

## Il saluto di Papa Francesco

*IN OCCASIONE DEL CONGRESSO MONDIALE dei Commercialisti, tenutosi a Roma lo scorso mese di Novembre, il Santo Padre Papa Francesco ha accettato di incontrare i partecipanti ai lavori, ai quali ha rivolto un saluto ricco di contenuti e di spunti di riflessione, che tutti noi del Comitato di Redazione de "Il Commercialista Veneto" abbiamo trovato non solo pienamente condivisibili, ma anche perfettamente aderenti con la nostra idea di professione.*

*Abbiamo pertanto deciso di pubblicare il testo integrale del discorso pronunciato in tale contesto, nella convinzione che le parole del Papa possano costituire un fondamentale riferimento per tutti i colleghi.*

*A Voi Tutti, ed alle Vostre Famiglie, giungano i nostri migliori auguri per un prospero e sereno 2015.*

Germano Rossi

"BUONGIORNO a tutti!  
vi rivolgo un cordiale benvenuto in occasione del vostro Congresso mondiale, e ringrazio la Signora Presidente della Federazione Internazionale per le sue parole di introduzione. Vi siete dati appuntamento per focalizzare una visione condivisa sul futuro, confrontando le diverse esperienze maturate nei vostri Paesi di provenienza. E' un momento importante sia per affrontare le problematiche che investono oggi la vostra professione, sia per rinnovare la consapevolezza del fatto che essa è anche un servizio alla collettività. E, all'interno del vostro Congresso, avete voluto inserire questo momento, che vi richiama al Vangelo di Gesù Cristo, come fonte perenne di ispirazione per il rinnovamento personale e sociale.

L'attuale contesto socio-economico pone in maniera pressante la questione lavoro. La questione lavoro: è il punto chiave, questo. Dal vostro osservatorio professionale, voi vi rendete ben conto della drammatica realtà di tante persone che hanno un'occupazione precaria, o che l'hanno perduta; di tante famiglie che ne pagano le conseguenze; di tanti giovani in cerca di un primo impiego e di un lavoro dignitoso. Sono numerosi coloro, specialmente immigrati, che, costretti a lavorare "in nero", mancano delle più elementari garanzie giuridiche ed economiche. In questo contesto è più forte la tentazione di difendere il proprio interesse senza preoccuparsi del bene comune, senza badare troppo alla giustizia e alla legalità. Perciò è richiesto a tutti, specialmente a quanti esercitano una professione che ha a che fare con il buon funzionamento della vita economica di un Paese, di giocare un ruolo positivo, costruttivo, nel quotidiano svolgimento del proprio lavoro, sapendo che dietro ogni carta c'è una storia, ci sono dei volti. In tale impegno, che, come dicevamo, richiede la cooperazione di tutti, il professionista cristiano attinge ogni giorno dalla preghiera e dalla Parola di Dio la forza anzitutto per fare bene il proprio dovere, con competenza e saggezza; e poi per



"andare oltre", che significa andare incontro alla persona in difficoltà; esercitare quella creatività che ti permette di trovare soluzioni in situazioni bloccate; far valere le ragioni della dignità umana di fronte alle rigidità della burocrazia.

L'economia e la finanza sono dimensioni dell'attività umana e possono essere occasioni di incontri, di

dialoghi, di cooperazioni, di diritti riconosciuti e di servizi resi, di dignità affermata nel lavoro. Ma per questo è necessario porre sempre al centro l'uomo con la sua dignità, contrastando le dinamiche che tendono ad omologare tutto e pongono al vertice il denaro. Quando il denaro diventa il fine e la ragione di ogni attività, e di ogni iniziativa, allora prevalgono

l'ottica utilitaristica e le logiche selvagge del profitto che non rispetta le persone, con la conseguente diffusa caduta dei valori della solidarietà e del rispetto per la persona umana. Quanti operano a vario titolo nell'economia e nella finanza, sono chiamati a fare scelte che favoriscano il benessere sociale ed economico dell'intera umanità, offrendo a tutti l'opportunità di realizzare il proprio sviluppo. Voi commercialisti, nella vostra attività, vi affiancate alle aziende, ma anche alle famiglie e ai singoli, per offrire la vostra consulenza economico-finanziaria. Vi incoraggio ad operare sempre responsabilmente, favorendo rapporti di lealtà, di giustizia e, se possibile, di fraternità, affrontando con coraggio soprattutto i problemi dei più deboli e dei più poveri. Non basta dare risposte concrete ad interrogativi economici e materiali; occorre suscitare e coltivare un'etica dell'economia, della finanza e del lavoro; occorre tenere vivo il valore della solidarietà - questa parola che oggi rischia di essere cacciata via dal dizionario - la solidarietà come atteggiamento morale, espressione dell'attenzione all'altro in ogni sua legittima esigenza.

Se vogliamo consegnare migliorato, alle generazioni future, il patrimonio ambientale, economico, culturale e sociale che abbiamo ereditato, siamo chiamati ad assumerci la responsabilità di operare per una globalizzazione della solidarietà. La solidarietà è un'esigenza che scaturisce dalla stessa rete di interconnessioni che si sviluppano con la globalizzazione. E la dottrina sociale della Chiesa ci insegna che il principio di solidarietà si attua in armonia con quello di sussidiarietà. Grazie all'effetto di questi due principi i processi vanno a servizio dell'uomo e cresce la giustizia, senza la quale non ci può essere pace vera e duratura. Mentre vi lascio questi semplici spunti di riflessione, affido ciascuno di voi e il vostro lavoro alla protezione della Vergine Maria. Vi benedico di cuore e vi chiedo per favore di pregare per me. Grazie".

(Discorso di Papa Francesco del 14 novembre 2014)

### In questo numero

- 2 UNIVERSITÀ E TIROCINIO
- 3 LA RIFORMA DELL'ART. 2477 C.C. OPERA INCOMPIUTA?
- 4 NON PROFIT 1 / La riforma del terzo settore
- 5/7 NON PROFIT 2 / Impresa sociale, rendicontazione sociale
- 8 OMAGGIO A GIACOMO LEOPARDI
- 9/10 RIFLESSIONI SULL'ATTIVITÀ BANCARIA
- 11/12 LA LIQUIDAZIONE DELL'ATTIVO NEL FALLIMENTO
- 13/14 NUOVO REGIME PER AUTONOMI: ACCESSO, PERMANENZA
- 15/16 NUOVO REGIME PER AUTONOMI: GESTIONE DEL CLIENTE
- 17/18 CESSIONE DI IMMOBILI DA DEMOLIRE
- 19/20 COME COMPRARE UN IMMOBILE A NEW YORK
- 21 PRINCIPI CONTABILI NELLA SUMMA DI FRÀ LUCA PACIOLI
- 22 CONFISCA AI FINI DEL SEQUESTRO PER EQUIVALENTE
- 23/24 Documenti / IL NUOVO ACCORDO FINANZIARIO PER IL TRENTINO ALTO ADIGE / SUDTIROL
- 26 BANDO BORSE DI STUDIO 2015
- 27/28 IL RUOLO DELL'ESPERTO FINANZIARIO NELLA PRATICA COLLABORATIVA
- 29/31 NORMATIVA ANTI-USURA

**L'INSERTO / Note di variazione IVA in Concordato Preventivo**

## I PROGRAMMI DEL NUOVO CONSIGLIO NAZIONALE

## UNIVERSITÀ E TIROCINIO

MASSIMO MIANI<sup>1</sup>

Consigliere CNDCEC

## UNIVERSITÀ

**Nuova convenzione quadro MIUR - GIUSTIZIA - CNDCEC**

Con la riduzione del tirocinio da 36 a 18 mesi sono stati riformulati anche i termini delle convenzioni universitarie che consentono lo svolgimento del tirocinio durante gli studi universitari. L'art. 6, comma 4, D.P.R. 137/2013, consente di svolgere solo 6 mesi di tirocinio per l'accesso alla sezione A dell'Albo nel corso dell'ultimo anno di studi magistrali. A differenza del passato però il beneficio dell'inizio del tirocinio nel corso degli studi è stata estesa anche agli aspiranti esperti contabili per i quali sarà possibile svolgere 6 mesi di tirocinio per l'accesso alla sezione B dell'Albo nel corso dell'ultimo anno del percorso di laurea. Già nel giugno 2013 presso il MIUR era stato istituito un tavolo tecnico per la stesura della convenzione e nei giorni scorsi la convenzione è stata siglata dal Ministro dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca e dal Ministro della Giustizia.

La convenzione permetterà non solo di svolgere un tirocinio semestrale nel corso dell'ultimo anno del percorso di laurea triennale o magistrale, ma anche di avere l'esonero dalla prima prova dell'esame di Stato per l'accesso alla Sez. A o B dell'Albo.

La nuova convenzione quadro dovrà essere attuata mediante accordi tra Ordini territoriali e Università. L'attuazione dovrà realizzarsi entro l'anno accademico 2014-2015, in quanto la norma transitoria prevede che le "vecchie" convenzioni tra Ordini ed Università (quelle stipulate in attuazione della convenzione quadro del 2010) possono trovare applicazione fino alla stipula delle "nuove" convenzioni tra Ordini ed Università e, comunque, non oltre l'anno accademico 2014-2015. Quindi a partire dall'anno accademico 2015-2016 non potranno più trovare applicazione i vecchi accordi e se non saranno siglati i nuovi accordi non sarà possibile svolgere il tirocinio nel corso degli studi universitari.

Il Consiglio Nazionale fornirà agli Ordini un costante supporto per facilitare la fase dell'attuazione della nuova convenzione quadro.

**Convenzione quadro, riconoscimento reciproco, crediti ai fini FPC**

L'art. 7, comma 4 del D.P.R. 137/2014 prevede che i Consigli Nazionali e le Università con apposite convenzioni stabiliscano regole comuni per il riconoscimento reciproco dei crediti formativi professionali e universitari.

Il Consiglio Nazionale dovrà adoperarsi per attivare in tempi brevi queste convenzioni che dovrebbero condurre non solo al riconoscimento dei crediti conseguiti in determinati corsi di laurea, ma anche e soprattutto dei crediti conseguiti nell'ambito dei master di primo e di secondo livello, promuovendo tra l'altro l'istituzione di master universitari su materie di grande interesse per la professione e contribuendo alla realizzazione di tali progetti. I master universitari potranno quindi affiancare le Scuole di Alta formazione nello sviluppo del progetto della crescita delle competenze e delle specializzazioni, intensificando il rapporto tra Consiglio Nazionale e mondo accademico.

**Istituzione di un tavolo tecnico permanente fra il MIUR e il CNDCEC**

Nei primi anni di vita della professione unificata più volte sono sorti problemi di coordinamento fra le indicazioni fornite dal Consiglio Nazionale agli Ordini territoriali e quelle fornite dal MIUR alle Università sui temi relativi all'esame di Stato, al tirocinio e all'applicazione della convenzione.

Alcune questioni rimangono ancora aperte, come ad esempio quella del diritto all'esonero dalla prima prova scritta dell'esame di Stato per coloro che hanno svolto il tirocinio fino alla vigenza del Decreto MIUR del 5 novembre 2010 e che non hanno sostenuto l'esame di Stato durante la prima fase di attuazione delle convenzioni ovvero quella relativa alla validità territoriale delle convenzioni (sempre ai fini dell'esonero). Il MIUR sostiene infatti che ai fini dell'esonero è necessario che l'Ordine presso il quale il tirocinante ha svolto il tirocinio abbia siglato una convenzione con l'Università presso la quale il tirocinante ha frequentato un corso di laurea in convenzione. Ciò contrariamente a quanto previsto dalla normativa vigente (articolo 43 D.Lgs. 139/2005) che prevede che l'esonero spetta "genericamente" a coloro che hanno conseguito un titolo di studio all'esito di un corso in convenzione ed alla convenzione quadro che prevede che gli accordi siglati tra gli Ordini territoriali e le Università sono applicabili nei confronti di tutti i soggetti iscritti nei Registri dei tirocinanti tenuti da tutti i Consigli degli Ordini dei dottori commercialisti e degli esperti contabili costituiti sul territorio nazionale. Al fine di fornire indicazione univo-

che agli Ordini e alle Università e soprattutto evitare forti disagi ai giovani che si accingono a svolgere la nostra professione è opportuno istituire uno stabile tavolo di confronto con il MIUR.

**Convenzione quadro per lo svolgimento del tirocinio presso pubbliche amministrazioni**

L'articolo 6, comma 4 del D.P.R. 137/2012 prevede che possano essere stipulate convenzioni tra i Consigli Nazionali degli Ordini e il Ministero per la Pubblica Amministrazione e la Semplificazione per lo svolgimento del tirocinio presso pubbliche amministrazioni all'esito del corso di laurea.

Un contatto informale era stato preso dagli uffici del CNDCEC durante il 2013 per individuare l'Ufficio competente presso il Ministero della Funzione Pubblica. Sarà ora necessario chiedere l'istituzione di un tavolo tecnico per la stesura della convenzione che analogamente a quanto previsto per le convenzioni universitarie preveda che un numero di ore minime di tirocinio continuo ad essere svolte anche presso lo studio o comunque sotto la supervisione del professionista.

**Regolamento quarto praticante**

L'articolo 6 comma 3 del D.P.R. 137/2012 prevede che il *dominus* non possa avere più di tre praticanti contemporaneamente e che il quarto possa essere autorizzato dal consiglio dell'Ordine territoriale sulla base di criteri l'attività professionale del richiedente e l'organizzazione della stessa, stabilito dal Consiglio Nazionale previo parere vincolante del Ministero vigilante.

E' necessario predisporre la bozza di regolamento ed inviarla al Ministero della Giustizia.

**Istituzione di una commissione scientifica CNDCEC-Università**

Il progetto delle Scuole di Alta Formazione e soprattutto il successivo obiettivo del riconoscimento delle specializzazioni, portano necessariamente ad intensificare i rapporti a livello centrale con le principali Università di Economia italiane. Si prevede quindi l'istituzione di una Commissione composta prevalentemente da Colleghi che svolgono anche attività di docenza universitaria.

Tale Commissione, oltre a collaborare alla realizzazione dei due progetti di cui sopra, potrà essere un valido supporto anche per tutte le attività relative alla predisposizione delle convenzioni con il MIUR e dei regolamenti.

## TIROCINIO

**Modifiche al regolamento del tirocinio**

Nel corso degli ultimi anni la disciplina del tirocinio ha subito diversi interventi di modifica. Da un lato, l'art. 9, comma 6 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1 ha disposto la riduzione del tirocinio da 36 mesi a 18 mesi, dall'altro, l'art. 6 del D.P.R. 7 agosto 2012, n. 137 (Regolamento recante la riforma degli ordinamenti professionali), ha introdotto novità in tema di interruzione e sospensione del tirocinio, di svolgimento, di stipula delle convenzioni universitarie, di validità del tirocinio. Diverse norme del regolamento del tirocinio (D.M. 7 agosto 2009, n. 143) appaiono quindi superate dalle nuove disposizioni normative, altre avrebbero bisogno di essere riformulate in considerazione della diversa durata del tirocinio professionale. La presenza di diverse disposizioni sul tirocinio, talvolta in contrasto fra loro, ha creato negli ultimi anni non pochi problemi interpretativi e reso assai difficile la gestione dei tirocinanti da parte degli Ordini territoriali. È opportuno quindi riformulare in maniera coerente il regolamento del tirocinio in modo tale da dare risposte chiare agli Ordini territoriali ed ai tanti giovani che si apprestano ad intraprendere la nostra professione. Il nuovo testo dovrà essere portato all'attenzione del Ministro dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, al quale ai sensi dell'art. 42, comma 2 del D.Lgs. 28 giugno 2005, n. 139 compete l'adozione del regolamento.

SEGUE IN ULTIMA

<sup>1</sup> Pubblichiamo un estratto del programma presentato dal consigliere Massimo MIANI per l'area di delega relativa all'Università ed al Tirocinio, approvato dal Consiglio Nazionale il 22/10/2014

PROFESSIONE

# La riforma dell'art. 2477 c.c. Opera incompiuta?

MARIO IADANZA<sup>1</sup>

Ordine di Treviso

CON LA CONVERSIONE IN LEGGE del D.L. 91/2014, perfezionatasi nello scorso mese di agosto, si è completato un altro tassello della convulsa riforma della normativa sui controlli nelle società di capitali: non l'ultimo, probabilmente ed auspicabilmente, visto che il quadro normativo pare necessitare ancora di qualche correzione. Si era partiti con la Legge di Stabilità per il 2012 (L. 183/2011, corretta in corsa con il D.L. 212/2011), che aveva introdotto, seppure in modo poco limpido, la figura del Sindaco Unico - a determinate condizioni dimensionali - sia nelle Spa che nelle Srl.

Era poi stata la volta del cosiddetto "Decreto Semplificazioni" (D.L. 5/2012), che aveva sostanzialmente ripristinato il regime normativo storico per le Spa (rimuovendo quindi da tale tipo societario l'ipotesi di organo monocratico) e previsto per le Srl - in qualsiasi caso di obbligatorietà dell'istituzione dell'organo di controllo - la possibilità di nomina di un sindaco unico o di un revisore legale.

Da ultimo, come detto, il "Decreto Competitività" (D.L. 91/2014) ha soppresso la previsione di obbligatorietà dell'organo di controllo nelle Srl con capitale sociale pari o superiore a quello minimo stabilito per le Spa, con ciò riducendo la platea delle Srl tenute alla nomina dell'organo di controllo a quelle che redigono il bilancio consolidato, o controllano una società tenuta alla revisione dei conti, o superano per un biennio due dei tre noti parametri dimensionali (ricavi / attivo / dipendenti) previsti dall'art. 2435 bis del codice civile.

Restando per un attimo a quest'ultimo intervento legislativo, non si può non osservare come l'ondata di protesta sollevatasi da più parti a seguito dell'emanazione del D.L. 91/2014 sia parsa fuori luogo, svelando il più delle volte interessi di categoria che avrebbero forse meritato cause più nobili. E' infatti difficilmente negabile che la *ratio* che aveva spinto il legislatore codicistico a prevedere l'obbligo di istituzione del collegio sindacale nel caso in cui una Srl avesse avuto un capitale sociale pari o superiore a quello minimo di una Spa sia in gran parte venuta meno con la riforma del diritto societario del 2003, la quale ha sostanzialmente sancito la fine della precedente equivalenza tra i due tipi societari. Non è questa la sede per addentrarsi nelle profonde diversità che oggi rendono improponibile l'adozione - a parità di condizioni - della forma di Srl in luogo di quella di Spa, ma pare evidente che dopo la citata riforma non aveva più senso preoccuparsi di reprimere una eventuale "fuga" delle Spa verso il modello della Srl per il solo intento di aggirare l'obbligatorietà della nomina dell'organo di controllo: ma allora, venuta meno tale esigenza, è intuitivo come risulti ora poco rilevante - in sé e per sé - il *driver* del mero capitale sociale (caposaldo ormai quasi scomparso dagli elementi fondanti della Srl, se solo si pensa alla odierna possibilità di costituirne una con 1 euro) al fine di stabilire l'obbligatorietà o meno dell'istituzione di un organo di controllo. Molto più logico appare quindi legare l'innescio di tale obbligatorietà al superamento di determinati parametri aziendali (quali sono la dimensione dei ricavi, dell'attivo o del personale impiegato), prescindendo dalla dotazione di capitale sociale (essendo, anzi, addirittura sostenibile che quanto più elevato risulta il capitale sociale tanto inferiore è il rischio portato dalla Srl). Non vi sono dunque delle argomentazioni sufficientemente valide per biasimare l'eliminazione dell'organo di controllo dalle Srl di piccole dimensioni dotate di capitale sociale significativo: sono altre, a ben vedere, le storture dell'assetto normativo venutosi a creare a seguito dei disordinati interventi sopra ricordati, che forse avrebbero meritato un clamore almeno pari a quello che è stato riservato alla novella del D.L. 91/2014.

Il punto focale dell'assetto dei controlli riguardanti le Srl resta infatti caratterizzato dall'infelice passaggio del nuovo art. 2477, in cui si prevede l'obbligatorietà - ormai solo nelle tre situazioni sopra ricordate (bilancio consolidato, controllo di società soggetta a revisione, superamento di due dei tre parametri dimensionali) - della nomina dell'organo di controllo "o" del revisore. Sulla portata di tale "o" si è molto dibattuto e sono note le posizioni assunte dai Collegi Notarili (a livello locale - prima di Milano, poi di Roma e infine del Comitato Triveneto - nonché del Consiglio Nazionale), ma anche da Assonime, Assirevi e CNDCEC. La disputa è tra chi, per una via o per l'altra, ravvisa la necessità sistematica della presenza sempre e comunque di un sindaco che svolga - oltre alla revisione legale - i controlli di legalità, e chi invece si attiene alla portata letterale della norma e ritiene ammissibile la nomina di un solo revisore, con conseguente assenza di un organo che svolga le funzioni di presidio della legalità (funzioni tipicamente demandate al collegio sindacale). A rafforzare tale seconda tesi è giunto il Ministro della Giustizia, che in un recente *question time* ha di fatto dato via libera alla interpretazione letterale della norma (pur senza prendere una posizione esplicita, che non gli compete).

Nel frattempo, la prassi si è fatta strada e risultano ormai nominati ed istituiti revisori unici in numerose Srl; il fenomeno, come era facilmente prevedibile, è in costante aumento: del resto, non è mistero per alcuno che la volontà ultima della riforma normativa del 2012 fosse proprio quella di favorire la diffusione nelle Srl di un modello di *audit* basato sull'esclusiva presenza di un revisore legale (considerato una presenza meno invasiva e soprattutto meno dispendiosa per le società).

Ad oggi risultano nel Veneto iscritte quasi 4.000 Srl dotate di un organo di controllo di qualsiasi tipo (sia monocratico che collegiale), ossia cadute nella "rete" dell'art. 2477 (da intendersi nel suo vecchio testo: la scrematura a seguito dell'ultima novella legislativa darà infatti i propri frutti solo nei prossimi mesi, con la progressiva eliminazione degli organi di controllo da tutte le Srl che li avevano istituiti in forza del mero superamento della soglia di 120.000 euro del capitale sociale). Di queste, si può stimare - non è possibile un'analisi precisa a causa dell'utilizzo non sempre univoco del codice di deposito della carica - che quelle dotate del mero revisore unico rappresentino una fetta tra il 20 e il 25 per cento, vicina cioè alle 1.000 unità. Il dato è estremamente significativo, considerato che la facoltà di nomina del revisore unico ha appena due anni di vita e può non essere stata ancora del tutto assimilata dagli operatori, potendovi quindi essere ancora in carica numerosi collegi sindacali in esaurimento di mandato triennale (i quali verranno presumibilmente rimpiazzati da organi monocratici in occasione delle prossime approvazioni dei bilanci da chiudere al 31.12.2014). Il fenomeno del revisore unico, pertanto, si sta diffondendo in misura rilevante, come era facile prevedere e come voleva il Legislatore, animato dall'intento di ridurre gli oneri per le imprese. Il tutto, ci sia consentito, con buona pace degli orientamenti notarili che si sono voluti opporre a tale modalità di controllo: quando infatti una norma

esprime incontrovertibilmente per l'alternatività di sindaci e revisori, per quanto ci si sforzi di interpretarla secondo pur condivisibili principi sistematici, non si può stravolgerne il dettato letterale. Avanti dunque coi revisori unici, almeno finché - come si premetteva sopra - non si tornerà a metter mano al codice civile. Quel che ci si deve chiedere ora, di fronte al contesto così delineato, è se si stia andando nella direzione giusta, temperando cioè l'insopprimibile istanza di contenimento dei costi per le imprese (in perduranza della crisi che le rende sempre meno competitive) con la non meno rilevante esigenza di tutela dell'affidamento dei terzi (che il sistema dei controlli dovrebbe garantire). È giusto che una grande Srl, che sviluppa ricavi ed alimenta pretese creditorie di terzi per decine di milioni di euro, sia sottoposta esclusivamente al controllo legale dei conti da parte di un singolo revisore, alla stessa stregua di una piccola Srl, che supera appena i limiti di ricavi ed attivo patrimoniale previsti dall'art. 2435 bis? Ha senso abdicare per l'intero mondo delle Srl ai controlli di legalità? Sono queste le linee guida che ci indica di seguire la UE? La risposta a questi interrogativi è con ogni probabilità negativa.

Il fatto stesso che il dichiarato intento del D.L. 91/2014 - nella parte in cui ha più che dimezzato il capitale minimo delle Spa - sia quello di rilanciare la diffusione di tale forma societaria, che come noto rappresenta quella naturalmente votata alla raccolta dei capitali di rischio, va a collidere frontalmente con la netta differenziazione di peso dei controlli imposti alle Spa e alle Srl dalla riforma di due anni prima: per qualche Spa guadagnata dal Sistema Paese a seguito dell'abbassamento del capitale minimo richiesto, quante saranno le Srl sorte per sfuggire all'onere del collegio sindacale ed adottare in sua vece il più economico revisore unico? Non possiamo disporre ovviamente di dati in merito, ma è facile intuire come siano molte di più le seconde delle prime, nonostante le differenze intrinseche tra i due tipi societari. Quindi qualcosa che non va - e che rivela la presenza di incoerenze nei recenti interventi legislativi - con ogni probabilità c'è.

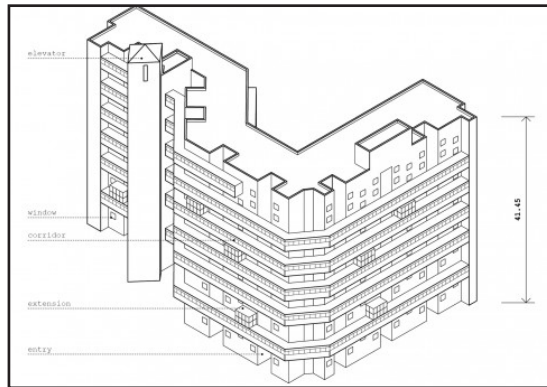
Non resta che attendere i prossimi ritocchi del quadro normativo, auspicando che vadano ad adeguarsi allo spirito delle direttive comunitarie - le quali paiono spingere i Paesi membri verso l'applicazione di sistemi di *audit* alla pressoché totalità delle società di capitali (escluse le cosiddette *microimprese*) - senza nel contempo rinunciare alla peculiarità del controllo sindacale (sia esso collegiale o individuale) per le realtà di maggiori dimensioni, controllo che ha dimostrato storicamente - e mai come ora, nel contesto di crisi - di svolgere un servizio di tutela, oltre che delle minoranze, della legalità e di prevenzione di dissesti.

Non resta che attendere i prossimi ritocchi del quadro normativo, auspicando che vadano ad adeguarsi allo spirito delle direttive comunitarie - le quali paiono spingere i Paesi membri verso l'applicazione di sistemi di *audit* alla pressoché totalità delle società di capitali (escluse le cosiddette *microimprese*) - senza nel contempo rinunciare alla peculiarità del controllo sindacale (sia esso collegiale o individuale) per le realtà di maggiori dimensioni, controllo che ha dimostrato storicamente - e mai come ora, nel contesto di crisi - di svolgere un servizio di tutela, oltre che delle minoranze, della legalità e di prevenzione di dissesti.

Non resta che attendere i prossimi ritocchi del quadro normativo, auspicando che vadano ad adeguarsi allo spirito delle direttive comunitarie - le quali paiono spingere i Paesi membri verso l'applicazione di sistemi di *audit* alla pressoché totalità delle società di capitali (escluse le cosiddette *microimprese*) - senza nel contempo rinunciare alla peculiarità del controllo sindacale (sia esso collegiale o individuale) per le realtà di maggiori dimensioni, controllo che ha dimostrato storicamente - e mai come ora, nel contesto di crisi - di svolgere un servizio di tutela, oltre che delle minoranze, della legalità e di prevenzione di dissesti.

Non resta che attendere i prossimi ritocchi del quadro normativo, auspicando che vadano ad adeguarsi allo spirito delle direttive comunitarie - le quali paiono spingere i Paesi membri verso l'applicazione di sistemi di *audit* alla pressoché totalità delle società di capitali (escluse le cosiddette *microimprese*) - senza nel contempo rinunciare alla peculiarità del controllo sindacale (sia esso collegiale o individuale) per le realtà di maggiori dimensioni, controllo che ha dimostrato storicamente - e mai come ora, nel contesto di crisi - di svolgere un servizio di tutela, oltre che delle minoranze, della legalità e di prevenzione di dissesti.

<sup>1</sup> Componente della Commissione di Studio di Diritto Civile e Societario dell'ODCEC di Treviso; coordinatore del Tavolo di Confronto Permanente con il Registro Imprese di Treviso



## NON PROFIT / 1

## La riforma del terzo settore... finalmente!

LUIISA ANGELA VALLESE

Ordine di Rovigo

**È** TORNATO DI ATTUALITÀ parlare in questi mesi degli enti no profit, per l'avvio dell'iter legislativo, messo in campo da questo Governo, con l'approvazione il 10 luglio 2014 del disegno di legge delega sul Terzo Settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del Servizio civile universale. Il testo del disegno di legge attribuisce al Governo la delega ad adottare, entro 12 mesi dalla data della sua entrata in vigore, uno o più decreti legislativi, allo scopo di definire e rendere chiare le moltissime (e inevitabili) distinzioni fra le diverse attività che promuovono e realizzano finalità solidaristiche e di interesse generale per perseguire il bene comune e fra i vari soggetti che animano questo "universo del non profit".

Si ricorda che ne fanno parte il volontariato, insieme all'associazionismo, la promozione sociale, le imprese sociali, le cooperative sociali, il Terzo Settore tutto.

Tra gli obiettivi della riforma ci sono anche quelli di elevare i livelli di cittadinanza attiva, creare coesione e protezione civile, favorire la partecipazione, l'inclusione e il pieno sviluppo della persona.

Un altro obiettivo è **valorizzare lo straordinario potenziale di crescita e occupazione insito nell'economia sociale** e nelle attività svolte dal terzo settore e **premiare in modo sistematico con adeguati incentivi e strumenti di sostegno tutti i comportamenti donativi** o comunque prosociali dei cittadini e delle imprese, finalizzati a generare coesione e responsabilità sociale.

Nella riforma è stata posta particolare attenzione alle attività economiche svolte da enti non profit per regolamentare in modo preciso questo mondo che talvolta sfugge al controllo e alla legalità, alla possibilità di rendere stabile il 5 per mille, all'applicazione di una sanzione/tassa che impedirà la ripartizione interna di utili negli enti, ai canoni di deducibilità e ad una più chiara detrazione delle donazioni.

Altri argomenti dibattuti saranno il servizio civile per i giovani, da svolgersi anche in un Paese della comunità Europea, la revisione della figura dell'Impresa sociale, individuata dal D. Lgs. 155/06 e non totalmente decollata, pur costituendo una grande opportunità, in quanto non è da ritenersi un soggetto giuridico a sé, ma una nuova qualificazione che può essere assunta da soggetti costituiti con qualsiasi forma giuridica, in presenza di determinate condizioni.

Verrà poi istituito un Registro unico di settore, che darà la possibilità di tenere un archivio di tutti gli enti che svolgono attività inerenti il mondo del Terzo Settore, distinguendoli per fini sociali e per presenza di attività economica.

Tra gli obiettivi importanti della riforma vi è quello di costruire un **nuovo welfare partecipativo**, e per realizzarlo il Governo ha chiamato in causa, nel processo decisionale e attuativo delle politiche sociali i cittadini, i corpi intermedi e il terzo settore, al fine di ammodernare le modalità di organizzazione ed erogazione dei servizi.

**L**A GRANDE NOVITÀ ha acceso un dibattito telematico intorno a questa riforma nelle sedi politiche, nel mondo del volontariato e nella società civile, mettendo a tutti una grande frenesia e riaccendendo l'attenzione ai problemi da risolvere e alle soluzioni da proporre. Tale discussione ha portato e porterà un importante e prezioso contributo al testo che verrà nei prossimi giorni proposto alle Camere. Per stringere i tempi e fare sintesi del tour di consultazioni durato mesi, il 10 novembre scorso, per 10 ore continuative, la commissione Affari sociali ha aperto le porte a oltre 30 organizzazioni del non profit italiano per trattare il tema della riforma del Terzo settore.

Esse sono state ascoltate una dopo l'altra e ne saranno raccolte idee, critiche, proposte, suggerimenti. Il sottosegretario al Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali Luigi Bobba ha più volte ribadito il suo obiettivo, cioè quello di portare il testo rivisto all'approvazione di almeno una delle due Camere entro la fine dell'anno. L'Anffas Onlus, Associazione Nazionale di Famiglie di Persone con Disabilità Intellettiva e/o Relazionale, si è espressa favorevolmente sulla riforma, chiedendo che la discussione verta sull'idea di *Paese che vorremmo* arrivando a costruire il Terzo settore che vorremmo.

Ritiene poi indispensabile realizzare una riforma del welfare, ma avendo come obiettivo primario la definizione di un nuovo modello di sviluppo socio-economico in chiave nazionale, europea ed internazionale. Interessante il tema generale "Dal Dualismo alla Co-Produzione. Il ruolo dell'Economia civile" affrontato nella XIV edizione delle "Giornate di Bertinoro", tenute il 10 e l'11 ottobre 2014, evento promosso da AICCON, Associazione Italiana per la Promozione della Cultura

della Cooperazione e del Non Profit, ente da sempre impegnato nella promozione della cultura della solidarietà.

Sul tema a sua volta l'economista italiano prof. Stefano Zamagni, presidente della commissione scientifica dell'Aiccon, ideatore dell'evento sin dal lontano 2001, precisa: "L'idea centrale e che è nota ai più è che accanto ad un dualismo economico e sociale, tra nord e sud, negli ultimi 10/15 anni si è accentuato il dualismo civile, per certi aspetti molto più preoccupante. L'incontro qui a Bertinoro è un appuntamento importante per confrontarsi e proporre soluzioni."

Anche il CNDCEC ha presentato una serie di proposte, affermando "che serve un riordino complessivo del sistema normativo, che garantisca più elevati livelli di omogeneità e armonizzazione, intervenendo anche sui benefici concessi ai soggetti in un'ottica di certezza normativa ed economica".

Nel documento i commercialisti sottolineano, tra l'altro, che il tema dei controlli interni ed esterni è una questione da affrontare con serietà e regole chiare, per il rispetto della trasparenza.

L'ODCEC di Milano poi, che da tanto tempo ha istituito una commissione molto efficiente producendo lavori molto qualificati in materia non profit, ha consegnato, come tanti altri Ordini, le proprie proposte, invitando ad un attento riesame della terminologia e comunicando nel contempo al Presidente del Consiglio la disponibilità ad approfondire la successiva legge delega che verrà emessa dopo il giro di consultazioni e suggerendo da un attento riesame della terminologia, alla riforma civilistica da affrontare insieme alla fiscale, alla introduzione di un sistema di forfettizzazione della tassazione, alla riduzione degli adempimenti, con regole di rendicontazione, di controllo e di revisione degli enti, riforma degli Albi e Registri, all'Authority con poteri ispettivi e sanzionatori.

Non è una sorpresa che qualcuno si sia accorto della necessità di riformare la normativa, perché un intervento era atteso da almeno due decenni ed ha risvegliato le speranze di chi opera da anni nel mondo non profit, ritenendo che un riordino della disciplina vigente possa promuovere la crescita, l'occupazione e lo sviluppo delle attività ad esso connesse ma soprattutto possa dare il proprio contributo a far uscire il Paese dalla crisi sociale.

**I**L SISTEMA NORMATIVO del non profit per molti anni è stato disciplinato in Italia in maniera poco organica, costituendo a lungo il maggior ostacolo al corretto sviluppo degli enti non lucrativi. Una serie di leggi così disorganica non poteva che favorire l'incertezza e la confusione, rendendo possibili facili elusioni ed evasioni, con attività commerciali mascherate da istituzionali e con incentivi concessi a enti che talvolta li hanno utilizzati in modo non corretto o non trasparente. Solo dal 1987 il legislatore ha evidenziato un deciso impegno a riordinare la materia, dapprima in modo settoriale (Legge n. 49/87 - Cooperazione Italia e Paesi in via di sviluppo, n. 266/1991 Legge sul volontariato, n. 381/1991 Legge sulle cooperative sociali, D. Lgs. 460/97 Riordino della disciplina tributaria degli enti non commerciali e delle organizzazioni non lucrative di utilità sociale, Legge n. 383/2000 Disciplina delle associazioni di promozione sociale, D. Lgs. 155/2006 Disciplina dell'impresa sociale) e molto più tardi timidamente in modo generale. Tuttavia il panorama normativo attualmente in vigore, sia dal punto di vista civilistico che fiscale, si presenta in molte parti non chiaro e le difficili interpretazioni lasciano spesso spazio a contenziosi tra il mondo del Terzo settore e gli Enti controllori. La scelta quindi di riordinare l'intera materia è sicuramente positiva, in quanto il mondo del volontariato deve essere valorizzato, consegnandogli una normativa semplice e chiara, perché ha un ruolo fondamentale, che è quello di aiutare a superare i limiti posti dalla attuale **società disgregata che continua ad alimentare disuguaglianze**, dove l'uomo è rimasto solo nei rapporti sociali e nelle relazioni economiche, dove si vive drammaticamente la precarietà, la perdita di potere contrattuale dei lavoratori, il peggioramento delle condizioni di vita, l'insofferenza per le procedure democratiche, i personalismi nella politica, l'insofferenza per il pensiero diverso e per il diverso. C'è tanta attesa sul modo in cui il Governo elaborerà e sintetizzerà gli esiti della consultazione e su quale riforma presenterà e risulterà dopo la discussione e approvazione nelle Camere. Questo progetto non può e non deve fallire, in quanto si è assunto il compito **dopo tanti anni di rimettere al centro della riflessione politica le organizzazioni senza scopo di lucro**, di riordinare in modo armonico le leggi esistenti e di introdurre nuove regole atte a far sì che finalmente questo Terzo Settore conviva e si integri con gli altri due Settori, Stato e Mercato, contribuendo a migliorare il nostro Paese in ogni sua espressione.



## NON PROFIT / 2

# Impresa sociale, rendicontazione sociale: cosa imparare dall'esperienza italiana?

## Introduzione

Le imprese sociali possono essere definite organizzazioni non-profit private orientate alla creazione di valore sociale, soggette ad un vincolo di distribuzione dei dividendi che adottano un modello di governance aperto e partecipativo (Borzaga e Defourny, 2001).

Dal 1990 in poi, le imprese sociali italiane hanno assunto varie forme giuridiche, tra le più conosciute merita nota quella della cooperativa sociale (Legge n. 381/1991). Nel 2005, con l'obiettivo di 'abbracciare' sotto un unico concetto le diverse forme giuridiche di imprese sociali, il legislatore italiano disegna un nuovo quadro giuridico per le imprese sociali e in qualche misura introduce il concetto di 'impresa sociale legale' (rif. Legge 118/2005 e D. Lgs. n. 155 / 2006). Questo concetto non fa riferimento ad una nuova forma giuridica, o un nuovo tipo di organizzazione; piuttosto, è solo un 'marchio/accreditamento' in cui potenzialmente tutte le organizzazioni possono essere incluse (Fici, 2006). Pertanto, questa nuova 'veste giuridica' consente a vari tipi di organizzazioni (non solo cooperative e organizzazioni tradizionali non-profit, ma anche forme giuridiche tradizionalmente utilizzate per lo sviluppo dell'impresa capitalista) di ottenere l'accreditamento di 'impresa sociale legale' nel momento in cui rispettano i vincoli previsti dalla legge per essere impresa sociale: a) creazione di valore sociale; b) non distribuzione di utili e c) modello di governance multi-stakeholder. Infine, secondo questo quadro giuridico le imprese sociali che ottengono questo accreditamento devono redigere ogni anno un bilancio sociale secondo lo schema che l'Agenzia per le Onlus ha proposto e reso operativo con il Decreto Attuativo del 24 gennaio 2008.

I dati più recenti, hanno tuttavia evidenziato che la maggior parte delle imprese sociali italiane continuano ad usare la forma giuridica della cooperativa e molto poche richiedono l'accreditamento come 'impresa sociale legale'. Nel 2009, il rapporto IRIS Network evidenziava che solo 623 organizzazioni su quasi 14.000 imprese sociali italiane hanno ottenuto il 'marchio' di impresa sociale.

L'obiettivo di questo contributo è pertanto quello di offrire una possibile spiegazione del 'parziale fallimento' del recente quadro giuridico italiano spiegando come le imprese sociali dovrebbero adottare sistemi di misurazione sociale (e da questo punto di vista la legge italiana è pioniera in Europa) e come dall'altro lato l'imposizione di uno standard/griglia di informazioni troppo dettagliata e troppo rigida non vada incontro alle vere esigenze di *accountability* delle realtà italiane.

## Chi sono le imprese sociali?

Il tema dell'impresa sociale viene riconosciuto in Europa verso gli anni Duemila. È in quel periodo infatti che ricercatori universitari e studiosi di tutto il mondo hanno collaborato alla rete di ricerca EMES Research Network definendo le imprese sociali come "organizzazioni non-profit private che forniscono beni o servizi a beneficio della comunità. Le imprese sociali si basano su una dinamica collettiva che coinvolge vari tipi di soggetti nei loro organi di governo, sono autonome e sopportano i rischi economici legati alla loro attività" (Defourny e Nyssen, 2008b, p. 5)<sup>1</sup>. Questa scuola di pensiero posiziona le imprese sociali all'interno del Terzo Settore e pertanto include in maniera preponderante le cooperative sociali (Defourny e Nyssen, 2010; Galera e Borzaga, 2009; Defourny e Nyssen, 2008c).

ERICKA COSTA

Ricercatrice Università di Trento

In linea con questo approccio, Galera e Borzaga nel 2009 definiscono le imprese sociali come organizzazioni:

1) *orientate a perseguire un fine sociale*. L'obiettivo delle imprese sociali è esplicitamente diverso dal profitto, in quanto il loro orientamento è rivolto all'interesse generale della comunità.

2) *con vincolo alla distribuzione del profitto*. I profitti ottenuti dalle imprese sociali vengono reinvestiti principalmente nell'organizzazione stessa come autofinanziamento al fine di sostenere lo sviluppo futuro dell'impresa sociale.

3) *che adottano un modello di governance aperto e partecipativo* in cui gli stakeholder, e non solo gli investitori, hanno diritti di proprietà e potere di controllo. (Galera e Borzaga, 2009, p. 217).

Nell'approccio europeo, l'impresa sociale è pertanto definita come un'organizzazione non profit privata, la cui missione è quella di produrre beni e servizi nel perseguimento degli obiettivi negli interessi generali della comunità. Questo concetto è compreso tra il nonprofit e la struttura cooperativa, ma non si sovrappone completamente con questi concetti. Esclude infatti le organizzazioni come le associazioni di volontariato, le fondazioni o enti di beneficenza che non sono dedicati a soddisfare un ruolo produttivo, anche se appartengono al settore non-profit (Lohmann, 1992). Esclude inoltre "le organizzazioni del terzo settore che non svolgono attività imprenditoriali – tipo quelle dedicate ad attività di advocacy o redistribuzione – oppure istituzioni pubbliche e imprese for profit impegnate in progetti sociali" (Galera e Borzaga, 2009, p. 216)<sup>2</sup>.

## Quale forma giuridica per le imprese sociali?

L'evoluzione della forma giuridica di impresa conosce due fasi principali. Durante la prima fase la maggior parte delle imprese sociali adottavano la forma giuridica di associazione e cooperativa (e in molti casi questo continua ad essere la forma giuridica prevalentemente adottata)<sup>3</sup>. Durante la seconda fase alcuni paesi hanno adottato forme giuridiche specifiche per l'impresa sociale sia attraverso l'adeguamento del quadro giuridico della cooperativa o attraverso l'introduzione di 'brand' legali specifici (Galera e Borzaga, 2009). In Italia, questo processo iniziò formalmente nel 1991, quando la legge 381 sulle cooperative sociali pose le basi per un quadro legislativo per le organizzazioni socialmente orientate. Secondo questa legge, lo scopo di una cooperativa sociale è quello di perseguire l'interesse generale della comunità nella promozione della crescita personale e di integrare le persone nella società, fornendo servizi sociali, assistenziali ed educativi (tipo A) e promuovendo l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (tipo B) (legge 381/1991). Dopo l'esperienza italiana anche altri Paesi Europei hanno adottato framework specifici per l'impresa sociale (per una review si rimanda a Commissione Europea, 2013).

## L'impresa sociale in Italia: quadro giuridico e modelli di 'accountability'

### Il quadro giuridico alla luce del recente Decreto Legislativo 155/2006

Nel 2005 in Italia abbiamo assistito ad un cambiamento nel quadro normativo dell'impresa sociale: con la

legge 118/2005 e il D. Lgs. n. 155/2006 si è cercato di introdurre una nuova *veste* giuridica – non *forma* giuridica si badi – che in qualche modo comprende più forme giuridiche al suo interno.

Secondo la legge, un'impresa sociale è definita come una organizzazione non-profit privata, che in modo permanente e principale svolge un'attività economica finalizzata alla produzione e distribuzione di beni e servizi di prestazioni sociali, e persegue obiettivi di interesse generale (Galera e Borzaga, 2009). Questa definizione consente a vari tipi di organizzazioni (non solo cooperative e organizzazioni tradizionalmente non-profit, ma anche organizzazioni investor-owned) di acquisire lo *status* giuridico di impresa sociale a condizione che rispettino il vincolo di non distribuzione degli utili e organizzano la rappresentazione di alcune categorie di stakeholder nel modello di governance. Pertanto, non solo le cooperative sociali – che sono *naturalmente* ma non *automaticamente* imprese sociali – ma anche altre organizzazioni (tipo S.p.A. o S.r.l.) potrebbero ottenere lo 'status legale' di impresa sociale nel momento in cui definiscono uno scopo sociale esplicito e non sono orientate all'arricchimento dei loro soci (Defourny e Nyssen, 2010).

Secondo la legge italiana vigente, l'impresa sociale non è un nuovo tipo di organizzazione, né è una nuova forma giuridica; piuttosto, è solo un 'accreditamento' in cui tutte le organizzazioni ammissibili che stanno rispettando i requisiti previsti dalla legge possono essere incluse, indipendentemente dalla loro struttura organizzativa (Fici, 2006).

Le cooperative sociali sono pertanto naturalmente, ma non automaticamente 'imprese sociali'. Per acquisire lo *status* di impresa sociale devono: 1) procedere con l'iscrizione nel registro L della Camera di Commercio; 2) coinvolgere sia i membri e altri stakeholder nella governance; e 3) adottare un modello di rendicontazione sociale come stabilito dal legislatore. A livello europeo l'esperienza italiana di obbligatorietà di rendicontazione dell'impatto sociale secondo uno schema prestabilito è il primo caso di obbligo di rendicontazione sociale per le imprese sociali legalmente accreditate.

La legge è abbastanza nuova e, in maniera molto simile alla legge belga non è supportata/accompagnata da alcun vantaggio fiscale.

### Il modello di 'accountability' delle imprese sociali italiane

Prima del nuovo quadro normativo (Legge 118/2005 e D. Lgs. n. 155/2006) che ha introdotto l'obbligatorietà per le imprese sociali 'legali' italiane di redigere un bilancio sociale sull'impatto sociale dell'organizzazione secondo uno schema definito dallo stesso legislatore, la legge italiana imponeva – ed impone tutt'oggi – alle imprese sociali di elaborare il bilancio economico-finanziario civilistico esattamente come per le società di capitali (art. 2516 c.c.). Il bilancio annuale, così definito, contiene i dati economici e finanziari rappresentando informazione quantitative e qualitative. In particolare, le informazioni quantitative sono rappresentate dallo stato patrimoniale e del conto economico (D.Lgs. n. 127/1991). In molti casi, qualora ricorrano i presupposti, le imprese sociali si avvalgono della forma abbreviata.

Allo stato attuale emerge dunque come le imprese sociali 'non accreditate/legali' redigano 'solo' un bilancio economico-finanziario che in qualche modo è lontano

SEGUE A PAGINA 6

<sup>1</sup> Testo originale: "not-for-profit private organizations providing goods or services directly related to their explicit aim to benefit the community. They rely on a collective dynamics involving various types of stakeholders in their governing bodies, they place a high value on their autonomy and they bear economic risks linked to their activity".

<sup>2</sup> Testo originale: "It also excludes third sector organizations that do not carry out entrepreneurial activities and mainly perform advocacy or re-distributive functions, public institutions, and for profit enterprises engaged in social projects".

<sup>3</sup> In Europa le imprese sociali hanno assunto la forma di associazioni in quei paesi dove la definizione giuridica di associazione permette un grado di libertà nella vendita di beni e servizi sul mercato aperto (come Francia e Belgio). In paesi come la Svezia, la Finlandia, la Spagna e l'Italia, dove le associazioni hanno connotazioni diverse, le imprese sociali sono istituite con la forma giuridica di cooperative (Borzaga e Defourny, 2001; Galera e Kerlin, 2006; Borzaga, 2009).

# Impresa sociale, rendicontazione sociale

SEGUE DA PAGINA 5

dalla propria missione e pertanto non permette di misurare in maniera completa né l'impatto dell'impresa sociale verso la comunità, né verso gli stessi soci.

Questo scenario rivela l'incoerenza tra la missione sociale dell'impresa sociale e il loro modello di accountability che è fondamentalmente orientato alla dimensione economica. Il problema è che la mera dimensione economica è in un qualche modo poco significativa per organizzazioni non orientate al profitto (Gray et al., 2006), soprattutto se misurata con un approccio *one-bottom-line* esattamente identico ad organizzazioni che invece sono orientate al profitto. E' probabilmente anche per questo motivo che molte imprese sociali italiane hanno avvertito l'esigenza di allargare i loro sistemi di accountability in modo completamente volontario fornendo informazioni aggiuntive più vicino alla loro identità (Unerman e O'Dwyer, 2006) e alla loro finalità/missione. Alcune imprese sociali italiane hanno infatti negli anni costruito strumenti di rendicontazione - tipo bilancio sociale - nel tentativo di andare oltre la tradizionale linea economica e finanziaria (Costa, 2014a, 2014b).

In Italia alcune imprese sociali 'non accreditate' si impegnano volontariamente sui temi della rendicontazione sociale e ambientale, perché percepiscono questo come un 'obbligo morale' (Black, 2003) nei confronti di diversi soggetti interessati, in primo luogo i soci (o stakeholder interni). Questi sistemi di rendicontazione (stand-alone, integrato o preventivi) evidenziano lo sforzo di migliorare il dialogo con gli stakeholder piuttosto che limitarsi a rispondere alle normative.

## Modelli di 'accountability' per le imprese sociali: da un approccio one-bottom-line a un approccio 'multidirezionale'

### La gestione di creazione di valore sociale ed economico

Le imprese sociali sono organizzazioni focalizzate sulla creazione di valore sociale; la loro missione infatti non è orientata alla creazione di valore economico (Dart et al., 2010; Austin et al., 2006; Dees, 1998b). Questo non significa, però, che le imprese sociali non devono impegnarsi in strategie in grado di garantire una remunerazione aziendale; al contrario, esse devono creare costantemente valore economico per sopravvivere nel tempo e per garantire all'organizzazione stessa di continuare con la sua missione. In altre parole, mentre le organizzazioni for-profit considerano la creazione di ricchezza come un modo di misurare la creazione di valore, per le imprese sociali la creazione di ricchezza deve essere considerato come un mezzo necessario per la sopravvivenza dell'organizzazione nel tempo (Dees, 1998a).

Le imprese sociali devono perseguire sia la creazione di valore sociale (obiettivo primario), come indicato nella loro missione, sia la creazione di ricchezza economica (obiettivo secondario o vincolo, si veda Andreus, 2006; Andreus e Costa, 2014), al fine di garantire il perseguimento della loro missione in futuro. Secondo questa visione le imprese sociali sono considerate organizzazioni 'double bottom line' (Dart et al., 2010), in grado di produrre sia valore sociale che economico (Dees ed Economics, 2001). Dal momento che sono orientate alla creazione di valore sociale, la loro performance non può essere misurata con i tradizionali indicatori finanziari (Austin et al., 2006), e l'adozione di soli indicatori economici e finanziari sono privi di significato nel valutare le prestazioni di queste organizzazioni.

Mentre la valutazione delle prestazioni delle organizzazioni for-profit è ben riassunta nel suo bilancio economico, perché gli azionisti considerano questo come il perseguimento della missione dell'azienda, al contrario nelle organizzazioni non profit non vi è alcun rapporto automatico tra la realizzazione della missione e la sua performance finanziaria (Moore, 2000). Di conseguenza, le imprese sociali dovrebbero sviluppare un sistema più complesso di accountability 'multidirezionale' che non si concentra su una sola linea economica, ma che cerca di rendere conto a un

elevato numero di stakeholder.

### L'approccio 'multidirezionale'

Ripartendo dal concetto di Gray et al. (1996), l'accountability è "il dovere di fornire un resoconto (non necessariamente finanziario) o riconoscere le azioni per le quali un soggetto è ritenuto responsabile" (Gray et al., 1996, p. 38)<sup>4</sup>. Questa definizione implica due diverse ma collegate responsabilità: i) la responsabilità di intraprendere determinate azioni (responsabilità interna), e ii) la responsabilità di fornire una spiegazione/resoconto di tali azioni (responsabilità esterna). Questa responsabilità di 'fare' e 'rendicontare' è trasversale e riguarda tutte le organizzazioni, quelle private, pubbliche, orientate al profitto o non profit.

Con particolare riferimento alle aziende non profit molti studiosi hanno cercato di analizzare 'verso chi' un'organizzazione deve essere accountable e hanno proposto diversi framework di analisi e schemi interpretativi (Avina, 1993; Kearns, 1994; Edwards e Hulme, 1996; Najam, 1996; Brown e Moore, 2001; Ebrahim, 2003a, 2003b; Ospina et al., 2002).

Alcuni autori sviluppano un modello basato sulla stakeholder theory e cercano di capire quali sono gli stakeholder (committenti, clienti e l'azienda in sé) che in un qualche modo hanno un 'diritto prioritario' di rendicontazione (Najam, 1996; Ebrahim, 2003a). Altri invece propongono un modello strategico dell'accountability (Moore, 2000; Brown e Moore, 2001) nel quale le dimensioni della creazione di valore sociale, sostegno sostenibile e sopravvivenza organizzativa vengono bilanciate affinché ognuno di questi problemi venga visto come un'esigenza di accountability.

Con particolare riferimento alle imprese sociali, molteplici sono gli scritti di colleghi i quali hanno definito un possibile modello di accountability per le imprese sociali (Matacena, 2007; Bagnoli e Megali, 2011; Andreus, 2007; Andreus e Costa, 2014). Merita attenzione il modello proposto da Andreus e Costa (2014) perché per la prima volta introduce il concetto di responsabilità sociale nel dibattito.

Gli autori propongono un modello di accountability basato su tre tipi di responsabilità: quella economica, quella sociale e quella di missione.

La *responsabilità economica* è il mezzo di sostentamento dell'impresa sociale; l'impresa sociale deve essere economicamente e finanziariamente sostenibile, al fine di garantire il raggiungimento della missione nel tempo.

La *responsabilità sociale* si riferisce alla responsabilità dell'impresa sociale nei confronti dei propri stakeholder. Questa dimensione è anche chiamata dell' 'accountability relazionale' (Unerman e O'Dwyer, 2006).

Infine, la *responsabilità di missione* si riferisce alla responsabilità per la coerenza delle attività dell'impresa sociale con i valori alla base della missione. Unerman e O'Dwyer (2006) considerano questa dimensione 'identity accountability' in quanto 'rappresenta un mezzo attraverso il quale il manager assume la responsabilità di plasmare la loro missione e dei valori organizzativi' (p. 356)<sup>5</sup>.

Per ricapitolare, questi contributi hanno evidenziato come un sistema di responsabilità esclusivamente incentrato sulla dimensione economica è fisiologicamente portata ad incontrare il problema dell' 'accountability miopia' - come Ebrahim (2005) la definisce. Un meccanismo di responsabilità che pone esclusivamente l'attenzione su una linea di tipo economica sarà probabilmente miope perché: 1) privilegia il rapporto solo con i finanziatori, nascondendo quindi la possibilità di essere responsabile verso le comunità e 2) ignora il lungo periodo e riduce il lasso di tempo dei progetti, concentrandosi su criteri di efficienza a breve termine. Sulla base di questa discussione, alcuni autori hanno evidenziato - sia teoricamente (Gray et al., 2006; Ebrahim, 2005; Pearce, 2003) che empiricamente (Nicholls, 2009, 2010; Gibbon e Affleck, 2008; Diophon e Anderson, 2009) - l'importanza e l'urgenza di ampliare i sistemi di accountability nelle organizzazioni non profit e delle imprese sociali, suggerendo anche di adottare sistemi di rendicontazione sociale e ambientale. Ebrahim (2003b) ha evidenziato i vantaggi e gli svantaggi che possono verificarsi quando un'impresa sociale adotta sistemi di rendicontazione sociale

ed enfatizza il fatto che queste pratiche innovative "possono aumentare la trasparenza organizzativa se le informazioni che vengono raccolte e analizzate - compresa l'evidenza del fallimento - sono comunicate a tutti gli stakeholder e alla collettività in generale" (p. 824)<sup>6</sup>.

## Cosa non funziona nelle legge italiana sull'impresa sociale? Il legislatore ha perso un'opportunità?

La letteratura nazionale ed internazionale evidenzia come sempre più ci sia la 'fisiologica' necessità di allargare i sistemi di accountability dell'impresa sociale al fine di rendicontare sul loro fine istituzionale che non è riconducibile alla massimizzazione del profitto - driver che viene messo invece in luce dagli attuali sistemi di misurazione aziendale, quali il bilancio d'esercizio.

La legge 118/2005 sull'impresa sociale in Italia, quindi, introducendo l'obbligatorietà per un sistema di 'bilancio sociale' in grado di misurare l'impatto sociale di queste organizzazioni ha di fatto compiuto un passo pionieristico in questa direzione, cercando di allargare l'accountability oltre la dimensione meramente economica. Se guardiamo però ai numeri dell'impresa sociale in Italia osserviamo quanto segue. Nel 2009 IRIS Network pubblica i dati sulle imprese sociali italiane 'accreditate' ovvero iscritte nella sezione L dell'apposito registro della Camera di Commercio. Delle circa 14.000 imprese sociali (principalmente con forma giuridica cooperativa), solo 623 hanno ottenuto il 'brand' giuridico di impresa sociale.

Cosa è successo? Le cooperative sociali italiane non hanno chiesto la qualifica di 'impresa sociale'? Chi sono queste imprese sociali?

Molte sono le domande e le questioni che questi dati potrebbero suscitare ma in questa sede ci vorremmo soffermare su un aspetto in particolare: che incentivo avrebbero le cooperative sociali - che abbiamo visto essere *naturalmente* ma non *automaticamente* imprese sociali - ad acquisire lo status giuridico di impresa sociale? Possiamo parlare di un 'parziale fallimento' del recente framework legislativo sull'impresa sociale italiana in quanto è stato incapace di fare appello alle cooperative sociali tradizionali?

Le riflessioni su questa incapacità delle legge italiana di aver creato un vero accountability framework per le imprese sociali italiane vengono proposte da molti colleghi di discipline diverse. Giuristi (Fici e Galletti, 2007; Iamiceli, 2009), economisti (Ecchia e Viviani, 2006; Sacconi, 2006) e aziendalisti (Andreus, 2007; Marano, 2006; Rusconi e Signori, 2007; Travaglini, 2007) hanno contribuito al dibattito sulle imprese sociali analizzando i limiti e le potenzialità della recente legislazione italiana in materia. Semplificando il dibattito potremmo dire che la maggior parte di questi autori 'punta il dito' contro l'obbligo di rendicontazione sociale imposto alle imprese sociali e in particolare criticano il contenuto obbligatorio stabilito dal decreto attuativo del 24 gennaio 2008 a firma dell'Agenzia per le Onlus. Analizzando i 38 elementi richiesti dalla legge e cercando di attribuire un'area di 'disclosure' per ognuno di questi elementi si evidenzia come solo una minima parte di questi indicatori si riferiscano alle questioni sociali e ambientali; la maggior parte delle informazioni richieste rimane ancorato alla descrizione della struttura di governance, all'attività, alle informazioni generali e finanziarie. Sembra quindi che il legislatore abbia inserito sotto il cappello del "Bilancio Sociale" una serie di informazioni che poco (o solo in misura minimale) hanno a che fare con la dimensione sociale e ambientale dell'agire dell'impresa sociale. Due sono, a mio modesto avviso, i limiti principali dell'attuale impostazione della normativa. In primo luogo, il legislatore ha posto troppa attenzione al dettaglio delle informazioni richieste e ha pertanto proposto un elenco di indicatori troppo stringenti; in questo modo si è costruito un sistema di rendicontazione troppo formale per questo tipo di organizzazioni per le quali l'aumento della formalità può essere percepito come "un onere inutile - e un'imposizione impropria"

SEGUE A PAGINA 7

<sup>4</sup> Testo originale: 'the duty to provide an account (by no means necessarily financial) or reckoning of those actions for which one is held responsible'.

<sup>5</sup> Testo originale: it 'represents a means by which managers (or activists) running organizations take responsibility for shaping their organizational mission and values' (p. 356)

<sup>6</sup> Testo originale: 'can increase organizational transparency if information that is collected and analyzed - including evidence of failure - is disclosed to stakeholders or the public'.

# Impresa sociale, rendicontazione sociale

SEGUE DA PAGINA 6

(Gray et al, 2006, p 335). Questo tipo di meccanismo scoraggia le imprese sociali ad intraprendere il difficile processo di rendicontazione sociale (Iamiceli, 2009). In secondo luogo, la normativa italiana sul bilancio sociale delle imprese sociali è troppo focalizzata sul controllo dei requisiti di governance richiesti dal legislatore per l'accreditamento come impresa sociale. Gli indicatori elencati nella proposta di Bilancio Sociale sono infatti principalmente legati ai temi della governance e all'elenco delle attività svolte. In questo senso, due aree principali di rendicontazione sono meno presenti: (i) la centralità della missione e (ii) gli stakeholder.

## Quali possibili soluzioni?

L'analisi critica fin qui condotta ci permette di guardare oltre e immaginare quali dovrebbero essere i passi da compiere per promuovere i processi di accountability all'interno delle organizzazioni non profit in generale e delle imprese sociali in particolare. Tre passi principali sono probabilmente da considerare.

1. *Semplificare.* Abbiamo visto come un sistema di rendicontazione sociale troppo rigido e troppo vincolante abbia sicuramente scoraggiato sia le organizzazioni che precedentemente implementavano la rendicontazione sociale in maniera autonoma, sia tutte quelle realtà che per la prima volta volevano intraprendere la strada dell'accountability. Per organizzazioni non profit in generale, e per imprese sociali in particolare, è necessario che i sistemi di rendicontazione siano meno 'pesanti', più flessibili, più duttili e versatili e che possano facilmente adattarsi ai contesti mutevoli delle imprese sociali e che sappiano effettivamente cogliere le ricadute e gli impatti delle attività delle imprese sociali sui territori in cui operano e verso gli stakeholder di riferimento.
2. *Porre la missione al centro dei processi di rendicontazione.* Come suggerisce Ebrahim (2003a, 2005), i sistemi di accountability delle organizzazioni non profit dovrebbero essere basati sulla missione dell'organizzazione. Dal momento che la missione ha una dimensione etica che mette in evidenza le motivazioni intrinseche interne degli attori, le organizzazioni non profit si salvano dal rischio di privilegiare la rendicontazione sociale e l'accountability verso un solo stakeholder privilegiato, che molto spesso sono i finanziatori, i quali sono quelli con maggior potere. Pertanto, è necessario che i sistemi di rendicontazione delle imprese sociali partano dal ruolo centrale della missione, come elemento di efficacia del loro operare.
3. *Allargare la rendicontazione nei confronti degli stakeholder.* Questo ultimo passo è compatibile con

una la più ampia concettualizzazione di stakeholder e presuppone che le imprese sociali hanno un dovere morale (Black, 2003) di accountability nei confronti della più ampia categoria di stakeholder (non solo membri). E' pertanto importante che i sistemi di rendicontazione tengano effettivamente conto del rapporto con tutti gli interlocutori dell'organizzazione; questo significa non solo partire dalla rappresentazione della mappa degli stakeholder, ma condurre un'analisi delle esigenze e pretese di tutte le parti interessate; in questo modo si definiscono in maniera compiuta le responsabilità ed i relativi doveri (Gray et al, 1996; Unerman e O'Dwyer, 2006). Se accettiamo la visione più ampia di responsabilità sociale, allora le imprese sociali dovrebbero essere responsabili a tutti coloro che sono influenzati o possono influenzare le organizzazioni. Secondo questa prospettiva l'attuale standard per la rendicontazione sociale proposta dal legislatore italiano è povero di contenuti e inadatto a favorire il dialogo tra le imprese sociali e gli stakeholder.

## Conclusioni

L'obiettivo del presente lavoro era quello di presentare alcune riflessioni circa il ruolo della rendicontazione sociale in contesti non profit con particolare riferimento alle imprese sociali. In particolare si è cercato di analizzare il contesto delle imprese sociali italiane alla luce della recente normativa in merito al bilancio sociale (legge 118/2005 e D. Lgs. n. 155/2006). L'articolo presenta una discussione critica circa il fatto che attualmente le imprese sociali italiane non sono incentivate ad acquisire lo 'status' di impresa sociale 'legale' perché coloro che ottengono poi l'accreditamento come impresa sociale legale devono poi redigere un bilancio sociale secondo lo schema rigido previsto nei decreti attuativi del 24 gennaio 2008.

Le riflessioni condotte in questo articolo non intendono criticare a priori l'approccio di 'obbligatorietà' della rendicontazione sociale. Moltissimi studi hanno infatti dimostrato che laddove la rendicontazione rimanga solo su basi volontarie venga prevalentemente condotta per window-dressing o impression management. Gli spunti di riflessioni portati avanti in questo articolo fanno riferimento soprattutto alla volontà del legislatore italiano di vincolare in maniera troppo rigida il contenuto del report delineando una griglia di indicatori ben definita. Allo stato attuale questa griglia di indicatori è debole sia dal punto di vista della mission - in quanto non è evidente il ruolo centrale della mission (Kanter e Summers, 1987; Johnston, 2001); sia dal lato del rapporto con gli stakeholder (Unerman e O'Dwyer, 2006; Bouckaert and Vandenhove, 1998), in quanto è molto più centrata sul controllo del sistema di governance dell'impresa sociale e sulle attività condotte. In questo modo il 'bilancio sociale' assume



la valenza di ulteriore 'costo' e adempimento burocratico piuttosto che punto di forza per le imprese sociali che intendono acquisire lo status giuridico di impresa sociale.

**In sintesi, se la contabilità sociale e ambientale** è considerata un processo attraverso il quale le imprese sociali valutano le loro prestazioni sociali e ambientali, in particolare attraverso il coinvolgimento degli stakeholder e del dialogo, è difficile da accettare e concordare con lo standard obbligatorio di rendicontazione sociale previsto dalla normativa italiana. Le linee guida attuali possono essere considerate un livello *minimo* di trasparenza (Gray et al., 2006) per le informazioni generali in esso contenute - la descrizione delle attività dell'organizzazione, cosa fa, quali sono i sistemi di governo - ma difficilmente possono essere accettate come un *quadro completo* per la rendicontazione sociale e ambientale. In questo senso, concordo pienamente con Sacconi (2006) quando afferma che la rendicontazione sociale richiesta dalla legge è definita come uno strumento per verificare la corrispondenza con lo scopo sociale necessaria per essere impresa sociale.

## Bibliografia

- Andreaus, M., Costa E., (2014, in press), *Toward an Integrated Accountability Model for Non-Profit Organizations*, in Costa E., Parker L., Andreaus, M. (Eds.), *Accountability and Social Accounting for Social and Non-profit Organizations*, Advances in Public Interest Accounting, Emerald Group Publishing, Bradford, United Kingdom.
- Andreaus, M. (2006) *La legge delega sull'impresa sociale: quali implicazioni dal punto di vista aziendale*, Impresa Sociale, 75(3), pp. 100-113.
- Andreaus, M. (2007) *Quale modello di rendicontazione per l'impresa sociale?* Impresa Sociale, 76 (1), pp. 59-78.
- Austin, J., Stevenson, H. and J.W. Skillern (2006) *Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?* Entrepreneurship Theory and Practice, January, pp. 1-22.
- Avina, J. (1993) *The evolutionary life cycles of non-governmental development organizations* Public Administration and Development, 13, pp. 453-474.
- Bagnoli, L. and C. Megali (2011) *Measuring performance in social enterprises*, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 40 (1), pp. 149-165
- Black, L. (2003). *Archive: Liam black. Ethical corporation*, May 20th. <<http://www.ethicalcorp.com/content.asp?ContentID=622>>.
- Borzaga, C. and J. Defourny (2001) *The Emergence of Social Enterprise* (London: Routledge).
- Bouckaert L. and J. Vandenhove (1998) *Business ethics and the management of non-profit institutions*, Journal of Business Ethics, 17, pp. 1073-1081.
- Brown, L.D. and M.H. Moore (2001) *Accountability, strategy and international non-governmental organizations* Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 30, pp. 569-587.
- Commissione Europea. (2013). *Social economy and social entrepreneurship—social Europe guide* (Vol. 4). Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=it&pubId=7523>
- Costa E., (2014a, in press), *Voluntary Disclosure in a Regulated Context: The Case of Italian Social Enterprises*, in Costa E., Parker L., Andreaus, M. (Eds.), *Accountability and Social Accounting for Social and Non-profit Organizations*, Advances in Public Interest Accounting, Emerald Group Publishing, Bradford, United Kingdom
- Costa E., (2014b, in press), *Social Reporting for Italian Social Enterprises. Did the Italian legislator miss an opportunity?* in Zahirul Hoque and Lee Parker (eds.) *Performance management in nonprofit organizations: global perspectives*, Routledge, NY: USA
- Dart, R., Clow, E. and A. Armstrong (2010) *Meaningful difficulties in the mapping of social enterprises*, Social Enterprise Journal, 6(3), pp. 186-193.
- Dees, J.G. and P. Economy (2001) *Social entrepreneurship*, in J.G Dees, J. Emerson and P. Economy (Eds.) *Enterprising Nonprofits: A Toolkit for Social Entrepreneurship*, pp. 1-18 (Canada, USA: John Wiley & Sons, Inc.).
- Dees, J.G. (1998a) *The meaning of social entrepreneurship* [http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees\\_SE.pdf](http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_SE.pdf), Accessed on July 12, 2011.
- Dees, J. G. (1998b) *Enterprising nonprofits* Harvard Business Review, 76(1), pp. 55-66.
- Defourny, J. and M. Nyssen (2008a) *Social enterprise in Europe: recent trends and developments*, Social Enterprise Journal, 4(3), pp. 203-228.
- Defourny, J. and M. Nyssen (2008b) *Conceptions of social enterprises in Europe and the United States: Convergences and divergences*, paper presented at the Second EMES International Conference on Social Enterprise, University of Trento, Italy, July, 1-4, 2009. Downloadable at [http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF\\_files/Conferences/JD\\_MN\\_EU-US\\_final\\_Trento\\_2009.pdf](http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/Conferences/JD_MN_EU-US_final_Trento_2009.pdf)
- Defourny, J. and M. Nyssen (Eds.), (2008c) *Social enterprise in Europe: Recent trends and developments*, EMES Working Paper, 08/01.
- Defourny, J. and M. Nyssen (2010), *Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences*, Journal of Social Entrepreneurship, 1(1), pp. 32-53.
- Diochon, M. and A.R. Anderson (2009) *Social enterprise and effectiveness: a process typology*, Social Enterprise Journal, 5(1), pp. 7-29.

Omaggio a **GIACOMO LEOPARDI**DIALOGO DI UN VENDITORE D'ALMANACCHI  
E DI UN PASSEGGERE (*Operette morali*)

VENDITORE Almanacchi, almanacchi nuovi; lunari nuovi. Bisognano, signore, almanacchi?

PASSEGGERE Almanacchi per l'anno nuovo?

VENDITORE Sì signore.

PASSEGGERE Credete che sarà felice quest'anno nuovo?

VENDITORE Oh illustrissimo sì, certo.

PASSEGGERE Come quest'anno passato?

VENDITORE Più più assai.

PASSEGGERE Come quello di là?

VENDITORE Più più, illustrissimo.

PASSEGGERE Ma come qual altro? Non vi piacerebbero gli che l'anno nuovo fosse come qualcuno di questi anni ultimi?

VENDITORE Signor no, non mi piacerebbe.

PASSEGGERE Quanti anni nuovi sono passati da che voi vendete almanacchi?

VENDITORE Saranno vent'anni, illustrissimo.

PASSEGGERE A quale di cotesti vent'anni vorreste che somigliasse l'anno venturo?

VENDITORE Io? non saprei.

PASSEGGERE Non vi ricordate di nessun anno in particolare, che vi paresse felice?

VENDITORE No in verità, illustrissimo.

PASSEGGERE E pure la vita è una cosa bella. Non è vero?

VENDITORE Cotesto sì sa.

PASSEGGERE Non tornereste voi a vivere cotesti vent'anni, e anche tutto il tempo passato, cominciando da che nasceste?

VENDITORE Eh, caro signore, piacesse a Dio che si potesse.

PASSEGGERE Ma se aveste a rifare la vita che avete fatta né più né meno, con tutti i piaceri e i dispiaceri che avete passati?

VENDITORE Cotesto non vorrei.

PASSEGGERE Oh che altra vita vorreste rifare? la vita ch'ho fatta io, o quella del principe, o di chi altro? O non credete che io, e che il principe, e che chiunque altro, risponderebbe come voi per l'appunto; e che avendo a rifare la stessa vita che avesse fatta, nessuno vorrebbe tornare indietro?

VENDITORE Lo credo cotesto.

PASSEGGERE Né anche voi tornereste indietro con questo patto, non potendo in altro modo?

VENDITORE Signor no davvero, non tornerei.

PASSEGGERE Oh che vita vorreste voi dunque?

VENDITORE Vorrei una vita così, come Dio me la mandasse, senz'altri patti.

PASSEGGERE Una vita a caso, e non saperne altro avanti, come non si sa dell'anno nuovo?

VENDITORE Appunto.

PASSEGGERE Così vorrei ancor io se avessi a rivivere, e così tutti. Ma questo è segno che il caso, fino a tutto quest'anno, ha trattato tutti male. E si vede chiaro che ciascuno è d'opinione che sia stato più o di più peso il male che gli è toccato, che il bene; se a patto di riavere la vita di prima, con tutto il suo bene e il suo male, nessuno vorrebbe rinascere. Quella vita ch'è una cosa bella, non è la vita che si conosce, ma

quella che non si conosce; non la vita passata, ma la futura. Coll'anno nuovo, il caso incomincerà a trattar bene voi e me e tutti gli altri, e si principierà la vita felice. Non è vero?

VENDITORE Speriamo.

PASSEGGERE Dunque mostratemi l'almanacco più bello che avete.

VENDITORE Ecco, illustrissimo. Cotesto vale trenta soldi.

PASSEGGERE Ecco trenta soldi.

VENDITORE Grazie, illustrissimo: a rivederla. Almanacchi, almanacchi nuovi; lunari nuovi.



(A cura di **Paolo Fabris**,  
Ordine di Pordenone)

*(Segue bibliografia - Impresa sociale, rendicontazione sociale)*

- Ebrahim, A.** (2003a) *Making sense of accountability: Conceptual perspectives for northern and southern nonprofits*, *Nonprofit Management & Leadership*, 14(2), pp. 191–212.
- Ebrahim, A.** (2003b) *Accountability in practice: mechanisms for NGOs*, *World Development*, 31(5), pp. 813–829.
- Ebrahim, A.** (2005) *Accountability myopia: Losing sight of organizational learning* *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 34(1), pp. 56–87.
- Ecchia, G. and M. Viviani** (2006) *Responsabilità Sociale e Impresa Sociale*, Working paper AICCON n. 34, [http://www.aiccon.it/working\\_paper.cfm](http://www.aiccon.it/working_paper.cfm).
- Edwards, M. and D., Hulme** (1996) *Too close for comfort? The impact of official aid on nongovernmental organizations*, *World Development*, 24(6), pp. 961–973.
- Fici, A.** (2006) *La nozione di impresa sociale e le finalità della disciplina*, *Impresa Sociale*, 75(3), pp. 23–41.
- Fici, A. and D. Galletti** (2007) *Commentario al decreto sull'impresa sociale* (D. Lgs. 24 marzo 2006, n. 155) (Torino: Giappichelli).
- Galera, G. and C. Borzaga** (2009) *Social enterprise An international overview of its conceptual evolution and legal implementation* *Social Enterprise Journal*, 5(3), pp. 210–228.
- Gibbon, J. and A. Affleck** (2008) *Social enterprise resisting social accounting: reflecting on lived experiences*, *Social Enterprise Journal*, 4(1), pp. 41–56.
- Gray, R., Bebbington, J. and D. Collison** (2006) *NGOs, civil society and accountability: making the people accountable to capital*, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(3), pp. 319–348.
- Gray, R.H., Owen, D.L. and C. Adams** (1996) *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting* (London: Prentice Hall).
- Iamiceli P.** (2009) *La disciplina dell'impresa sociale: potenzialità, limiti e prospettive* in Borzaga C. and F. Zandonai (Eds.), *L'Impresa Sociale in Italia*, pp. 87–102 (Italia: Donzelli Editore).
- Johnston, R.** (2001) *Defining your mission*, in Dees J.G., Emerson, J. and P. Economy (Eds.), *Enterprising Nonprofits: A Toolkit for Social Entrepreneurship*, pp. 19–42 (Canada, USA: John Wiley & Sons, Inc).
- Kanter R.M. and D.V. Summers** (1987) *Doing well while doing good: Dilemmas of performance measurement in nonprofit organizations and the need for a multiple-constituency approach*, in Powell W.W. (Ed.) *The Non-Profit Sector – A Research Handbook*, pp. 154–164 (New Haven, CT: Yale University Press).
- Kearns, K.P.** (1994) *The strategic management of accountability in nonprofit organizations: An analytical framework*, *Public Administration Review*, 54(2), pp. 185–192.
- Lohmann, R.** (1992) *The commons: A multidisciplinary approach to nonprofit organization, Voluntary action, and philanthropy*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 21 (3), pp. 309–323.
- Marano M.** (2006) *L'accountability e i processi informativi dell'impresa sociale alla luce del D.Lgs. 155/2006*, Working paper AICCON, n. 38, <http://www.aiccon.it/file/convdoc/n.38.pdf>.
- Matacena, A.** (2007) *Accountability e social reporting nelle imprese sociali* *Impresa Sociale*, 76(1), pp. 12–39.
- Moore, M.H.** (2000) *Managing for value: Organizational strategy in for-profit, nonprofit and governmental organizations*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29(1), pp. 183–204.
- Najam, A.** (1996) *NGO accountability: A conceptual framework*, *Development Policy Review*, 46, pp. 339–353.
- Nicholls, A.** (2009) *We do good things, don't we?: Blended value accounting' in social entrepreneurship*. *Accounting, Organizations and Society*, 34, pp. 755–769.
- Nicholls, A.** (2010) *Institutionalizing social entrepreneurship in regulatory space: Reporting and disclosure by community interest companies*, *Accounting, Organizations and Society*, 35, pp. 394–415.
- Ospina, S., Diaz, W. and J.F. O'Sullivan** (2002) *Negotiating accountability: Managerial lessons from identity-based nonprofit organizations*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31(1), pp. 5–31.
- Pearce, J.** (2003), *Social Enterprise in Anytown*, London: Calouste Gulbenkian Foundation.
- Rusconi, G. and S. Signori** (2007), *Responsabilità sociale e aziende nonprofit: quale declinazione?* *Impresa sociale*, 76(1), pp. 39–58.
- Sacconi, L.** (2006) *La legge sull'impresa sociale come selettore di organizzazioni con motivazioni necessarie all'efficienza: quasi un'occasione mancata*, *Impresa Sociale*, 75(3), pp. 42–65.
- Travaglini C.** (2007) *Dal gruppo nonprofit al gruppo dell'impresa sociale: dieci anni di sviluppo delle attività e di accountability nonprofit*, *Impresa Sociale*, 76(1), pp. 79–90.
- Unerman, J. and B. O'Dwyer** (2006) *Theorising accountability for NGO advocacy*, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(3), pp. 349–376.



# Riflessioni in libertà sull'attività bancaria

**I**RISULTATI DELL'ATTIVITÀ DELLA BCE sui principali operatori bancari europei e le innumerevoli considerazioni, positive e negative, che ne sono seguite mi inducono a qualche riflessione sulle banche.

Ben consapevole che, oggi, provare a parlare di "banca" in termini che non siano critici, è certamente controcorrente. E farlo con dei colleghi commercialisti lo è ancora di più. Ma proprio per questo la cosa merita di essere fatta.

Infatti, è vero che in questi ultimi sei anni gli scandali bancari hanno riempito le pagine dei giornali, ma limitarsi a considerare la rabbia sociale ed il disprezzo che stanno montando sul ruolo degli intermediari finanziari, significa accettare, supinamente, mistificazioni che rischiano di buttare il bambino con l'acqua sporca. Significa dimenticare che per le imprese nostre clienti un corretto rapporto con la propria banca di riferimento passa anche attraverso la conoscenza, non superficiale, dei rispettivi ambiti di attività, delle norme che li regolano e delle dinamiche che li caratterizzano.

Dopo anni di acritica esaltazione del "mercato" come risolutore di qualsiasi problema economico, assistiamo a sempre più frequenti dibattiti che demonizzano il capitalismo, il mercato e la globalizzazione come causa di ogni male.

A mio modesto avviso, però, questa crisi epocale non è tanto figlia di una visione liberista dell'economia, quanto di un "anarco-capitalismo" alimentato da un insano individualismo (anzi, meglio, Egoismo!), dall'imprudenza e dalla dimenticanza delle regole basilari di etica pubblica e di educazione civica.

E tutto trae origine da un peccato umano che risale alla notte dei tempi: **la cupidigia verso il lucro!**

Quando ci si affida alla "mano invisibile del mercato", si fa un errore: si dimentica che il mercato non è fatto solo di beni privati (dove, forse, i privati ne fanno una gestione oculata e la contrapposizione di interessi consente di trovare un equilibrio, più o meno precario), ma si alimenta di una grande quantità di "beni pubblici" o "beni comuni" (acqua, ambiente, internet, strade, infrastrutture, salute, informazione ecc.. ecc.).

GIUSEPPE GRAFFI BRUNORO

Ordine di Udine

Beni che tutti dovremmo avere a cuore e, invece, proprio perché "collettivi, nessuno, purtroppo, ne prende cura.

E il "Risparmio", che nella sua individuazione singola è, forse, il bene privato per eccellenza, inteso nella sua consistenza globale, è certamente un bene comune.

Di questa duplice natura è consapevole il nostro legislatore costituente che, all'art. 47, con un'affermazione giuridica, ma soprattutto sociale, (*"La Repubblica incoraggia e tutela il risparmio in tutte le sue forme"*) gli attribuisce un valore di interesse sociale e collettivo. Interesse collettivo che merita di essere tutelato, al punto che subito dopo, sempre la Costituzione, recita (*"la Repubblica) ..disciplina, coordina e controlla l'esercizio del credito"*).

Ed è in questo collegamento fra "Risparmio" e "credito" che troviamo l'essenza dell'attività bancaria. Come, infatti, leggiamo all'art.10 del TUB, la banca è quel soggetto che esercita il credito mediante il pubblico risparmio (*La raccolta di risparmio tra il pubblico e l'esercizio del credito costituiscono l'attività bancaria. Essa ha carattere d'impresa*).

Questa è l'attività bancaria, nel senso di attività riservata alle banche, che va nettamente distinta dall'attività finanziaria (che possono svolgere **anche** le banche, ma **non solo le banche**). E mi riferisco a quelle attività speculative che sono un po' come il "campo dei miracoli". Ci sono sempre un "gatto e una volpe" che fanno intendere ad un "pinocchio" che i quattrini crescono in modo miracoloso (e, purtroppo, c'è sempre qualcuno che ci crede!).

Effettivamente ci sono dei momenti nella storia in cui i quattrini si sviluppano in modo effervescente, una sorta di effetto "Alka Seltzer". Il problema è che un bel momento, che nessuno - o meglio, pochi - è in grado di prevedere, tutto si ferma (suggerisco di leggere "il cigno nero" di Nassim Nicolas Taleb). Chi è sceso dal treno in tempo, si salva e si arricchisce, mentre chi resta

sopra sperando in ulteriore effervescenza (e sono la maggioranza) deraglia e si fa male, molto male. Ci si dimentica sempre che la finanza è un gioco a "somma zero"; per ogni euro che qualcuno guadagna, da qualche parte nel mondo c'è qualcuno che lo ha perso! Ed è questa la principale differenza fra attività speculativa (a somma zero) e attività economica (a somma diversa da zero, auspicabilmente con creazione di valore aggiunto quindi con segno positivo).

E' l'attività speculativa - comunemente nota come "finanziarizzazione dell'economia" - che va sottoposta a maggiore controllo.

In realtà la banca pone in essere un delicato processo che mixa "economia" e "fiducia". Infatti, pone in essere con i suoi clienti, sia che siano depositanti (risparmiatori) sia che siano prenditori (investitori), un rapporto economico ed uno fiduciario. Il risparmiatore deposita in banca i suoi risparmi (rapporto economico) convinto che in qualsiasi momento o alla scadenza prefissata può rientrare in possesso della somma depositata (rapporto fiduciario). Nel contempo il prenditore riceve un prestito (rapporto economico) sulla base della convinzione della banca che alla data pattuita le somme verranno restituite (rapporto fiduciario).

**I**N SINTESI, INTERMEDIANDO fra fiducia ricevuta e fiducia concessa, la banca riesce a porre in essere un'operazione di indole economica positiva generando coesione sociale. Il risparmiatore vede dove vanno i suoi soldi e ne coglie i benefici sociali (oltre che la conseguente remunerazione individuale). Viceversa, se accade che il risparmiatore porti i suoi soldi alla banca che, anziché prestarli al suo vicino di casa, li investe sulla borsa di Shangai, allora avremo fenomeni di discoesione sociale (perché c'è un maggior rischio di perdere i denari, perché il vicino di casa fa più difficoltà a prendere a prestito i quattrini).

Nel 1929, dopo la grande crisi, negli Stati Uniti

SEGUE A PAGINA 10

## Siglata l'intesa tra Equitalia Nord e i Commercialisti del Triveneto / Dialogo più diretto tra professionisti e fisco

SEMPRE PIÙ DIRETTO IL DIALOGO TRA PROFESSIONISTI e fisco. Va in questa direzione il protocollo d'intesa siglato tra Equitalia Nord e la Conferenza Permanente fra gli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie (Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige), che inaugura un canale di accesso ai servizi di assistenza e informazione dell'agente della riscossione dedicato ai circa 11 mila professionisti iscritti ai 14 Ordini raccolti all'interno della Conferenza. L'accordo avrà una durata di due anni ed è stato sottoscritto dal direttore generale di Equitalia Nord Adelfio Moretti, e dal presidente della Conferenza Permanente fra i 14 Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie, Alberto Mion. Attraverso uno sportello telematico dedicato, presente sul sito Internet [www.gruppoequitalia.it](http://www.gruppoequitalia.it), nell'apposito Form contatti, gli iscritti agli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di **Bassano del Grappa, Belluno, Bolzano, Gorizia, Padova, Pordenone, Rovigo, Trento, Treviso, Trieste, Udine, Venezia, Verona, Vicenza** possono richiedere informazioni per conto dei propri assistiti e formulare quesiti in ordine a pratiche che non richiedano la produzione di documentazione in originale. A fronte di argomenti di particolare complessità, Equitalia Nord provvede a fissare un incontro nel minor tempo possibile.

La convenzione prevede inoltre l'impegno di Equitalia Nord a partecipare agli interventi di formazione eventualmente organizzati dall'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie, al fine di approfondire le aree di specifico interesse all'interno del processo della riscossione, con particolare riguardo alle novità normative. "Questo protocollo - sottolinea il direttore generale di Equitalia Nord, Adelfio Moretti - è per noi particolarmente importante perché ci permette di dialogare direttamente con una vastissima platea di professionisti e, con la loro mediazione qualificata, con un'area del Paese che ha subito e sta subendo in misura estremamente significativa il peso della crisi". "L'intesa con Equitalia Nord - osserva Alberto Mion, presidente della Conferenza Permanente fra i 14 ODCEC delle Tre Venezie - rappresenta un ulteriore passo nello svolgimento del fondamentale ruolo di raccordo che i Commercialisti svolgono tra il mondo delle istituzioni, delle imprese ed i contribuenti".

# Riflessioni sull'attività bancaria

SEGUE DA PAGINA 9

venne introdotto il "Glass-Steagall act", norma che prevedeva l'introduzione di una netta **separazione tra attività bancaria tradizionale e attività bancaria di investimento**. Le due attività non potevano essere esercitate dallo stesso intermediario, avendo così la separazione tra banche commerciali e banche di investimento. La *ratio* di tale provvedimento era quella di evitare che il fallimento dell'intermediario comportasse altresì il fallimento della banca tradizionale, impedendo di fatto che l'economia reale fosse direttamente esposta al pericolo di eventi negativi prettamente finanziari. Per via della sua successiva abrogazione (avvenuta ad opera della presidenza Clinton nel 1999, ma alimentata dal pensiero sviluppatosi negli anni della presidenza Reagan), nella crisi del 2007 è accaduto proprio questo: l'insolvenza nel mercato dei mutui ha scatenato una crisi di liquidità che si è trasmessa immediatamente all'attività bancaria tradizionale, in quanto quest'ultima è in stretta commistione all'attività di investimento, in questo caso immobiliare.

**N**ELL'ALLUVIONE NORMATIVA che è seguita (ed è ancora in corso) alla crisi scoppiata nel 2007-2008 non si è ancora provveduto (anche se il dibattito è in corso - vedi rapporto Liikanen) alla reintroduzione di una norma che separi più nettamente l'attività bancaria propriamente detta dall'attività "finanziaria". Per ora si sta parlando solo di segregazione delle attività dedicate all'una o all'altra attività, ma ho l'impressione che non stia funzionando granché e che si stiano preparando le premesse per nuove bolle speculative che, prima o poi, sono destinate a scoppiare (vedi volume dei derivati in costante crescita!). La "Banca" è sì impresa, ma impresa particolare (possiamo definirla impresa sociale?). Come ogni impresa, anche la banca deve avere un capitale che, come tutti i fattori della produzione, va reso efficiente, ma è il "perché" che fa la differenza. L'obiettivo non può e non deve essere il "massimo valore per l'azionista" o la "massima remunerazione del capitale". Quella è la conseguenza o, meglio ancora, (se è vero che il capitale è uno dei fattori della produzione dell'"impresa-banca") un costo necessario di cui tener conto in sede di pianificazione. E paradossalmente, come costo, andrebbe minimizzato non massimizzato! Il capitale di una banca, infatti, è uno strumento di garanzia, funzionale all'esercizio del credito, che, insieme alla conservazione del risparmio del pubblico, è il vero "perché" di una banca. Ed è proprio dal richiamo al "risparmio come bene pubblico" che trae origine l'impostazione italiana - antagonista all'approccio anglosassone che ha portato ad una colpevole deregolamentazione - che parte dalla premessa che il risparmio non possa essere lasciato alla indiscriminata gestione di operatori planetari (spesso spregiudicati) impegnati a realizzare profitti di breve termine e a vantaggio dei soli azionisti (o del top management). Infatti Bankitalia controlla con molta attenzione

e tenacia le banche italiane nell'esercizio del credito. Mentre non altrettanto attento è il controllo sulle banche planetarie e su tutte le attività di "investment banking" e su quelle di "shadow banking". Sono queste le attività che mettono a rischio il risparmio e trasferiscono o sulla gente comune o sul contribuente il rischio delle attività speculative. E' normale che nei recenti controlli della BCE l'attivo percepito e valutato a rischio sia soltanto il credito o addirittura un titolo di Stato di un paese dell'Eurozona? Come è possibile che grandi banche d'affari, con RWA (sostanzialmente crediti e titoli di Stato) che valgono solo il 20-30% dei loro immensi bilanci e con ampie posizioni in derivati e titoli valutati con il metodo *mark to model* siano meno rischiose rispetto a banche commerciali con RWA che pesano il 50-60% (o forse più) su bilanci infinitamente più piccoli?

**M**A NON POSSIAMO LASCIARE sempre e solo ai Regolatori il compito di far funzionare le cose (e magari di pretendere di cambiare il mondo con delle regole!). C'è la responsabilità sociale di ogni cittadino che va costruita e alimentata. Come ha dimostrato Elinor Ostrom (Nobel per l'economia nel 2009), nel funzionamento reale di configurazioni di regole è centrale l'azione delle Persone. In questo quadro è necessario accrescere l'educazione finanziaria dei cittadini in modo che siano in grado di fare scelte consapevoli. Ciascuno di noi deve sapere che se ci propongono un'iniziativa finanziaria con prospettive di rendimento non coerenti con le medie di mercato, significa che non ci stanno dicendo che stiamo imbarcando un rischio (perché il maggior rendimento del denaro è sempre il premio ad un maggior rischio). Dobbiamo lavorare perché le persone siano accorte e consapevoli, perché è naturale che ciascuno di noi, inconsciamente, possa finire in questo meccanismo di "finanziarizzazione".

Mi spiego meglio con un esempio. Acquistiamo fondi comuni e poi la sera, guardando la TV vediamo le proteste in Grecia e pensiamo, con solidale partecipazione, che siano sotto tiro della "Speculazione". Poi, al mattino successivo, guardiamo il buon andamento del nostro titolo e siamo soddisfatti. Non ci sfiora, neppure per un attimo, il sospetto che quell'andamento positivo potrebbe essere anche conseguenza del fatto che il nostro gestore ha investito, magari al ribasso e allo scoperto, su titoli greci. E' indubbio che le banche hanno fatto disastri, ma non le banche che hanno fatto il mestiere ortodosso, bensì quelle che, con l'intento di soddisfare l'insaziabile cupidigia umana e sfruttando gli spazi lasciati vuoti da una legislazione eccessivamente liberista, hanno dimenticato che il risparmio è un bene comune.

**È** innegabile che gli scandali che hanno riempito i giornali sono reali così come non c'è dubbio che ci sia stata una caduta dell'intransigenza morale e austerità di comportamenti che dovrebbero essere la base del mestiere di ogni banchiere. Ma questo non può autorizzare a fare di ogni erba un fascio dimenticando che per ogni albero che cade e fa fracasso, c'è la foresta che cresce in silenzio. Questo non può giustificare il pensiero che delle banche si possa fare a meno. E noi Commercialisti lo sappiamo bene e dovremmo farci carico di aiutare i Cittadini e gli imprenditori a comprenderlo. In attesa degli interventi delle Istituzioni che, comunque, senza le coerenti azioni dei Cittadini, da sole nulla possono, ognuno di noi può e deve assumersi la responsabilità di essere attento e preparato e guardare bene le "etichette di ciò che comperiamo" in banca, almeno tanto quanto lo siamo al supermercato quando facciamo la spesa o dal concessionario quando comperiamo l'automobile.

## CREDITI FORMATIVI PER GLI AUTORI

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

## 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@giomatedeltriveneto.org

## LEGGE FALLIMENTARE

# La liquidazione dell'attivo nel fallimento: tra procedure competitive ed esecutive

MAURO MORAS

Ordine di Pordenone

## 1. Introduzione

L'assetto delle vendite nel fallimento assume l'attuale configurazione con il D. Lgs. 12 settembre 2007 n. 169. Tale norma ha infatti profondamente modificato il testo dell'art. 107 della legge fallimentare come era stato formulato a seguito della riforma della legge fallimentare introdotta dal D. Lgs. 9 gennaio 2006, n. 5.

Segnatamente è stato introdotto il comma 2, applicabile con decorrenza dal 1 gennaio 2008 anche alle procedure anteriori pendenti, il quale permette al curatore di utilizzare per le vendite dei beni mobili, immobili e mobili registrati posti in essere in esecuzione del programma di liquidazione le regole del codice di procedura civile "in quanto compatibili".

Ad una prima lettura della novella poteva sembrare che si trattasse di un ritorno al passato, giacché le regole previste dagli artt. 105 e segg. della legge fallimentare, nella formulazione anteriore alla maxi riforma introdotta dal D.Lgs. 5/2006, prevedeva, in effetti, che "Alle vendite di beni mobili o immobili del fallimento si applicano le disposizioni del codice di procedura civile relative al processo di esecuzione, in quanto compatibili con le disposizioni seguenti".

Invero, la modifica introdotta nel 2007 non rappresenta un passo indietro e ciò per diversi motivi. In primo luogo, la norma prevede che l'utilizzabilità degli schemi procedurali previsti nel codice di rito sia una *facoltà* concessa al curatore e non un obbligo. In tal senso, anche la collocazione di tale disposto nel comma 2 dell'art. 107 ne fissa inequivocabilmente la natura di modalità alternativa, e potremmo dire residuale, di tale opzione rispetto alle forme di vendita previste nel comma 1 della medesima norma.

Secondariamente, sotto il profilo della genesi della norma, va rilevato come la reintroduzione, seppur come modalità alternativa, delle modalità previste nel codice di procedura civile derivi direttamente dalle innovazioni apportate dal legislatore nel 2005 e 2006 al sistema delle vendite codicistiche, le quali hanno recepito le prassi virtuose instaurate dai giudici dell'esecuzione. In sintesi, la novella del 2007 non è una "controriforma", bensì un ampliamento del potere concesso al curatore, da esercitarsi in accordo con il comitato dei creditori, finalizzato ad assolvere il compito che precipuamente gli è stato assegnato dalla riforma del 2006: aumentare l'efficienza delle attività di liquidazione dell'attivo, anche attribuendo al curatore il potere di proporre la modalità di vendita più opportuna in relazione alla specifica fattispecie.

Vi è dunque una **discrezionalità** concessa al curatore di optare tra procedure previste dal comma 1 dell'art. 107, che possiamo definire *procedure competitive* e quelle disciplinate dal codice di procedura civile, altrimenti dette *procedure esecutive*.<sup>1</sup> Ovviamente, le conseguenze di tale opzione sono rilevanti, essendo destinate ad incidere profondamente sulla disciplina della vendita medesima. Infatti, optando per l'uno o per l'altro schema, il curatore sceglie di richiamare le disposizioni normative della legge fallimentare oppure del codice di rito, pur rimanendo ferma la natura di vendite

coattive ex art. 2919 e segg. c.c. di entrambe le tipologie.

Per meglio comprendere la portata delle differenze sostanziali tra i due schemi possiamo citare alcuni esempi: il diverso ruolo del giudice delegato, la possibilità inderogabile concessa ai terzi successivamente all'aggiudicazione di presentare offerta irrevocabile di acquisto migliorativa di almeno il 10% con un ambito temporale ampio, mentre nelle vendite all'incanto il rilancio, da farsi entro un termine perentorio, deve essere pari almeno ad un quinto (art. 584 c.p.c.) e nella vendite senza incanto non è previsto.

Altre differenze attengono alla predisposizione e alla sottoscrizione dei documenti necessari inerenti alla vendita. Infatti, mentre le vendite secondo il codice di rito sono rigidamente procedimentalizzate, le vendite



competitive sono caratterizzate dal principio della deformalizzazione, ancorché nel rispetto di tre principi fondamentali: l'adozione di procedure competitive, il valore di stima come base di partenza e la garanzia della massima informazione e partecipazione degli interessati, attraverso adeguate forme di pubblicità.

Orbene, non potendo trattare tutti gli aspetti sopra accennati e nell'intento di dare un contributo operativo, l'ambito del presente lavoro verrà circoscritto ai riflessi dell'opzione ai vari documenti che caratterizzano l'una o l'altra procedura.

## 2. Le procedure esecutive nell'ambito delle vendite fallimentari

Veniamo dunque ad illustrare schematicamente le procedure previste dal codice di rito. Esse sono, com'è noto, la vendita all'incanto (art. 534 e 576 e segg. c.p.c.) e la vendita senza incanto (art. 570 e segg. c.p.c.).

Per l'illustrazione delle principali differenze di tali vendite, si fa rinvio alle norme, alla dottrina e alla giurisprudenza sull'argomento. Inoltre, nel pre-

SEGUE A PAGINA 12

<sup>1</sup> A. Saletti, *La liquidazione dell'attivo nel fallimento tra vendite "competitive" e "codice di rito"* in Il diritto fallimentare e delle società commerciali p. 641 e segg.

# La liquidazione dell'attivo

SEGUE DA PAGINA 11

sente studio non verranno prese in esame le vendite ai soggetti delegati ex art. 534 bis e 591 bis c.p.c., marginali nel fallimento stante la presenza del curatore, peraltro di controversa applicabilità<sup>2</sup>.

Matrice comune delle vendite fallimentari, siano esse esecutive o competitive, è il programma di liquidazione quale atto di pianificazione e indirizzo in cui, come si è detto, il curatore propone al comitato dei creditori la procedura che intende seguire. Una volta approvata la scelta di utilizzare il codice di rito, il curatore dovrà predisporre l'istanza di vendita alla quale seguirà l'ordinanza di vendita del giudice delegato ex art. 530 e 576 c.p.c. In tale atto il giudice stabilirà: se la vendita avviene in uno o più lotti, il prezzo base ex art. 568 c.p.c., il giorno e l'ora dell'incanto, il termine tra le forme di pubblicità e la gara, l'ammontare della cauzione non superiore al 10% e il termine di versamento della stessa, il termine per il versamento del saldo prezzo, non superiore a sessanta giorni dall'aggiudicazione, e le modalità del relativo versamento. A tal riguardo, si è osservato che la clausola di compatibilità inserita a chiusura del II comma dell'art. 107 l. fall. consente di ritenere non applicabile alle vendite fallimentari le formalità procedurali non strettamente necessarie, quale, ad esempio, il rispetto dei termini previsti nel codice di procedura civile<sup>3</sup>.

Sarà dunque possibile, ad esempio, anticipare la data della gara rispetto al termine minimo di quarantacinque giorni dall'effettuazione della pubblicità. A seguire, per adempiere agli obblighi di pubblicità, verrà predisposto l'avviso di vendita da affiggere all'albo del tribunale e da pubblicare su appositi siti internet, che dovrà essere sottoscritto dal cancelliere ex art. 570 e 490 c.p.c. Un estratto dell'avviso di vendita potrà essere pubblicato sui quotidiani. L'avviso dovrà contenere l'indicazione degli estremi per l'individuazione dell'immobile alienato ex art. 555 c.p.c., del valore dell'immobile, del sito Internet sul quale è pubblicata la relativa relazione di stima, del nome e del recapito telefonico del custode, con l'avvertimento che maggiori informazioni, anche relative alle generalità del debitore, possono essere fornite dalla cancelleria (o meglio dal curatore) a chiunque vi abbia interesse (art. 570 c.p.c.).

A conclusione dell'iter di vendita, a determinare l'effetto traslativo del diritto reale, si avrà l'emanazione del decreto di trasferimento quale atto proprio del giudice delegato. Ai sensi di quanto previsto dall'art. 586 c.p.c., avvenuto il versamento del saldo prezzo, il giudice delegato firma il decreto di trasferimento, previa verifica che tale versamento sia avvenuto nel termine e secondo le modalità sancite nell'ordinanza e nell'avviso di vendita (art. 574, primo comma, c.p.c. e art. 585 c.p.c.). La norma stabilisce la possibilità da parte del giudice di sospendere la vendita (art. 586, primo comma, c.p.c.) qualora ritenga che il prezzo di aggiudicazione "sia notevolmente inferiore a quello giusto" (art. 568 c.p.c.). Con tale decreto il giudice ordina altresì la cancellazione di tutte le iscrizioni ipotecarie e di tutte le trascrizioni di pignoramento gravanti sul bene nonché di lasciarlo libero da chiunque lo occupi senza titolo.

Il potere di sospensione del giudice può essere esercitato, anche dopo il versamento del prezzo, sino alla emanazione del decreto di trasferimento. La sospensione è adottata con ordinanza che può essere oggetto di opposizione agli atti esecutivi. Con l'emissione dell'ordinanza la procedura resta sospesa e gli atti già compiuti vengono revocati e vengono restituite le cauzioni e le somme già versate. Avverso il decreto di trasferimento è proponibile opposizione agli atti esecutivi ex art. 617 c.p.c. Il termine per proporre l'impugnativa è di 20 giorni decorrenti dalla sua comunicazione o comunque dal momento in cui l'interessato ne viene a conoscenza.

### 3. Le procedure competitive

La dottrina ha individuato tre principali tipologie di vendite competitive: la vendita a trattativa privata, la vendita a procedure competitive semplificate, la vendita a procedure competitive rigide<sup>4</sup>.

**La vendita a trattativa privata**, utilizzabile peraltro solo in presenza di beni di modesto valore, è generalmente esclusa in mancanza di idonea pubblicità finalizzata a selezionare l'acquirente.

**Le vendite a procedure competitive semplificate** consistono nell'espletamento di una gara tra gli offerenti, previa determinazione di un prezzo base, con previsione di un termine per il deposito delle offerte e per il pagamento del saldo prezzo. Il curatore deve provvedere al deposito in cancelleria, ai sensi del comma 5 dell'art. 107 l. fall., della documentazione relativa alla procedura competitiva per il controllo della regolarità del procedimento seguito da parte del giudice delegato e del comitato dei creditori.

Infine le vendite a procedure competitive rigide ripropongono gli schemi delle vendite del codice di rito con varianti e deroghe.

Come si è accennato, la scelta tra procedura esecutiva e quella competitiva e, all'interno di queste, l'opzione per una particolare tipologia derivano dal programma di liquidazione predisposto dal curatore e approvato dal comitato dei creditori. Passando alla fase operativa, nelle procedure competitive il ruolo centrale viene assunto dal curatore. Quest'ultimo, infatti, predisponde l'istanza di autorizzazione al compimento degli atti di natura liquidatoria indicati nel programma di liquidazione, in calce alla quale il giudice delegato formulerà, esperito un controllo di legittimità formale e di conformità al programma di liquidazione, il decreto motivato di autorizzazione ex art. 25 l. fall., reclamabile ai sensi del successivo articolo 26.

A questo punto, la fase della pubblicità verrà assolta direttamente dal curatore, e non dal cancelliere, con l'avviso dal medesimo predisposto e sottoscritto. In ogni caso, anche nelle procedure competitive l'avviso dovrà essere coerente con quanto indicato nell'istanza autorizzata. La scelta delle modalità pubblicitarie sarà libera e dovrà essere tale da consentire "la massima informazione e partecipazione" degli interessati.

Come accennato in premessa, il curatore potrà sospendere la vendita nel caso in cui pervenga un'offerta irrevocabile migliorativa pari almeno al 10% del prezzo già offerto. Si badi bene che si tratta di una discrezionalità tecnica, ovvero di doverosità di tale comportamento in assenza di significative controindicazioni e in presenza di offerta seria e cauzionata. Accanto al potere preventivo del curatore, vi è anche quello successivo e sanzionatorio del giudice delegato di sospendere la vendita ex art. 108 l. fall. "... qualora ricorrano gravi e giustificati motivi ovvero..., impedire il perfezionamento" della vendita, quando il prezzo offerto risulti notevolmente inferiore a quello giusto tenuto conto delle condizioni di mercato".

L'effetto traslativo si ottiene, infine, con la stipula del contratto di vendita, che assumerà la forma di atto notarile (atto pubblico o scrittura privata autenticata), in caso di vendita di trasferimento di beni immobili o di contratto di compravendita negli altri casi. Tuttavia, in dottrina non si esclude la possibilità di ricorrere al giudice per il pronunciamento del decreto di trasferimento in luogo dell'atto notarile di compravendita.

L'art. 107 prevede altri obblighi informativi prima di perfezionare la vendita: il comma 3 fissa in capo al curatore l'obbligo di notificare ai creditori aventi diritto di prelazione sui beni immobili o sui mobili registrati le condizioni, le modalità e il prezzo di vendita; il comma 5 statuisce che il curatore debba depositare in cancelleria la documentazione inerente alla vendita al fine di informare il giudice delegato e il comitato dei creditori degli esiti delle procedure seguite. Adempimento da farsi dopo l'aggiudicazione, ma prima del trasferimento della proprietà del bene.

### 4. Conclusioni

A completamento del lavoro svolto, si evidenzia la necessità di evitare di utilizzare nella formulazione degli atti termini impropri tendenti a confondere le due diverse tipologie di procedure di vendita; ciò al fine di prevenire possibili e successivi contenziosi che potrebbero minare la stabilità del risultato della vendita stessa.

Si dovrà pertanto aver cura di non effettuare richiami a formule derivate dalla liquidazione codicistica, quando il curatore intenda avvalersi della facoltà di provvedere alla vendita direttamente ai sensi del comma 1 dell'art. 107; ancorché, a mitigare le conseguenze di possibili errori, vada rilevato che qualora dagli atti emerga inequivocabilmente che il curatore non avesse voluto avvalersi della facoltà concessa nel comma 2 della disposizione normativa succitata, il giudice che dovesse essere eventualmente chiamato a decidere un'eventuale impugnativa presentata secondo le regole del codice di procedura civile non potrebbe esimersi dal rigettarla, a prescindere dal richiamo (apparente) alle norme appartenenti ad un diverso sistema di vendita<sup>5</sup>.

## PREMI PER I GIOVANI AUTORI

Anche per l'anno 2014 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi consistono nell'iscrizione gratuita ad un percorso formativo proposto da enti collegati all'Associazione, e saranno riservati agli autori di età anagrafica non superiore a 35 anni. Essi saranno assegnati sulla base dei giudizi espressi dai componenti del Comitato di redazione de "Il Commercialista Veneto".

Collaborate con il giornale, e prendete contatto con il redattore del Vostro Ordine per qualsiasi eventuale informazione.

<sup>2</sup> Maffei Alberti, *Commentario breve alla legge fallimentare*, Cedam, p. 748.

<sup>3</sup> Fimmanò: *D. Fall.* pag. 863.

<sup>4</sup> Maffei - Alberti, *op. cit.*, p. 744-745.

<sup>5</sup> Cass. Civ. Sez. I, 19-10-2011, n. 21645, confermativa del decreto del Tribunale di Pordenone del 15.03.2010

NORME E TRIBUTI

# Il nuovo regime fiscale agevolato per gli autonomi: le condizioni per l'accesso e la permanenza

MICHELE TOMASI<sup>1</sup>

Ordine di Vicenza

**L** DISEGNO DI LEGGE DI STABILITÀ per l'anno 2015, presentato alla Camera dei Deputati lo scorso 24 ottobre, recepisce parte dei contenuti della legge delega di riforma fiscale n. 23/2014 ed introduce all'articolo 9, composto da 36 commi, un nuovo regime forfetario di determinazione del reddito per gli imprenditori individuali e i lavoratori autonomi, da assoggettare ad un'unica imposta, sostitutiva di quelle ordinariamente dovute, pari al 15%. La nuova formulazione di vantaggio si inserisce in un più ampio progetto di revisione dei regimi fiscali previsti nell'ordinamento tributario ed intende abrogare alcuni attualmente in vigore; in particolare, il regime di vantaggio per l'imprenditoria giovanile ed i lavoratori in mobilità di cui all'art. 27 commi 1 e 2 del D.L. n. 98/2011, il regime contabile agevolato per i "vecchi o ex minimi" di cui all'art. 27 comma 3 sempre del D.L. n. 98/2011 ed il regime agevolato per le nuove iniziative imprenditoriali e di lavoro autonomo di cui all'art. 13 della L. n. 388/2000.

Il D.D.L. sta seguendo il suo iter di approvazione parlamentare e, alla data di stampa del presente contributo, non si possono escludere modifiche o correzioni al medesimo. Nel corso delle audizioni tenutesi in Commissione Bilancio alla Camera, sono stati infatti eccepiti, anche a seguito delle numerose segnalazioni provenienti dalle associazioni di categoria, alcuni aspetti controversi della riforma, in particolare per quanto riguarda il limite massimo di ricavi conseguibili nel periodo di imposta, particolarmente penalizzante per i professionisti della conoscenza (commercialisti inclusi). E' tuttavia ragionevolmente prevedibile che l'impianto e la ratio ispiratrice della riforma non subiranno particolari variazioni. L'articolo 9 del D.D.L. contiene infatti tutte le previsioni, debitamente illustrate nelle relazioni allegare alla "Manovra", che dovrebbero permettere l'applicazione del nuovo regime forfetario agevolato per i contribuenti di dimensioni minori già a partire dal periodo di imposta 2015, indipendentemente dall'emanazione di un decreto ministeriale attuativo che infatti, secondo la legge, è soltanto eventuale.

Prima di passare alla trattazione dei requisiti richiesti dalla normativa, di cui il contribuente deve essere in possesso per poter beneficiare delle agevolazioni previste dal nuovo regime, è necessario specificare che al comma 35 dell'art. 9 è stata introdotta una particolare clausola di salvaguardia, che consente, ai contribuenti che applichino, alla data del 31 dicembre 2014, uno degli abrogandi regimi contabili agevolati, di continuare ad avvalersene sino alla scadenza naturale. Ciò rappresenta un elemento di notevole rilievo e potrebbe spingere più di un neo imprenditore o lavoratore autonomo ad anticipare l'inizio dell'attività entro il mese di dicembre del 2014, qualora dovesse emergere una maggiore convenienza per l'applicazione di uno dei regimi in via di estinzione.

Con riferimento al requisito soggettivo, non vi è alcuna differenza rispetto al passato: il nuovo regime di favore rimarrà di pertinenza esclusiva

delle persone fisiche esercenti attività di impresa, arte o professione in possesso degli ulteriori requisiti oggettivi previsti per la sua fruizione. Sono escluse pertanto le società di persone ed i soggetti equiparati di cui all'art. 5 del TUIR, con la sola eccezione dell'impresa familiare. Sono, conseguentemente, escluse anche le associazioni professionali e gli studi professionali associati ai sensi del co. 3 lett. c) del citato art. 5 del TUIR.

**L** NUOVO regime opererà come naturale, nel senso che non sarà necessario esercitare alcuna opzione da parte dei soggetti in possesso dei requisiti prescritti, fatta salva la facoltà di optare per l'applicazione dell'IVA e delle imposte sui redditi nei modi ordinari. Con riferimento ai requisiti oggettivi, il nuovo regime intende operare una sorta di "ritorno al passato". Infatti per poter beneficiare delle agevolazioni garantite, l'imprenditore o il lavoratore autonomo di dimensioni ridotte non dovrebbe essere più tenuto a rispettare quelle condizioni di "novità" richieste in seguito alla modifica del regime dei contribuenti minimi eseguita dalla Manovra Correttiva del 2011.

In particolare si ricorda che, per essere considerati contribuenti minimi, il D.L. n. 98/2011 richie-

de che l'attività sia connotata da elementi di innovazione ed originalità. Ne rimangono infatti esclusi coloro i quali abbiano già esercitato, nei tre anni precedenti, attività artistica o professionale oppure che pongano in essere una mera prosecuzione dell'attività in precedenza esercitata, sia come dipendente che come lavoratore autonomo, utilizzando, ad esempio, gli stessi beni dell'attività precedente, nello stesso luogo e nei confronti degli stessi clienti.

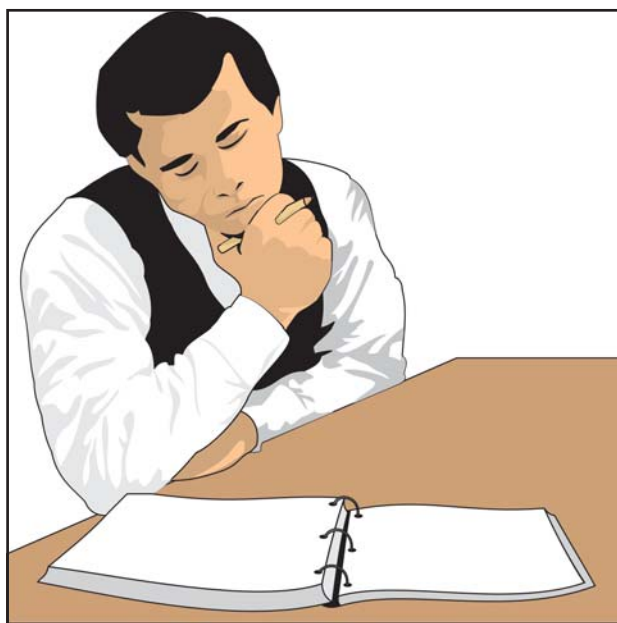
Il rispetto dei suddetti requisiti non dovrebbe più precludere l'accesso al regime di favore a partire dal 2015. Il mancato possesso impedirà al futuro imprenditore o lavoratore autonomo esclusivamente di poter beneficiare di una "agevolazione nell'agevolazione".

Stando alla lettura del comma 12 dell'art. 9, il contribuente che riesca a dimostrare il possesso dei requisiti di novità potrà infatti abbattere di un terzo il reddito per il periodo di imposta di inizio attività e per i due successivi.

Si esclude pertanto da tassazione una quota di reddito già calcolato in modo forfetario con l'applicazione dei coefficienti di redditività

SEGUE A PAGINA 14

<sup>1</sup> Relazione tratta dal convegno dell'11 novembre 2014 *Il regime fiscale dei contribuenti minimi*, incontro facente parte delle "Serate del martedì di Unione Giovani" tenutosi a Vicenza



CONDIZIONI

LIMITE DI RICAVI	Sono stati conseguiti ricavi o percepiti compensi, ragguagliati ad anno, inferiori a determinati limiti parametrati in base dell'attività svolta.
LIMITE ALLE SPESE PER PRESTAZIONI LAVORATIVE	Non si possono sostenere spese per lavoratori dipendenti o assimilati per un importo superiore a 5.000 euro.
LIMITE ALL'UTILIZZO DI BENI STRUMENTALI	Non si possono possedere, al 31 dicembre, cespiti per un valore superiore ad euro 20.000 al lordo degli ammortamenti.

# Il nuovo regime fiscale agevolato per gli autonomi

SEGUE DA PAGINA 13

previsti a seconda del codice ATECO che ricomprende l'attività imprenditoriale o professionale esercitata.

Sembrirebbe trattarsi, quindi, di una sorta di "regime forfetario per le start up", che trae profonda ispirazione dal regime fiscale per le nuove iniziative produttive ai sensi dell'art. 13 della L. n. 388/2000, tanto che nella relazione illustrativa al D.D.L. di Stabilità 2015 si specifica chiaramente che valgono, in quanto compatibili, i chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate già forniti nei diversi documenti interpretativi succedutisi nel tempo. Quali sono quindi i requisiti oggettivi per poter beneficiare (o per poter continuare a beneficiare) del nuovo regime agevolato? Cerchiamo di riepilogarli nella pagina precedente.

Si può subito notare, rispetto a quanto richiesto nel regime di vantaggio per l'imprenditoria giovanile, come sia scomparso il divieto di effettuare operazioni con l'estero. Nella precedente formulazione era fatto assoluto divieto di operare cessioni di cui all'art. 8, del D.P.R. 633/72 e le altre indicate dall'art. 2 co. 2 del D.M. 2.1.2008, vale a dire le operazioni assimilate alle cessioni all'esportazione, i servizi internazionali o connessi con gli scambi internazionali, le operazioni con lo Stato della Città del Vaticano e con la Repubblica di San Marino e le cessioni di beni e prestazioni di servizi non imponibili per trattati e accordi internazionali. Pertanto, il futuro contribuente minimo potrà eseguire operazioni con operatori economici stranieri, avendo naturalmente cura di porre in essere tutte le formalità richieste dalla normativa sull'IVA in materia.

**IL PRIMO REQUISITO** è di natura reddituale. Il contribuente deve aver prodotto ricavi o conseguito compensi per un importo inferiore a determinati limiti che possono variare in base all'attività imprenditoriale, artistica o professionale svolta ed identificata univocamente dal codice ATECO, che oscillano da un minimo di 15.000 euro ad un massimo di 40.000 euro. Verrebbe meno quindi l'attuale parametro dei 30.000 euro di ricavi conseguibili nell'anno, che funge da spartiacque per garantire, o meno, lo status di "minimo" al contribuente anche nel periodo di imposta successivo, qualora fossero rispettate le ulteriori condizioni.

E' opportuno precisare che i limiti di cui sopra devono essere sempre ragguagliati ad anno, mediante il computo dei giorni effettivi. Inoltre, è stato chiarito che non rilevano, per l'accesso al regime agevolato, i ricavi o compensi derivanti dall'adeguamento agli studi di settore o ai parametri.

Il secondo requisito opera un'apertura, seppur parziale, al possibile sostenimento di spese per prestazioni di lavoro da parte del contribuente minimo. Nella formulazione ancora in vigore è infatti fatto assoluto divieto all'imprenditore o lavoratore autonomo, che gode del regime di vantaggio, di poter utilizzare lavoratori dipendenti o collaboratori a progetto, pena la perdita, dal periodo di imposta successivo, dei benefici concessi dal D.L. n. 98/2011. Il D.D.L. Stabilità 2015 intende permettere l'utilizzo di lavoratori, dipendenti, parasubordinati e associati in partecipazioni con solo apporto di lavoro, anche se il costo lordo massimo sostenibile deve essere inferiore ad euro 5.000 lordi annui.

Il terzo requisito introduce un'importante innovazione: il costo complessivo, al lordo degli ammortamenti, dei beni strumentali, alla chiusura dell'esercizio, non deve superare il limite di euro 20.000. Il riferimento operato dalla norma è allo stock di beni ammortizzabili posseduti dall'im-

prenditore al 31 dicembre dell'anno precedente e non al flusso dei beni acquistati nell'arco temporale del triennio precedente l'ingresso al regime come è, invece, previsto per gli attuali minimi. E sempre a confronto col regime di vantaggio per l'imprenditoria giovanile, è interessante inoltre sottolineare che, ai fini della verifica del limite, non dovrebbe più rilevare il costo sostenuto per i beni immobili, a qualunque titolo acquisiti ed utilizzati nell'esercizio dell'attività.

La sussistenza dei suddetti requisiti deve essere verificata sempre con riferimento all'anno precedente l'inizio dell'attività.

**R**IMANGONO ALCUNE SITUAZIONI che precludono di poter usufruire, sin dalla partenza, del regime agevolato, anche qualora siano rispettati i requisiti appena descritti. Secondo quanto previsto dall'art. 4 del Disegno di Legge di Stabilità per l'anno 2015, l'accesso è impedito a quei contribuenti che si avvalgono di regimi speciali IVA o di regimi forfetari di determinazione del reddito (ad es., edicole, tabaccherie, agriturismi); non sono residenti in Italia, con espressa eccezione per i contribuenti residenti in uno degli Stati membri dell'UE o in uno Stato aderente all'Accordo sullo SEE (Norvegia e Islanda), a condizione che il reddito prodotto in Italia sia almeno il 75% del reddito complessivo; effettuano, in via esclusiva o prevalente, cessioni di fabbricati e di terreni edificabili e di mezzi di trasporto nuovi oppure esercitano attività di lavoro autonomo o d'impresa in forma individuale e, contestualmente, partecipano a società di persone o associazioni professionali (art. 5 del TUIR), ovvero a SRL in regime di trasparenza (art. 116 del TUIR).

L'esistenza di cause di esclusione dal regime deve essere verificata in relazione al periodo d'imposta in cui il soggetto intende aderire al regime in esame e non nell'anno antecedente all'ingresso nel medesimo. Pertanto, l'eventuale dismissione della partecipazione in una SRL trasparente il 31 dicembre, non è ostativa all'accesso nel nuovo regime forfetario a partire dal 1° gennaio dell'anno successivo.

Infine, è opportuno precisare che nel nuovo det-

tato normativo per i contribuenti di dimensioni minori scompare ogni riferimento temporale: accertato il possesso dei requisiti previsti, il contribuente potrebbe usufruire dell'agevolazione indipendentemente dall'età anagrafica ed anche per più di 5 periodi di imposta. Ricordiamo che nel regime di vantaggio ai sensi del DL 98/2011, il beneficio è limitato temporalmente al periodo d'imposta in cui l'attività è iniziata e per i quattro successivi. L'applicabilità è estesa anche oltre il quarto periodo d'imposta successivo a quello di inizio dell'attività, ma non oltre il periodo d'imposta di compimento del trentacinquesimo anno di età.

Qualora venisse meno uno dei requisiti che permettono di godere del regime forfetario o si verificasse una delle cause di esclusione, anche a seguito di un avviso di accertamento divenuto definitivo, il regime cessa di avere effetto dall'anno successivo. In tali casi, l'imprenditore o il lavoratore autonomo dovrà adempiere a tutti gli obblighi previsti dal regime ordinario, come, ad esempio la tenuta dei registri contabili e l'addebito in fattura dell'IVA.

Viene meno quindi l'eventualità di una fuoriuscita dal regime nel corso del medesimo periodo di imposta, che nella formulazione del D.L. 98/2011 era prevista nel caso in cui il contribuente realizzasse ricavi o conseguisse compensi per un importo superiore ad euro 45.000.

Si può quindi concludere che il regime forfetario agevolato previsto dal D.D.L. di Stabilità per l'anno 2015 intenda allargare la platea di coloro che possono beneficiare di particolari agevolazioni tributarie, adempiendo, seppur parzialmente e con modalità diverse, a quanto era stato previsto dalla decisione del Consiglio Europeo 2013/678/UE del 15 novembre 2013. Tuttavia, le penalizzazioni che scaturiscono dalla diminuzione, in molti comparti, del limite massimo di ricavi conseguibili e l'aumento dell'imposizione sostitutiva richiedono un attento esame, con una particolare attenzione a quei contribuenti per i quali, al fine di contenere gli adempimenti dovuti ed i costi correlati, si era previsto di posticipare l'apertura della posizione IVA al prossimo mese di gennaio 2015.

m.tomasi@studioprassi.it

## Principi Italiani di Valutazione: l'OIV approva l'exposure draft

**IL CONSIGLIO DEI GARANTI** dell'Organismo italiano di valutazione (OIV) del 27 novembre 2014 ha approvato per la pubblica consultazione l'*exposure draft* dei Principi italiani di valutazione (PIV). Questo documento scientifico colma la lacuna finora presente nel panorama dottrinario italiano cercando di porsi quale sintesi del miglior stato dell'arte dell'elaborazione economicistica sul tema delle valutazioni. Si tratta di un compendio di particolare importanza per la nostra professione che spesso si trova di fronte alle più varie necessità valutative.

Trattandosi di un corpo di principi comuni e perciò trasversali rispetto alle varie competenze necessarie in campo valutativo, i colleghi troveranno in essi trasfusi istituti già presenti in varie parti della nostra disciplina professionale. Troveranno inoltre e soprattutto una sintesi ragionata e completa di tutte le informazioni e conoscenze necessarie ed utili all'attività di valutazione per tutti coloro che, accettandoli, li faranno divenire la propria guida di riferimento in tale attività.

Proprio per questo è importante che la nostra categoria faccia sentire la propria presenza sia per condividere che per contribuire a raffinare il grande e complesso lavoro già fatto dall'OIV.

Il documento è disponibile al seguente indirizzo: <http://www.fondazioneoiv.it/documenti-in-progress/exposure-draft>.

OIV invita inoltre tutti gli interessati ad inviare le proprie lettere di commento entro il 19 giugno 2015 ad [elisa.santi@unibocconi.it](mailto:elisa.santi@unibocconi.it) indicando nell'oggetto della email: LETTERA COMMENTO PARTE PRIMA PIV.

**Luciano Berzè**  
Ordine di Padova

## NORME E TRIBUTI

# Il nuovo regime fiscale agevolato per gli autonomi: la gestione del cliente

ANDREA CECCHETTO<sup>1</sup>

Ordine di Vicenza

## 1. Premessa

Il D.D.L. Stabilità 2015, in fase di discussione al momento dell'esposizione della presente relazione, sta prospettando dal 2015 una sorta di rivoluzione dell'assetto dei regimi di tassazione dei redditi delle piccole imprese individuali e dei piccoli lavoratori autonomi. Ne deriva l'esigenza per i professionisti, già a far data da questi ultimi mesi del 2014, di comprendere la reale portata di questi cambiamenti sugli attuali regimi fiscali vigenti, al fine di consigliare al meglio sia i clienti che attualmente si trovano in questi regimi fiscali di favore, sia i clienti che intendono avviare un'attività economica nei prossimi mesi. La presente relazione vuole affrontare l'argomento del regime dei contribuenti minimi, tenendo conto delle possibili novità apportate dal 2015 dalla nuova normativa, con riferimento alla fase di gestione del cliente.

## 2. Le linee guida alla base del nuovo assetto proposto dal D.D.L. Stabilità 2015

Dalla lettura della relazione illustrativa al DDL Stabilità 2015 è possibile individuare gli obiettivi che il legislatore si è posto per il riordino della disciplina dei regimi fiscali di vantaggio:

- semplificazione del sistema attraverso la creazione di un unico regime di vantaggio di determinazione del reddito per i piccoli imprenditori individuali e i lavoratori autonomi con soppressione dei regimi "di favore" tuttora vigenti;
- regime fiscale di vantaggio ex art. 27 commi 1-2 D.L. 98/2011
- disciplina delle nuove iniziative imprenditoriali ai sensi dell'art. 13 L. 388/2000
- regime contabile agevolato ex art. 27 comma 3 D.L. 98/2011;
- razionalizzazione del sistema con un regime in grado di ridurre i costi di adempimento per i contribuenti e di garantire una tassazione ridotta attraverso un regime forfetario di determinazione dei redditi, che colpisca in modo differenziato i contribuenti attraverso la previsione di diversi coefficienti di redditività da applicare al fatturato a seconda della tipologia di attività (a fianco di ciascun gruppo settoriale Sose sono indicati i codici attività Ateco 2007):

- <b>Industrie alimentari e delle bevande</b> (10 - 11):	40%
- <b>Commercio all'ingrosso e al dettaglio</b> 45 - (da 46.2 a 46.9)	
- (da 47.1 a 47.7) - 47.9:	40%
- <b>Commercio ambulante di prodotti alimentari e bevande</b> 47.81:	40%
- <b>Commercio ambulante di altri prodotti</b> 47.82 - 47.89:	54%
- <b>Costruzioni e attività immobiliari</b> (41 - 42 - 43) - (68):	86%
- <b>Intermediari del commercio</b> 46.1:	62%
- <b>Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione</b> (55 - 56):	40%
- <b>Attività Professionali, Scientifiche, Tecniche, Sanitarie, di Istruzione, Servizi Finanziari ed Assicurativi</b> (64 - 65 - 66)	
- (69 - 70 - 71 - 72 - 73 - 74 - 75) - (85) - (86 - 87 - 88)	78%
- <b>Altre attività economiche:</b>	67%.

Al fine di perseguire questi obiettivi, l'art. 9 del D.D.L. prevede l'introduzione del "Regime fiscale agevolato per autonomi" a far data dall'esercizio 2015, disciplinato in complessivi 36 commi. In particolare il comma 11 prevede le regole di determinazione del reddito imponibile per i contribuenti che se ne avvarranno, reddito cui applicare l'imposta sostitutiva del 15% per IRPEF e addizionali regionali e comunali e IRAP (senza dimenticare che il reddito forfetario come di seguito determinato va diminuito dai contributi previdenziali pagati nel corso dell'anno):

Somma ricavi o compensi percepiti

X

Coefficiente % di redditività

Il regime potrà essere utilizzato dai contribuenti senza limiti temporali o di età, diversamente da quanto è avvenuto finora con l'attuale regime dei nuovi minimi, che prevede un limite temporale di applicazione (quinquennio o raggiungimento dei 35 anni di età).

## 3. Gli altri due "regimi di favore" inseriti nel nuovo assetto normativo proposto e il regime transitorio di favore per chi è già in attività

Il D.D.L. prevede inoltre un regime di favore per l'avvio delle nuove attività (art. 9 comma 12 del D.D.L. di Stabilità): riduzione di un terzo del reddito forfetario imponibile per il periodo in cui l'attività è iniziata e per i due successivi, a condizione che, oltre a rispettare i limiti di ricavi/compensi previsti per l'accesso al regime, siano soddisfatti i requisiti della novità dell'attività intrapresa.

**Dal punto di vista previdenziale**, si segnala l'introduzione di un ulteriore regime di vantaggio - commi dal 23 al 31 del D.D.L., che prevede, per gli iscritti alle gestioni artigiani e commercianti, la possibilità di determinare i contributi come percentuale sul reddito dichiarato, senza alcuna previsione di un contributo fisso e/o di un reddito minimale. Condizioni per l'accesso a tale agevolazione sono la sussistenza e la permanenza dei requisiti per accedere al regime forfetario. L'agevo-

lazione previdenziale, se da un lato porta benefici in termini di riduzione di contributi da versare rispetto a quelli che sarebbero stati dovuti con il sistema del reddito minimale, dall'altro porta all'accumulo di un montante contributivo ridotto in base alla somma versata, con inevitabili riflessi sull'allungamento del periodo di lavoro necessario per la maturazione del diritto alla pensione. Non si dimentichi, tuttavia, che aderendo a tale agevolazione, è preclusa l'applicazione delle seguenti riduzioni contributive ordinariamente fruibili:

- riduzione contributiva dell'aliquota contributiva del 3% per coadiuvanti e coadiutori di età inferiore a 21 anni ex art. 1, co. 2, L. 233/90;
- riduzione del 50% dei contributi dovuti per i soggetti già pensionati presso le Gestioni dell'INPS con più di 65 anni di età ex art. 59, co. 15, L. 449/97.

Da ultimo, si segnala il **regime transitorio di favore** (ex art. 9 commi 33, 34, 35 del D.D.L. di Stabilità) previsto esclusivamente per chi al 31/12/2014 sarà già in attività con uno dei regimi fiscali di vantaggio attualmente in vigore. Per questi soggetti è prevista:

- la possibilità di concludere il periodo che manca al compimento del triennio agevolato per chi è nel regime fiscale delle nuove iniziative imprenditoriali;
- la possibilità di concludere il periodo che manca al compimento del quinquennio agevolato (o comunque fino al compimento del trentacinquesimo anno di età) per chi è nel regime fiscale degli attuali minimi.

## 4. Adempimenti in entrata e in uscita

L'ingresso nel nuovo regime forfetario avverrà in modo naturale, senza la necessità di una opzione, per i soggetti già in attività, in possesso dei requisiti e provenienti dal regime degli attuali minimi, delle nuove attività produttive o degli ex minimi.

Per chi invece inizierà un'attività individuale imprenditoriale o di lavoro autonomo nel 2015, occorrerà effettuare una comunicazione apposita in sede di presentazione del mod. AA/9/9; l'omessa comunicazione non porterà alla impossibilità di avvalersi del nuovo regime, poiché prevarrà il comportamento concludente, ma porterà all'applicazione delle sanzioni previste dall'art. 5, comma 6, del D.Lgs. 471/1997 (sanzione da un minimo di euro 516 ad un massimo di euro 2.065).

Dal momento che il passaggio al nuovo regime potrebbe portare a problematiche di salti o duplicazioni di imposta, il comma 19 del D.D.L. prevede una normativa *ad hoc* volta a far concorrere alla determinazione del reddito imponibile i ricavi / compensi solamente in un esercizio. Inoltre i componenti negativi e positivi, tanto ai fini IRES che IRAP, originati in precedenti esercizi e con tassazione o deduzione rinviata per effetto delle norme del TUIR, concorreranno per le quote residue al reddito dell'esercizio precedente a quello di efficacia del nuovo regime forfetario (comma 13 del D.D.L.).

**In fase di uscita dal regime**, passando ad un regime ordinario caratterizzato sul fronte delle operazioni attive dall'applicazione di IVA e sul fronte delle operazioni passive dalla detrazione dell'IVA sugli acquisti, si avrà diritto alla detrazione IVA su tutti i beni e servizi già acquistati ma non ancora utilizzati o venduti al momento del passaggio al regime ordinario:

- beni non ammortizzabili: rettifica in unica soluzione senza attendere l'utilizzo del bene;
- beni ammortizzabili inf. a 516,46 euro o con coefficiente di ammortamento superiore al 25%: possibile detrazione IVA qualora non entrati in funzione (non essendo stato concluso o iniziato il processo di deduzione delle quote di ammortamento);
- beni ammortizzabili: rettifica alla detrazione IVA solo se non sono passati 10 anni (fabbricati) o 4 anni (altri beni) dalla data di acquisto o di ultimazione. Conseguentemente, per quantificare l'impatto della rettifica alla detrazione IVA, occorrerà calcolare gli esercizi mancanti al compimento del periodo di osservazione;
- servizi: per i canoni di locazione e di noleggio pagati in via anticipata si ha diritto alla rettifica per la parte non maturata (Circ. Agenzia delle Entrate 26 febbraio 2008 n. 13/E par. 2-2).

## 5. Adempimenti in fase di gestione

Il regime forfetario comporterà meno lavoro per i professionisti, che dovranno limitarsi a rilevare l'importo delle fatture di vendita su cui applicare i coefficienti di redditività; ciò contrariamente a quanto avviene per gli attuali minimi, per i quali i consulenti devono procedere anche ad una rilevazione dei costi effettivi di gestione. Le principali "regole" del nuovo regime sono date essenzialmente dall'applicazione del regime di cassa (pur solo per i componenti positivi), dall'irrelevanza delle rimanenze iniziali ante applicazione del regime, dall'irrelevanza dei costi effettivi (stante l'applicazione di un regime forfetario), dalla deduzione dei contributi previdenziali e dall'applicazione di un'imposta sostitutiva del 15% che si versa nelle ordinarie scadenze con il sistema di acconti e saldi. Vengono sintetizzati di seguito gli adempimenti conseguenti al nuovo regime:

- conservazione della documentazione contabile, attribuendo una numerazione alle fatture;
- certificazione dei corrispettivi;

SEGUE A PAGINA 16

<sup>1</sup> Relazione tratta dal convegno dell'11 novembre 2014 *Il regime fiscale dei contribuenti minimi*, incontro facente parte delle "Serate del martedì di Unione Giovani" tenutosi a Vicenza

# Regime fiscale agevolato: la gestione del cliente

SEGUE DA PAGINA 15

- iscrizione al Vies per poter effettuare operazioni comunitarie;
- rispetto degli obblighi in relazione agli acquisti IntraUe (integrazione fatture con IVA, pagamento dell'IVA nei termini, Intrastat) – per le cessioni comunitarie, invece, non vi sarà nessun adempimento particolare essendo l'operazione trattata come una normale operazione interna italiana senza addebito di IVA;
- compilazione dell'apposito quadro che verrà istituito in Dichiarazione dei Redditi;
- indicazione dei dati relativi all'attività esercitata in Dichiarazione dei Redditi in luogo della compilazione degli studi di settore o dei parametri;
- indicazione in Dichiarazione dei Redditi dei codici fiscali e dei redditi corrisposti a quei soggetti verso i quali si sarebbe dovuta operare la ritenuta di acconto.

Si riepilogano ora tutti gli oneri previsti per i "nuovi minimi" soggetti al regime forfetario:

- esonero dalle registrazioni contabili ai fini IVA e redditi;
- esonero da IVA con i relativi adempimenti;
- esonero da IRAP con i relativi adempimenti;
- esonero da studi di settore/parametri, comunicazioni *black list*, spesometro;
- non applicazione delle ritenute di acconto sulle fatture di vendita;
- esclusione dei "nuovi minimi" dal novero dei sostituti di imposta.

## 6. Conclusioni

E' difficile dire in assoluto se il nuovo regime forfetario, proposto dal D.D.L. Stabilità, sarà un regime conveniente per i nostri clienti. Questo, *in primis*, perché stiamo parlando di un regime contenuto in un provvedimento, un D.D.L., ancora in fase di discussione al momento di redazione di questa relazione. In secondo luogo perché il nuovo regime, nella versione che conosciamo oggi, si presenta come un "regime sartoriale"<sup>2</sup>, che richiede un'attenta analisi di convenienza da parte di noi consulenti con riferimento ad ogni cliente potenzialmente interessato. Andranno infatti considerati vari aspetti: dalla tipologia di attività (è evidente che il regime appare più favorevole per gli artigiani/commercianti, grazie al beneficio previdenziale loro concesso), all'anno di avvio dell'attività (poiché se si ricade nei primi tre anni di attività è possibile sfruttare l'abbattimento del reddito forfetario nella misura di un terzo), per finire alla valutazione della situazione reddituale complessiva (in quanto in presenza di ulteriori redditi e/o detrazioni la convenienza cambia). Su quest'ultimo punto, infatti, va ricordato come il reddito forfetario, non concorrendo alla formazione del reddito complessivo, permette di abbattere il carico fiscale totale; dall'altra parte, tuttavia, la non concorrenza del reddito alla determinazione del reddito complessivo produce, se non sono presenti altri redditi, alla perdita di detrazioni e deduzioni. Di seguito si riportano due esemplificazioni di applicazione del nuovo regime, una riferita ad un consulente aziendale iscritto alla gestione separata che ha iniziato l'attività nel 2014 e una relativa ad un commerciante che invece ha aperto la partita IVA nel 2012.

## ALCUNI ESEMPI PER CONFRONTARE ATTUALE REGIME DEI MINIMI E NUOVO REGIME FORFETARIO

- **Giovane professionista architetto:** vince il regime attuale dei minimi

	VECCHI MINIMI	NUOVO FORFETARIO
<b>1. Architetto inizio 2014</b>		
Ricavi o compensi	10.500,00	10.500,00
Costi	2.500,00	
Coefficiente redditività		78%
Riduzione 1 / 3		0,33%
Reddito attività	8.000,00	5.460,00
Contributi previdenz.	758,00	758,00
Reddito imponibile	7.242,00	4.702,00
Aliquota	5%	15%
Imposta sostitutiva	362,10	705,30
Contributi previdenz.	758,00	758,00
Carico fiscale tot	1.120,10	1.463,30

- **Commerciante:** vince il regime forfetario:

	VECCHI MINIMI	NUOVO FORFETARIO
<b>2. Commerciante inizio 2012</b>		
Ricavi o compensi	29.000,00	29.000,00
Costi	12.000,00	
Coefficiente redditività		40%
Riduzione 1 / 3		
Reddito attività	17.000,00	11.600,00
Contributi previdenz.	3.464,00	2.585,64
Reddito imponibile	13.536,00	9.014,36
Aliquota	5%	15%
Imposta sostitutiva	676,80	1.352,15
Contributi previdenz.	3.464,00	2.585,64
Carico fiscale tot	4.140,80	3.937,79

Fonte: Cerofolini M., Pegorin L., *Gli esempi*, Il Sole 24 Ore, 18/10/2014, pag. 17

Si propone di seguito una sorta di *check-list* che potrebbe essere utilizzata da noi professionisti per valutare la convenienza all'accesso al regime da parte dei nostri clienti:

## CHECK-LIST PER LA VALUTAZIONE DELLA CONVENIENZA AL NUOVO REGIME

- **Verificare *in primis* che il cliente non ricada in uno dei regimi speciali di determinazione dell'IVA o forfetari di determinazione del reddito** (settore agricolo, settore dell'editoria, agenzie di viaggi, agriturismo, vendita di Sali e tabacchi ecc)
- **Verificare successivamente i requisiti di accesso al nuovo regime**
- **che di seguito si ripropongono in modo semplificato:**
  - \* fatturato del 2014 ragguagliato ad anno al di sotto dei limiti proposti (15.000 per i professionisti)
  - \* valore dei beni strumentali al 31/12/2014 sotto la soglia annuale di euro 20.000
  - \* costo per personale o collaboratori per un valore lordo inferiore ad euro 5.000
- **Calcolare, con riferimento all'anno 2014, l'incidenza dei costi sostenuti rispetto al fatturato:** \_\_\_ % (A)
- **Verificare il coefficiente di redditività proposto dal D.D.L. per l'attività del cliente:** \_\_\_%, da cui poi si desume l'incidenza % dei costi ipotizzati dal D.D.L.: 100% - coefficiente di redditività \_\_\_% = \_\_\_% (B)
- **Confrontare l'incidenza dei costi reali sul fatturato (A) rispetto alla incidenza forfetaria stabilita dal D.D.L. (B)** per comprendere quanti costi verrebbero "persi" adottando il nuovo regime
- **Valutare la possibilità di godere del regime fiscale di vantaggio per l'avvio di nuove attività** (riduzione di un terzo del reddito forfetario), qualora si sia in una delle seguenti condizioni:
  - \* il cliente aprirà la partita IVA nel 2015 possedendo tutti i requisiti di accesso previsti
  - \* il cliente al 31/12/2014 era nel regime nuove attività produttive o degli attuali minimi e presenta ancora dei periodi di imposta mancanti al compimento del triennio
- **Valutare la possibilità di godere del regime agevolato previdenziale** (valutando anche la eventuale perdita dei benefici per coadiuvanti e coadiutori di età inf. a 21 anni o di quelli legati ai soggetti già pensionati *over 65* anni)
- **Valutare se esiste l'alternativa di continuare ad applicare l'attuale regime dei minimi o delle nuove attività produttive**, individuando il periodo mancante al compimento del periodo agevolato
- **Valutare il valore delle spese deducibili e degli oneri detraibili che il cliente perderebbe applicando il nuovo regime oppure valutare se, essendo presente anche un ulteriore reddito soggetto a tassazione ordinaria, esiste capienza per l'assorbimento di spese deducibili e oneri detraibili**
- **Valutare la tipologia di clientela seguita dal contribuente in esame:** è clientela privata? In tal caso l'applicazione del regime porterebbe al non assoggettamento ad IVA e quindi all'applicazione, di fatto, di compensi richiesti inferiori rispetto, per esempio, a quelli richiesti in ipotesi di vigenza dell'attuale regime degli ex minimi
- **Valutare l'impatto di una possibile rettifica alla detrazione IVA** a seguito del cambio di regime fiscale
- **Valutare la potenziale assoggettabilità al IRAP del cliente qualora non godesse dal 2015 del regime forfetario**
- **Valutare i costi e gli adempimenti derivanti dall'applicazione del regime ordinario** (contabilità semplificata o ordinaria)

Prima di concludere l'intervento, è opportuno ricordare che gli attuali limiti di fatturato proposti appaiono molto bassi – in alcuni casi addirittura irrealistici (professionisti) – per cui si auspica una modifica delle soglie di ricavi/compensi nel corso della discussione del provvedimento.

A ciò si aggiunga che, specie nei primi anni di attività, i costi sostenuti sono molto rilevanti e potrebbero facilmente portare a situazioni di perdita fiscale. Perdita fiscale che tuttavia non si avrebbe nel caso di utilizzo del nuovo regime forfetario, poiché l'imponibile verrebbe determinato dall'applicazione di un coefficiente di redditività al fatturato, ignorando del tutto i costi reali sostenuti.

Queste considerazioni, ad oggi, potrebbero portare noi consulenti a consigliare parte dei nostri attuali clienti a mantenere gli attuali regimi fiscali agevolati (nuove attività produttive e attuali minimi) fino allo scadere del triennio/quinquennio o comunque fino al raggiungimento dei 35 anni di età; per i nuovi clienti, invece, potrebbe esserci la convenienza a consigliare l'inizio dell'attività negli ultimi mesi del 2014 con gli attuali regimi fiscali, anziché attendere il 1° gennaio 2015, che porterebbe necessariamente l'applicazione del nuovo regime forfetario.

a.cecchetto@studioprassi.it

<sup>2</sup> Così lo definiscono Milano F., Parente G. nell'articolo *Un sistema su misura per le «piccole attività»*, Focus Norme e Tributi Autonomi e mini-imprese, Il Sole 24 Ore, 29 ottobre 2014, pag. 3.



## SENTENZE

# Cessione di immobili da demolire: la Cassazione fa nuova chiarezza

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

**I**L CONTRIBUENTE ITALIANO ci è ormai abituato; fisco amico e fisco semplice? In certi casi no di certo. Ci riferiamo alla questione della riqualificazione della cessione di immobile che sarà abbattuto dall'acquirente. Ai fini delle **imposte indirette**, abbastanza pacificamente si ritiene trattarsi di cessione di fabbricato, come in realtà è, e quindi non si pongono problemi particolari. Si applicherà l'imposta di registro nella misura del 2% in caso il trasferimento abbia ad oggetto la prima casa (escluse quelle rientranti nelle categorie catastali A1, A8 e A9), ovvero del 9% in tutti gli altri casi, con imposte ipotecarie e catastali nella misura fissa di €50,00 ciascuna.

Ai fini delle **imposte dirette**, invece, per il fisco si è in presenza di cessione di terreno, e non di fabbricato, con le conseguenze che esamineremo.

Ciò che preoccupa gli addetti ai lavori non è tanto la Risoluzione n. 395/E del 2008, quella che appunto ha dato origine a tutto, quanto piuttosto le successive, continue, numerose e reiterate conferme da parte dell'Amministrazione Finanziaria, e non solo.

L'Amministrazione Finanziaria ha trasformato l'oggetto della compravendita da cessione di fabbricato, che per possesso ultraquinquennale sarebbe operazione esclusa dal reddito, a cessione di terreno edificabile, sempre comunque tassabile. Ricordiamo come l'Amministrazione Finanziaria, con un passaggio non del tutto logico, abbia peraltro ammesso la rivalutazione dell'area (o meglio fabbricato), ove gli interessati avessero deciso in tal senso (ovviamente in presenza di una norma per l'affrancamento applicabile nel periodo di riferimento).

Fino al 2008, come detto, non erano sorte questioni particolari; dopo di allora, è cambiato tutto.

## La nostra critica

Non si può equiparare cessione di fabbricato a cessione di area, solo per questioni di soldi. Non possono essere le motivazioni.

Infatti si vende un fabbricato, non si vende un terreno. L'atto di compravendita sarà riferito ad un fabbricato, che come tale dovrà essere in regola da un punto di vista urbanistico (altrimenti l'atto sarà nullo), anche in base alle disposizioni. Trattandosi di un fabbricato, ha dei dati catastali ben determinati e precisi, ha una scheda catastale sua propria, che tra l'altro dovrà anche essere relativa alla realtà effettiva, dovrà avere il riferimento alla classe energetica dell'edificio.

All'atto non è allegato certamente il certificato di destinazione urbanistica, che è relativo solo ai terreni. In presenza di attività commerciali locate a terzi, poi, ben potrebbero anche esserci diritti di prelazione da parte degli affittuari, diritti non esistenti in caso di vendita di terreno edificabile. Ma se anche tutto ciò non bastasse, ai fini delle imposte indirette si avrà l'applicazione delle imposte relative al bene ceduto, fabbricato, non terreno.

Ciò poteva comportare, ante l'1/01/2014, l'applicazione di aliquote diverse; ora invece il trattamento, sotto questo aspetto, è esattamente lo stesso.

Tra l'altro, a volte la decisione dell'acquirente è del tutto scollegata alla eventualità della demolizione, ed al limite il bene potrebbe anche non essere demolito; ciò nondimeno, l'atto di cessione dovrebbe essere tassato comunque, secondo l'Amministrazione Finanziaria.

La maggior dottrina fin da subito ha contestato questa impostazione, che però trova

più conferme da parte dell'Amministrazione Finanziaria.

Per contro, la giurisprudenza della Commissione Tributaria appare altalenante.

Sull'argomento sono arrivate le prime due sentenze di **Cassazione**, la n. 4150 del 21 febbraio 2014 e la n. 15629 del 9 luglio 2014.

Il caso della **prima sentenza** riguardava la vendita di un capannone ad uso commerciale, da abbattere, avvenuta ante Risoluzione n. 395/E/2008 e considerata cessione di area dall'Amministrazione Finanziaria. Oggetto della cessione è, quindi, un capannone ad uso commerciale e relative pertinenze, tanto che lo stesso risulta censito al cata-

sto dei fabbricati, e non a quello dei terreni. A nulla rileva il fatto che l'immobile "insorga su terreno che abbia una ulteriore potenzialità edificatoria, o che in base a non oggettivamente riscontrate (v. CTR) intenzioni delle parti, il capannone medesimo sia stato destinato alla demolizione".

Sentenza frettolosa e poco motivata, ma comunque importante, nonostante faccia riferimento ad un caso ante Risoluzione n. 395/E/2008.

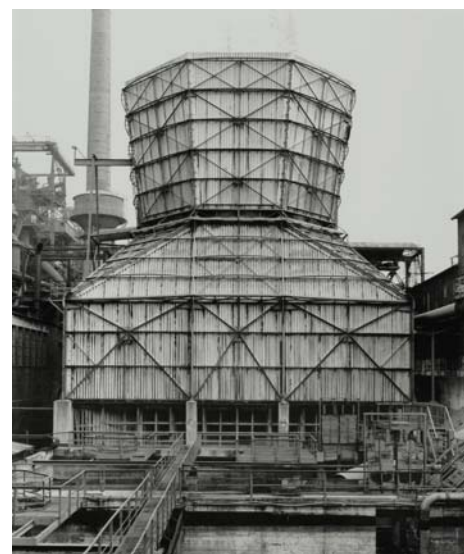
La **seconda sentenza** della Cassazione (n. 15629 del 9 luglio 2014), si riferisce ad una cessione di un fabbricato con area di sedime e con elevata edificabilità residenziale. La venditrice aveva presentato, prima della vendita, domanda di concessione edilizia per la demolizione e successiva ricostruzione di un edificio, mentre l'acquirente ha richiesto volturazione dell'iter il giorno successivo all'acquisto.

"Nella specie, ..., l'oggetto dell'atto ..., di compravendita, avente un suo intrinseco valore economico, è una "casa di civile abitazione con annessa corte interna ed esterna", e, quindi, (riprendendo Cass. n. 4150/14),

un "terreno già edificato" e tale entità sostanziale non può essere mutata (con conseguente incongruenza di ogni diversa riqualificazione), in terreno suscettibile di potenzialità edificatoria, sulla base di presunzioni derivate da elementi soggettivi, interni alla sfera dei contraenti, e, soprattutto, la cui realizzazione (nel caso in specie attraverso la demolizione del fabbricato) è futura (rispetto all'atto oggetto di tassazione), eventuale e rimessa alla potestà di soggetto diverso (l'acquirente) da quello interessato dall'imposizione fiscale".

Invero c'è anche un'altra sentenza di Cassazione (n. 7613 del 2 aprile 2014) che ha rigettato il ricorso del contribuente.

Ma non si può affermare che si



Dusseldorf. Una foto di archeologia industriale di Bernd e Hilla Becker

## Che guazzabuglio!

La Corte di Cassazione è ulteriormente intervenuta sul tema, con riferimento però all'imposta di registro. Con sentenza n. 24799 del 21 novembre 2014 ha confermato la possibilità per l'Amministrazione Finanziaria di riqualificare, ai fini dell'imposta di registro, ex art. 20 del D.P.R. 131/1986 (legge di registro), l'atto di cessione dell'immobile da demolire in cessione di area edificabile, come, appunto, l'Amministrazione aveva fatto.

Si trattava di una cessione ante risoluzione ministeriale n. 395/2008 e la richiesta di autorizzazione a demolire l'immobile era stata presentata dall'acquirente; nulla aveva richiesto il venditore. In senso contrario si erano, invece, pronunciate la Commissione Tributaria Provinciale di Rimini e la Commissione Tributaria Regionale dell'Emilia Romagna n. 80 del 24/11/2008, nelle sentenze impugnate dall'Amministrazione Finanziaria.

La sentenza non pare condivisibile, nella fattispecie.

Ricordiamo come, invece, ai fini IVA, l'Amministrazione Finanziaria abbia sempre confermato il trattamento fiscale della cessione di un immobile da abbattere, qualificandola come cessione di immobile e non di terreno, essendo il regime di tassazione "strettamente correlato alla natura del bene ceduto" (Circolare n. 28/E del 21 giugno 2011).

La confusione aumenta, e solo per questioni di gettito, anche se dal 2014 terreni e fabbricati sono tassati allo stesso modo, ai fini dell'imposta di registro. (G.R.)

## Acquistate un'auto con le facilitazioni per disabili...se ne siete capaci!

**S**ono un felice padre di una stupenda creatura nata due anni fa con un cromosoma 21 in più. Poco tempo fa io e mia moglie decidiamo di acquistare una nuova autovettura e mi sono addentrato nelle facilitazioni che si possono ottenere quali genitori con figli portatori di handicap riconosciuti dalla Legge 104/1992.

Ebbene, sulla carta è tutto molto chiaro, ci sono molte guide a disposizione, addirittura una recente dell'Agenzia delle Entrate: detrazione IRPEF del 19% su massimale di euro 18 mila di spesa, IVA agevolata del 4%, esenzione dal bollo auto e dall'imposta di trascrizione sui passaggi di proprietà.

Nella pratica però, se non ti armi di tutta la pazienza che sei capace di portare e la elevi all'ennesima potenza, non arriverai mai in fondo e deciderai di rinunciare alle agevolazioni che ti spetterebbero!

Alla concessionaria faccio presente la questione, mi viene detto che non c'è alcun problema, che l'ufficio amministrativo è a conoscenza della legge 104 e mi viene fatto il preventivo con l'IVA agevolata.

Accetto il preventivo e dopo poche settimane decidiamo di acquistare l'auto. Devo quindi rapportarmi con l'ufficio amministrativo, mi chiedono: codici fiscali, carte d'identità, copia del verbale della commissione medica provinciale che ha valutato mia figlia e anche la comunicazione dell'INPS del diritto alla liquidazione dell'indennità di accompagnamento. Bene, fornisco tutto, so che per legge bisogna fornirle (e sono documenti che abbiamo sempre a portata di mano, ce li chiedono oramai ad ogni passo che facciamo...).

Successivamente la concessionaria mi chiede di compilare nell'ordine n. 3 dichiarazioni sostitutive dell'atto di notorietà e di certificazione per l'esenzione da IPT: nella prima dichiaro di non essere intestatario di altro veicolo che ha usufruito della stessa agevolazione, nella seconda di avere fiscalmente a carico mia figlia al 50%, che mia figlia non è intestataria di alcun veicolo che ha usufruito della stessa agevolazione e che mia moglie ha fiscalmente a carico mia figlia per l'altro 50%, codice fiscale, data di nascita e firma; nella terza dichiaro che il verbale allegato della commissione medica provinciale è conforme all'originale. E poi firme e controfirme, e ancora firme.

Mi sento decisamente a credito in quanto a informazioni fornite.

Credo sia tutto in ordine, in realtà, tramite amicizie associative non professionali, mi avvertono che ora viene il bello, devo recarmi all'Agenzia delle Entrate, non voglio crederci... parte della documentazione fornita alla concessionaria verrà spedita dalla stessa tramite raccomandata proprio all'Ufficio delle Entrate competente! Mi viene chiarito purtroppo che, quello che avevo fatto fino a quel punto, riguardava IVA agevolata ed esenzione Ipt, rimaneva il capitolo "esenzione bollo".

Entro nello sconforto e a pranzo vado in un ristorante della *Confraternita del*

*baccalà* e mi abbuffo sperando passi...

Faccio quindi una telefonata ispettiva, parlo col funzionario dell'Agenzia delle Entrate che si occupa di queste pratiche, gentilissimo, e chiedo se è necessaria la mia presenza e la produzione di altra documentazione, soprattutto alla luce del fatto che voglio ottimizzare al massimo i tempi.

La risposta è lapidea: la documentazione che viene inviata tramite raccomandata entra materialmente nella disponibilità di un'altra persona che si occupa di IVA ma NON dell'esenzione del bollo; per compilare i moduli dell'esenzione del bollo e impiegare (o buttare) il minor tempo possibile, meglio che mi rechi presso gli Uffici.

Mi reco quindi all'Ufficio, per fortuna tramite accordo verbale senza bisogno di prenotazioni online e code varie...con la seguente documentazione: carta d'identità, libretto di circolazione, frontespizio del 730 della moglie, delega della moglie per la firma e presentazione di documentazione, verbale della commissione medica provinciale, copia della comunicazione dell'INPS del diritto alla liquidazione dell'indennità di accompagnamento.

Firmo e me ne vado, ma più che altro scappo, scappo da una giornata dove ti senti preso in giro da una burocrazia che non riesce a capire se stessa, figuriamoci se riesce a tener presente l'art. 6 comma 4 della L.212/2000 - *Statuto del contribuente* - "non possono essere richiesti documenti o informazioni già necessariamente in possesso dell'Amministrazione" la quale, anche ai sensi dell'art. 18, n. 2, della L. 241/90 è tenuta d'ufficio ad acquisire o produrre il documento in questione o copia di esso. Cerco di pensare solo a mia figlia che con il suo sorriso unico vedrà con sorpresa la macchina nuova, allora e solo allora riuscirò a non pensare a: n.7 scambi di mail con la concessionaria con tanto di allegati, almeno n.15 colloqui telefonici, n.1 visita all'A.D.E., per un totale approssimativo di ore 6 del mio tempo. Perché non farmi firmare n. 1 documento omnicomprensivo di tutte le informazioni necessarie? Poi, copia alla concessionaria, copia all'ADE via pec dove in 1 solo ufficio 1 sola persona lo stampa e lo archivia? Tempo impiegato: 3 minuti in ogni ufficio.

Spero che queste tediose righe possano essere d'aiuto a qualche collega nella mia situazione, non augurandovi certo che, dopo questi dribbling burocratici, vi venga qualche forma di isteria grave che possa portarvi ad essere certificati dalla commissione medica quali disabili gravi, perché allora dovrete cominciare tutto da capo se vorrete un'auto per voi!

Baden Powell disse: *quando guardate, guardate lontano, e anche quando credete di guardare lontano, guardate ancor più lontano.*

Ecco, guardare lontano...ho fatto così.

**Piero Iposi**  
Ordine di Vicenza

## Cessione di immobili da demolire

SEGUE DA PAGINA 17

tratti di un *revirement* della Cassazione rispetto alla sentenza n. 4150 del 2014, in quanto il contribuente non aveva sollevato l'errore in merito alla motivazione inadeguata della CTR, né ad eventuali violazioni dei canoni legali di interpretazione contrattuale (uniche ipotesi per cui sarebbe stato possibile censurare la sentenza in sede di legittimità). La Cassazione ha quindi ritenuto inammissibile il ricorso.

### Le interrogazioni alla Camera

La problematica, negletta ai Senatori, è stata trattata dai deputati con ben 4 interrogazioni parlamentari. Non siamo a conoscenza di altri casi che abbiano avuto la stessa attenzione.

Queste sono nell'ordine le interrogazioni:

- n. 5-01881 del 7 ottobre 2009;
- n. 5-04214 del febbraio 2011;
- n. 5-04701 del 4 maggio 2011;
- n. 5-03220 del 15 luglio 2014. Risposta del 31 luglio 2014 all'interrogazione di Giulio Cesare Sottanelli da parte del Sottosegretario Enrico Zanetti. Il testo dell'ultima interrogazione bene espone la problematica.

Nella risposta si conferma che ai fini delle imposte indirette il trattamento è quello specifico per il bene trasferito, immobile, mentre ai fini delle imposte dirette si conferma l'impostazione "cessione di area".

Quello che lascia sconcertati è la pervicacia nella tesi. Si conferma l'interpretazione ministeriale, nonostante due sentenze della Corte di Cassazione del 2014 siano espressamente contrarie.

Evidentemente si vuole di più, per cambiare.

Fortunatamente il Ministero ha fatto una piccola precisazione, significativa: "Tenuto conto delle argomentazioni sviluppate dall'Agenzia, questo

Ministero si riserva di seguire i futuri sviluppi giurisprudenziali, monitorandone attentamente l'andamento".

La frase merita indubbiamente attenzione.

Ma ne traiamo una cattiva impressione. Si capisce che la gestione delle cose fiscali è in mano esclusivamente all'Amministrazione Finanziaria, e che nulla può il Ministero, se non rispondere contro terzi.

Siamo comunque convinti che la Cassazione non tarderà a pronunciarsi nuovamente, sul punto, e a favore del contribuente. La dottrina lo ha già fatto, da tempo, e anche il Notariato (Intervento 24/2012/T del 20 dicembre 2012, Maria Pia Nasti).

### E'IVA?

Per quanto concerne l'inquadramento ai fini IVA, nella circ. Agenzia delle Entrate n. 28 del 21 giugno 2011 è stato affermato che "il regime di tassazione ai fini IVA è strettamente correlato alla natura del bene ceduto, vale a dire allo stato di fatto e di diritto dello stesso atto della cessione, prescindendo quindi dalla destinazione del bene da parte dell'acquirente", impostazione confermata anche successivamente.

### Il rimborso?

Un aspetto particolare riguarda coloro che, nella previsione di cedere un immobile da demolire, hanno effettuato l'affrancamento, rivalutando l'immobile come fosse area, come ammesso dalla Risoluzione 395/2008.

Ove si fosse in tempo per un eventuale rimborso (48 mesi dal pagamento), e magari la cessione fosse ancora da effettuare (anche se si ritiene che lo stesso si potrà fare post cessione) il contribuente potrà riesaminare la sua situazione e, se giudicato conveniente, presentare un'istanza di rimborso, con successivo ricorso contro il sicuro silenzio/rifiuto dell'Amministrazione Finanziaria.

## INTERNAZIONALE

# Come comprare un immobile a New York

**Q**UANTO SEGUE SI PROPONE come una breve introduzione all'investimento immobiliare a New York City. Gli argomenti sono trattati a livello sommario in maniera tale da dare un'idea generale al lettore.

## Requisiti per investire negli Stati Uniti

Non è necessario essere residenti negli Stati Uniti od avere un visto particolare per acquistare una proprietà a New York.

Il mercato immobiliare di NY è molto trasparente, la tutela di acquirenti e venditori è totale. La collaborazione fra agenzie immobiliari è integrata nel mercato. Le linee guida dettate dal Real Estate Board of New York, l'organismo regolatore, sono note ed accettate da tutti gli addetti ai lavori: ogni agenzia è tenuta (come agente del venditore) a condividere le proprie proprietà con il resto del mercato e viceversa (come agente del compratore) ha accesso a tutte le proprietà in vendita. Il chiaro beneficio che deriva da questi meccanismi è che il cliente ha bisogno di un solo intermediario per raggiungere in maniera efficiente tutto il mercato sia che si tratti di acquistare o di vendere.

Un immobile messo in vendita da un'agenzia è acquistabile tramite un'altra agenzia e viceversa, stesso prezzo e condizioni, non ci sono "offerte speciali".

Qui a New York si tratta soprattutto di afferrare il buon affare non appena ci si renda conto di essere di fronte allo stesso, se non ci si muove in fretta il mercato se ne accorge prima di noi e qualcun'altro ci batterà sul tempo.

A New York sono presenti due principali categorie secondo le quali si classificano gli appartamenti in termini puramente legali: condominium (detto condo) e co-operative (co-op). Le differenze fra le due sono sostanziali. Il **condominium** è la tipologia di gran lunga **preferibile** quando si tratta di puro investimento.

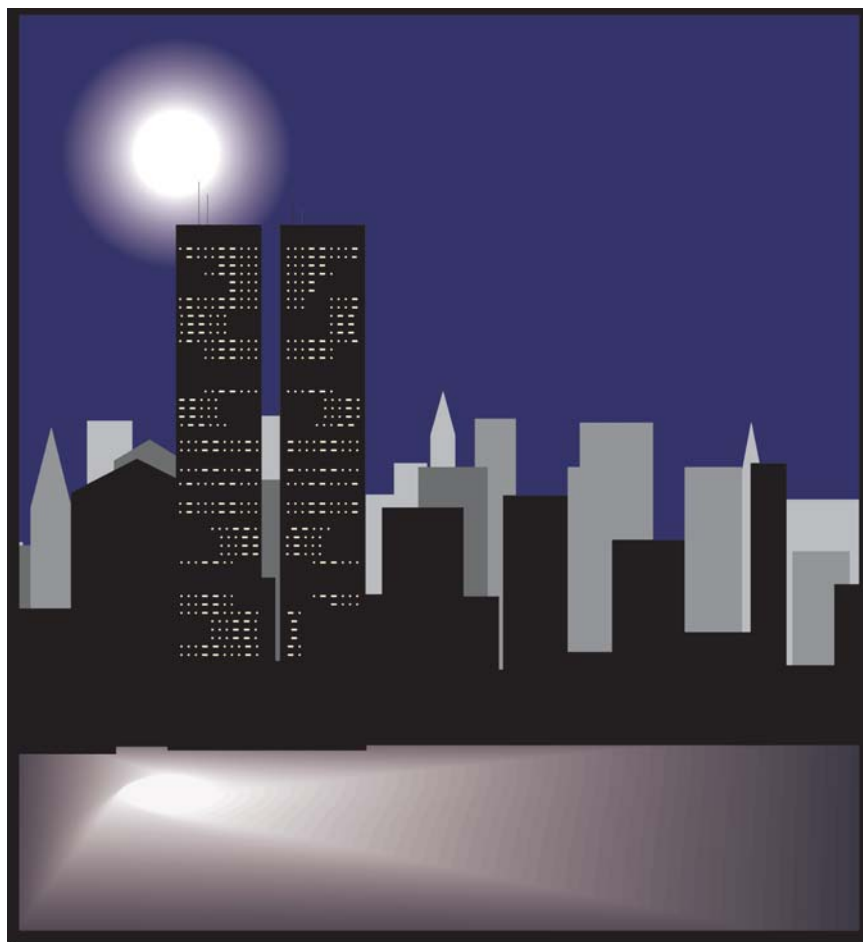
## Co-op

Comprando in un co-op acquisite una quota, proporzionale alla grandezza dell'appartamento, in una società che a sua volta è proprietaria dell'immobile e ne diventate soci insieme ai vostri vicini. Invece di possedere un immobile, le vostre quote vi danno diritto ad un "contratto di locazione della proprietà".

A New York la maggioranza degli edifici sono co-op. Essi sono amministrati da consigli d'amministrazione (un po' come funziona in azienda), i quali prendono tutte le decisioni importanti riguardanti l'edificio, stabiliscono regole e direttive. Inoltre, il consiglio approva ogni potenziale acquirente attraverso un'intervista personale. Per vari motivi, non è semplice per uno straniero acquistare un appartamento in un edificio co-op. L'approvazione prevede un colloquio personale con il potenziale acquirente. Il processo può richiedere settimane o mesi. La maggior parte dei co-op accetta solo acquirenti che lavorano a New York, che pagano le tasse negli Stati Uniti e che hanno buone referenze bancarie in America. La legge non prevede che si deb-

**RICCARDO RAVASINI**  
Agente Immobiliare New York

bano fornire motivazioni del rifiuto di un potenziale acquirente. Il consiglio d'amministrazione può rifiutare di vendere senza alcuna spiegazione, dopo aver scrutinato tutte le vostre informazioni finanziarie. Spesso ci sono restrizioni sull'ammontare del finanziamento che un acquirente può utilizzare (per esempio, non può essere superiore ad una determinata percentuale del valore dell'immobile).



Quasi tutti i co-op limitano la possibilità di subaffittare il vostro appartamento, rendendo così l'investimento meno redditizio.

Se vendete (o affittate, nel caso ciò sia permesso) un co-op, il vostro acquirente dovrà essere sottoposto all'approvazione del consiglio co-op, riducendo così il numero dei possibili compratori e, di conseguenza, il prezzo del vostro investimento.

Per evitare speculazioni, ci sono spesso tasse sulla rivendita di un co-op.

Vi sono poi ulteriori requisiti minimi di disponibilità liquida e in termini di *assets* richiesti all'acquirente prima e dopo l'acquisto che variano da stabile a stabile.

Per tutti questi motivi e per altri che qui non sono trattati in ragione della sintesi, è consigliabile evitare di comprare un co-op se si tratta di puro investimento. Questa tipologia di immobile dovrebbe essere destinata a prima casa o *pied-à-terre*.

## Condo

Il condominio sta acquistando sempre più popolarità ed è la tipologia più diffusa nelle nuove costruzioni ed

in quelle di prossima realizzazione. I condo sono edifici nei quali si è proprietari dell'appartamento e della corrispondente quota di area comune. È una tipica forma di proprietà immobiliare come la conosciamo in Italia. A differenza dei co-op, nei condo non ci sono restrizioni su chi può acquistare; sono benvenuti gli investitori stranieri, è permesso usare la proprietà come investimento, con la possibilità di darla in affitto senza limiti di tempo.

Per amministrare l'edificio, il condominio ha di solito un consiglio, un organo elettivo composto da proprietari e inquilini dell'edificio. Esiste una procedura di approvazione di ogni potenziale acquirente da parte del consiglio, ma è solo una formalità.

I condo sono più facili da comprare e da vendere rispetto ai co-op. Di conseguenza, i condo sono l'opzione più interessante per i compratori esteri.

Negli ultimi anni sono stati costruiti molti condo a New York. Molti vecchi edifici vengono restaurati e trasformati in condomini. Inoltre, molti condomini di recente costruzione beneficiano di sgravi fiscali a 10-25 anni, assicurando così un notevole risparmio in termini di costi mensili. In più, molti nuovi edifici offrono comfort eleganti e moderni, finestre a tutta parete, ristrutturazioni appena realizzate e servizi di alta qualità.

## Townhouse (o Brownstone che dir si voglia)

Questa è una terza tipologia di immobile, nel caso in cui siate interessati all'acquisto di un'intera palazzina. La *townhouse* è un edificio indipendente; può essere mono-familiare oppure diviso in 3, 4 o più appartamenti. Spesso un giardino fa parte del lotto. In questo caso ovviamente non esiste un consiglio di amministrazione ed è il proprietario che gestisce direttamente o attraverso i servizi di gestione. Anche la vendita è soggetta

solamente ad approvazione del proprietario.

## Spese di gestione

I costi mensili relativi alla gestione dell'immobile sono suddivisi in due voci: le tasse di proprietà e le spese di gestione e manutenzione delle parti comuni. In base al tipo e alla grandezza della proprietà, le tasse possono variare da poche centinaia a diverse migliaia di dollari all'anno. Allo stesso modo, anche le spese di gestione possono variare da trecento dollari fino ad alcune migliaia di dollari al mese, in base a tipologia e dimensioni della proprietà, alla posizione ed ai servizi presenti.

## Spese di intermediazione immobiliare

L'acquirente NON paga alcuna commissione al proprio *broker* né a quello del venditore: il prezzo include le commissioni che sono totalmente a carico del venditore. L'acquirente ha solo vantaggi ad utilizzare un proprio intermediario che svolge un ruolo essenziale

# Come comprare un immobile a New York

SEGUE DA PAGINA 19

nella selezione dell'offerta. Il *buyer broker* accede, tramite appositi database, a tutti gli appartamenti in vendita che costituiscono la totalità dell'offerta. In un mercato vasto come quello di New York utilizzare un broker significa risparmiare tantissimo tempo nella selezione, avere più informazioni e fare un acquisto informato e semplice. Fra i diversi servizi: il buyer broker prepara e presenta l'offerta al venditore, negozia il prezzo e le condizioni di vendita a favore del compratore ed invia i documenti necessari all'avvocato.

## Spese di chiusura (al rogito) a carico dell'acquirente

Le spese a carico dell'acquirente comprendono le spese legali, l'imposta di registrazione, le tasse federali, statali e comunali. Devono essere pagate prima o al momento della chiusura della transazione e sono da aggiungere all'acconto iniziale. Tenete presenti questi costi nella pianificazione di un acquisto. Di seguito, troverete una descrizione dettagliata delle spese.

**Solo** se state comprando un condominio di nuova costruzione (a New York si dice "comprare da uno sponsor") o totalmente rinnovato ("conversion"), dovrete pagare: la tassa sul passaggio di proprietà della città di New York, pari all'1% per gli immobili fino a dollari 499.999 e all'1,425% per quelli il cui valore è superiore a dollari 499.999; la tassa sul passaggio di proprietà dello Stato di New York, pari allo 0,4% del prezzo di vendita ed inoltre bisogna aggiungere le spese legali del venditore pari a circa 1500-2500 dollari. Se invece si parla di una rivendita di un appartamento in precedenza abitato da privato, i costi sopra citati sono a carico del venditore.

È essenziale stipulare l'assicurazione sul titolo di proprietà (*Title Insurance*) per proteggere i vostri diritti di proprietà da pretese di terzi per tutta la durata del possesso. Il costo è di circa 450 dollari ogni 100.000 del prezzo dell'immobile. Se l'immobile costa più di 1.000.000 di dollari, dovrete pagare anche la tassa di lusso (*Mansion Tax*), pari all'1% del prezzo dell'immobile.

Molti edifici richiedono il pagamento di spese aggiuntive, quali spese di registrazione: 200 dollari in su; spese per l'amministratore: 250-500; cauzione: 500-1500.

È necessario rivolgersi a un avvocato per la revisione di tutti i documenti. Questa spesa va dai 2.500 ai 5.000 dollari, a seconda della complessità della transazione. Inoltre bisogna aggiungere le spese di registro, a partire da 500.

In generale il gran totale delle spese di rogito si aggira intorno al 2,5%-4% del prezzo dell'immobile escludendo un eventuale mutuo.

Se volete richiedere un mutuo per acquistare l'immobile, le spese di chiusura aumentano. Le spese per l'accensione del mutuo ipotecario variano dallo 0,5% al 3% del valore del prestito. Le spese relative al mutuo includono: la verifica dei diritti di pegno, pari a circa 300-400 dollari; altre spese bancarie (deposito di garanzia, assicurazione del proprietario) per 400-1200 dollari; l'assicurazione del titolo del mutuo, che costa 200 dollari ogni 100.000 del valore dell'immobile; la tassa sul mutuo, pari all'1,8% del prestito, per prestiti inferiori a 499.999, e pari all'1,925%, per prestiti superiori a 499.999. Inoltre, dovrete pagare da 500 dollari in su per la valutazione dell'immobile, 30-100 dollari per il rapporto sulla solvibilità del richiedente, altri 500 e più per la richiesta di mutuo. Infine, ci sono solitamente le spese legali della banca, di circa 1.000-1.500 dollari.

## Messa a reddito (affitto)

Questa la procedura tipo: il potenziale inquilino deve fornire la propria documentazione la quale deve includere dati riguardanti il reddito, l'identità, la capacità finanziaria, le referenze etc. Il vostro agente può svolgere il "*credit check*" per verificare che tutti i debiti passati della persona siano stati puntualmente pagati,

oltre ad altri controlli. Una volta stabilito che si tratta di un buon inquilino sotto il profilo dell'affidabilità finanziaria, si stipula un contratto d'affitto in genere di un anno che può essere rinnovato e nel quale sono descritti in maniera precisa diritti e doveri di proprietario ed inquilino, a tutela di entrambe le parti. Se l'inquilino non paga puntualmente il canone (pochi giorni) scattano interessi di mora, se non lo paga per un periodo più lungo si può attingere al deposito di sicurezza che deve lasciare quando firma il contratto d'affitto, ed iniziare la procedura di "sfratto" che in genere si conclude in 45 giorni.

Spesso accade che in caso di difficoltà sia lo stesso inquilino a voler lasciare l'appartamento perché un eventuale sfratto gli rovinerebbe la "*credit history*" per parecchi anni e sarebbe per lui molto più difficile trovare un altro appartamento in futuro.

Per un modesto canone annuale il vostro agente può occuparsi di pagare le vostre bollette, di assicurare che le spese condominiali e le tasse siano pagate regolarmente; inoltre si può attivare per la risoluzione di problematiche di varia natura.

Il mercato degli affitti a New York è buono, perciò non sarà difficile trovare un locatario. Gli immobili sfitti sono pochi e gli affitti sono saliti in maniera costante negli ultimi anni.

## Procedure d'acquisto

Durante la fase di studio dell'investimento è consigliabile prendere contatto con l'avvocato che vi seguirà nel processo. Potrete sceglierne uno di vostra preferenza o lavorare con altri partners di fiducia. Similmente se vorrete mettere a reddito l'immobile sarete tenuti a redigere una dichiarazione del vostro reddito, in qual caso è opportuno prendere contatto con un commercialista locale.

Aprire un conto corrente negli Stati Uniti è semplice. Questo è il primo passo per trasferire in loco i fondi necessari all'acquisto.

Ogni acquisto comincia con la selezione. Dopo aver visto diversi immobili e aver selezionato quello che preferite, la negoziazione comincerà con un'offerta da parte vostra. Questa offerta non è vincolante, viene effettuata dal vostro broker che la sottopone al broker del venditore per iscritto o verbalmente; il tutto in buona fede, senza alcuna firma da parte vostra in questa fase. La negoziazione continua finché non si raggiunge un accordo sul prezzo d'acquisto.

Appena il venditore accetterà l'offerta, l'agente o l'avvocato del venditore invierà il contratto ("*Contract of Sale*" paragonabile al Compromesso in Italia) e il regolamento dell'edificio all'avvocato del compratore per la revisione. Solo una volta che il *Contract of Sale* è stato firmato sia dal venditore sia dall'acquirente le parti sono legalmente vincolate l'una con l'altra.

Il vostro avvocato avrà bisogno di 5-7 giorni lavorativi per esaminare il contratto (l'avvocato del venditore vi dirà quali sono i tempi massimi). Finché il contratto non sarà firmato, il venditore può decidere di continuare a mostrare l'immobile e accettare un'offerta più alta. E' quindi buona cosa procedere alla revisione e alla firma in tempi brevi per assicurarsi di aggiudicarsi l'affare. Appena firmato il contratto bisogna versare un anticipo del 10%.

**A meno che non si stia comprando** direttamente dal costruttore, il passaggio successivo alla firma del *Contract of Sale* consiste nella presentazione da parte dell'acquirente dell'*Application* (letteralmente "domanda") al Condominio.

Con l'*Application* l'acquirente chiede la rinuncia (*Waiver*) al diritto di prelazione (*Right of First Refusal*) sull'appartamento che desidera acquistare. Infatti, per legge, tutti i condomini hanno il diritto di prelazione sulle vendite all'interno del Condominio. Per concedere la rinuncia a tale diritto viene chiesto agli aspiranti condomini di completare un questionario abbastanza complesso e di produrre alcuni documenti contenenti informazioni sull'acquirente quali dichiarazione dei redditi e qualche lettera di referenze. Questa regola esiste per permettere ad un altro condomino di impedire l'arrivo di un nuovo vicino, considerato per qua-

lunque motivo indesiderabile, acquistando l'appartamento al suo posto. Non c'è però motivo di preoccuparsi, infatti il diritto di prelazione, anche se esistente in teoria, in pratica non viene mai esercitato. Ad ogni modo, anche se si tratta di nient'altro che una noiosa formalità, occorre dare con diligenza le informazioni richieste al fine di ottenere il *Waiver*, senza il quale non si può procedere al passaggio di proprietà.

La documentazione dell'aspirante acquirente viene presentata al Board (il consiglio di amministrazione del condominio) il quale si riunisce per votare la rinuncia alla prelazione. Molti dei documenti da produrre per l'*Application* possono tornare utili se l'acquirente è anche intenzionato a cercare di ottenere un mutuo da un istituto bancario per finanziare l'acquisto dell'immobile.

## Accenni riguardanti l'aspetto legale della transazione

Le modalità attraverso le quali si può acquisire un immobile sono le seguenti:

- Acquisto tramite società US (LLC o Corp.) controllata da una società non-US;
- Acquisto tramite US Limited Liability Company (LLC) di cui l'investitore detiene le quote direttamente come persona fisica;
- Acquisto tramite US Corporation (Corp.) di cui l'investitore detiene le quote direttamente come persona fisica;
- Acquisto come persona fisica.

Occorre sottolineare che vi sono diverse varianti delle opzioni elencate sopra a seconda delle esigenze del cliente. Ogni soluzione ha pro e contro da valutare attentamente con il vostro avvocato, il quale vi potrà consigliare anche riguardo la tassa di successione, argomento importante.

Nello scegliere la modalità d'acquisto bisogna tenere in conto i seguenti fattori:

- Nazionalità e residenza fiscale dell'investitore;
- Se l'investimento sia "residenziale" o "commerciale" con costruzione e sviluppo progetti commerciali;
- Se l'investimento è a lungo termine (superiore a cinque anni) o breve termine;
- Età dell'investitore;
- Se la proprietà sia puro investimento da mettere a reddito ovvero se l'investitore intenda utilizzare la proprietà a scopo personale;
- Esigenza di responsabilità limitata (in particolare quando si intende affittare la proprietà);
- Valore complessivo dell'investimento;
- Esigenze di privacy/anonimità e particolari esigenze fiscali;
- Disponibilità a presentare dichiarazione dei redditi in USA;
- Se si intende chiedere finanziamento in USA;
- Numero di investitori e relazione/parentela tra loro.

**L'ultima fase nella compravendita** di un immobile consiste nel *Transfer of Deed* (trasferimento del titolo di proprietà) dal venditore all'acquirente. Una volta che il *Waiver* è stato rilasciato e dal controllo fatto per l'emissione della *Title Insurance* non sono emerse irregolarità o fatti non dichiarati dal venditore, l'acquirente trasferirà il rimanente 90% del prezzo di acquisto sul conto fiduciario gestito dal proprio avvocato. A questo punto l'avvocato si recherà presso lo studio dell'avvocato del venditore assieme al rappresentante della compagnia assicurativa che ha rilasciato la *Title Insurance* e, utilizzando i fondi trasferiti dall'acquirente, pagherà il saldo dovuto. In cambio del prezzo pattuito, l'avvocato riceverà il titolo di proprietà (*Deed*) che la compagnia assicurativa, coordinandosi con l'avvocato, provvederà a far registrare presso gli uffici pubblici competenti assicurando così all'acquirente la piena proprietà dell'immobile. Per la stipula finale non è necessaria la presenza dell'acquirente il quale può delegare al proprio avvocato anche il compimento di questa fase. Le deleghe possono essere rilasciate anche dall'Italia e trasmesse a New York utilizzando i servizi notarili dei consolati americani all'estero.

# I moderni Principi Contabili nella *Summa* di Frà Luca Pacioli

GIORDANO FRANCHINI

Ordine di Verona

TRE ARTICOLI PUBBLICATI IN TEMPI DIVERSI sulle pagine di questo giornale (G. Tomasin, in C.V. n. 100/1993; G. M. Cambié, in C.V. n. 149/2002 e n. 209/2012), un agile quanto geniale fascicoletto del collega Paolo Lenarda, dal titolo *La Stele di Rosetta* (Castelfranco Veneto, 2008), che qui nuovamente si ringrazia per averne fatto dono, e la circostanza che quest'anno sia caduto il 520.imo anniversario della prima stampa della *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalità* di Frà Luca Pacioli da Borgo Sansepolcro, la quale nel *corpus* racchiude ciò che maggiormente ci riguarda da vicino, vale a dire il *Tractatus de computis et scripturis*, hanno indotto chi scrive ad affrontare la seppur non facilissima lettura dell'opera pacioliiana per cercare di carpire, se possibile, alcuni concetti dai quali tentare di individuare un nesso con i moderni principi contabili generali di cui all'O.I.C. 11 e cioè, per usare la definizione data dallo stesso O.I.C., "quei principi, criteri e procedure, che stabiliscono l'individuazione dei fatti da registrare, le modalità di contabilizzazione degli eventi di gestione i criteri di valutazione e quelli di esposizione dei valori in bilancio". Dato il poco spazio a disposizione, l'esame riguarderà solo alcuni dei principi contabili trattati nel predetto documento di contabilità.

Per completezza espositiva si premette che la data esatta della stampa della *Summa* non sembrerebbe essere poi così pacifica: secondo Gianfranco Cavazzoni (*L'arte contabile, la ragioneria, l'economia aziendale*, Perugia, 2009, p. 43) sarebbe il 10 ottobre 1494; secondo Basil Yamey (*Luca Pacioli, la "Summa" e il "De Scripturis"*, in: A. Conterio, a cura di, *Luca Pacioli - Trattato di Partita Doppia Venezia 1494*, Venezia, 1994, p. 15) il completamento della stampa darebbe il 10 novembre 1494. A prescindere, comunque, dal giorno esatto, quel che è certo è che la prima edizione della *Summa* risale al 1494, quindi esattamente 520 anni or sono.

Non si ritiene, qui, di ripercorrere le tappe della vita e della formazione scientifica del Pacioli, né tanto meno addentrarci nella *querelle* se la *Summa* o meglio il *Tractatus* siano tutta farina del sacco del Nostro, o se vada condivisa la tesi di chi lo ha accusato di plagio, per aver asseritamente copiato il lavoro di altri. Già autorevoli studiosi se ne sono occupati, tra i quali anche il Besta e Serra; si rimanda, pertanto, alla corposa bibliografia esistente.

Entrando nel merito dell'argomento, il *Tractatus* inizia specificando che lo scopo è quello di fornire regole sufficienti per la tenuta di una contabilità: ... per esso intendo darli norma sufficiente e bastante in tenere ordinatamente tutti lor conti e libri.

Prosegue con alcuni consigli che il Pacioli rivolge a chi intende intraprendere un'attività mercantile. Innanzitutto il mercante deve possedere alcuni requisiti: *Però che (come si sa) tre cose massime sono opportune a chi vuole con debita diligenza mercantare. Delle quali la potissima [che qui sta per principalissima] è la pecunia numerata e ogni altra facoltà sostanziale, ..., senza il cui suffragio mal si può il maneggio trafficante esercitare ... . La seconda cosa che si ricerca al debito traffico si è che sia buon ragioniere e pronto computista ... . La terza e ultima cosa opportuna si è che con bello ordine tutte sue faccende debitamente disponga, acciò con brevità possa di ciascuna aver notizia ... .* Quindi, riassumendo, il nostro mercante deve possedere una congrua dotazione patrimoniale iniziale, essere un buon contabile e persona assolutamente ordinata, a tutto vantaggio della velocità e attendibilità delle informazioni richieste. Ma anche la vigilanza sugli affari è buona e necessaria dote, così come riportato nel cap.

IV: ... *assomiglia il mercante al gallo, quale è fra gli altri il più vigilante animale che sia, e d'inverno e d'estate fa le sue notturne vigilie, ... .*

Il principio dell'**utilità** della gestione si rinviene nelle disposizioni del cap. XXII, ove, dopo una elencazione di poste che obbligatoriamente debbono essere previste, dispone: *Le quali*

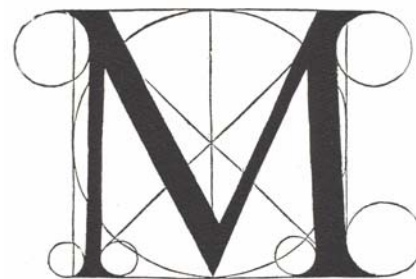
*partite sono sommamente necessarie in ogni corpo mercantesco per poter sempre conoscere suo capitale, e alla fine nel saldo come getta il traffico; ... .* Quindi, l'utilità della gestione e del risultante bilancio, più che essere rivolto principalmente ai cosiddetti "destinatari esterni" (banche, fornitori) come previsto dagli attuali principi, era ad uso e consumo esclusivo del mercante col fine di mantenere sotto costante monitoraggio l'andamento degli affari.

Elementi che permettano di risalire al principio della **chiarezza** e quindi sulla analiticità delle scritture, si rinviengono in più capitoli; cap. IV: *E così discorro con diligenza tutte le cose che ti ritrovi in mobile e stabile com'è detto, a una per una se fosser ben diecimila di che condizione e facoltà si sia e banchi e prestiti, tutte al buon ordine conviensi nominarle in*

*detto Inventario con tutti i contrassegni, nomi e cognomi, quanto sia possibile, perché al mercatante non possono mai le cose essere troppo chiare per gl'infiniti casi che nel traffico possono occorrere, come alla giornata fa chi in esso si esercita. Sulla necessità della analiticità delle scritture riportate a Giornale si richiama il cap. X: Il secondo libro mercantesco è detto Giornale, nel quale ... si deve mettere il millesimo e di, e dipoi di mano in mano ponere prima le partite tutte del tuo Inventario, nel qual Giornale ... potrai a pieno narrare e dire tutto quello che di mobili e sta-*

*bili ti ritrovi, ... .* Sull'imputazione di taluni costi che si possono definire "generali" si veda il cap. XXII: *E ancora accade che tu adoprerai quelli medesimi bastagi [operai], facchini, barca e legatori in un punto per più diverse cose, ..., e tu li paghi per tutte a un tratto, che non potresti a ogni mercanzia caratare [conteggiare] la sua spesa. E però nasce questa partita chiamata "Spese di mercanzia", la qual sempre sta accesa in dare come tutte l'altre spese fanno.*

Anche per quanto riguarda il principio della **omogeneità** delle scritture, si trovano spunti in più capitoli del *Tractatus*. Il cap. III detta le regole per la scritturazione dell'Inventario, raggruppando le varie poste per categorie omogenee: *Così distinguendo a una a una diligentemente con tutta verità, acciò il vero t'abbia a guidare, avendo sempre avvertenza alle cose che vanno a numero, e a quelle che vanno a peso, e a quelle che vanno a misura; ... .* Il cap. VII prescrive che venga specificata in quale moneta di conto sono valorizzate le varie poste: *e dire a che moneta tu li vuoi tenere, cioè a lire di piccoli, ovvero a lire di grossi, ovvero a ducati e lire ecc.; concetto ribadito anche al cap. XXXVI: Il libro convien che sia tutto tratto fuori a una medesima moneta, ma dentro puoi bene nominare quello che accadesse o ducati, o lire, o fiorini, o scudi d'oro, o quello che fosse.*



## NORME E TRIBUTI

# Tratti essenziali della confisca ai fini del sequestro per equivalente

MICHELE SONDA

Ordine di Bassano del Grappa

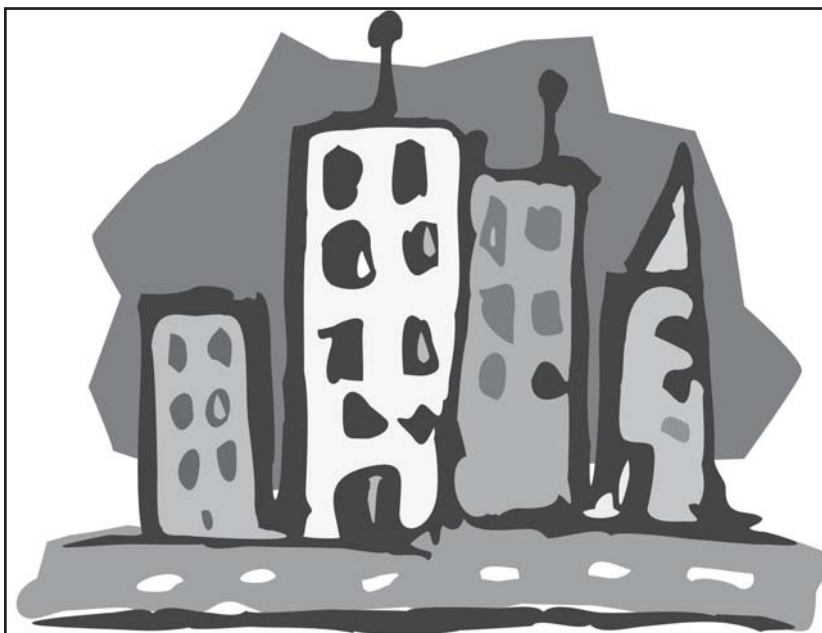
NELLA DISCIPLINA DEL CODICE penale il legislatore ha previsto diverse tipologie di confisca, intesa come provvedimento cautelare di natura provvisoria che si manifesta in una misura di "sicurezza". La confisca tributaria per equivalente rappresenta una fattispecie che deve essere ricompresa nella cosiddetta "confisca penale", che, come si diceva è una misura di sicurezza patrimoniale che colpisce i beni che sono direttamente, o indirettamente, collegati al reato per il quale è stata pronunciata una sentenza di condanna. Si tratta quindi di un procedimento cautelare che mira all'apprensione del frutto del reato o di altri beni rappresentativi dello stesso e che si manifesta in molteplici fattispecie: confisca ex art. 240 del codice penale, confisca per equivalente ex L. 244/2007, confisca a seguito di condanna per associazione di tipo mafioso ex art. 416 bis del c.p., confisca allargata ex art. 12 sexies L. 356/92, ecc. Si noti che l'introduzione della misura cautelare in campo tributario fu effettuata con la Legge Finanziaria del 2008 (art. 1, comma 143, della legge n. 244/2007) e la novella ha determinato una svolta epocale nello scenario delle fattispecie punitive obbligatorie, ma "collaterali", alla sanzione penale tributaria. La norma introduttiva della fattispecie ha esteso il campo d'azione dell'art. 322 ter del codice penale, prevedendone l'applicazione anche per alcuni (di fatto quasi tutti) i reati previsti dal citato D.Lgs. 74/2000 (disciplina dei reati tributari).

Testualmente la norma precisa che: "Nei casi di cui agli articoli 2, 3, 4, 5, 8, 10 bis, 10 ter, 10 quater e 11 del decreto legislativo 10 marzo 2000, n. 74, si osservano, in quanto applicabili, le disposizioni di cui all'articolo 322 ter del codice penale".

Quindi nei casi di condanna per l'utilizzo ed emissione di fatture, o altri documenti, relativi a operazioni inesistenti a fini di evasione fiscale, nel caso di dichiarazione fraudolenta mediante altri artifici, di dichiarazione infedele e omessa e infine nel caso di condanna per reati connessi al mancato versamento (IVA, ritenute certificate e indebita compensazione) sarà disposta la confisca per equivalente. La predetta misura ha natura obbligatoria e, a differenza della confisca ex art. 240 del codice penale, ha come oggetto l'apprensione di una somma di denaro o di un bene anche non connessi al frutto del reato, ma che siano comunque di entità tale da equivalere al profitto derivante dall'illecito; senza quindi che sia necessaria la presenza di un nesso di pertinenza tra il reato e il bene oggetto di confisca. Si noti che la misura ha natura ablativa con finalità prettamente punitive. Tale caratteristica è di notevole rilievo perché la disciplina deve soggiacere a tutti i principi di matrice penalistica, tra cui quello della irretroattività della pena sopraggiunta. È interessante notare che in campo tributario il concetto di "profitto" è riconducibile non tanto a un accrescimento patrimoniale, ma a un risparmio di spesa fiscale. Non essendoci quindi elementi pertinenti al profitto da collegare

al reato al fine di procedere alla confisca, il sequestro non è volto a colpire il risultato dell'attività delittuosa (confisca diretta), ma un bene di valore equivalente, che sia però nella disponibilità del reo. Ma vediamo i tre presupposti la cui presenza è necessaria per procedere alla confisca per equivalente:

1 - La presenza di una **sentenza di condanna**. Solo la condanna del reo determinerà il configurarsi del presupposto per la confisca. Si discute



se la conclusione del procedimento penale con il cosiddetto *patteggiamento* sia compatibile con la confisca per equivalente. In effetti, la dottrina prevalente ritiene che nel nostro ordinamento il perfezionamento della procedura di patteggiamento debba essere equiparata ad una sentenza di condanna. Se così è la confisca per equivalente troverebbe spazio anche in questo caso in quanto si tratta di una misura obbligatoria. Peccato però che, in campo penal-tributario, il presupposto del *patteggiamento* è il pagamento di tutto il debito tributario e quindi qualcuno potrebbe eccepire che il profitto (su cui basare la confisca per equivalente e costituente il secondo elemento essenziale per il funzionamento della disciplina) viene meno del tutto nel momento della restituzione dell'indebitato. Un ulteriore profilo di attenzione deve essere riscontrato nell'applicazione dell'istituto in questione a fronte di una condanna penale derivante dall'effettuazione di un accertamento induttivo (la fattispecie sarebbe quella di "infedele dichiarazione" con evasione sopra soglia riscontrabile all'art. 4 del D.Lgs. 74/2000). Nel caso in cui il presupposto per l'azione penale sia fondato su un *quantum* induttivamente accertato, con tutti gli aspetti e le problematiche connesse alla concreta quantificazione dell'imponibile evaso (sul quale la difesa potrà dispiegarsi nei modi ritenuti più opportuni nel contestare l'effettivo superamento

della soglia rilevante per il reato), il giudice penale non farà altro che dare per acquisito il dato evasivo e quindi applicare, in caso di condanna, anche la misura punitiva di ristoro patrimoniale.

2 - Ai fini della confisca dovrà essere provato il conseguimento di un **profitto**. Si tratta secondo la dottrina di un qualunque vantaggio patrimoniale derivante dal reato, dato, nel nostro caso, dal risparmio di spesa fiscale. Deve comunque trattarsi di un vantaggio concreto e materiale (riferendosi appunto al concetto di "profitto") non essendo consentito valorizzare ai fini della confisca l'eventuale beneficio immateriale proveniente dalla commissione del reato (per esempio, si può citare il vantaggio economico ottenuto

dall'azienda a seguito della estromissione dal mercato di concorrenti tramite episodi di corruzione).

3 - Infine, ai fini della confisca è necessario che vi sia un **bene** di cui il reo abbia la disponibilità, che, come dicevamo, può tranquillamente non costituire il diretto profitto del reato. Il concetto di disponibilità viene solitamente interpretato in maniera molto ampia: si tratta di un rapporto di *signoria*, di diritto o di fatto, sul bene stesso a nulla rilevando a fini segregativi figure giuridiche "di schermo", come un fondo patrimoniale o trust, che verrebbero comunque travolte dall'esercizio dell'azione penale.

Per concludere questi brevi cenni, è opportuno soffermarsi sulla questione se i beni di una persona giuridica possano essere oggetto di sequestro, e quindi di successiva confisca per equivalente, a seguito di un reato tributario commesso dal legale rappresentante. La questione è sicuramente spinosa dato che si configura una palese dissociazione tra chi commette l'illecito penale e chi beneficia degli effetti evasivi del reato tributario. La giurisprudenza di legittimità si è finora pronunciata in modo articolato sul punto, ma sembra che un principio giuridico applicabile in questo caso sia il seguente: se la persona giuridica beneficiaria del delitto rappresenta un mero "schermo" per la persona fisica che commette l'illecito allora la distinzione patrimoniale tra questa e la società non ha ragione di esistere ai fini della sanzione penale di confisca (di fatto sarebbe come se i beni sociali fossero già nella disponibilità della persona fisica). Secondo altra giurisprudenza di legittimità invece, esistendo un rapporto organico tra il legale rappresentante dell'ente collettivo e la persona giuridica, dovrebbe comunque essere consentito il sequestro per equivalente dei beni societari; non solo quindi in presenza delle sopraccitate società "schermo". Secondo tale corrente giurisprudenziale infatti la società non può essere considerata estranea al reato poiché il vantaggio economico dell'operazione illecita (risparmio fiscale) viene a determinarsi esclusivamente nel patrimonio dell'ente collettivo, il quale conserva la disponibilità dei beni.

# Il nuovo accordo finanziario per il Trentino-Alto Adige / Südtirol

ALICE VALDESALICI

Ordine di Bolzano

## 1 - L'assetto finanziario vigente a partire dal 2010

Nel 2009 con la stipula dell'accordo di Milano<sup>1</sup> sono state ridefinite le coordinate dell'ordinamento finanziario delle Province autonome di Trento e Bolzano e della Regione Trentino - Alto Adige/Südtirol. Benché l'accordo sia stato siglato dai rappresentanti di tutti e tre gli enti territoriali - poiché il Titolo VI dello Statuto di autonomia è rubricato "finanza della regione e delle province" - è opportuno chiarire che il presente contributo si soffermerà solo sull'analisi dell'assetto finanziario delle due Province in virtù del differente ruolo rivestito dai tre attori nel quadro dell'autonomia. Con l'entrata in vigore nel 1972 del secondo Statuto di autonomia, infatti, si è attuato un ampio trasferimento di competenze - prima regionali o statali - in capo alle Province autonome e coerentemente si è verificato un rafforzamento della dotazione finanziaria provinciale e una contestuale riduzione di quella regionale. Attraverso l'accordo di Milano si è perseguito, da un lato, un consolidamento dell'autonomia finanziaria e, dall'altro, il coordinamento dell'ordinamento finanziario provinciale con la finanza pubblica statale in applicazione dell'art. 27 della Legge delega 42/2009<sup>2</sup>.

Il consolidamento dell'autonomia finanziaria è conseguenza delle revisioni apportate alla composizione del bilancio provinciale con riferimento sia al lato delle entrate, sia a quello delle spese. In particolare, per quanto concerne la struttura delle entrate si riscontra nel complesso un rafforzamento delle componenti di natura tributaria - riconducibile, in parte, all'estensione della quota di compartecipazione ai 9/10 del gettito proveniente dalla (quasi) totalità dei tributi statali, in parte, alla modifica dei criteri per il calcolo del gettito riferibile al territorio provinciale, in parte, ad una riduzione significativa di tutte le altre voci di bilancio che si possono ricomprendere in senso lato nella categoria trasferimenti statali.

Con riferimento ai criteri per il calcolo del gettito tributario riferibile al territorio la novità più significativa riguarda la previsione - direttamente nello Statuto - di una disciplina *ad hoc*. Per alcuni tributi sono fissati dei criteri specifici declinati sulla base dell'architettura del singolo tributo o della sua base imponibile. Per quanto concerne ad esempio le accise sui prodotti petroliferi e sugli altri prodotti energetici il parametro di riferimento è costituito, rispettivamente, dall'ubicazione degli impianti di distribuzione nel territorio delle Province e dal luogo di consumazione; mentre per il gettito dell'IVA relativa all'importazione si devono prendere come riferimento i consumi finali. Per altri è stato invece introdotto un criterio generale da applicarsi in via residuale a tutti i tributi in mancanza di disposizioni specifiche, in base al quale l'ammontare di spettanza della Provincia si determina prendendo come riferimento "indicatori o altra documentazione idonea per valutare i fenomeni economici che hanno luogo sul territorio interessato"<sup>3</sup>. Un tale parametro risulta poi rafforzato dalla previsione del recupero non solo delle entrate percepite nel territorio, ma anche di quelle afferenti all'ambito regionale e provinciale, benché affluite ad uffici situati fuori dal territorio di riferimento. In questo modo si supera il criterio del luogo di riscossione a favore di quello del luogo in cui viene a maturazione la fattispecie tributaria. Ciò dovrebbe permettere la correzione di quelle deviazioni dovute a esigenze di natura amministrativa o a previsioni legislative, favorendo il legame tra le entrate a disposizione e la reale capacità fiscale del territorio.

Infine, con riferimento alla riduzione delle voci di bilancio riconducibili alla categoria generale "trasferimenti statali", si riscontra la soppressione della c.d. quota variabile - ovvero di quelle risorse economiche il cui ammontare veniva contrattato annualmente con il Governo-, della somma sostitutiva all'IVA sulle importazioni ed, infine, dei contributi statali provenienti dalle leggi di settore - con la sola eccezione dei fondi provenienti dall'Unione Europea. La cancellazione di tali voci dal bilancio ha peraltro determinato un risparmio significativo a valere sul bilancio annuale dello Stato ed è pertanto riconducibile nell'alveo di quelle misure con cui le due Province autonome contribuiscono al riequilibrio della finanza pubblica. Si stima, infatti, che tali voci complessivamente considerate comportino per lo Stato un risparmio di spesa pari a 1.086 milioni di euro annui (considerando entrambe le Province).

Sul versante di spesa, invece, è stato definito il trasferimento di alcune funzioni statali e dei relativi oneri a carico del bilancio provinciale. L'effetto di tale modifica è duplice: si realizza un'estensione delle competenze provinciali e si contribuisce alla solidarietà nazionale, poiché le funzioni sono finanziate tramite risorse provenienti dal bilancio provinciale e determinano quindi un risparmio di spesa per lo Stato. Tale soluzione è in linea con quanto prospettato dalla stessa legge di riforma sul federalismo fiscale, la quale - all'art. 27 - sancisce che il concorso degli enti speciali al conseguimento degli obiettivi di perequazione e di solidarietà, nonché al patto di stabilità interno e agli obblighi europei può realizzarsi "anche mediante l'assunzione di oneri derivanti dal trasferimento o dalla delega di funzioni statali alle medesime regioni a statuto speciale e province autonome ovvero da altre misure finalizzate al conseguimento di risparmi per il bilancio dello Stato". Il tetto massimo di tale contributo è fissato in 100 milioni annui a carico di ciascuna Provincia da destinarsi, in parte (40 milioni), al finanziamento di progetti ed iniziative di competenza statale a favore dei territori confinanti per sopperire ai disagi legati alla loro peculiarità di "territori di confine"<sup>4</sup>, in parte (60 milioni), al finanziamento delle deleghe di funzioni statali, tra cui ad esempio quella in materia di ammortizzatori sociali<sup>5</sup> o quella relativa all'Università degli studi di Trento<sup>6</sup>.

In questo modo l'autonomia finanziaria sia di entrata sia di spesa ne esce ulteriormente consolidata. Da un lato, infatti, il rafforzamento del peso delle compartecipazioni al gettito di tributi erariali assicura un legame forte tra l'entità delle risorse disponibili, la capacità fiscale del territorio e l'andamento dell'economia locale, realizzando quindi una funzione di responsabilizzazione dell'ente provinciale. Incide in tal senso sia la natura tributaria delle entrate compartecipate, sia la circostanza che la percentuale di spettanza provinciale venga calcolata sulla base del gettito tributario riferibile al territorio provinciale. Infatti, le Province - esercitando l'ampio margine di autonomia decisionale riconosciuto - possono incidere sull'ammontare delle risorse complessivamente a disposizione, ancorché in modo indiretto<sup>7</sup>. Ciò è vero nonostante si tratti di un modello di finanza derivato: le compartecipazioni sono quote parte del gettito proveniente da tributi istituiti e regolati negli elementi strutturali dalle leggi dello Stato. È pertanto quest'ultimo che incide sulle risorse che le Province avranno a disposizione attraverso la definizione dell'architettura del sistema tributario e dei singoli tributi. Rispetto a tali decisioni ed alle eventuali ripercussioni in termini di pressione fiscale - e quindi di entrate a disposizione - le Province non hanno pertanto alcun potere, ma sono destinate a subirne le conseguenze. Dall'altro, l'assunzione degli oneri finanziari relativi all'esercizio di funzioni statali sul territorio provinciale ne rafforza l'autonomia di spesa e conseguentemente l'autonomia politica che alla prima è strumentalmente legata, poiché su quelle funzioni le Province non solo sono titolari delle decisioni di spesa, ma connesse a queste ultime assumono importanti competenze amministrative e - in alcuni casi - anche legislative.

Con riferimento invece al coordinamento dell'ordinamento finanziario speciale con la finanza pubblica statale, nell'accordo di Milano si fissano i pilastri del concorso delle due Province al riequilibrio della finanza pubblica. Una tale prospettiva rappresenta non solo una significativa affermazione di principio, poiché le Province si assumono la responsabilità di contribuire alla solidarietà nazionale ed al risanamento dei conti pubblici dello Stato per far fronte agli obblighi europei; ma al tempo stesso contiene importanti previsioni di natura prescrittiva con riferimento sia al metodo che alle modalità da prediligere nel determinare tale contributo. Infatti, l'art. 79 dello Statuto prevede, da un lato, che l'apporto delle Province al riequilibrio finanziario possa essere definito e modificato solo a seguito di intesa tra le parti<sup>8</sup>, dall'altro, dispone che le Province concorrano alla realizzazione degli obiettivi di finanza pubblica. Ciò attraverso sia la cancellazione dal bilancio regionale e provinciale delle voci sopra menzionate, sia i maggiori oneri relativi all'esercizio di funzioni statali - anche delegate - sia, infine, il contributo al patto di stabilità interno - da determinarsi con il meccanismo dei saldi di bilancio (e non con riferimento ai tetti di spesa).

Ciò nonostante, negli ultimi anni l'autonomia finanziaria provinciale ha subito

SEGUE A PAGINA 24

<sup>1</sup> Il testo dell'accordo di Milano è confluito nei commi 106-126 dell'articolo 2 della Legge 191/2009 (Finanziaria 2010), andando per questa via a modificare il titolo VI - "finanza delle province e della regione" - del D.P.R. 31 agosto 1972, n. 670 - testo unico delle leggi costituzionali concernenti lo statuto speciale per il Trentino - Alto Adige (d'ora in poi, Statuto di autonomia). Questa è la speciale procedura prevista dall'art. 104 per la revisione della parte dello Statuto che disciplina l'ordinamento finanziario. In questo modo la legge dello Stato - per la parte che recepisce l'accordo finanziario - assume forza di legge rinforzata e potrà quindi essere modificata solo a seguito di intesa.

<sup>2</sup> Il primo comma dell'art. 27 sancisce infatti che "Le regioni a statuto speciale e le province autonome di Trento e di Bolzano, nel rispetto degli statuti speciali, concorrono al conseguimento degli obiettivi di perequazione e di solidarietà ed all'esercizio dei diritti e doveri da essi derivanti, nonché al patto di stabilità interno e all'assolvimento degli obblighi posti dall'ordinamento comunitario, secondo criteri e modalità stabiliti da norme di attuazione dei rispettivi statuti, da definire, con le procedure previste dagli statuti medesimi (omissis)". Per una narrazione esaustiva dei lunghi negoziati intercorsi tra lo Stato e le due Province autonome, si rinvia a: E. Magnago, *Prima, durante e dopo l'Accordo di Milano. Relazioni finanziarie Stato-Province Autonome tra federalismo fiscale e crisi economica*, in: F. Palermo, S. Parolari, A. Valdesalici, *Federalismo fiscale e autonomie territoriali: lo stato dell'arte nell'Euregio Tirolo - Alto Adige/Südtirol* - Trentino, Cedam, Padova, 2013, 195-222.

<sup>3</sup> Ex art. 75 bis dello Statuto di autonomia.

<sup>4</sup> Si prevede la creazione di un fondo speciale in cui ciascuna Provincia dovrà stanziare 40 milioni di euro all'anno per i comuni confinanti della Provincia di Sondrio (Bormio, confinante con Trento, e Valfurva, confinante con entrambe le Province autonome) e di quella di Belluno (complessivamente 15 comuni, di cui 11 confinanti con la Provincia di Trento, 3 con quella di Bolzano e uno con entrambe le Province autonome). Il riferimento è al comma 117, art. 2, legge n. 161/2009, in cui si prevede la stipula di accordi tra il Ministro dell'Economia e delle Finanze con ciascuna Provincia, previo parere con le Regioni interessate. Il comma successivo (118) prevede altresì l'istituzione di un organismo di indirizzo, composto da rappresentanti dello Stato, delle due Province autonome e di ciascuna delle Regioni ordinarie confinanti. Ad esso spetta la gestione dei progetti, assumendo il compito di definire - ai sensi dei commi 119 e 120 - gli indirizzi per la valutazione e l'approvazione dei progetti, sulla base di un D.P.C.M., adottato d'intesa con le Province, nel quale vengono fissate le linee guida e i criteri direttivi e si procede alla nomina dell'organismo di indirizzo. Cfr. D.P.C.M. 14.01.2011.

<sup>5</sup> Nello specifico si tratta di una delega relativa a cassa integrazione guadagni, disoccupazione e mobilità. La disciplina relativa è contenuta nella norma di attuazione D. Lgs. 28/2013, in cui si disciplinano all'articolo 1 le competenze amministrative e all'articolo 2 le competenze legislative.

<sup>6</sup> D. Lgs. 18 luglio 2011, n. 142 - Norme di attuazione dello Statuto speciale per la regione Trentino - Alto Adige recanti delega di funzioni legislative ed amministrative statali alla Provincia di Trento in materia di università degli studi.

<sup>7</sup> Tra il resto un significativo contributo in tale direzione si può derivare dall'estensione della potestà impositiva provinciale, quale conseguenza del riconoscimento di significativi margini di manovra sui tributi statali, con l'unico limite del rispetto dell'aliquota massima fissata dallo Stato (ex comma 1 bis art. 73 Statuto di autonomia). Per un approfondimento sull'estensione e i limiti inerenti tale potere si rinvia alle pronunce della Corte costituzionale sul punto (Corte costituzionale, sentt. n. 357/2010 e n. 323/2011 - entrambe relative all'IRAP, e sent. n. 2/2012 - relativa all'addizionale regionale IRPEF).

<sup>8</sup> Ovvero - ai sensi del comma 2, art. 79 dello Statuto - nel rispetto della procedura espressione del principio pattizio di cui all'art. 104, sempre dello Statuto.

# Trentino-Alto Adige / Südtirol

SEGUE DA PAGINA 23

consistenti invasioni di campo da parte dello Stato, chiamato a garantire il rispetto dei vincoli imposti dall'Unione europea. Pur riconoscendo il dovere di concorrere al riequilibrio della finanza pubblica ed alla solidarietà nazionale, le due Province autonome contestano tuttavia il metodo con cui lo Stato è intervenuto in spregio al principio pattizio, che dovrebbe invece informare le relazioni finanziarie intergovernative con gli enti speciali. Dal livello politico tali violazioni sono state trasposte sul piano giuridico-costituzionale traducendosi in un numero considerevole di conflitti pendenti avanti alla Corte costituzionale. In particolare, le Province lamentano la violazione da parte dello Stato delle disposizioni statutarie relative al coordinamento finanziario sia per la previsione di nuove forme di concorso al riequilibrio (i c.d. accantonamenti) non previste dallo Statuto<sup>9</sup>, sia per la definizione unilaterale da parte di quest'ultimo dell'entità del contributo al patto di stabilità e della violazione del meccanismo dei saldi di bilancio. Infatti, non solo l'ammontare di tale contributo dovrebbe essere definito d'intesa con le Province, ma oltretutto il parametro dovrebbe essere costituito dai saldi, non essendo invece possibile estendere ad esse i tagli lineari alla spesa imposti dallo Stato alle altre regioni. In altre parole, le Province devono garantire un determinato saldo da concordarsi con lo Stato, ma per il resto dovrebbero essere libere di optare alternativamente tra l'aumento delle entrate - e quindi della pressione fiscale - o la riduzione della spesa (decidendo altresì i settori in cui tagliare). Controverse sono infine le previsioni di legge statale che introducono riserve all'erario, in violazione delle condizioni fissate dalla norma di attuazione dedicata, tra il resto, proprio alla disciplina di tale istituto<sup>10</sup>.

## 2 - Il nuovo accordo finanziario e gli obiettivi di riequilibrio della finanza pubblica: un equilibrio in continuo divenire?

Il nuovo accordo finanziario firmato a Roma il 15 ottobre 2014 tra i rappresentanti, rispettivamente, dello Stato e delle Province autonome di Trento e Bolzano si colloca nel quadro giuridico e politico appena delineato nei suoi tratti essenziali. Un tale passo era ormai improcrastinabile, nonostante a livello statale non si riscontrino un clima favorevole nei confronti degli enti territoriali. Il governo centrale ha, infatti, intrapreso un percorso caratterizzato da una forte ri-centralizzazione di poteri e competenze - di cui la riforma costituzionale attualmente in discussione nel Parlamento costituisce un indizio palese<sup>11</sup>. L'intesa raggiunta viene definita come "patto di garanzia". In essa, infatti, da un lato, trova conferma la necessità di rispettare il principio pattizio sia per incidere sull'autonomia finanziaria sia per definire le modalità con cui realizzare il coordinamento del sistema provinciale con la finanza pubblica statale; dall'altro, si fissano direttamente le cifre del concorso delle due Province al riequilibrio finanziario, definendo anche la misura degli scostamenti ammessi in caso di verifiche situazioni eccezionali (che di questi tempi sembrano peraltro essere più la regola che l'eccezione). Il *trade-off* appare con evidenza: i due enti contribuiscono con una quota consistente del proprio bilancio al risanamento finanziario dello Stato italiano, ottenendo in cambio la garanzia della giustiziabilità del sistema avanti alla Corte costituzionale, il cui scrutinio sarà presumibilmente a maglie strette in considerazione del fatto che il nuovo accordo non si limita a definire i criteri ed il metodo per determinare il concorso, ma ne fissa altresì l'ammontare.

## 3 - Quali novità si prospettano per la finanza provinciale?

Il c.d. patto di garanzia interviene, *in primis*, sulla ridefinizione delle modalità e termini del concorso delle Province agli obiettivi alla finanza pubblica, cercando di risolvere i conflitti emersi a tal riguardo<sup>12</sup>. In secondo luogo, esso ha anche rappresentato l'occasione per operare una manutenzione del sistema finanziario in un'ottica di progressivo consolidamento dell'autonomia.

Con riferimento al primo punto uno degli aspetti più significativi riguarda la dimensione temporale. Infatti, le previsioni del concorso provinciale si proiettano sul medio-lungo periodo in un processo caratterizzato da fasi temporali ben scandite. Si prevede una prima fase transitoria - dal 2014 al 2017 - legata alla situazione di congiuntura "cronica" che l'Italia sta attraversando, in cui il contributo sarà particolarmente elevato. In particolare, all'apporto già definito con l'accordo di Milano - si sommano sia gli accantonamenti sul bilancio statale - destinati al pagamento degli oneri del debito pubblico-, sia il miglioramento del saldo relativo al patto di stabilità interno, sia infine l'ammontare riconducibile alle riserve all'erario. Tali voci complessivamente considerate determinano una considerevole riduzione delle entrate provinciali; con riferimento alla Provincia di Trento si stima, ad esempio, che ciò comporterà una riduzione pari al 33% delle risorse a bilancio<sup>13</sup>. Seguirà un secondo periodo - dal 2018 al 2022 - che si potrebbe definire di stabilizzazione dei rapporti Stato-Province, in quanto si prevede sostanzialmente una compensazione di quanto pagato in più nella prima fase. Da un lato, infatti, verrà superato il patto di stabilità e troverà applicazione il principio dell'equilibrio di bilancio (ex art. 9, Legge 243/2012); dall'altro, gli accantonamenti verranno ridotti e le riserve all'erario eliminate (queste ultime però solo dal 2019) e lo Stato si impegnerà a restituire quanto pagato in esubero dalle Province fino al 2017. Infine, si prevede una terza fase - dal 2023 - caratterizzata dalla normalizzazione delle relazioni finanziarie, per la quale non si fissa direttamente il contributo delle Province ma si determinano i criteri da applicare per il calcolo, prevedendo una rideterminazione annuale sulla base della variazione percentuale degli oneri del debito delle pubbliche amministrazioni.

In buona sostanza quindi lo Stato riconosce implicitamente che il concorso provinciale al riequilibrio della finanza pubblica è sproporzionato - ma al tempo stesso richiede alle Province uno sforzo maggiore nel breve periodo (fino al 2017), impe-

gnandosi tuttavia a restituire quanto pagato in eccesso quando i tempi, si presume, saranno migliori (dal 2018).

Interessante è anche la disciplina relativa alle deroghe ammesse. Gli scostamenti rispetto a quanto concordato, infatti, sono tollerati ma solo negli stretti limiti fissati dall'accordo medesimo. Di conseguenza, lo Stato potrà variare unilateralmente e *in peius* per le Province le condizioni economiche concordate, ma solo rimanendo nei limiti massimi stabiliti e per il verificarsi delle situazioni espressamente indicate nel patto. Così disponendo, lo Stato potrà prevedere un incremento del concorso provinciale in caso di eccezionali esigenze di finanza pubblica o per manovre straordinarie necessarie per garantire il rispetto degli obblighi europei, ma solo per un periodo di tempo definito e fino ad un massimo del 10%. Pur nella consapevolezza che l'attuale fase di congiuntura economica renda tali previsioni la regola anziché l'eccezione, sembra tuttavia potersi valutare positivamente l'apposizione di paletti agli scostamenti ammessi in termini sia quantitativi che temporali. In questo modo la disponibilità del bilancio provinciale non dovrebbe essere più soggetta a periodiche variazioni imposte unilateralmente dallo Stato (ad eccezione di quelle previste dallo Statuto per casi straordinari *ivi* indicati), garantendo così la certezza e, conseguentemente, la programmabilità delle risorse nel lungo periodo. Tale prospettiva peraltro rende possibile l'adozione di politiche, non solo fiscali, capaci di incidere sullo sviluppo del territorio. Si riscontrano progressi anche in termini di consolidamento dell'autonomia attraverso il rafforzamento della sua dimensione finanziaria; ciò intervenendo sull'autonomia tanto di spesa, quanto di entrata.

Da un lato, infatti, viene confermata la possibilità di compensare quanto dovuto a titolo di concorso agli obiettivi della finanza pubblica attraverso l'assunzione - a carico del bilancio provinciale - di nuove competenze o funzioni, anche delegate, dello Stato. Una tale prospettiva si è già tradotta in pratica attraverso le previsioni della Legge di stabilità 2014 (comma 515, articolo 1 della Legge 147/2013), in cui si delegano alle Province ulteriori compiti in materia di agenzie fiscali, di amministrazione, organizzazione e supporto alla giustizia civile, penale e minorile (con esclusione di quelli relativi al personale di magistratura), nonché con riferimento al parco nazionale dello Stelvio<sup>14</sup>. Dall'altro, anche l'autonomia impositiva in senso lato ne esce rafforzata, essendo espressamente riconosciuto il potere di introdurre con legge provinciale "crediti di imposta" con riferimento a tutte le figure tributarie (anche quelle di fonte statale). A tal proposito i vantaggi in termini sia di semplificazione amministrativa che di riduzione dei costi e dei tempi burocratici sono evidenti. In tale direzione opera anche la definizione del criterio per il calcolo del gettito riferibile al territorio per quanto riguarda le accise sui combustibili da riscaldamento, che dovrà determinarsi in base alle immissioni in consumo di tali prodotti energetici nel territorio di ciascuna Provincia. Tale aspetto era particolarmente critico, poiché nell'incertezza del criterio da applicarsi il relativo gettito era stato di fatto trattenuto *in toto* dallo Stato.

Di interesse è poi la nuova disciplina delle riserve all'erario. In particolare, essa rileva non tanto per l'esclusione della possibilità di utilizzare tale strumento per finalità di riequilibrio della finanza pubblica (poiché già la disciplina vigente prospetta tale preclusione), quanto piuttosto per il potenziamento che un tale riconoscimento dovrebbe comportare sul fronte della certezza delle entrate e, connesso a quest'ultimo, del consolidamento dell'ampia autonomia decisionale che lo Statuto e le relative norme di attuazione conferiscono alle due Province autonome.

In tale direzione incide anche la prospettiva del superamento a decorrere dal 2018 della patto di stabilità interno, cui seguirà l'introduzione del vincolo del pareggio di bilancio. Il meccanismo attualmente vigente fonda il contributo delle due Province sul meccanismo dei saldi di bilancio, anche se di fatto ciò si traduce in interventi di riduzione della spesa. A causa della già elevata pressione fiscale, infatti, non esiste un margine effettivo per l'aumento delle entrate e, conseguentemente, l'autonomia finanziaria risulta ridotta in modo significativo. Il vincolo del pareggio di bilancio - in particolare se calcolato su base regionale e su uno spazio temporale pluriennale - garantirebbe in questo senso una maggiore flessibilità.

## 4 - Conclusioni

Nonostante le tinte fosche, il quadro che si prospetta sembra avere il vantaggio di riportare le relazioni Stato-Province autonome in un contesto più rispettoso dell'autonomia. Ciò nonostante si tratti ancora di un accordo di natura meramente politica, che per riformare lo Statuto di autonomia deve essere tradotto in disposizioni normative e confluire nella legge di stabilità dello Stato per l'anno 2015. Infatti, da un punto di vista formale - delle fonti del diritto - tale intesa rappresenta solo un primo passaggio, preliminare rispetto alla complessa procedura prevista dall'art. 104 dello Statuto per la revisione dell'ordinamento finanziario delle due Province autonome. In base all'articolo richiamato le relative disposizioni - pur costituendo parametro di legittimità costituzionale al pari delle altre previsioni statutarie - possono essere modificate solo seguendo un procedimento di revisione del tutto peculiare in cui trovano sintesi le esigenze di flessibilità dell'assetto finanziario e di garanzia di parità nelle relazioni tra lo Stato e gli enti autonomi.

Di conseguenza, nonostante lo Statuto sia stato adottato con legge costituzionale, la parte dedicata alle finanze si può modificare con una legge dello Stato il cui contenuto tuttavia deve essere fatto oggetto di accordo tra il Governo, le due Province autonome e la Regione, in base alle rispettive competenze. Tale procedura peculiare conferisce all'atto legislativo in questione una forza superiore rispetto alle leggi ordinarie, tanto che si parla di forza di "legge rinforzata"<sup>15</sup>, riconducibile in quanto tale nell'alveo delle fonti atipiche del diritto<sup>16</sup>.

Sotto questo profilo, peraltro, la "forma" sembra influire non poco sulla "sostanza", poiché è proprio il diverso sistema delle fonti di natura pattizia su cui si basa l'autonomia speciale - anche nella materia finanziaria<sup>17</sup> - a garantire l'autonomia delle due Province autonome rispetto a rivendicazioni centralistiche e ricentralizzanti del governo centrale.

<sup>9</sup> Cfr. art. 79 Statuto di autonomia.

<sup>10</sup> D. Lgs. 268/1992, articoli 9 e 10 bis.

<sup>11</sup> Per un aggiornamento sull'avanzamento della riforma e sui contenuti del D.D.L. costituzionale si rinvia al sito istituzionale del Ministro per le riforme costituzionali e i rapporti con il Parlamento: <http://riformecostituzionali.gov.it/>.

<sup>12</sup> Le Province autonome si sono infatti impegnate a ritirare i ricorsi pendenti avanti alla Corte costituzionale dopo che lo Stato avrà trasposto i contenuti dell'accordo nella legge di stabilità per il 2015.

<sup>13</sup> Dati ripresi dalla relazione presentata dal Presidente della Provincia al Consiglio provinciale, disponibile al seguente link: [http://www.giunta.provincia.tn.it/binary/pat\\_giunta\\_09/interventi\\_presidente\\_rossi/ROSSI\\_ACCORDO\\_al\\_Consiglio.1413540104.pdf](http://www.giunta.provincia.tn.it/binary/pat_giunta_09/interventi_presidente_rossi/ROSSI_ACCORDO_al_Consiglio.1413540104.pdf).

<sup>14</sup> Nonostante l'importanza di un tale riconoscimento, si evidenzia come le deleghe o i trasferimenti di funzioni per essere operativi devono trovare compiuta definizione in norme di attuazione.

<sup>15</sup> Per una definizione di legge rinforzata, si veda: T. Martines, *Diritto costituzionale*, Giuffrè, Milano, 1994, 112 ss.

<sup>16</sup> Sulla procedura di revisione dello Statuto di autonomia si rinvia a: F. Palermo, *La revisione dello Statuto e i suoi limiti*, in: J. Marko, S. Ortino, F. Palermo, *L'ordinamento speciale della Provincia autonoma di Bolzano*, Cedam, Padova, 2001, 845 ss.; mentre con riferimento specifico alle fonti del diritto ed alle procedure di revisione dell'assetto finanziario si veda: A. Valdesalici, *Federalismo fiscale e autonomie speciali: il nuovo assetto finanziario del Trentino - Alto Adige/Südtirol*, in: *Federalismi.it*, 18, 2010.

<sup>17</sup> S. Parolari, A. Valdesalici, *La riforma dell'ordinamento finanziario in Italia tra autonomia e solidarietà*, in: *Revista d'Estudis Autònomic i Federals (REAF)*, Barcellona, n. 14, 2011, 67-113 (107).



# LA BOCHA DE LEON

## Domande, riflessioni, dialoghi

### Da che parte stiamo?

Caro Direttore, ricevo oggi l' informativa della nostra UNGDEC con la quale vengo informato che la stessa ha stipulato una convenzione al fine di godere di uno sconto del 10% per le prime 10 corse effettuate con gli autoveicoli del network UBER.

Chi, o cosa sia UBER, è noto a tutti coloro che leggono abitualmente le notizie di stampa. Riassumendo per coloro che sono meno tecnologici o meno informati (non me ne vogliano) si tratta di una app (applicazione) che permette a privati cittadini con disponibilità di un' autovettura in buone condizioni, di svolgere un servizio taxi su prenotazione connettendosi al network che procaccia clienti, si trattiene una percentuale dell' incasso e garantisce lo standard del servizio e la correttezza della clientela, la quale, tra le caratteristiche, procede ai pagamenti esclusivamente con moneta elettronica.

Sembrerebbe l' uovo di Colombo, dove si incontrano domanda e offerta di servizi di trasporto, creando opportunità di lavoro anche integrativo per i singoli cittadini. Se non fosse che in Italia il settore è disciplinato con il sistema delle licenze di taxi e del sistema del NCC (noleggio con conducente). Ora questo sistema di licenze autorizza i detentori a svolgere un servizio pubblico, a percorrere strade riservate, ad entrare in zone ztl, a beneficiare di un particolare regime fiscale per quanto concerne l' ammortamento ed il costo di esercizio delle autovetture utilizzate. Il sistema delle licenze è naturalmente contingentato e cozza, come è ovvio che sia, con il sistema del libero mercato.

E qui sta il punto. Noi, categoria dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, abilitati con sistema ordinistico all' esercizio di una professione con forte connotazione pubblicistica (battaglia sostenuta da buona parte della categoria), che godiamo di accessi privilegiati al sistema telematico dell' Agenzia delle Entrate, facciamo agli altri (i taxisti) ciò che non vorremmo fosse fatto a noi.

Mi spiego, agevolare la diffusione di un servizio quale quello di UBER, se dal punto di vista del libero mercato è lodevole, rischia di essere, per la nostra categoria, un atto di autolesionismo, in quanto questi soggetti mai utilizzeranno i nostri servizi di contabilità/fiscali, in quanto saremo fortemente bypassati dal sistema di UBER.

L' interrogativo è forte, quale futuro in un libero mercato come quello di UBER immaginano i nostri rappresentanti di categoria? E' quella nostra una battaglia di retroguardia, al pari di quella dei taxisti?

**Giuseppe Gravina**  
Ordine di Treviso

Caro Collega, la nostra categoria ha rinunciato da molto tempo ad impegnarsi in una battaglia per la difesa di prerogative ed esclusive che, peraltro, forse non sarebbe mai stata in grado di mantenere. La liberalizzazione di gran parte dei servizi usualmente resi dai commercialisti è ormai un fatto acquisito da anni; le poche esclusive che ci sono rimaste sono praticamente tutte condivise con altre categorie professionali, mentre nel campo dei servizi di base e della consulenza si può dire che il mercato in cui operiamo sia molto vicino alla concorrenza perfetta. I nostri sforzi devono invece concentrarsi su altri fronti: sulla qualità, sulle regole, sulla formazione, sulla deontologia, ovvero su tutto quanto un cittadino può legittimamente attendersi da un sistema ordinistico.

*È per questo che dobbiamo essere assolutamente intransigenti contro ogni tentativo di confusione tra gli iscritti al nostro Ordine e coloro che a vario titolo si cimentano nelle nostre attività, rimarcando invece le differenze che ci contraddistinguono, soprattutto quando il nostro nome viene associato a soggetti che non appartengono al nostro mondo.*

*Così come farebbero i tassisti, se qualche "uberista" venisse coinvolto in episodi potenzialmente lesivi della loro immagine.*

*Alternative, oggi, non ce ne sono.*

### L'embargo della Russia

Caro Direttore,

la presente per manifestarti lo sgomento e la rabbia di noi professionisti economici di fronte al deflagrante effetto sul sistema imprenditoriale "Triveneto" dell' embargo imposto dalla Russia ai beni e servizi provenienti dall' Italia. Sto parlando della lenta agonia di interi comparti produttivi che, dopo aver cercato in questi anni di spingere su una marcata diversificazione per fuggire dalla crisi dei consumi interni, vedono ora spegnersi lentamente i fatturati come un malato terminale in attesa del colpo di grazia (anche i pochi temerari che avevano "tenuto la barra al centro" se ne stanno andando...). Non mi pare purtroppo che la stampa, il sistema paese e la classe politica siano sensibili a una sciagura del



genere, sebbene il momento sia già difficilissimo a causa di una ripresa interna che non arriva mai.

**Michele Sonda**  
Ordine di Bassano del Grappa

Caro Collega,

purtroppo la situazione che denunci è drammaticamente reale, soprattutto nel nostro Territorio. E, aggiungo, dove non è arrivato l' embargo, ci ha pensato la recente fortissima svalutazione del rublo ad annichilire i rapporti commerciali con la Russia.

Non è questa la sede per discutere della legittimità delle sanzioni che hanno dato origine all' embargo: di certo sarebbe stato opportuno che quanto meno a livello europeo venissero adottate misure compensative a favore delle filiere maggiormente colpite dalle "contromisure" adottate da Mosca, che, evidentemente, non colpiscono tutti i Paesi nella stessa misura.

Ma questa è sicuramente una semplice casualità.

### FUORI CAMPO IVA / Lutero e Savonarola: scomuniche e altri rimedi

**Q**uando Renzi discute con la Merkel di percentuali, di regole e di parametri, quando la Bundesbank critica le proposte di Draghi, mi viene in mente un pezzo di storia vecchia di cinquecento anni. Siamo nel 1400: l' Europa sta uscendo dal Medioevo. A Venezia c' è la Repubblica con il Doge, a Milano il ducato, a Firenze c' è ancora la repubblica, ma sta prendendo peso la famiglia Medici e Giovanni, eletto gonfaloniere di giustizia nel 1421, trasforma la repubblica in signoria mantenendo formalmente la struttura precedente: comincia un fervore di novità. A Roma ci sono i Papi che risentono ancora delle difficoltà e della situazione catastrofica dopo l' esilio ad Avignone. Al loro ritorno (1377) Roma è una città distrutta, povera, spopolata, con bande prepotenti, aggressive e corrotte. Le elezioni dei papi, nel 1400, dipendono prevalentemente da poteri estranei e dal volere delle nazioni straniere più forti.

La vendita delle indulgenze è il sistema più semplice per coprire le spese incontrollate della gestione dello Stato che ricerca aiuti e collaborazione presso signorotti aggressivi e voraci ai quali delega diritti e poteri. Corruzione, ingiustizia, prepotenza e ogni tipo di volgarità trovano feroci avversari in personalità che richiedono un diverso stile di vita e un adeguato comportamento opponendosi, di fatto, al potere dei Papi e di Roma.

Alla fine del secolo e nei primi anni del 500 questo contrasto esplose. L' opposizione più ferma viene dall' Europa Centrale: in Germania, Martin Lutero, monaco agostiniano, si oppone ai privilegi della chiesa, al commercio di indulgenze, alla corruzione, alla vita disordinata e, nel 1517, affigge sulle porte della cattedrale di Wittenberg le famose novantacinque tesi.

Il papa, Leone X, reagisce, gli ordina obbedienza, gli intima di ritirare le sue tesi, lo scomunica. Ma Lutero va avanti, trova aiuti e protezioni, sono molti a seguirlo verso una strada di maggior rigore. Le Sacre Scritture possono essere lette da tutti. I più curiosi anche fra i non letterati imparano a leggere, aiutati dal primo sviluppo della stampa le cui origini commerciali nascono proprio a Venezia con Aldo Manuzio.

L' Europa centrale si ribella al disastroso stato di corruzione e di degrado della Chiesa e in Germania nasce la riforma protestante. Una ventina d' anni prima anche da noi, in Italia, a Firenze, un altro monaco, Savonarola, si oppone al lusso, allo spreco, alla lussuria, al commercio di indulgenze, all' arroganza del clero e dei potenti: è papa Alessandro VI, Borgia. Il martedì grasso del 1497 Savonarola riunisce una grande folla in piazza della Signoria, per il "Falò delle vanità": il mondo deve diventare più serio, i potenti devono abbandonare lussi e corruzioni, basta con soprusi e vergognose ruberie. Ma il frate italiano non trova appoggi fra i potenti, perde il consenso e l' interesse della gente, il popolo non accetta il suo rigore.

L' anno successivo Savonarola organizza lo stesso spettacolo a carnevale, ma il successo è scarso e l' accoglienza è fredda. Anche Savonarola, in Italia, chiama alla serietà, alla correttezza e si lancia contro la corruzione e i soprusi dei potenti e del clero. Anche Savonarola, in Italia, è stato scomunicato, ma, da noi, il finale è diverso: il giorno 23 maggio 1498 a Firenze, assieme ai due frati che, soli, lo hanno seguito, Savonarola viene impiccato e il suo corpo bruciato in piazza della Signoria.

**Paolo Lenarda**  
Ordine di Venezia



## **IL COMMERCIALISTA VENETO**

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

# **BORSE DI STUDIO 2015**

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

### **IL COMMERCIALISTA VENETO 2015**

#### **1. Premi**

Le borse di studio prevedono i seguenti premi:

- all'elaborato che risulterà primo classificato, un premio in denaro di euro 1.000,00, oltre all'iscrizione gratuita all'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie per l'anno 2015/2016;
- agli elaborati classificati dal secondo al quarto posto, un buono utilizzabile per la partecipazione ad un Master in Diritto Tributario organizzato per la stagione 2015/2016 da un Ente Formatore convenzionato con l'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie, oltre all'iscrizione gratuita all'Associazione stessa per l'anno 2015/2016.

#### **2. Destinatari**

Destinatari delle borse di studio sono i giovani nati dopo il 31/12/1980, iscritti all'Albo di uno dei 14 Ordini dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie, ovvero al Registro Praticanti presso detti Ordini, ovvero che abbiano concluso il periodo di praticantato obbligatorio e non abbiano ancora superato l'Esame di Stato per l'ammissione alla professione di Dottore Commercialista.

#### **3. Oggetto**

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

#### **4. Modalità**

Gli interessati dovranno inviare i loro elaborati esclusivamente a mezzo di posta elettronica, redatti in formato word, al Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, all'indirizzo **commercialistaveneto@gionatedeltriveneto.org** entro le ore 24.00 del **30 giugno 2015**. Dovrà essere allegato modulo di iscrizione rilevabile dal sito web del giornale: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com) e copia della documentazione, rilasciata dai rispettivi Ordini di appartenenza, attestante i requisiti di cui al punto 2).

#### **5. Giuria**

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

#### **6. Premiazione**

La premiazione avverrà in occasione di una Giornata di Studio organizzata dall'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie nella stagione formativa 2015/2016. I lavori premiati saranno integralmente pubblicati su "Il Commercialista Veneto"; potranno eventualmente essere pubblicati, pur non premiati, anche lavori ritenuti di particolare interesse. Dopo il 30 giugno 2016 i lavori che hanno concorso all'assegnazione delle borse di studio potranno essere pubblicati anche altrove con l'espressa indicazione "elaborato redatto per la partecipazione alla borsa di studio denominata **IL COMMERCIALISTA VENETO 2015, periodico bimestrale dell'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie**".

Venezia, dicembre 2014

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

Il Presidente  
**Michela Colin**

**IL COMMERCIALISTA VENETO**

Il Direttore Responsabile  
**Germano Rossi**

## PROFESSIONE

# Il ruolo dell'esperto finanziario nella pratica collaborativa

**L**APRATICA COLLABORATIVA rappresenta una nuova metodologia di risoluzione delle controversie in risposta all'esigenza di diverso approccio alla gestione dei conflitti, che nasce dalla sfiducia nel sistema giudiziario lento, carente e spesso approssimativo nei suoi risultati; dalla necessità di reperire una procedura veloce a costi ragionevoli; dal desiderio delle parti di riappropriarsi della gestione dei loro rapporti e di risolverli in modo personalizzato e duraturo, al di fuori degli schemi standardizzati proposti dal sistema giudiziale troppo lontano dai reali problemi che alimentano il conflitto; dal bisogno sociale di reperire nuove modalità di trattativa che superino l'ottica della contrapposizione, da cui spesso derivano risultati devastanti nei rapporti interpersonali delle parti con gravi ripercussioni sociali.

Tale metodologia trova applicazione elettiva nell'ambito delle controversie familiari, poiché questo è un settore nel quale la conflittualità genera danni che si ripercuotono non solo sulla coppia, ma anche e soprattutto sui figli che sono la generazione del futuro.

La procedura collaborativa muove le proprie basi dal presupposto che sia possibile oltre che opportuno poter affrontare e risolvere la crisi familiare dando un vero aiuto alle parti al fine di recuperare il rispetto reciproco individuando soluzioni costruttive che salvaguardino la genitorialità ed il rapporto interpersonale; tutto ciò grazie ad un lavoro di equipe multidisciplinare che consente di arrivare alla sottoscrizione di accordi elaborati dalle parti in prima persona dopo aver ripristinato il canale di dialogo e di comprensione reciproca perduto dalla nascita del conflitto.

Il Diritto Collaborativo rientra nel più grande capitolo dei cosiddetti ADR (*alternative dispute resolution*) ossia dei metodi alternativi di risoluzione delle controversie. L'essenza di questi metodi sta nell'entrare dentro il conflitto, nell'aprire la scatola del conflitto, nell'analizzare le cause insieme, nell'individuare le dinamiche che scatenano il litigio, nell'individuare quali frasi, quali atteggiamenti nella comunicazione tra le parti attivano lo scontro. Tra i vari metodi di risoluzione del conflitto familiare c'è la mediazione familiare che pur basandosi su principi simili non comprende le varie figure professionali presenti nella Pratica collaborativa le quali, in un lavoro di equipe, inducono le parti a partecipare in modo attivo alla procedura inducendoli a condividere ogni scelta sempre più spesso proposta da loro stessi ed elaborata assieme. I coniugi quindi, non delegheranno più semplicemente gli avvocati o un giudice per la definizione del questione, ma verranno responsabilizzati e resi coscienti che si sta lavorando per la "loro" famiglia e non per quella di qualcun altro.

Nella mediazione familiare, così come è stata concepita in Italia, le parti si rivolgono ad un mediatore, che è soggetto neutrale, senza l'assistenza diretta dei legali i quali, rimanendo ai margini della procedura, si occupano semplicemente di formalizzare successivamente gli accordi davan-

FRANCESCA KING<sup>1</sup>

Avvocato in Milano

ti all'autorità giudiziaria.

L'esclusione del difensore, come pure di un esperto finanziario, crea un grosso limite alla mediazione familiare in quanto l'aspetto economico, se non correttamente gestito e condiviso, crea enormi problemi tra la coppia in quanto è la mancata serenità economica il principale motivo di con-



flicto che si riversa poi in tutto il resto; da qui la necessità di individuare le risorse economiche a disposizione in modo trasparente, nell'interesse di tutti. Dunque la figura dell'esperto finanziario risulta esser fondamentale in quanto permette di esaminare il quadro completo da un punto di vista neutrale, aiuta le parti a prendere decisioni finanziarie consapevoli in base al quadro economico reale e non immaginario.

**L**METODO COLLABORATIVO è finalizzato ad aiutare le parti ad affrontare tutti gli aspetti di tutte le parti coinvolte nella vicenda della crisi familiare, ossia quello giuridico, quello psicologico e quello economico, dalla criticità del quale spesso trae origine e viene principalmente alimentata la conflittualità.

In questa procedura ciascuna parte si ritrova al proprio fianco un avvocato che la sostiene, la informa e la tutela, ma con un nuovo metodo che è l'ascolto delle reali esigenze, l'individuazione dei concreti interessi e l'elaborazione di un dialogo costruttivo e non distruttivo, accompagnandola a concentrarsi su di sé, sui propri bisogni e su quelli dei propri figli, spostando l'attenzione dalla vendetta, dalla rabbia, dal rancore, dal dolore. Entrambi i legali si comporteranno così con i propri rispettivi clienti suggerendo anche modificazioni nel linguaggio, adeguamento dei toni durante gli incontri favorendo dunque l'apertura del dialogo tra le parti. Il fascino di questa procedura sta nel raggiungere un accordo negoziato,

ragionato e voluto senza che vi sia nessun vincitore e nessun perdente: la sua vera essenza è che entrambe le parti abbiano vinto.

L'incarico per l'avvio della procedura viene conferito dalle parti ai rispettivi avvocati e agli altri professionisti attraverso la sottoscrizione di un contratto che ha lo scopo di tutelare tutte le informazioni che emergono nel corso della procedura vietandone rigorosamente l'uso in altri ambiti, ancor più in sede giudiziaria, obbligando tutti

i professionisti ad abbandonare l'incarico qualora l'accordo non si raggiunga. L'incarico dunque è limitato alla negoziazione; ove questa non porti ad un accordo, i legali non potranno più in nessun modo, neanche indiretto, assistere i clienti in successivi contenziosi. La procedura collaborativa è regolata da un contratto scritto, "Accordo di partecipazione", con il quale le parti espressamente assumono specifici impegni volti a garantire la trasparenza, la riservatezza, l'esclusione di minacce di ricorsi all'Autorità Giudiziaria, la tutela dei figli. La negoziazione è improntata ai principi di buona fede e trasparenza, le cui eventuali irrimediabili violazioni sono sanzionate con l'interruzione del procedimento. Il procedimento è garantito da riservatezza: tutte le informazioni conosciute durante la procedura non potranno essere utilizzate in eventuali successivi giudizi. Tutti i professionisti coinvolti si impegnano per iscritto a rispettare i principi della pratica. Le parti devono essere assistite ognuna con un proprio legale collaborativo a cui si aggiungono gli altri professionisti (esperto in relazioni familiari e comunicazione - esperto finanziario -

esperto in psicologia del bambino) i quali nella loro qualità di esperti di una specifica problematica rivestono un ruolo di terzo imparziale e vengono nominati e retribuiti da entrambe le parti. I vantaggi di questa procedura sono profondi, e si possono meglio comprendere considerando anche una prospettiva a lungo termine sulla vita delle persone che si trovano ad affrontare conflitti familiari.

In questo quadro si inserisce il ruolo fondamentale dell'esperto finanziario previsto nella pratica collaborativa come un consulente neutrale che agisce all'interno della procedura fornendo assistenza alle parti nella raccolta, organizzazione, classificazione, comprensione ed analisi dei dati finanziari rilevanti nel caso concreto.

Generalmente gli specialisti finanziari sono esperti finanziari o commercialisti dotati della formazione e dell'esperienza necessaria per assistere le parti nelle specifiche problematiche finanziarie che emergono nei casi di diritto familiare. Le abilità richieste includono oltre alla formazione in diritto collaborativo, le competenze finanziarie di base relative all'individuazione del patrimonio netto personale ed alla definizione del budget, competenza in merito alle leggi tributarie in relazione all'imposizione fiscale in materia di regolamentazioni patrimoniali tra coniugi/conviventi, capacità di ascolto e comunicazione, capacità educative, capacità di lavorare in squadra e

SEGUE A PAGINA 28

<sup>1</sup> Presidente dell'AIADC (Associazione italiana Professionisti Collaborativi). Hanno collaborato Avv. Rita De Marco del Foro di Bassano del Grappa e Avv. Lucia Fazzina del Foro di Vicenza.

# Il ruolo dell'esperto finanziario nella pratica collaborativa

SEGUE DA PAGINA 27

di impiegare abilità di *team building* con la copia, capacità di rimanere imparziale e distaccato dal risultato della negoziazione.

Il ruolo dell'esperto finanziario si pone, pertanto, come fondamentale in quanto dotato del requisito della terzietà e quindi deputato alla creazione ed individuazione degli obiettivi finanziari e alla risoluzione dei problemi sottesi alla redistribuzione delle risorse familiari.

**L**COMMERCIALISTA COLLABORATIVO opera nella procedura assistendo le parti nella comprensione della loro situazione finanziaria individuando gli elementi utili da raccogliere, aiutando poi i legali e le parti ad analizzare le informazioni finanziarie.

Tale processo viene attuato tramite la redazione di rapporti aventi ad oggetto le informazioni finanziarie e di una tabella di ripartizione delle proprietà basata sulle informazioni ottenute dalle parti.

L'esperto finanziario sarà poi chiamato a predisporre proiezioni del flusso di cassa che comprendano i calcoli dell'imposta sul reddito e le variazioni di valore presente o futuro.

Sarà poi loro affidato il compito di aiutare le parti a comprendere la loro reale situazione finanziaria, conducendo ad esplorare le possibili opzioni di redistribuzione delle risorse.

Agli esperti finanziari possono essere richieste analisi anche riguardo alle valutazioni di redditività societarie, consistenze dei piani pensionistici, valutazione di patrimoni immobiliari, impatto degli accordi sul piano dell'imposizione fiscale, inteso anche come risparmio fiscale. Lo specialista finanziario potrà anche fornire assistenza nella compilazione di questionari finanziari o liste di controllo per elaborare un piano d'azione generico sulle modalità di presentazione agli avvocati delle informazioni finanziarie.

La procedura collaborativa prevede che vengano stabilite delle scadenze per tali compiti, che poi saranno oggetto di successiva discussione. Agli esperti finanziari è affidato anche il compito fondamentale di analizzare l'impatto finanziario a lungo termine degli accordi stipulati, le valutazioni economiche, le questioni di "rintracciamento" riguardanti la classificazione delle proprietà, l'effetto delle decisioni originate dalla separazione/divorzio/cessazione della convivenza in merito ai piani finanziari e pensionistici, l'impatto delle imposte.

Nella pratica collaborativa il team di professionisti sarà formato alle tecniche di mediazione ed abituato a lavorare in squadra. La procedura che si instaura, meglio descritta più avanti, crea un ambiente protetto all'interno del quale le parti possono affrontare i loro problemi in modo aperto, senza la minaccia - che è invece presente nella trattativa tradizionale - che quello che dicono o fanno potrà essere usato contro di loro.

La conclusione della procedura si svolge poi comunque sempre davanti all'Autorità Giudiziaria: l'accordo dovrà essere, a seconda dei casi, omologato o recepito in un decreto o in una sentenza ovvero avanti all'Ufficiale di Stato Civile oppure al Procuratore della Repubblica presso il Tribunale competente che lo dovrà autorizzare come previsto dalla recente normativa di cui al Decreto Legge 12 settembre 2014 n. 132 convertito nella legge 10 novembre 2014 n. 162, in vigore dal giorno 11 dicembre 2014.

Al riguardo si rende necessario un chiarimento riguardo al rapporto sussistente tra la pratica collaborativa e le recenti novità legislative aventi ad oggetto l'introduzione della negoziazione

assistita laddove si consideri che la collaborativa si pone e rimane una procedura multidisciplinare volta a consentire alle parti di raggiungere un accordo nell'ambito delle controversie familiari utilizzando principi (trasparenza e lealtà) e tecniche (negoziatozione sugli interessi) che anche la negoziazione assistita propone. Pertanto in estrema sintesi si può affermare che laddove il legislatore ha posto la regolamentazione della cornice volta a degiurisdizionalizzare le procedure di contenzioso familiare - di cui ci occupiamo - la pratica collaborativa si pone come un contenuto articolato, multidisciplinare e variamente modulabile. Le differenze sostanziali si rinvencono nel termine di durata previsto per la negoziazione assistita che non può essere inferiore ad un mese e non superiore a tre mesi, prorogabile per ulteriori trenta giorni su accordo delle parti. E' evidente che riguardo alla regolamentazione della crisi familiare, un limite temporale così stringente non appare conciliabile con la finalità propria della pratica collaborativa di individuare soluzioni di reciproco interesse in contesti di elevata conflittualità e conseguente difficoltà comunicativa.

**A**LTRO IMPORTANTE ELEMENTO di differenziazione è rappresentato dall'impegno richiesto al professionista collaborativo, che deve aiutare le parti a ritrovare un dialogo per poter poi nel tempo continuare, insieme, da genitori separati, a gestire i propri figli. Si può pertanto concludere che la pratica collaborativa si pone nell'ambito della negoziazione assistita in un rapporto di specialità. Le parti possono iniziare una procedura collaborativa indirizzata a questa metodologia da uno qualsiasi dei professionisti del team.

Accade infatti che le parti vengano informate di tale opportunità dal consulente finanziario che potrà consigliare la ricerca di consulenti legali collaborativi per assisterli nella procedura.

Infatti la preparazione di tutti i professionisti coinvolti viene garantita dall'iscrizione ad un elenco curato dall'Associazione Italiana Avvocati Diritto Collaborativo<sup>2</sup> che presuppone la maturazione di competenze specifiche con la formazione ed il costante aggiornamento delle stesse<sup>3</sup>.

Passando ora ad illustrare gli aspetti procedurali della pratica collaborativa deve segnalarsi che la prima formalità richiesta consiste nella sottoscrizione di un accordo avente forma scritta che deve contenere i seguenti elementi essenziali: 1) l'impegno a non ricorrere all'Autorità giudiziaria con espressa esclusione della possibilità per i professionisti coinvolti nella procedura (avvocati, esperto finanziario, esperto nella comunicazione, terapeuta familiare ecc.) di assistere le parti in eventuali fasi contenziose, 2) leale scambio di informazioni tra le parti; 3) impegno a ricercare soluzioni che prendano in considerazione gli interessi di entrambi e dei figli.

La sottoscrizione avverrà nel corso del primo incontro a quattro preceduto da almeno altri due incontri con i rispettivi avvocati ed uno con l'esperto in comunicazione.

Nell'incontro collegiale lo scopo principale è quello di comprendere le modalità e finalità della procedura che si articolerà in incontri collegiali anche alla presenza del consulente finanziario e che costituiscono il principale strumento di facilitazione della negoziazione e del raggiungimento dell'accordo. Tutti gli incontri vengono preceduti da incontri individuali tra le parti ed i rispettivi difensori e tra le parti e l'esperto finanziario o il facilitatore della comunicazione, anche individualmente. E' previsto poi un confronto tra

professionisti, generalmente con modalità di conference call, finalizzato alla preparazione della successiva riunione collegiale ed alla redazione di un ordine del giorno condiviso dell'incontro successivo.

Non è possibile determinare preventivamente il numero delle riunioni collegiali necessarie per raggiungere l'accordo collaborativo: indicativamente potranno essere da quattro a sei laddove si consideri che nel corso della prima si perfeziona l'adesione alla pratica collaborativa, nella seconda si affronteranno eventuali questioni urgenti per poi individuare gli interessi delle parti al fine di ricercare ed elaborare possibili soluzioni che potranno essere oggetto della terza riunione, quindi l'ultimo incontro collegiale è destinato alla sottoscrizione dell'accordo che verrà poi formalizzato ai sensi dell'art. 6 L. 162/2014 (negoziatozione assistita) ovvero tradotto in separazione consensuale-divorzio congiunto-istanza congiunta di modifica condizioni separazione/divorzio o regolamentazione affidamento e mantenimento figli minori.

Si vuole precisare, ancora una volta, che l'elemento fondamentale ed il successo della procedura in questione è proprio quello della partecipazione dei coniugi, i quali non vengono mai esclusi dalla discussione che si svolge entro tempi certi, definiti all'inizio con equità per entrambe. Non viene mai lasciato spazio agli equivoci ed ai malintesi. La discussione non deve e non può mai essere lasciata in sospeso, ogni cosa va chiarita, come pure ogni dubbio al termine di ogni incontro, tutto si muove attorno alla limpidezza e chiarezza oltre che alla trasparenza, alla quale i coniugi si devono impegnare espressamente. Durante una trattativa tradizionale spesso ciascuno dei coniugi rifiuta di comunicare alcune informazioni fondamentali, prevalentemente di natura economico-patrimoniale, costringendo quindi l'altro a rivolgersi al giudice proprio per acquisire la prova di questi elementi di fatto. Nella procedura collaborativa, invece, ciascuna delle parti si impegna a fornire subito spontaneamente tutti gli elementi utili all'altra parte e ad esibire dati e documenti che comunque sarebbero acquisiti alla fine di un lungo, doloroso e costoso processo. I professionisti, tutti, sono formati all'utilizzo di particolari tecniche di comunicazione che favoriscono il clima di collaborazione e la pratica è scandita da tappe e regole precise, le quali non hanno una funzione formale ma sono volte a garantire interessi sostanziali delle parti in conflitto: che nessuno si senta sopraffatto, che le emozioni delle parti vengano rispettate, che si costruisca una fiducia durevole, che sia favorita la scoperta di possibilità inizialmente impensate e che possano pertanto emergere soluzioni creative, infine che l'accordo sia raggiunto solo a fronte della maturazione di un autentico consenso. L'impegno di collaborazione non implica in alcun modo il venir meno dei doveri deontologici dell'avvocato o del commercialista, i quali ovviamente permangono tutti, in primo luogo il dovere di fedeltà del professionista agli interessi del proprio cliente. Alle pattuizioni raggiunte verrà infine attribuita l'efficacia richiesta dall'ordinamento. L'esito positivo non è ovviamente garantito. Scegliendo la pratica collaborativa le parti si impegnano a approfondire ogni sforzo per il raggiungimento di un accordo condiviso, senza rinunciare al diritto di agire in giudizio. Nondimeno tale diritto potrà essere esercitato solo allo scadere del termine previsto dal contratto di partecipazione, ovvero 30 giorni dalla comunicazione scritta di interruzione del procedimento; inoltre, come si è detto, potrà essere esercitato solo a mezzo di nuovi difensori. Le statistiche americane dicono che le percentuali di fallimento sono comunque modeste proprio perché la procedura collaborativa può essere iniziata solo se entrambi i coniugi credono nella opportunità di trovare un accordo nell'interesse di tutti.

<sup>2</sup> Sui siti dell'Associazione Italiana Professionisti Collaborativi, [www.diritto-collaborativo.it](http://www.diritto-collaborativo.it), e dell'International Academy of Collaborative Professionals, [www.collaborativepractice.com](http://www.collaborativepractice.com), si trovano gli elenchi dei professionisti formati e iscritti alle associazioni.

<sup>3</sup> I soci AIADC sono statutariamente impegnati al rispetto degli standard etici IACP e alla partecipazione agli incontri mensili di autoformazione dei vari gruppi di pratica dislocati sul territorio, allo scopo di assicurare alti livelli di preparazione dei professionisti iscritti

## NORME E TRIBUTI

# Normativa anti-usura

## Considerazioni a seguito della sentenza della Corte di Cassazione 350/2013

FABIO MERZI<sup>1</sup>

Avvocato in Milano

**A**TUTT'OGGI LA DISCIPLINA NAZIONALE in materia di usura non risulta chiara e univoca nella sua applicazione (Legge n. 108 del 7 marzo 1996 e disposizioni di Banca d'Italia)<sup>2</sup>. Infatti, i diversi testi normativi che disciplinano il tema si prestano a molte e differenti interpretazioni, soprattutto su quali componenti devono essere considerate per il calcolo del tasso soglia (e in quale momento).

Con il presente contributo si vuole fornire un'interpretazione prudentiale – in considerazione anche delle differenti pronunce della giurisprudenza di merito e di legittimità<sup>3</sup> – che si ritiene opportuno adottare nelle more di un intervento chiarificatore da parte dei legislatori coinvolti.

La Suprema Corte di Cassazione, con la sentenza n. 350 del 9 gennaio 2013, sembrava in un primo momento aver fatto chiarezza sull'argomento. Infatti, la Corte, facendo riferimento all'art. 1 del D.L. 394/2000<sup>4</sup>, ha ribadito che, al fine della determinazione del tasso di un mutuo, da confrontare con il tasso soglia, si devono tenere in considerazione non solo gli interessi corrispettivi, ma anche le altre componenti di costo del rapporto (interessi moratori, penali estinzione anticipata, ecc.). Si riporta di seguito un estratto della sentenza.

*“La stessa censura (sub b), invece, è fondata in relazione al tasso usurario perché dalla trascrizione dell'atto di appello risulta che parte ricorrente aveva specificamente censurato il calcolo del tasso pattuito in raffronto con il tasso soglia senza tenere conto della maggiorazione di tre punti a titolo di mora, laddove, invece, ai fini dell'applicazione dell'art. 644 c.p., e dell'art. 1815 c.c., comma 2, si intendono usurari gli interessi che superano il limite stabilito dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o comunque convenuti, a qualunque titolo, quindi anche a titolo di interessi moratori (Corte Cost. 25 febbraio 2002 n. 29: “il riferimento, contenuto nel D.L. n. 394 del 2000, art. 1, comma 1, agli interessi a qualunque titolo convenuti rende plausibile – senza necessità di specifica motivazione – l'assunto, del resto fatto proprio anche dal giudice di legittimità, secondo cui il tasso soglia riguarderebbe anche gli interessi moratori”; Cass., n. 5324/2003).”*

Senonché anche tale sentenza è stata soggetta a differenti interpretazioni.

In particolare dalla pronuncia della Suprema Corte si ricavano le seguenti indicazioni: - tutte le componenti di costo (compresi gli interessi di mora, la penale per estinzione anticipata, ecc.) devono essere **opportunitamente considerate** per il raffronto con il tasso soglia ai fini dell'usura (ad eccezione di imposte e tasse che per la loro differente natura vengono considerate solamente nel TAEG);

- **la valutazione sull'usurarietà deve essere eseguita al momento della pattuizione** (ovvero nel momento in cui gli interessi sono promessi o convenuti) e non al momento dell'esborso delle somme. In sostanza, si fa riferimento al momento della sottoscrizione del contratto di finanziamento.

Tale sentenza crea / conferma però una disarmonia tra le modalità di determinazione del TEGM (che come esplicitamente previsto dall'Organo di Vigilanza non include le spese notarili, le imposte e tasse, gli interessi di mora e i costi connessi con un obbligo / assicurazioni obbligatorie, ecc.) e quelle di determinazione del TEG della singola operazione da confrontare con il tasso soglia (che ora, anche a seguito di tale sentenza, tengono in considerazione anche di eventuali costi aggiuntivi come le penali per estinzione anticipata o gli interessi di mora). In sostanza, mentre il TEGM, che serve da base per calcolare il tasso soglia, non considera determinati

elementi, il TEG dell'operazione da confrontare con il tasso soglia stesso li considera.

Nonostante tale evidente disarmonia, la parte maggioritaria della giurisprudenza di merito ha condiviso la posizione della Corte di Cassazione considerando anche i costi eventuali (penale per estinzione anticipata e interessi moratori) nel calcolo del costo complessivo del finanziamento / mutuo da confrontare con il tasso soglia.

La stessa sentenza ha poi generato ulteriori dubbi sulla metodologia da utilizzare per calcolare il TEG dell'operazione da raffrontare con il corrispondente tasso soglia.

Infatti, dalla sentenza della Cassazione si possono estrarre almeno due interpretazioni, entrambe coerenti con quanto deciso dalla Corte ed entrambe sostenibili da un punto di vista logico-giuridico:

1. il raffronto con i tassi soglia ai fini dell'usura deve essere effettuato **sommando agli interessi corrispettivi anche gli eventuali interessi moratori (in tal senso dovrebbe intendersi il termine “maggiorazione”)**, per cui se la somma determina un valore superiore al tasso soglia vigente al momento della stipula, il contratto deve intendersi affetto da usura originaria con conseguente applicazione dell'art. 1815 c. 2;

2. **la maggiorazione cui fa riferimento la Corte di Cassazione riguarda esclusivamente la mora, o più correttamente le modalità di calcolo della mora**; infatti è prassi diffusa tra gli istituti di credito determinare il tasso di mora prendendo il TAN come base di riferimento a cui aggiungere uno spread (anche in questo caso comunque troverebbe applicazione – ed in ciò la Cassazione è inequivoca – l'art. 1815 c. 2).

La prima soluzione, per quanto condivisa da una parte della giurisprudenza, non considera alcuni importanti aspetti, *in primis* il danno economico subito dalle banche per effetto della postergazione dei pagamenti (per cui la mora è, almeno in parte, compensativa).

A sostegno di tale impostazione si formulano di seguito alcune considerazioni (suffragate da esempi) sulle tre componenti interessate dalla sentenza di Cassazione: interessi corrispettivi, interessi di mora e penale per l'estinzione anticipata. Le considerazioni e i relativi esempi verranno sviluppati sulla base di un'operazione standard di finanziamento avente le seguenti caratteristiche:

- \* importo: Euro 100.000;
- \* durata: 10 anni;
- \* n. rate: 20 rate semestrali;
- \* tasso annuo nominale (TAN): 4 %;
- \* interessi di mora: 8 %;
- \* penale estinzione anticipata: 1 %;
- \* piano di ammortamento: francese;
- \* altre spese: nessuna (il netto erogato coincide con il totale del finanziamento).

Sulla base dell'esempio proposto a fronte di un TAN del 4% il TEG dell'operazione, in una situazione di sostanziale assenza di spese, sarà pari al 4,04% (si veda la tabella a pagina successiva).

SEGUE A PAGINA 30

[1] Compliance Officer presso un'Istituto di Credito italiano.

[2] Si ricordano innanzitutto alcune definizioni che saranno utilizzate nel corso dell'articolo:

\* Tasso annuo nominale (TAN): indica il tasso d'interesse (ossia il prezzo), in percentuale e su base annua, richiesto da un creditore sull'erogazione di un finanziamento;

\* Tasso interno di rendimento (TIR): tasso di attualizzazione che rende nullo il valore attuale di un investimento;

\* Tasso effettivo globale (TEG): indice espresso ai fini della Legge 108/96 (Norme Antiusura) che considera tutti gli oneri finanziari, di commissioni e spese del contratto, con esclusione, per esplicita disposizione delle citate norme, delle imposte e tasse, e soprattutto del costo delle polizze assicurative obbligatorie per legge (l'esclusione di queste spese lo differenzia dal TAEG). Viene espresso in termini percentuali su base annua;

\* Tasso effettivo globale medio (TEGM): indica il valore medio del tasso effettivamente applicato dal sistema bancario e finanziario a categorie omogenee di operazioni creditizie (ad esempio: aperture di credito in c/c, crediti personali, leasing, factoring, mutui, ecc.) nel secondo trimestre precedente. Ai sensi della legge il calcolo del tasso deve tener conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese, escluse quelle per imposte, tasse e oneri notarili, collegate all'erogazione del credito. I tassi rilevati sono pubblicati trimestralmente in Gazzetta Ufficiale;

\* Tasso soglia: si ottiene aumentando il tasso effettivo globale medio del 25% e aggiungendo ulteriori quattro punti percentuali. Il tasso così ottenuto non può superare il limite massimo di otto punti percentuali oltre il TEGM;

\* Tasso annuo effettivo globale (TAEG) e Indicatore sintetico di costo (ISC): indice espresso ai fini della normativa sulla trasparenza del TAEG, così come l'ISC, è un indicatore che riporta il tasso di interesse effettivo di un finanziamento (dai mutui, ai finanziamenti, fino al credito al consumo), calcolato su base annua.

L'utilizzo del TAEG facilita la comparazione tra più operazioni di finanziamento: il suo calcolo, infatti, include il TAN, le spese di istruttoria e documentazione della pratica, le spese di gestione della pratica, le eventuali assicurazioni obbligatorie, e i bolli statali. Nel caso delle spese accessorie relative all'operazione di finanziamento, a differenza del TAN, l'obiettivo del TAEG è quello di considerare l'effetto di tutte le spese obbligatorie ai fini dell'apertura e del pagamento del finanziamento.

[3] Suprema Corte di Cassazione - Sezione I Civile - Sentenza 9 gennaio 2013, n. 350 e conseguenti sentenze dei giudici di merito.

[4] Decreto legge 29 dicembre 2000 n. 394 concernente l'interpretazione autentica della legge sull'usura n. 108 del 7 marzo 1996.

# Normativa anti-usura

SEGUE DA PAGINA 29

Data piano	Num. Rata	Rata	Qcap	Qint	DebRes
30/06/2014		- 100.000,00			100.000,00
31/12/2014	1	6.115,67	4.115,67	2.000,00	95.884,33
30/06/2015	2	6.115,67	4.197,99	1.917,69	91.686,34
31/12/2015	3	6.115,67	4.281,94	1.833,73	87.404,40
30/06/2016	4	6.115,67	4.367,58	1.748,09	83.036,81
31/12/2016	5	6.115,67	4.454,94	1.660,74	78.581,88
30/06/2017	6	6.115,67	4.544,03	1.571,64	74.037,84
31/12/2017	7	6.115,67	4.634,91	1.480,76	69.402,93
30/06/2018	8	6.115,67	4.727,61	1.388,06	64.675,32
31/12/2018	9	6.115,67	4.822,17	1.293,51	59.853,15
30/06/2019	10	6.115,67	4.918,61	1.197,06	54.934,54
31/12/2019	11	6.115,67	5.016,98	1.098,69	49.917,56
30/06/2020	12	6.115,67	5.117,32	998,35	44.800,24
31/12/2020	13	6.115,67	5.219,67	896,00	39.580,57
30/06/2021	14	6.115,67	5.324,06	791,61	34.256,51
31/12/2021	15	6.115,67	5.430,54	685,13	28.825,97
30/06/2022	16	6.115,67	5.539,15	576,52	23.286,82
31/12/2022	17	6.115,67	5.649,94	465,74	17.636,88
30/06/2023	18	6.115,67	5.762,93	352,74	11.873,95
31/12/2023	19	6.115,67	5.878,19	237,48	5.995,76
30/06/2024	20	6.115,67	5.995,76	119,92	0,00
<b>TOTALI</b>		<b>22.313,44</b>	<b>100.000,00</b>	<b>22.313,44</b>	

TEG	4,04%
-----	-------

Si analizzerà ora cosa avviene in caso di differimento dei pagamenti, per effetto della morosità del cliente, ma mantenendo costanti gli interessi in quanto calcolati con le scadenze del piano di ammortamento contrattualmente stabilito.

Tale situazione si manifesta nel caso di un contratto di mutuo con ammortamento francese (rate costanti) e di un mutuatario che differisce il pagamento di "n" rate. A seguito del differimento (pagamento in ritardo delle rate) e nell'impossibilità di aumentare gli interessi, in quanto contrattualmente stabiliti, il TEG del mutuo presenterà una variazione negativa.

Esempio 1: si riprende il caso precedente immaginando che il cliente dopo le prime 8 rate non effettui più alcun pagamento fino alla data di scadenza finale del piano; momento in cui versa tutto il capitale residuo e tutti gli interessi corrispettivi senza applicazione della mora.

A seguito di tale "postergazione" delle rate e **senza l'applicazione della mora il TEG passerà dal 4,04% al 3,06%**, con un decremento del TEG pari a circa il 24% (si veda la tabella successiva).

Data piano	Num. Rata	Rata	Data vers.	Importo vers.	Qcap	Qint	Mora	DebRes
30/06/2014		- 100.000,00	30/06/2014	- 100.000,00				100.000,00
31/12/2014	1	6.115,67	31/12/2014	6.115,67	4.115,67	2.000,00		95.884,33
30/06/2015	2	6.115,67	30/06/2015	6.115,67	4.197,99	1.917,69		91.686,34
31/12/2015	3	6.115,67	31/12/2015	6.115,67	4.281,94	1.833,73		87.404,40
30/06/2016	4	6.115,67	30/06/2016	6.115,67	4.367,58	1.748,09		83.036,81
31/12/2016	5	6.115,67	31/12/2016	6.115,67	4.454,94	1.660,74		78.581,88
30/06/2017	6	6.115,67	30/06/2017	6.115,67	4.544,03	1.571,64		74.037,84
31/12/2017	7	6.115,67	31/12/2017	6.115,67	4.634,91	1.480,76		69.402,93
30/06/2018	8	6.115,67	30/06/2018	6.115,67	4.727,61	1.388,06		64.675,32
31/12/2018	9	6.115,67			4.822,17	1.293,51		
30/06/2019	10	6.115,67			4.918,61	1.197,06		
31/12/2019	11	6.115,67			5.016,98	1.098,69		
30/06/2020	12	6.115,67			5.117,32	998,35		
31/12/2020	13	6.115,67			5.219,67	896,00		
30/06/2021	14	6.115,67			5.324,06	791,61		
31/12/2021	15	6.115,67			5.430,54	685,13		
30/06/2022	16	6.115,67			5.539,15	576,52		
31/12/2022	17	6.115,67			5.649,94	465,74		
30/06/2023	18	6.115,67			5.762,93	352,74		
31/12/2023	19	6.115,67			5.878,19	237,48		
30/06/2024	20	6.115,67	30/06/2024	73.388,06	5.995,76	119,92		
<b>TOTALI</b>		<b>22.313,44</b>		<b>22.313,44</b>	<b>100.000,00</b>	<b>22.313,44</b>	-	

TEG	3,06%
TEG originale	4,04%
Incremento %	-24,10%

Proprio allo scopo di evitare che la morosità del cliente incida sulla redditività della posizione e della banca si applicano gli interessi di mora.

Esempio 2: si riprende ora il caso precedente, immaginando che il cliente dopo le

prime 8 rate non effettui più alcun pagamento fino alla data di scadenza finale del piano, momento in cui versa tutto il capitale residuo, gli interessi corrispettivi e quelli di mora (tasso di mora pari all'8%).

Data piano	Num. Rata	Rata	Data vers.	Importo vers.	Qcap	Qint	Mora	DebRes
30/06/2014		- 100.000,00	30/06/2014	- 100.000,00				100.000,00
31/12/2014	1	6.115,67	31/12/2014	6.115,67	4.115,67	2.000,00		95.884,33
30/06/2015	2	6.115,67	30/06/2015	6.115,67	4.197,99	1.917,69		91.686,34
31/12/2015	3	6.115,67	31/12/2015	6.115,67	4.281,94	1.833,73		87.404,40
30/06/2016	4	6.115,67	30/06/2016	6.115,67	4.367,58	1.748,09		83.036,81
31/12/2016	5	6.115,67	31/12/2016	6.115,67	4.454,94	1.660,74		78.581,88
30/06/2017	6	6.115,67	30/06/2017	6.115,67	4.544,03	1.571,64		74.037,84
31/12/2017	7	6.115,67	31/12/2017	6.115,67	4.634,91	1.480,76		69.402,93
30/06/2018	8	6.115,67	30/06/2018	6.115,67	4.727,61	1.388,06		64.675,32
31/12/2018	9	6.115,67			4.822,17	1.293,51		
30/06/2019	10	6.115,67			4.918,61	1.197,06		
31/12/2019	11	6.115,67			5.016,98	1.098,69		
30/06/2020	12	6.115,67			5.117,32	998,35		
31/12/2020	13	6.115,67			5.219,67	896,00		
30/06/2021	14	6.115,67			5.324,06	791,61		
31/12/2021	15	6.115,67			5.430,54	685,13		
30/06/2022	16	6.115,67			5.539,15	576,52		
31/12/2022	17	6.115,67			5.649,94	465,74		
30/06/2023	18	6.115,67			5.762,93	352,74		
31/12/2023	19	6.115,67			5.878,19	237,48		
30/06/2024	20	6.115,67	30/06/2024	89.764,47	5.995,76	119,92		
<b>TOTALI</b>		<b>22.313,44</b>		<b>38.689,85</b>	<b>100.000,00</b>	<b>22.313,44</b>	<b>16.376,41</b>	

TEG	4,84%
TEG originale	4,04%
Incremento %	19,86%

Come si evince, (solo) grazie agli interessi di mora, il TEG post dilazione delle rate torna di poco superiore a quello originale.

Questo esempio, volutamente "estremo" (interessi di mora pari all'8%, il doppio rispetto agli interessi corrispettivi) dimostra che non è corretta l'interpretazione data da alcune parti alla sentenza della Corte di Cassazione che prevede la sommatoria degli interessi corrispettivi e degli interessi di mora.

Infatti, **la presenza degli interessi di mora, almeno in parte, altro non rappresenta che una "compensazione" del mancato guadagno della banca** (come visto nell'esempio, gli interessi di mora diventano in parte sostitutivi degli interessi corrispettivi). In particolare, nell'esempio esposto il tasso di mora di *break-even*, ovvero il tasso di mora che permette al TEG di tornare al livello originario, è sostanzialmente pari al livello del TAN stesso (4,24%); in caso contrario la banca

subirebbe una perdita per effetto dell'ulteriore dilazione dei tempi di rimborso.

Inoltre, gli interessi moratori, oltre al ruolo "risarcitorio" rivestono anche il ruolo di elemento "dissuasivo", incentivando il puntuale rispetto delle scadenze contrattualmente pattuite proprio per non incorrere nell'applicazione della mora.

Infine, preme evidenziare come, nella sostanza, la mora non rappresenti altro che il **"rifiuto" delle singole rate** in scadenza fino alla data di effettivo pagamento.

Per tali motivi parlare di sommatoria dei due tassi risulta irrealistico.

Si riportano ora di seguito alcune motivazioni di carattere legale / normativo che supportano l'impossibilità di sommare gli interessi corrispettivi con quelli di mora ai fini della verifica del rispetto del tasso soglia dell'usura:

1. **gli interessi di mora non sono ricompresi nel calcolo del TEG.** Nel luglio del 2013 Banca d'Italia, con propria nota, ha emanato l'elenco degli elementi da escludere dal calcolo del TEG: *"Gli interessi di mora sono esclusi dal calcolo del TEG, perché non*

*sono dovuti dal momento dell'erogazione del credito ma solo a seguito di un eventuale inadempimento da parte del cliente. L'esclusione evita di considerare nella media operazioni con andamento anomalo. Infatti, essendo gli interessi moratori più alti, per compensare la banca del mancato adempimento."*

2. **mancata rilevazione periodica del valore di tassi moratori.** L'art. 644 del

# Normativa anti-usura

SEGUE DA PAGINA 30

codice penale fa esplicito riferimento al tasso effettivo medio rilevato trimestralmente, ma il tasso moratorio non è sottoposto a simile rilevazione;

3. **gli elementi da considerare per il raffronto con il tasso soglia sono quelli presenti in fase di stipula / erogazione.** L'Arbitro Bancario Finanziario di Napoli, con propria decisione del 26/11/2013, ha ritenuto che non si debbano considerare gli interessi di mora nel computo del tasso effettivo prendendo spunto dal citato art. 644 del codice penale che collega gli elementi da considerare ai fini dell'usura con il momento erogazione;

4. **tasso moratorio è sostitutivo e non aggiuntivo.** Le due tipologie di interessi svolgono ruoli differenti: mentre gli interessi corrispettivi sono espressione dell'andamento fisiologico del rapporto, quelli moratori intervengono in caso di inadempimento, risarcendo il creditore dal mancato adempimento del debitore e mantenendo quest'ultimo al riparo da eventuali azioni per il recupero del danno predeterminandone il risarcimento.

Nonostante ciò, come espresso anche da Banca d'Italia<sup>5</sup>, "... anche gli interessi di mora sono soggetti alla normativa anti-usura ...". Per tale motivo anche per gli interessi di mora, pur non sommandoli a quelli corrispettivi, è necessario verificare il rispetto del tasso soglia ai fini della normativa sull'usura.

In merito si ricorda che la valutazione sull'usurarietà degli interessi deve essere effettuata nel momento in cui gli stessi sono promessi o convenuti (come ribadito anche dalla Corte di Cassazione nella sentenza n. 350 del 2013), ovvero al momento della sottoscrizione del contratto (sulla base del tasso in vigore).

Si prova ora ad estendere i ragionamenti appena esposti anche alla penale per estinzione anticipata, verificandone l'effetto sul TEG. In particolare, vista la natura della penale, se ne mostrerà l'effetto sul TEG a seconda del momento di applicazione. Attingendo all'esempio già utilizzato, si immagina di estinguere il finanziamento trascorso 1 anno dalla stipula / erogazione (2<sup>a</sup> rata) oppure dopo cinque anni (10<sup>a</sup> rata); in entrambi i casi il flusso di rimborso sarà costituito dal capitale residuo, più gli interessi maturati per rata alla data di estinzione, **più la penale per estinzione anticipata**. Penale estinzione anticipata come da contratto: 1%.

**Esempio 3:** estinzione anticipata dopo 1 anno, penale pari a Euro 958,84.

Data piano	Num. Rata	Rata	Qcap	Qint	DebRes
30/06/2014	-	100.000,00			100.000,00
31/12/2014	1	6.115,67	4.115,67	2.000,00	95.884,33
30/06/2015	2	98.760,86	95.884,33	1.917,69	-
<b>TOTALI</b>		<b>4.876,53</b>	<b>100.000,00</b>	<b>3.917,69</b>	

<b>TEG</b>	<b>5,03%</b>
TEG originale	4,04%
Incremento %	24,58%

**Esempio 4:** estinzione anticipata dopo 5 anni, penale pari a Euro 598,33.

Data piano	Num. Rata	Rata	Qcap	Qint	DebRes
30/06/2014	-	100.000,00			100.000,00
31/12/2014	1	6.115,67	4.115,67	2.000,00	95.884,33
30/06/2015	2	6.115,67	4.197,99	1.917,69	91.686,34
31/12/2015	3	6.115,67	4.281,94	1.833,73	87.404,40
30/06/2016	4	6.115,67	4.367,58	1.748,09	83.036,81
31/12/2016	5	6.115,67	4.454,94	1.660,74	78.581,88
30/06/2017	6	6.115,67	4.544,03	1.571,64	74.037,84
31/12/2017	7	6.115,67	4.634,91	1.480,76	69.402,93
30/06/2018	8	6.115,67	4.727,61	1.388,06	64.675,32
31/12/2018	9	6.115,67	4.822,17	1.293,51	59.853,15
30/06/2019	10	61.648,74	59.853,15	1.197,06	0,00
<b>TOTALI</b>		<b>16.689,79</b>	<b>100.000,00</b>	<b>16.091,26</b>	

<b>TEG</b>	<b>4,17%</b>
TEG originale	4,04%
Incremento %	3,41%

In un'ottica di attenta gestione della normativa in commento si ritiene che anche le commissioni / penali per l'estinzione anticipata dei finanziamenti / mutui:

\* debbano essere ricomprese tra le voci di costo da tenere in considerazione per determinare il tasso effettivo globale - TEG - dell'operazione da confrontare con il tasso soglia ai fini dell'usura (anche la Corte di Cassazione con la sentenza n. 350 ha ribadito tale concetto confermando che sono usurari gli interessi, convenuti "a qualunque titolo", che superano il limite stabilito dalla legge);

\* e che tale inclusione debba avvenire fin dal momento in cui tali somme sono promesse o convenute (ovvero dall'atto della stipula).

Un'interpretazione contraria giustificerebbe anche l'esclusione degli interessi moratori dal calcolo del TEG da raffrontare con il tasso soglia (possibilità che come illustrato è esplicitamente sconfessata dalla Corte di Cassazione e da Banca d'Italia); infatti entrambe le componenti (interessi di mora e penali per estinzione anticipata): risultano solo eventuali, discendono da comportamenti messi in atto dal mutuatario e non sono ricomprese tra le componenti considerate da Banca d'Italia per la definizione del TEGM.

Il fatto poi di considerare anche tali costi nel calcolo del TEG fin dal momento della stipula deriva ancora una volta dalla citata pronuncia della Corte di Cassazione; pronuncia con la quale viene ribadito che tutti gli interessi (leggasi "fattori di costo per il cliente", ndr) devono essere considerati "nel momento in cui essi sono promessi o comunque convenuti".

Preme inoltre evidenziare che, per la struttura stessa della penale (così come comunemente applicata nella prassi bancaria), l'impatto sul TEG risulta maggiore quanto più è ravvicinato il momento dell'estinzione anticipata rispetto a quello della stipula. Risulta quindi più facile ricadere in pratiche usuraie per effetto di tale commissione piuttosto che per effetto degli interessi di mora.

Ad ulteriore sostegno di questa impostazione si rileva inoltre il rischio di incorrere nella fattispecie dell'usura originaria e nelle relative conseguenze (si veda quanto esposto in seguito). Si prenda infatti il caso di un cliente che, nel corso del rapporto, si accorgesse che le condizioni contrattuali, e i livelli dei tassi soglia all'epoca della stipula, risultavano tali da configurare il mutuo come usuraio; in tale caso il cliente potrebbe agire nei confronti della banca per richiedere l'applicazione dell'art. 1815, comma 2 del codice civile, ovvero ottenere la riqualfica del contratto in gratuito.

L'usura assume una diversa connotazione e diverse conseguenze a seconda del momento definito "genetico" da cui essa trae origine. Si può infatti parlare di:

- **usura originaria:** si è in presenza di questa fattispecie quando il carattere dell'usurarietà è presente fin dal momento della conclusione del negozio (pattuizione);
- **usura sopravvenuta:** si ricade in tale caso quando gli interessi, originariamente pattuiti al di sotto del tasso soglia, diventano usurari nel corso del rapporto. Nel primo caso - usura originaria - gli interessi non sono dovuti per l'intero prestito in applicazione dell'art. 1815, comma 2 del codice civile.

Nel secondo caso invece - usura sopravvenuta - il superamento del tasso soglia, intervenuto nel corso del contratto, comporta l'inopponibilità al cliente dei tassi eccedenti tale limite e, di conseguenza, il tasso deve essere ricondotto entro il limite del tasso soglia rilevato di tempo in tempo (in applicazione dell'art. 1 del D.L. 394/2000 e in virtù del meccanismo di integrazione legale del contratto previsto

dall'art. 1339 del codice civile).

**Infine, si evidenzia che:**

\* tali principi si devono applicare anche a tutti i rapporti sorti prima dell'entrata in vigore della legge sull'usura (Legge n. 108/1996) e tuttora in essere, sia in

relazione ai contratti stipulati tra le parti, sia in relazione ad eventuali titoli giudiziali conseguiti;

\* l'ABF (collegio di coordinamento), con una propria decisione del 10/01/2014<sup>6</sup>, ha confermato l'applicabilità dell'usura sopravvenuta anche alle operazioni a tasso fisso (oltre che a quelle a tasso variabile).

**Sulla base dell'analisi** del contesto normativo qui esposta e dei ragionamenti espressi, si riassumono di seguito i principi che si ritiene opportuno adottare per un'attenta gestione della normativa antiusura:

\* tutte le componenti di costo collegate al contratto di finanziamento sono soggette alla normativa in oggetto (interessi corrispettivi, interessi di mora, spese, commissioni, penali estinzione anticipata, ecc.), ad eccezione delle imposte, delle tasse e delle spese notarili;

\* il rispetto dei tassi soglia deve essere garantito al momento della pattuizione (stipula) e nel continuo del rapporto, sia per le operazioni a tasso variabile, sia per quelle a tasso fisso;

\* la verifica va effettuata sulla base dei tassi soglia tempo per tempo vigenti;

\* non è possibile, al fine di verificare il rispetto dei tassi soglia, sommare gli interessi corrispettivi con gli interessi di mora, in quanto i secondi costituiscono una compensazione della perdita causata alla banca dal mancato pagamento delle rate in scadenza, ovvero il compenso per il rifinanziamento delle singole rate scadute e non pagate dalla data di scadenza prevista dal piano fino alla data di effettivo pagamento.

[5] Banca d'Italia - Chiarimenti in materia di applicazione della legge antiusura (03/07/2013).

[6] Arbitro Bancario Finanziario - Collegio di coordinamento: decisione N. 77 del 10 gennaio 2014.

I PROGRAMMI DEL CONSIGLIO NAZIONALE

# UNIVERSITÀ E TIROCINIO

SEGUE DA PAGINA 2

## Nuovo regolamento per lo svolgimento del tirocinio da Dottore commercialista ed Esperto contabile mediante frequenza di corsi di Formazione Professionale

Una delle novità più importanti introdotta dal D.P.R. 7 agosto 2012, n. 137 è quella che prevede che sei mesi di tirocinio possono essere svolti tramite la frequenza, con profitto, di specifici corsi di formazione professionale. Lo svolgimento del tirocinio tramite frequenza di corsi di formazione rappresenta una modalità di effettuazione del tirocinio facoltativa ed alternativa alla pratica svolta presso un professionista.

Il tirocinio tramite la frequenza di un corso di formazione professionale non può essere svolto in concomitanza con il semestre di tirocinio che è possibile anticipare durante il corso di studi per il conseguimento della laurea di primo o secondo livello.

Come previsto dall'art. 6, comma 9 del D.P.R. 137/2013 questi corsi di formazione potranno essere organizzati dagli Ordini territoriali dei dottori commercialisti ed esperti contabili, ovvero da Associazioni di iscritti all'Albo ed altri soggetti autorizzati dal Consiglio Nazionale in possesso dei requisiti indicati nell'emanando regolamento. I corsi di formazione sono diretti

all'acquisizione dei fondamenti teorici e pratici per l'esercizio e la gestione organizzativa della professione e avranno ad oggetto le materie della professione di dottore commercialista e di esperto contabile di cui all'articolo 1 del decreto legislativo 28 giugno 2005, n. 139, con particolare riferimento alle materie oggetto dell'esame di Stato.

Nel rispetto delle disposizioni contenute nel D.P.R. 137/2013 i tirocinanti che frequenteranno questi corsi dovranno superare una verifica intermedia e finale del profitto affidate ad una commissione composta da professionisti e docenti universitari. Al fine di rendere possibile lo svolgimento del tirocinio da dottore commercialista ed esperto contabile mediante frequenza di corsi di formazione professionale il Consiglio Nazionale dovrà adottare un apposito regolamento, previo parere favorevole del Ministro della Giustizia.

## Coordinamento fra lo svolgimento del tirocinio per l'accesso alla professione di Dottore commercialista e di Esperto contabile ed il tirocinio per l'esercizio della Revisione legale

L'art. 9, comma 6 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1 disponendo la riduzione del tirocinio da 36 mesi a 18 mesi ha disallineato i periodi di tirocinio previsti per l'accesso alla professione di dottore commercialista ed esperto contabile e quello per l'esercizio della revisione legale.

Questo problema è stato evidenziato nell'art. 9, comma 14 del D.L. 30 dicembre 2013, n. 150, come sostituito dalla legge di conversione 27 febbraio 2014, n. 15, laddove è stato previsto che coloro che hanno superato gli esami di Stato per l'accesso alla professione di dottore commercialista ed esperto contabile e che sono in possesso dei requisiti indicati nel decreto che dovrà essere emanato dal Ministro della Giustizia, sentito il Ministro dell'Economia e delle Finanze, potranno essere esonerati dall'esame per revisore legale, fermo l'obbligo di completare il tirocinio legalmente previsto per l'accesso all'esercizio dell'attività di revisore legale.

Purtroppo l'emanando regolamento del Ministro della Giustizia, diversamente dalla norma primaria, prevede che sia necessario aver completato il tirocinio triennale già per poter sostenere la prova integrativa (relativa alla revisione legale) inserita nell'ambito dell'esame per l'abilitazione all'esercizio delle professioni di dottore commercialista ed esperto contabile. In ogni caso il disallineamento fra i due periodi di tirocinio rischia di ritardare, o comunque frazionare, l'accesso dei giovani alla professione di dottore commercialista e alla funzione di revisione legale.

Il Consiglio Nazionale dovrebbe individuare delle soluzioni che consentano di non ritardare troppo l'accesso all'esame di abilitazione da dottore commercialista (attualmente possibile dopo 1 anno dal conseguimento della laurea specialistica/magistrale) comprensivo della prova per l'accesso alla revisione legale e che consentano di iniziare a svolgere il tirocinio per l'iscrizione nel nostro Albo e nel Registro dei revisori subito dopo il conseguimento della laurea triennale.

In particolare a fianco della convenzione, prevista dall'art. 6, comma 4, D.P.R. 137/2013, che consente di svolgere solo 6 mesi di tirocinio per l'accesso alla sezione A dell'Albo nel corso dell'ultimo anno di studi magistrali, sarebbe auspicabile la sottoscrizione di una nuova convenzione con il MIUR, ai sensi dell'art. 43 del D.Lgs. 139/2005, che consenta non solo di svolgere 6 mesi di tirocinio per l'accesso alla sezione A dell'Albo nel corso dell'ultimo anno di studi specialistici, ma anche i 18 mesi di tirocinio per l'accesso alla sezione B dell'Albo nel corso del biennio di laurea magistrale.



# Frà Luca Pacioli

SEGUE DA PAGINA 21

Quindi: descrizione dei vari accadimenti amministrativi anche se regolati in monete diverse, ma conversione e contabilizzazione in un'unica moneta di conto. I concetti che attengono al principio dell'**attendibilità** delle scritture si rinvencono al cap. VII per ciò che concerne la vidimazione iniziale dei registri: *ditto scrivano ... scriverà il medesimo nella prima carta de' tuoi libri e farà fede di tutto, ecc., e bolleralli del segno del ditto ufficio in fede autentica per tutti li giudizi che accadesse produrli; ... molti tengano i loro libri doppi: uno ne mostrano al compratore, e l'altro al venditore, e, che peggio è, secondo quello giurano e spergiurano, che malissimo fanno.*; al cap. X: *le partite del ditto Giornale si convengono formare e dittare per altro modo più leggiadro, non superfluo ...;* e al cap. XII: *mai per nullo tempo nel maneggio mercantesco la Cassa può essere creditrice ma solo debitrice ovvero para.*

Dall'attenta lettura del testo emerge anche una curiosità: al cap. XII, trattando della valutazione degli elementi patrimoniali, il Nostro anticipa di circa cinquecento anni il criterio del *fair value*, con l'intento di far comprendere al mercante le conseguenze che l'utilizzo di tale criterio può generare nella determinazione del risultato finale (Cavazzoni, cit., p. 49). Scrive: *Distinguendo di punto per queste prime partite ogni cosa, come festi nell'Inventario; ponendovi tu per te un commun prezzo. E fallo grasso più presto che magro, cioè: se ti pare che valgano 20, e tu di' 24 ecc., acciò che meglio ti abbia a riuscire il guadagno ...*

Concludiamo, riportando l'ennesima riflessione di Luca Pacioli che, sull'importanza di disporre celermente delle varie scritturazioni e del perché si sia Egli determinato alla stesura del *Tractatus*, al cap. I dice: *... e questa parte [descritta in precedenza come terzo requisito del mercante] fra l'altre è a loro utilissima, chè in lor faccende altrimenti reggersi saria impossibile senza debito ordine di scritture, e senza alcun riposo la loro mente sempre staria in gran travaglio.*

A questo genio matematico indiscusso va senza dubbio ascritto il merito di aver dato inizio ad un percorso che ha fatto assurgere la Ragioneria da pura tecnica contabile al rango di scienza economica.



## IL COMMERCIALISTA VENETO

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

Direttore Responsabile: GERMANO ROSSI (Treviso)

Vice Direttore: EZIO BUSATO (Padova)

Comitato di Redazione: MICHELE SONDA (Bassano) - ALESSANDRO BAMPO (BL) - LUCIANO SANTORO (BZ) - ALFREDO PASCOLIN (GO) - EZIO BUSATO (PD) - ERIDANIA MORI, EMANUELA DE MARCHI (PN) - FILIPPO CARLIN (RO) - SILVIA DECARLI (TN) - FILIPPO CAMPAILLA (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCAJA (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI, GIORDANO FRANCHINI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: LUCIANO BERZÉ (PD) - ANDREA CECCHETTO (VI) - ERICKA COSTA (TN) - PAOLO FABRIS (PN) - GIUSEPPE GRAFFIBRUNORO (UD) - GIUSEPPE GRAVINA (TV) - MARIO IADANZA (TV) - PIERO IPOSI (VI) - FRANCESCA KING (MI) - PAOLO LENARDA (VE) - FABIO MERZI (MI) - MASSIMO MIANI (VE) - MAURO MORAS (PN) - RICCARDO RAVASINI (NY) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - MICHELE TOMASI (VI) - ALICE VALDESALICI (BZ) - LUISA ANGELA VALLESE (RO)

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 30 dicembre 2014 - Tiratura 12.000 copie.

Seguici anche su Facebook: **facebook**  
<http://www.facebook.com/commercialistideltriveneto>

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



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana