998] CL 613; *Watling v. Lewis* [1911] cit.; *Re Robinson's Settlement* [1912] 1 Ch 717 at 729.

¹⁰⁴ Si pensi, ad esempio, alla legge di Jersey e a quella di San Marino.

¹⁰⁵ Nel senso che il tipo di separazione prodotta da un trust è unilaterale o bilaterale a seconda della legge regolatrice del medesimo cfr., nella nostra giurisprudenza, Cass. 28363/2011 cit.: non è chiaro, però, se il trust oggetto di tale pronuncia fosse o meno un trust interno.

¹⁰⁶ Una pressoché certa ragione di minor competitività dell'istituto discende ad ogni modo, come si è visto al paragrafo 8, dal fatto che la separazione patrimoniale prodotta dal negozio è meramente unilaterale.

GIORNATE del
TRIVENETO
ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

CV IL COMMERCIALISTA VENETO
PERIODICO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

MAIN SPONSOR

MIC
MEDIOCREDITO
INVESTITIONSBANK
TRENTINO ALTO ADIGE SÜDTIROL

Cassa Centrale Banca
Gruppo Bancario

SPONSOR

Wolters Kluwer
Italia

CV FORUM 2014

**SITUAZIONE E PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA:
LE REAZIONI DEL SISTEMA IMPRENDITORIALE ITALIANO**

Venerdì 11 Luglio 2014 - Ore 9.00
Borgo Rocca Sveva, Soave (VR)

AUTOSTRADA A4 VENEZIA - MILANO, USCITA SOAVE - S.BONIFACIO

LA PARTECIPAZIONE È LIBERA E GRATUITA
ALLA CHIUSURA DEI LAVORI SEGUIRÀ
LIGHT LUNCH

Il perchè di un sostegno

Organizzare un evento come il CV Forum non è cosa semplice.

Non bastano impegno ed energie, ancorché fuori dall'ordinario. Serve l'aiuto concreto di Enti e Istituzioni pubblici e privati che credano nel progetto e nell'idea, e che decidano di concedere il loro sostegno anche finanziario.

E' quanto è accaduto con Mediocredito Trentino Alto Adige e con Cassa Centrale Banca.

Due Istituzioni fortemente radicate nel territorio Triveneto, che hanno fin dall'inizio raccolto con grande entusiasmo la nostra proposta di intervenire quali *main sponsor* dell'evento.

Entrambe, in persona dei rispettivi Presidenti Franco Senesi (Mediocredito Trentino Alto Adige) e Giorgio Fracalossi (Cassa Centrale Banca), non si sono limitate ad un appoggio economico, ma hanno voluto esprimere in molteplici forme la loro condivisione per la nostra iniziativa, il cui spirito è ben sintetizzato dal messaggio di incoraggiamento che il Presidente Senesi ci ha fatto pervenire: "Già da tempo Mediocredito Trentino Alto Adige ha puntato l'attenzione sulle imprese innovative e orientate ad allargare i propri mercati fuori dai confini nazionali. Questo convegno è un momento importante di riflessione su tematiche, quali l'internazionalizzazione e l'innovazione, determinanti per la futura ripresa del nostro Paese, con un *parterre* di relatori di tutto rilievo. E' per questo che sosteniamo volentieri il CV FORUM 2014 promosso dai Commercialisti del Triveneto, da sempre vicini alle aziende con la loro qualificata consulenza e professionalità."

Ad entrambe, così come a tutti i nostri *sponsor*, tra cui in particolare Wolters Kluwer Italia, l'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie ed il Comitato di Redazione de "Il Commercialista Veneto" desiderano porgere un sentito ringraziamento.

LIBRI



Autore: **Micelli Stefano**
Titolo: **Futuro artigiano. L'innovazione nelle mani degli italiani**
Editore: **Marsilio, Venezia**
Anno: **2011**
Prezzo: **Euro 18,00**

NELL'ORMAI GENERALIZZATO TENTATIVO di trovare l'elemento vincente per far ripartire l'economia italiana e rendere nuovamente competitivo il nostro Paese sullo scenario economico nazionale e internazionale, Stefano Micelli (l'autore) esplora il mondo artigiano - così radicato nel Nord Est e rappresentativo del suo tessuto economico-imprenditoriale - e propone una nuova prospettiva.

L'artigianato di cui parla Micelli non vuole e non deve essere un ritorno al passato (un "artigianato nostalgico" o "la lista dei mestieri da tutelare perché a rischio di estinzione"), ma è al contrario una riscoperta del *saper fare*, di quella maestria artigiana italiana che è insieme cultura, conoscenza e competenza, che si trasformano in qualità, creatività e innovazione, elementi fondamentali per far ripartire l'impresa italiana. Per usare le parole dell'autore: "un vero e proprio giacimento culturale, vivo e vitale, di conoscenze

Il futuro? È nelle nostre mani



e competenze che siamo chiamati a valorizzare."

Micelli ci conduce in un giro d'Italia tra esperienze artigiane di successo. Le accomunano tre caratteristiche: 1. autonomia che diventa imprenditorialità; 2. capacità di dialogo e relazione che diventa prodotto su misura; 3. capacità di rielaborare la tradizione che diventa produzione culturale.

Il nodo cruciale è come valorizzare il "sapere artigiano italiano" (ovvero, il *Made in Italy*)?

L'analisi della realtà fa emergere la necessità di riconsiderare i percorsi formativi, promuovere politiche capaci di incentivare progetti innovativi e proiezione internazionale, ma soprattutto rafforzare "tutte quelle forme di valorizzazione sociale che spingono le persone a impegnarsi per un lavoro ben fatto, a migliorare nel tempo, a partecipare attivamente a comunità di pratica." Attraverso queste categorie riscopriamo un tesoro che va oltre i confini dell'artigianato così come tradizionalmente inteso (piccola impresa) e che abbraccia tutto il mondo del lavoro [e perché no, anche le professioni, n.d.r.].

Quella che Micelli ci offre è dunque "una chiave di lettura che ci consente di capire perché il nostro Paese può continuare ad essere la quinta potenza industriale del mondo nonostante un contesto infrastrutturale, giuridico e istituzionale ai limiti del fatiscente." E "se saremo in grado di vincere questa scommessa dal punto di vista economico, il beneficio sarà reale anche per la società e la politica del paese".

Silvia Decarli
Ordine di Trento e Rovereto

LA BOCHA DE LEON

Domande, riflessioni, dialoghi

Il principio di progressività della tassazione del reddito. Una chimera?

Caro Direttore, nell'ormai quasi inestricabile foresta di norme del TUIR, l'impianto, che una volta era stato immaginato con un coordinamento (almeno in parte) migliore di oggi, si va a perdere e si generano fenomeni "bizzarri", sicuramente iniqui. Un esempio di vita vissuta: un coniuge senza reddito riceve in eredità un immobile che concede in affitto, generando così un reddito comunque inferiore al minimo per essere considerato "a carico". Essendo però titolare di un reddito che non prevede detrazioni e non esistendo più una generalizzata "no tax area", questi deve dichiarare il reddito e subire una imposizione del 23%. Per fortuna in questo caso la persona ha il supporto dell'altro coniuge per far fronte alle proprie spese, altrimenti...

Guido Maria Giaccaja (Udine)

Caro Collega, l'esempio che riporti descrive una situazione strana, ma non infrequente. E non è solo un problema di fiscalità diretta: tra IMU e imposte locali varie, con i valori crollati, le difficoltà nell'esazione degli affitti, e le spese di gestione annue sempre più elevate, ci sono veramente situazioni in cui ereditare un immobile può diventare una disdetta. Forse c'è qualcosa che non va, in tutto questo.

La bolla mondiale dei derivati

Caro Direttore, a giugno 2013, il monte derivati (valore del sottoscritto) mondiale era di 693 mila miliardi di dollari USA (dati dicembre 2013 BRI, Banca dei Regolamenti Internazionali). È una cifra immensa, inimmaginabile, e di per sé stessa poco significativa, almeno all'apparenza. Si pensi che il PIL italiano è di poco più di 2.000 miliardi di dollari (nel 2012).

Rispetto ai dati di dicembre 2012, ci sono 60 mila miliardi in più, quasi un 10% in più in soli 6 mesi. Il relativo fair value è di 20 mila miliardi di dollari. A giugno 2007, ante crisi mondiale, il totale era di soli, si fa per dire, 508 mila miliardi con un fair value di 11 mila miliardi. Se si guarda la composizione, quasi tutta questa massa si riferisce a derivati sugli interessi (577 mila miliardi, contro 381 mila miliardi nel 2007).

Ricordiamo come il PIL mondiale non superi i 72 mila miliardi di dollari USA (dati CIA WORLD FACTBOOK, fine 2012). Forse non ha molto senso paragonare le due realtà, ma una certa impressione che qualcosa sia sfuggito di mano c'è. La situazione oggi è ben più elevata, rispetto al 2007. Pare quindi assolutamente ragionevole attendersi degli effetti negativi, anche molto rilevanti, già a breve.

Intanto la corsa a questo strumento, di per sé neutro, ma sinonimo, di fatto, di speculazione, continua, aggravando sempre più la prossima futura sicura nuova crisi mondiale.

Giuseppe Rebecca (Vicenza)

Caro Collega, a quanto pare, l'idea che sia alle porte una nuova terribile crisi dei derivati sembra piuttosto diffusa. Addirittura c'è chi ritiene che i numeri siano molto più elevati di quelli che indichi. Quel che è strano, tuttavia, è che di questo si parli per lo più oltre oceano: forse perché da quelle parti il rapporto causa-effetto tra derivati e crisi economica è stato molto più evidente di quanto non sia avvenuto nella vecchia Europa, ed in Italia in particolare.



Orbene, non so se esista uno strumento per arrestare la speculazione: probabilmente no. Ma forse potrebbe esser utile avere una maggiore consapevolezza delle dimensioni del problema, e degli effetti che potrebbero derivare - almeno nel nostro Paese - da un repentino aumento dell'incertezza sui mercati che si portasse dietro il crollo della "propensione alla scommessa", alla stregua di quanto accaduto nel 2008. A meno che non si tratti di scenari talmente apocalittici da risultare di per se stessi inaccettabili.



TRE VENEZIE DA SCOPRIRE

Il Teatro Olimpico di Vicenza

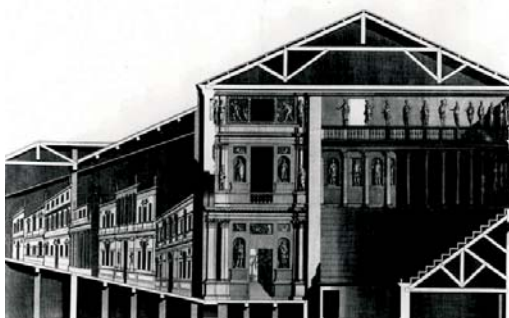
SE C'È UN CITTÀ il cui nome può essere inequivocabilmente legato a quello di un artista, questa è senza dubbio Vicenza, "città del Palladio", artefice della maggior parte dei suoi gioielli architettonici, oggi inseriti nella lista dei Patrimoni dell'Umanità dell'UNESCO, in uno con le ville palladiane del Veneto.

Scorrere la lista delle opere di colui che fu l'architetto più importante della Serenissima fa impressione. Ma è proprio l'ultima quella che forse sorprende di più: il Teatro Olimpico, primo esempio di teatro stabile coperto dell'era moderna.

Un gioiello che è al tempo stesso un'illusione, che rapisce prima lo sguardo e poi la ragione: con le sue statue e le sue colonne lignee, che scommetteresti esser scolpite nel marmo; o con le sue scene (completate dal suo allievo Scamozzi), che esagerando la tecnica della prospettiva accelerata fan



Teatro Olimpico - Cavea e Proscenio



sembrare profondissimo uno spazio di pochi metri. Palladio morì pochi mesi dopo l'ultimazione del progetto, e non riuscì dunque a veder realizzato il suo teatro, che a distanza di oltre quattro secoli permane vivo e vitale nella sua funzione originaria.

Teatro Olimpico - Sezione longitudinale (Ottavio Bertotti Scamozzi, 1776)

Le Giornate sulla Neve
34.ma edizione

SESTOALTA PUSTERIA
GENNAIO/FEBBRAIO 2014

EH SI! LA PARTE DEL LEONE, sulle Dolomiti di Sesto, l'ha fatta proprio la neve, tanto che giustamente il simpaticissimo collega di Busto Arsizio Angelo Bonicalzi, ha proposto che la 34ª edizione delle Giornate venga modificata da *Giornate sulla neve* con *Giornate nella neve*. Ne è scesa davvero tanta e ne hanno risentito sia le gare che i risultati finali.

Venerdì 31 gennaio, la gara di fondo è stata rinviata al giorno successivo. Così che sabato 1 febbraio si sono tenute entrambe le gare. La mattina, dopo un esame approfondito del manto nevoso, sono stati piantati i paletti per la gara di gigante e il pomeriggio si è tenuta la gara di fondo. La partecipazione degli atleti commercialisti è stata ridotta e anche le premiazioni ne hanno patito le conseguenze. Un esempio. Basti pensare che l'Ordine meno montanaro del Veneto, quello di Rovigo, ha portato a casa ben due trofei, classificandosi decimo tra i quindici Ordini partecipanti. Sono lontani i tempi in cui Trento e Bolzano si alternavano nella classifica degli Ordini del Triveneto. I momenti migliori sono stati vissuti al caldo tra le mura del Berghotel, sede della manifestazione. Un'accoglienza superlativa, a tavola un menù ricchissimo e servizi di prim'ordine, piscina e sauna, per il benessere della persona.

La partecipazione non è stata più numerosa delle ultime edizioni ma momenti belli ce ne sono stati, sia durante le due ciaspolate che tra le mura dell'albergo. Fuori tanta neve ma dentro tanto calore umano. Un ruolo importante l'hanno avuto i due presidenti che si sono succeduti. Erano infatti presenti sia il padovano *past-president* Dante Carolo, che la bionda furlana Michela Colin, neo presidentessa dell'Associazione e nozia anche alle *Giornate*. Non c'era mai stata, ma l'esperienza che ha vissuto, con il marito che ha gareggiato da campione, la obbligherà ad essere presente sicuramente alle prossime edizioni.

Sì, perché ci si innamora del clima e della voglia di stare assieme che si crea. Lo sanno bene i Romanelli di Udine, Palazzi di Bolzano e Carollo di Trento che non mancano mai.

Un altro novizio, il collega redattore de *Il Commercialista Veneto*, Michele Sonda di Bassano, salito con qualche difficoltà iniziale a causa delle gomme estive, mi ha riferito che è stato entusiasta del clima che ha trovato. Un unico rammarico: causa del tempo non siamo riusciti a vedere le Tre Cime con vista da Nord. Sul piano squisitamente sportivo, la parte del leone l'ha fatta Francesco Valentini, figlio di Fabio che, pur in compagnia della moglie e del bellissimo labrador, ha sbaragliato gli avversari sia in discesa che nella gara di fondo. Con suo padre Fabio, a tavola abbiamo ricordato un'edizione delle Giornate sulla neve del secolo scorso, mi pare del 1998, tenutasi a Canazei, quando Tone Valeruz, il mitico campione di sci estremo, in una serata indimenticabile, ci raccontò le sue imprese di discesa da pareti impossibili.

Alla prossima edizione, cari amici, con l'auspicio che la crisi allenti la sua morsa e ci faccia amare le cose belle.

Giampaolo Capuzzo
Ordine di Rovigo

FUORI CAMPO IVA

Il mappamondo di Fra' Mauro

IL 1492 È L'ANNO della scoperta dell'America.

Da quel giorno inizia il lento ma inesorabile declino di Venezia e la perdita di importanza del commercio con l'Oriente.

Peccato, perché Venezia, già a quel tempo, aveva una chiara visione della geografia dei paesi con i quali da sempre commerciava.

Le carte geografiche venivano fatte sulla base di racconti e memorie dei commercianti e dei navigatori.

Non avevano alcuno strumento che potesse aiutare il cartografo. Erano solo narrazioni ricevute.

Il più grande cartografo del 1400, Fra Mauro, era un frate che ha passato quasi tutta la sua vita nell'Isola di San Michele: l'attuale cimitero di Venezia. Ha disegnato, attorno al 1450, un mappamondo incredibile che esce adesso da un restauro ed è visibile al Museo Correr: nell'ultima stanza,

dopo la sala dorata della libreria sansoviniana, prima di quella scala meravigliosa, oggi impraticabile

inferiore e, nella parte superiore, appaiono i paesi che oggi indichiamo al meridione. Così il Mediterraneo è

capovolto e la Sicilia è nella parte più in alto dell'Italia.

Il Museo non ha fatto un catalogo particolare per i visitatori. Ma potete fare una foto, senza flash, girare il vostro telefonino e vedere che la carta geografica non è molto difforme da quelle che conosciamo oggi.

Ma non è la prima.

Già nel 1436 Andrea Bianco ha illustrato un atlante nautico nel quale la zona del Mediterraneo è praticamente perfetta.

Anche questa non ha il nord come lo vediamo noi: il nostro nord è nella parte sinistra del disegno. Ovviamente manca l'America.

La terra era considerata tonda e le dimensioni non sono proprio quelle che conosciamo adesso. E' stupefacente, comunque, la precisione.

Anche questo atlante nautico è conservato al Museo Correr. Ma negli archivi della Biblioteca Marciana, e non è visitabile.

Ricordo che un'altra carta geografica, anche questa non visitabile, è presente al Museo Correr: si tratta di una carta di Tolomeo Claudio dello stesso periodo, disegnata su un tronco di cono aperto, dove l'Asia è immensa, l'Africa si congiunge all'Asia, ma il Mediterraneo è credibile e facilmente identificabile.

E sono proprio le carte del Mediterraneo che, con la loro precisione incredibile, hanno permesso a Venezia di essere padrona del mare e delle coste e di sviluppare quella attività commerciale che ha reso ricca e forte la Repubblica. Si basavano soltanto sulle stelle, ipotizzando i corsi dei fiumi, con l'aiuto di uno strumento come l'astrolabio, che ho cercato molte volte di capire come funziona, ma senza successo.

Il Museo espone spesso parte dell'immensa collezione di carte geografiche e, se siete fortunati, potete ammirare, girando nelle sale, le carte nautiche che usavano le navi veneziane negli anni dello splendore della Repubblica.

Il mappamondo di Fra' Mauro è molto richiesto e, spesso, viene esposto in mostre, soprattutto all'estero. Sabato non c'era.

È andato a guadagnarsi il pane, per lui e per noi. È stata la risposta di un simpatico custode.

E anche questo mi è molto piaciuto.

Paolo Lenarda
Ordine di Venezia



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) - LUCIANOSANTORO (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: FRANCESCO BALLARIN (TV) - SAVERIO BARTOLI (FI) - GIUSEPPE BRISTOT (BL) - ALVISE BULLO (VE) - GIAMPAOLO CAPUZZO (RO) - ANDREA CECCHETTO (VI) - CARLO NICOLÒ DRIGO (VE) - FAUSTO GALLO (BL) - PAOLO LENARDA (VE) - ELISA NADALINI (UD) - GIULIANO PAVAN (TV) - STEFANO PETRONIO (GO) - CLAUDIO POLVERINO (GO) - ANTONELLA ZANOVELLO (VE)
INSERTO A CURA DI GIORDANO FRANCHINI (VR)

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: CHINCHIO, Industria Grafica srl, via Pacinotti, 10/12, 35030 Rubano (PD)

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 14 aprile 2014 - Tiratura 11.800 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

Classifica
ORDINI TROFEO TRIVENETO

1 TRENTO	punti 570
2 VICENZA	punti 415
3 BELLUNO	punti 300