

EMOZIONIAMO

di MASSIMO DA RE

Non è facile l'approccio alla nostra professione ultimamente: le notizie sui giornali riguardanti la "cricca" emersa a Vicenza, coinvolti purtroppo pare anche nostri colleghi e un intervento caustico sulla nostra professione nel pur autorevole "L'Espresso", ci portano sicuramente ancora a nuove riflessioni riguardo chi siamo e dove stiamo andando.

Ad una prima analisi si potrebbe cadere in uno sconcertante pessimismo: stiamo tentando con impegno di scrollarci di dosso la storica e deformata immagine di fiscalisti poco utili al paese e guarda, l'attualità e un periodico, per quanto schierato, tirano delle bombardate che ci fanno in un sol colpo perdere il beneficio di tanto lavoro se non addirittura tornare indietro!

Penso che la strada intrapresa sia buona, stiamo comunicando meglio con nuove idee e presentando al paese le nostre opinioni, il nostro orgoglioso e qualificato punto di vista, cosa che in tanti anni non avevamo mai fatto. E' un lavoro lungo con effetti nel lungo periodo, ma intanto "tempus fugit"...ed è quindi necessario anche l'impegno di ognuno di noi quotidianamente non solo nelle nostre scrivanie o a "fianco" dell'imprenditore ma anche nel recuperare quel ruolo e impegno che nel passato ci era riconosciuto all'interno del tessuto sociale e che consisteva in iniziative e stimoli innovativi che consentivano di veicolare positivamente anche la nostra immagine di professionisti. Insomma, utilizzando un modo di dire di altri contesti, iniziamo a sognare ed emozioniamo con le nostre idee e il nostro impegno, anche così riusciremo ad aiutare la società, gli "altri" a vederci sotto una diversa luce, riconoscendoci capacità che possediamo e che mettiamo in campo quotidianamente ma che ancora non riusciamo a far apprezzare.



In questo numero

- 2 L'ELUSIONE NON E' UN PARADOSSO
- 3/4 L'INTERVISTA - Mario Boella e Claudio Siciliotti
- 5/7 ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI
- 8 A PROPOSITO DI IVA E ASPORTO RIFIUTI
- 9/11 TRATTAMENTO CIVILISTICO E FISCALE DEI CONTRIBUTI REGIONALI - Il caso Friuli V. Giulia
- 12 SPESE DI OSPITALITA': CLASSIFICAZIONE E TRATTAMENTO FISCALE
- 13 IL NUOVO ARTICOLO 2495: VALIDO ANCHE PER LE SOCIETA' DI PERSONE
- 14 CASO LAMBRO: EVENTO ISOLATO O MANCANZA DI CULTURA DEL RISCHIO?
- 15/16 STUDI DI SETTORE: ESISTEVANO ANCHE ANTE RIFORMA
- 17/18 FOTOVOLTAICO E AGRICOLTORI: IL NUOVO BUSINESS
- 19 SEMPRE SULLA CASSA
- 20 I COSTI DI PUBBLICITA' E ACQUISIZIONE CLIENTELA
- 21/22 CREDITO D'IMPOSTA SU ATTIVITA' DI RICERCA
- 23/24 DISSESTO FAMILIARE. L'ASSEGNO AL CONIUGE
- 25/26 MEDIAZIONE. Cambio di paradigma nelle controversie

INSERTO. Il principio della continuità aziendale

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

**PRIMA
GIORNATA
8 Ottobre 2010
VICENZA**

**Economia,
Equonomia,
Eticonomia.
Le nuove
economie,
prosperità
e crescita
sostenibile**

*Programma completo
degli eventi nel pieghevole
allegato a questo numero*

A proposito di emozioni, una grande l'ho provata nell'ultimo Comitato di Redazione a cui, assieme a tanti altri Colleghi amici, era presente anche il Fondatore de "Il Commercialista Veneto" Dino Sesani, sempre prodigo di idee e spunti innovativi sia per la nostra professione che per il nostro Giornale. Ci siamo stretti tutti attorno a lui in quel particolare momento della Sua vita e lo facciamo anche da queste pagine nei confronti di un grande Uomo e Collega Professionista.

Un saluto e un augurio di buon lavoro a Vittorio Raccamari di Treviso, nuovo Presidente della Conferenza permanente fra i Presidenti dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie che succede a Marco Pezzetta che ringraziamo per l'impegno e la passione che ha saputo approfondire nel Suo mandato: li attendiamo entrambi presto sulle nostre pagine.

L'elusione non è un paradosso

Prof. MAURO BEGHIN
Università di Padova

La chiave di lettura dell'elusione fiscale non va ricercata nel "pagare di meno". Anche l'evasore "paga di meno", ma non per questo evasione ed elusione si trasformano in concetti intercambiabili o, peggio, sovrapponibili.

Nella prospettiva dell'art. 37 bis del D.P.R. n. 600/1973, il "pagare di meno" (inteso come riduzione dell'imposta oppure come ottenimento di un rimborso) è un concetto che impone il confronto tra l'operazione (elusiva) che un certo soggetto ha realizzato e quella (elusa) che il medesimo soggetto avrebbe potuto realizzare, ma non ha affatto posto in essere.

Se l'obiettivo è di andare dal punto A al punto B, il contribuente può avvalersi, in termini schematici, del percorso $A \geq c \geq x \geq B$ oppure del percorso $A \geq m \geq y \geq B$. Il punto di arrivo è sempre lo stesso (B), ma le sequenze negoziali impiegate sono, nei due casi, differenti.

Per rimanere con i piedi per terra, gli effetti che si possono conseguire attraverso una scissione parziale non proporzionale sono raggiungibili anche attraverso il conferimento di beni in società cui faccia seguito l'assegnazione, ai soci della conferente, delle azioni o delle quote emesse dalle singole conferitarie.

Nel primo caso, l'operazione è neutrale; nel secondo, se non ci si trova al cospetto di aziende, l'operazione è realizzativa di plusvalenze sul piano IRES. Però il risultato conseguito, come ho detto, non cambia. Qui il confronto è possibile, secondo le indicazioni che ho testè proposto.

Al contrario, non sono comparabili le operazioni (a) di cessione di un immobile o di una azienda dalla società Alfa alla società Beta e (b) di vendita a Beta, da parte dei soci di Alfa, delle partecipazioni nella stessa Alfa, magari in regime di *participation exemption*. Acquistare un'azienda è cosa diversa da acquistare una partecipazione in una società che possiede il complesso produttivo. Parimenti, la monetizzazione di Alfa (nel caso sub a) è cosa ben diversa dalla monetizzazione da parte dei soci di Alfa (nel caso sub b). Nessuno dubita che, sul fronte economico, le operazioni testè citate possano reputarsi omogenee. Sul piano giuridico, però, la musica cambia, perché la forma è dominante rispetto alla sostanza.

Aggiungo adesso che, di nuovo sulla base dell'art. 37 bis cit., il Fisco è legittimato a tassare l'operazione elusa, restituendo però all'elusore (o ai terzi che abbiano preso parte all'operazione) l'imposta già applicata sull'operazione elusiva.

Nel muovere in tale direzione, non è sufficiente che il Fisco dimostri l'esistenza di un percorso negoziale "in astratto" alternativo rispetto a quello abbracciato dal contribuente. Tale alternatività deve infatti configurarsi "in concreto", tenendo conto della peculiarità del caso. L'operazione alternativa deve pertanto essere "pos-

sibile" e deve comunque consentire al citato contribuente il conseguimento di vantaggi che il sistema, in un modo o nell'altro, disapprovi.

L'inopponibilità degli atti, negozi eccetera, cui si riferisce, testualmente, il primo comma dell'art. 37 bis del decreto sull'accertamento delle imposte sul reddito, va perciò intesa nel senso di

disconoscimento dei vantaggi di stampo tributario che da tali atti promanano. Gli effetti civilistici delle operazioni non hanno nulla a che vedere con l'elusione. Nel concetto di inopponibilità è in altri termini insito il riconoscimento della "tenuità", sul piano civilistico appunto, effettuate dei contratti stipulati, i quali, anche a fronte di un accertamento fiscale motivato sul versante dell'elusione, rimangono - per così dire - "in piedi", ergo validi e produttivi di effetti.

Se l'Amministrazione Finanziaria reputa elusiva un'operazione di scissione, ciò non significa che i soci della beneficiaria perdano tale qualifica o che, in ipotesi, gli eventuali conguagli ricevuti debbano essere restituiti.

L'inopponibilità declina, invero, sul solo fronte degli effetti fiscali dell'operazione elusiva, che il Fisco può mettere da parte per ricercare (e, *de*

plano, per tassare) la ricchezza scaturente dall'operazione elusa. Reputo fuorviante, in quest'ottica, interrogarsi circa la possibile equivalenza tra il disconoscimento delle operazioni elusive (ex art. 37 bis, D.P.R. n. 600/1973) e la loro ipotetica inesistenza. Nemmeno ha senso chiedersi - quand'anche ci si voglia muovere in una prospettiva provocatoria - se i fatti elusivi, in quanto inopponibili al Fisco, possano reputarsi inesistenti e, come tali, capaci di trasferire tale "inesistenza" anche all'elusione. Il risultato sarebbe, in tal caso, paradossale.

L'elusione, però, non è un paradosso.

Il paradosso consiste, infatti, in una conclusione apparentemente inaccettabile basata su premesse *apparentemente* accettabili. La "premessa accettabile" non può tuttavia consistere in un ragionamento del tipo: "la legge stabilisce che gli atti elusivi siano inopponibili al Fisco; l'inopponibilità declina, pertanto, nella giuridica inesistenza dei fatti economici; i fatti economici inesistenti non possono, per conseguenza (proprio in quanto inesistenti), reputarsi elusivi".

Al contrario, la chiave di lettura dell'elusione è quella della comparazione tra due operazioni: da un lato, quella concretamente effettuata; dall'altro, quella non effettuata, ma alternativa alla prima. Se non ci si muove in questa direzione, non si potrà fare molta strada nello studio di una disciplina che mira, come autorevolissima dottrina ha più volte segnalato, ad assicurare la giustizia nel nostro sistema.



L'INTERVISTA

Assirevi e Consiglio Nazionale a confronto sul decreto legislativo che recepisce la Direttiva 43/06

Mario Boella

MICHELE IORI
Ordine di Trento

Quale è la posizione di Assirevi sul decreto legislativo di recepimento della Direttiva 43/06, pur mancando i regolamenti attuativi?

Il decreto costituisce senz'altro un miglioramento e una razionalizzazione della disciplina della revisione legale.

L'aspetto positivo prevalente è rappresentato dalla chiara definizione delle modalità professionali secondo le quali deve essere svolta la revisione; è infatti sancito l'obbligo di svolgere la revisione secondo i principi di revisione internazionali adottati dalla Commissione Europea, a prescindere dalle caratteristiche del soggetto incaricato dell'*audit* e dal tipo di società sottoposta a revisione.

Si dà atto che vi siano altri aspetti positivi, quali la chiara definizione di Enti di interesse pubblico, la previsione, a miglioramento dell'attività professionale, dell'obbligo di formazione continua e l'assoggettamento di tutti i revisori al controllo qualità (finora solo le società di revisione iscritte all'albo Consob sono state assoggettate a controllo qualità).

A fronte di questa generale valutazione positiva non possono tuttavia essere sottaciuti alcuni rilevanti aspetti di criticità. Sussistono infatti alcuni temi in relazione ai quali il Legislatore ha ritenuto di non cogliere l'occasione per un miglioramento della disciplina in essere e per un pieno allineamento a quanto previsto dalla Direttiva. Vi è dunque il rischio che i *Legal Standards* in materia di revisione applicabili in Italia non risultino pienamente coerenti con il *framework* riscontrabile negli altri ordinamenti europei.

Quali sono le criticità a cui si riferisce?

Una prima considerazione che emerge dalla lettura della nuova norma è che non vi è stata nessuna innovazione in direzione delle esigenze di semplificazione per le entità di minori dimensioni sollecitate a livello europeo (c.d. *Simplification Project*). Onde evitare equivoci va subito chiarito che "semplificazione" non vuole significare attenuazione, ma razionalizzazione del sistema dei controlli con l'obiettivo di miglioramento della efficacia e della efficienza e di ottimizzazione del rapporto costo/beneficio degli stessi.

Tale razionalizzazione, partendo dal presupposto che un'esclusione dei controlli dovrebbe riguardare unicamente le società in cui sussiste una responsabilità illimitata dei soci, dovrebbe, sulla base di considerazioni di equilibrio tra costi e benefici, prevedere una graduazione dei controlli basata sulla dimensione aziendale e non sulla forma giuridica della società.

In sostanza, con riferimento alla revisione delle S.p.A., il Decreto ripropone la disciplina attualmente vigente: obbligo di revisione per tutte le S.p.A., qualunque sia la loro dimensione. Per quanto riguarda le s.r.l., peraltro con logica diametralmente opposta rispetto alle S.p.A., nei casi in cui è obbligatoria la nomina del collegio sindacale, spetta a quest'ultimo l'attività di revisione legale, salvo che la nomina di un revisore esterno sia espressamente prevista dallo statuto. Non è riscontrabile in alcuna parte della norma, né nelle relazioni che la accompagnano, una chiara motivazione della differente logica di attua-

Claudio Siciliotti

LUCIANO BERZE'
Ordine di Padova

Quale è la posizione di Consiglio Nazionale sul decreto legislativo di recepimento della Direttiva 43/06, pur mancando i regolamenti attuativi?

La nostra posizione, chiara fin da subito, è che si tratta di un'opportunità nell'ambito di una diversa e più sensibile attenzione all'organizzazione del lavoro. È stato aggiornato a livello comunitario il *legal framework* nel quale operano i servizi di revisione per quel che concerne i bilanci di esercizio e consolidati delle società, consentendo quindi di uniformare il panorama dei controlli quantomeno quelli a posteriori tipici dell'attività di revisione dei bilanci societari. È da notare inoltre che il testo normativo è intervenuto anche in alcune parti del codice civile equiparando, correttamente, il revisore alle imprese di revisione e quindi consentendo al professionista singolo attività fino a prima riservate solo alle società di revisione. Il legislatore infine non è intervenuto solo nell'ambito della revisione. Ha ritenuto, correttamente, di meglio valorizzare il sistema del controllo concomitante sulla gestione caratterizzato, nell'ordinamento italiano, dal collegio sindacale. Per tale organo non sono stati solo ampliati gli obblighi di nomina nelle società a responsabilità limitata ma ne sono stati anche aumentati i poteri – si pensi alla proposta relativa alla nomina del revisore che oggi spetta al collegio – e ne è anche stata modificata la posizione strategica, rendendolo di fatto una sorta di crocevia dei controlli societari.

Quali sono i punti su cui il Consiglio punterà la propria attenzione?

Il decreto di recepimento è un intervento quadro che lascia molte decisioni ancora aperte. Si tratta di questioni importanti tra le quali l'accesso, la formazione continua, i principi di indipendenza ed obiettività, i controlli di qualità, la vigilanza e la tenuta del registro. Con riguardo a tutti questi aspetti importante è lo spazio che il legislatore ha lasciato alla professione contabile. Viene infatti stabilito che per tutte queste materie, pur rimanendo ferma la possibilità dell'autorità vigilante di procedere autonomamente, è prevista una consultazione con l'ordine professionale in modo da garantire un'adeguata concordanza di obiettivi e strumenti. Questo spazio, evidentemente, non è casuale. La competenza e l'affidabilità che la professione contabile si è conquistata e si conquista ancor oggi sul campo sono state le fondamenta sulle quali si sono poggiate queste previsioni. Su tutti questi aspetti il Consiglio Nazionale è e sarà particolarmente vigile. Sull'accesso dovrà essere garantita l'equipollenza del titolo di

Mario Boella

è il Presidente di ASSIREVI - Associazione Italiana Revisori Contabili.

Claudio Siciliotti

è il Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili.

ASSIREVI / Mario Boella CNDC / Claudio Siciliotti

SEGUE DA PAGINA 3

zione della funzione di revisione nelle s.r.l. rispetto alle S.p.A.. Anche in relazione al "sistema di *Oversight*", cioè al "controllo sul sistema dei controlli", il Decreto, attribuendo le funzioni di vigilanza sui revisori al Ministero dell'Economia e delle Finanze, opta per una scelta che appare unica a livello europeo e si discosta dall'impostazione seguita dagli altri Stati Membri che hanno creato autorità *ad hoc* con l'esclusiva funzione di vigilare sui revisori. Il Decreto ha ritenuto adeguato per lo svolgimento della vigilanza sui revisori un soggetto, indubbiamente di elevato livello, facente parte della struttura di governo, ma deputato a gestire altre materie e tematiche rilevanti.

A tale soggetto, inoltre, è stato attribuito il compito di disciplinare, con un cospicuo numero di Regolamenti, molti aspetti di dettaglio riguardanti la revisione incluse aree tra cui, ad esempio, la formazione continua e il controllo di qualità, che, come noto, richiedono una complessa attività organizzativa e un tempestivo avvio della loro esecuzione. L'auspicio è che il sistema ipotizzato consenta di implementare in tempi ragionevoli, e in piena ottemperanza all'art. 32 della Direttiva, il nuovo sistema di *Oversight* e di garantire l'efficienza della vigilanza sui revisori. A questo proposito vale la pena di sottolineare la complessità della gestione nel periodo transitorio: dovranno entrare in vigore circa 20 nuovi regolamenti e nel frattempo resteranno operativi quelli emessi dalla Consob in quanto compatibili con la nuova normativa. Creando non poche difficoltà di coordinamento.

Un ulteriore aspetto che rappresenta un disallineamento della normativa nazionale rispetto all'orientamento prevalente negli altri paesi europei è quello relativo alla responsabilità dei revisori. L'argomento è stato oggetto a livello internazionale e comunitario di serio e approfondito dibattito, che ha portato all'emissione della Raccomandazione della Commissione Europea del 5 giugno 2008 ove è prevista la responsabilità parziaria o proporzionale del revisore e la possibilità di definire un *liability cap* o limiti stabiliti a livello contrattuale. Il Decreto non appare voler definire con chiarezza nessuna delle limitazioni previste a livello comunitario: di fatto, accanto ad un richiamo ad aspetti di responsabilità parziaria, mantiene inalterato il previgente sistema della solidarietà del revisore con gli amministratori. Tale soluzione impedisce in pratica l'effettivo funzionamento di un principio di responsabilità parziaria raccomandato a livello comunitario. Non sembra quindi irragionevole prevedere che in futuro sarà sempre più difficile per le società di revisione ed i revisori individuare compagnie assicurative, sia nazionali sia internazionali, disponibili a stipulare adeguate polizze per danni da responsabilità civile. La possibile più grave conseguenza risulta essere nei confronti del mercato in quanto in mancanza di un'idonea copertura assicurativa dell'attività di revisione viene meno l'unica effettiva salvaguardia dello stesso alla risarcibilità del danno.

Cosa cambia per i Commercialisti?

L'opportunità per le categorie professionali è rappresentata dalla possibilità di ulteriore sviluppo di un'attività multidisciplinare che comporta la capacità di coordinare diverse specializzazioni con conseguente stimolo alle aggregazioni professionali.

La sfida è rappresentata dalla capacità di impostare sistemi di formazione e di controllo qualità che garantiscano la produzione di servizi professionali di elevata qualità e attendibilità.

L'impegno per le categorie professionali, e sicuramente per Assirevi, è di mettere a disposizione delle Istituzioni e dei *Regulators* le esperienze maturate da anni e le risorse professionali per una corretta impostazione di sistemi complessi di formazione e di controllo qualità. Già da tempo, peraltro, sulle società di revisione attualmente iscritte all'Albo Consob, l'attività di controllo qualità è operativa.

studio al fine dell'esame di idoneità previsto dal decreto. E non potrebbe essere diversamente. L'esame di idoneità infatti si sovrappone quasi esattamente, per tipologia di competenze, a quelle dell'esperto contabile. Anche la formazione professionale continua, pur integrata con le tecniche specifiche dell'attività di revisione, dovrà coincidere con la formazione professionale continua alla quale già oggi siamo tutti noi vincolati. I principi di indipendenza ed obiettività dovranno essere costruiti dalla nostra professione, anche sulla base delle migliori pratiche professionali internazionali, tenendo in particolare conto la situazione di coesistenza con il collegio sindacale che, sovente, è incaricato anche della revisione legale dei conti. A tale proposito il Consiglio conta di emanare un primo set di norme entro la fine del 2010. Riteniamo di poter essere protagonisti anche del controllo di qualità, per il quale stiamo pensando ad un modello già sperimentato in diversi paesi europei. Anche sul tema della limitazione della responsabilità e sulla rimozione del vincolo di solidarietà con gli amministratori c'è molto da fare. Nei mesi che hanno accompagnato la gestazione del decreto, più volte e con forza abbiamo fatto notare che questo aspetto è determinante per il lavoro da parte dei revisori, oggi spesso nullatenenti per necessità, e per una maggiore apertura del mercato della revisione. Tutte queste pressioni non sono riuscite ad ottenere il risultato auspicato. Pur essendo argomenti che la politica condivideva, anche sulla spinta di una raccomandazione comunitaria, una decisa opposizione di alcuni soggetti non ne ha consentito il recepimento. La materia però è ancora fluida ed è possibile un futuro intervento anche in conseguenza delle opinioni che su questo tema sono ancora ben presenti in ambito comunitario. Infine, ma non ultimo, la gestione del Registro. Questo è un argomento che ci vede massimamente concentrati. Se è vero che è cambiata l'autorità di vigilanza è altrettanto vero che la professione ha fatto vedere cosa è in grado di fare dando forma e sostanza ad un Registro che, da quando ce ne siamo occupati, è diventato un *database* di soggetti aggiornato in tempo pressoché reale. Metamorfosi il cui merito, va detto, sia il Ministro della Giustizia che quello dell'Economia ci hanno sempre riconosciuto e del cui funzionamento, riteniamo, non si debba né voglia privare.

Cosa cambia per i Commercialisti?

Nella sostanza non ritengo vi siano rilevanti cambiamenti. La revisione è un'attività della nostra professione che abbiamo fatto sempre con competenza e affidabilità. Certo qualcosa probabilmente cambierà nei modelli organizzativi dei professionisti. Per utilizzare una metafora possiamo pensare ad un qualcosa di simile ad una certificazione di qualità di processo. Se la qualità tecnica dei controlli che verranno fatti è la medesima di prima, ciò che muterà è la diversa formalizzazione che tali verifiche avranno. Formalizzazione che, come prevedono gli stessi principi di revisione, non potrà che essere adeguata a dimensione, complessità e organizzazione del soggetto controllato soprattutto per quel che concerne i controlli nelle PMI che sono il cuore pulsante dell'economia del Paese.

INNOVAZIONE

Energia da fonti rinnovabili: tra sogni, incubi e realtà

ALESSANDRO SILVESTRI

Ordine di Vicenza

Introduzione

Questo articolo, che per l'argomento che tratta non potrà essere breve, mira a fornire una traccia a chi voglia addentrarsi nella giungla della produzione di energia elettrica (e termica) da fonti rinnovabili, in particolare in Italia, e degli incentivi ad essa connessi, come i "certificati verdi" o la "tariffa onnicomprensiva".

Cercherò di spiegare brevemente cosa si intende per "energie rinnovabili", analizzando le opportunità che esse offrono nel nostro paese, gli incentivi nazionali e locali di cui godono, ma al contempo anche gli ostacoli di cui risentono, andando a vedere nella pratica quali difficoltà burocratiche bisogna affrontare per poter produrre e vendere energia da fonti rinnovabili in un panorama normativo tutt'altro che definito e definitivo.

Il presente articolo si pone altresì l'obiettivo di fare un po' di chiarezza in termini di definizioni e di ruoli, identificando i principali *players* di questo settore che da un po' di anni è diventato un vero e proprio mercato dell'energia "verde", con quotazioni in tempo reale¹ e scambi a livello internazionale, come in Piazza Affari, ma solo più complicato.

Su questo tema, purtroppo, più che di informazione la rete è ricca di disinformazione, e la maggior parte dei siti Web che trattano l'argomento sono solo il risultato di svariati "copia e incolla" da parte di qualcuno poco ferrato sull'argomento trattato².

Fonti rinnovabili e Protocollo di Kyoto

Procedendo con un rigoroso pragmatismo, chiarirò subito che l'argomento del presente articolo non ha nulla a che fare con il Protocollo di Kyoto³, pur avendo con esso alcuni punti in comune, soprattutto perché nel produrre energia da fonti rinnovabili si dovrebbe comunque rispettare quanto previsto dagli accordi internazionali sulla riduzione dell'emissione dei gas serra. Come vedremo oltre, la normativa europea che per prima prevede la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili è antecedente al Protocollo di Kyoto, sottoscritto nel dicembre 1997 e successivamente ratificato da tutti i paesi firmatari tranne gli U.S.A..

Ma allora, perché ci stiamo dando tanto da fare per produrre energia elettric-

ca da fonti rinnovabili se non hanno direttamente a che fare con la febbre della riduzione di CO₂?

Perché ce lo impone la legge (comunitaria e nazionale), e come vedremo, perché ce lo impone di conseguenza il mercato dell'elettricità.

**La legge**

Le principali fonti normative in questo senso sono due:

- il D.Lgs. n.79/1999 (meglio noto come decreto "Bersani" del 1999) che ha recepito la Direttiva del 19 dicembre 1996 n.96/92/CE, concernente norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica e che per l'Italia ha comportato il laborioso smantellamento dell'ex monopolio di ENEL;
- il D.Lgs. n.387/2003 che ha recepito la Direttiva del 27 settembre 2001 n.2001/77/CE sulla promozione dell'energia elettrica prodotta da fonti energetiche rinnovabili nel mercato interno dell'elettricità.

L'Unione Europea ha recentemente varato un'ulteriore serie di provvedimenti che fissano in modo vincolante il percorso che si intende intraprendere da qui al 2020 in materia di energie rinnovabili e di emissioni di gas serra (il famoso obiettivo 20-20-20 entro il 2020):

- il 20% dell'energia primaria dovrà essere prodotta con fonti rinnovabili;
- le emissioni in atmosfera dovranno essere ridotte di un ulteriore 20%;
- 20% di risparmio energetico, da ottenere soprattutto attraverso un ampio recupero di efficienza energetica.

La produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili rientra altresì nella più ampia categoria di azioni volta a rispettare il concetto del c.d. "Sviluppo sostenibile": è importante cercare il più possibile di produrre energia utilizzando fonti rinnovabili in luogo delle risorse fossili del nostro pianeta, le quali tendono inevitabilmente ad esaurirsi (in termini ovviamente di tempi consoni alla vita dell'uomo).

Per raggiungere gli obiettivi suddetti, rivelatisi nel tempo molto ambiziosi,

SEGUE A PAGINA 6

¹ www.mercatoelettrico.org

² Come vedremo tra poco, la definizione di legge delle fonti energetiche rinnovabili comprende anche i gas di discarica, il cui utilizzo per la produzione di energia elettrica NON è assolutamente neutro in termini di emissione di gas serra (ad esempio, la CO₂), come sostiene invece il sito Web di Legambiente www.fonti-rinnovabili.it. Piuttosto, dato che i gas di discarica sono composti principalmente da metano (CH₄) e che quest'ultimo è 25 volte più inquinante dell'anidride carbonica (CO₂), è comunque meglio bruciarlo per produrre energia che disperderlo nell'ambiente (la combustione del metano produce CO₂ e vapore acqueo).

³ Il riscaldamento globale, il c.d. effetto serra, pare essere causato principalmente dall'emissione diretta ovvero indiretta nell'atmosfera di sei gas altamente inquinanti: biossido di carbonio (CO₂), metano (CH₄), protossido di azoto (N₂O), idrofluorocarburi (HFC), perfluorocarburi (PFC), esafluoruro di zolfo (SF₆). Il protocollo di Kyoto, firmato nel dicembre 1997 e finalmente ratificato nel dicembre 2007 praticamente da tutte le nazioni della Terra tranne gli U.S.A., prevede l'impegno a ridurre l'emissione di detti gas nell'atmosfera almeno del 5% rispetto alle emissioni registrate nel 1990, nel quinquennio che va dal 2008 al 2012. In particolare, per quanto ci riguarda, gli Stati membri dell'Unione Europea devono ridurre collettivamente le loro emissioni di gas ad effetto serra almeno dell'8% nello stesso periodo.

Il sistema con il quale il protocollo di Kyoto si prefigge di raggiungere tali obiettivi è il "Clean Development Mechanism" (CDM), un meccanismo flessibile che dovrebbe consentire la riduzione di emissioni di detti gas da parte dei paesi più industrializzati senza dover ricorrere a cospicui investimenti ovvero stravolgere i loro sistemi produttivi ed economici nel breve periodo. Lo stesso protocollo, all'Allegato B, individua 39 paesi (i più industrializzati) per i quali gli obiettivi di cui sopra sono vincolanti. Ebbene, a questi paesi, per poter rispettare gli accordi sottoscritti, è consentito di acquistare delle "unità di emissione" (Certified Emission Reduction) dai paesi non inclusi nel suddetto allegato, normalmente paesi in via di sviluppo. Questo include gli investimenti, sempre in questi paesi, in progetti "verdi" basandosi sul principio economico che investire lì dovrebbe costare meno. Onde evitare un uso indiscriminato del CDM, sono altresì previsti degli obiettivi minimi di riduzione di emissioni da raggiungere in ogni caso per i 39 paesi dell'Allegato B a casa propria, Italia inclusa.

Energia da fonti rinnovabili

SEGUE DA PAGINA 5

l'Unione Europea ed i singoli paesi membri hanno dovuto ricorrere a tutta una serie di incentivi, che vanno dai finanziamenti a fondo perduto in conto capitale e/o interessi fino al pagamento di un sovrapprezzo per il MWh prodotto da fonti rinnovabili rispetto al prezzo corrente di mercato di un MWh prodotto tradizionalmente.

A questo punto è bene fornire alcune definizioni previste dalla legge, perché sono la base per poter comprendere ciò che effettivamente viene oggi incentivato attraverso, per esempio, il meccanismo dei Certificati Verdi e della Tariffa Onnicomprensiva e cosa invece no. Al momento della pubblicazione del presente articolo, è ancora il Decreto legislativo n.387 del 2003, che ha integrato e parzialmente modificato il decreto Bersani del 1999, l'unica fonte normativa alla quale bisogna fare riferimento quando si tratta di definizioni in questa complessa materia.

Le definizioni previste dalla legge

Le fonti energetiche rinnovabili sono (art.2 del D.Lgs. n.387/03, comma 1): "1. (...)

a) fonti energetiche rinnovabili o fonti rinnovabili: le fonti energetiche rinnovabili non fossili (eolica, solare, geotermica, del moto ondoso, maremotrice, idraulica, biomasse, gas di discarica, gas residuati dai processi di depurazione e biogas). In particolare, per biomasse si intende: la parte biodegradabile dei prodotti, rifiuti e residui provenienti dall'agricoltura (comprendente sostanze vegetali e animali) e dalla silvicoltura e dalle industrie connesse, nonché la parte biodegradabile dei rifiuti industriali e urbani;" (omissis).

Sempre nel medesimo decreto al comma 1, lettera f, troviamo la definizione di *energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili*:

"f) elettricità prodotta da fonti energetiche rinnovabili: l'elettricità prodotta da impianti alimentati esclusivamente con fonti energetiche rinnovabili, la produzione imputabile di cui alla lettera g), nonché l'elettricità ottenuta da fonti rinnovabili utilizzata per riempire i sistemi di stoccaggio, ma non l'elettricità prodotta come risultato di detti sistemi;

g) produzione e producibilità imputabili: produzione e producibilità di energia elettrica imputabili a fonti rinnovabili nelle centrali ibride, calcolate sulla base delle direttive di cui all'articolo 11 del decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 794;" (omissis).

Il decreto "Bersani"

Il D.Lgs. n. 79/1999 e successive modificazioni (meglio noto come "Decreto Bersani") ha recepito la Direttiva 19 dicembre 1996 n.96/92/CE⁵ in materia di norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica, ed ha (finalmente) liberalizzato tale mercato nel nostro paese.

La liberalizzazione del mercato è avvenuta per gradi, imponendo ad ENEL, all'epoca gestore unico dell'elettricità in Italia, di costituire delle società *ad hoc* a seconda delle attività svolte in questo settore (separando, per esempio, la produzione dalla distribuzione di energia, così come scorporando la proprietà della rete di trasmissione).

Sul fronte della produzione di energia elettrica in Italia, ENEL ha dovuto limitare la propria quota al 50% ed ha dovuto vendere la restante parte di capacità produttiva ad altri soggetti, attraverso la creazione di tre società Gen.Co. (Generation Company) dotate ciascuna di relative centrali elettriche di produzione ex-ENEL.

Le tre Gen.Co. sono attualmente di proprietà di investitori italiani (come l'A.S.M. di Brescia ed Edipower S.p.A.) e/o di investitori stranieri (come la spagnola Endesa e la belga Electrabel Suez S.A.).

Sul fronte della distribuzione di energia elettrica, la rete si suddivide in alta, media e bassa tensione. Qui, invece che procedere ad una liberalizzazione ed ad una pericolosa conseguente moltiplicazione delle infrastrutture di distribuzione, convenzionalmente distinta in trasmissione (alta e media tensione) e in dispacciamento (bassa tensione), come i tralicci, gli elettrodotti, etc., il decreto ha saggiamente disposto di mantenere tale rete sotto il controllo di un monopolista "neutro" al fine di garantire agli operatori del

mercato pari trattamento sia economico che di servizio⁶.

Ciò è avvenuto trasferendo (in due fasi) la proprietà e la gestione della rete ad una nuova società di nome Terna S.p.A., divenuta *public company* in Borsa a Milano nel giugno 2004, rendendo così definitivamente Terna S.p.A. (quasi) indipendente dall'ex monopolista. Attualmente ENEL detiene solo il 5,12% e l'azionista di riferimento è la Cassa Depositi e Prestiti con il 29,99%. L'originario Gestore della Rete di Trasmissione Nazionale (GRTN), dopo aver conferito a Terna S.p.A. la totale gestione della trasmissione e del dispacciamento dell'energia elettrica, è stato sensibilmente ridimensionato ed ha mutato nome in Gestore dei Servizi Elettrici S.p.A. (G.S.E.) società interamente controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Oggi i suoi compiti sono "limitati" appunto alla promozione, incentivazione e gestione della produzione di energia da fonti rinnovabili.

E' infatti il G.S.E. al quale bisogna fare sempre riferimento quando si tratta di energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili nonché degli incentivi previsti per la sua produzione.

Il G.S.E., in base all'art.5 del decreto "Bersani", a sua volta ha costituito il Gestore dei Mercati Elettrici S.p.A. (G.M.E.) a cui è stata affidata l'organizzazione e la gestione del mercato dell'elettricità (sia tradizionale che "verde"), meglio noto oggi come "borsa elettrica italiana".

In questa particolare "piazza" produttori, consumatori e grossisti stipulano contratti orari di acquisto e vendita di energia elettrica. Le transazioni si svolgono su una piattaforma telematica creata *ad hoc* per la conclusione on-line di contratti di acquisto e di vendita di energia elettrica.

Per quanto concerne l'argomento del presente articolo, è appunto al G.M.E. che è affidata l'organizzazione delle sedi di contrattazione dell'energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili.

Abbiamo così brevemente identificato gli attori principali che si occupano, direttamente ovvero indirettamente, di produzione e distribuzione di energia elettrica, con particolare riguardo a quella prodotta da fonti rinnovabili. Il decreto Bersani ha altresì introdotto un importante obbligo quantitativo in materia di produzione/utilizzo di energia "verde". Infatti, l'art.11 del decreto stabilisce:

"Art. 11. Energia elettrica da fonti rinnovabili

1. Al fine di incentivare l'uso delle energie rinnovabili, il risparmio energetico, la riduzione delle emissioni di anidride carbonica⁷ e l'utilizzo delle risorse energetiche nazionali, a decorrere dall'anno 2001 gli importatori e i soggetti responsabili degli impianti che, in ciascun anno, importano o producono energia elettrica da fonti non rinnovabili hanno l'obbligo di immettere nel sistema elettrico nazionale, nell'anno successivo, una quota prodotta da impianti da fonti rinnovabili entrati in esercizio o ripotenziati, limitatamente alla producibilità aggiuntiva, in data successiva a quella di entrata in vigore del presente decreto.

2. L'obbligo di cui al comma 1 si applica alle importazioni e alle produzioni di energia elettrica, al netto della cogenerazione, degli autoconsumi di centrale e delle esportazioni, eccedenti i 100 GWh; la quota di cui al comma 1 è inizialmente stabilita nel due per cento della suddetta energia eccedente i 100 GWh." (omissis).

Questo incremento annuo del 2% è stato successivamente aumentato dello 0,35% per il triennio 2004-2006 dal D.Lgs. n.384/2003 e di un ulteriore 0,75% per il triennio 2007-2012 dalla Finanziaria 2008.

Il decreto prevede poi che i produttori e/o importatori di energia elettrica, che non abbiano rispettato la percentuale imposta di energia proveniente da fonti rinnovabili, sono obbligati ad adempiere a questo obbligo "acquistando, in tutto o in parte, l'equivalente quota o i relativi diritti da altri produttori (...) o dal gestore della rete di trasmissione nazionale⁸. (...) Il gestore della rete di trasmissione nazionale, al fine di compensare le fluttuazioni produttive annuali o l'offerta insufficiente, può acquistare e vendere diritti di produzione da fonti rinnovabili, prescindendo dalla effet-

SEGUE A PAGINA 7

⁴ Il succitato decreto "Bersani"

⁵ La direttiva 96/92/Ce è stata abrogata, con decorrenza 1° luglio 2004, dall'articolo 29 della direttiva 2003/54/CE che ne ha profondamente innovato i contenuti.

⁶ Le tariffe che Terna S.p.A. impone per erogare il suo servizio sono determinate per legge dall'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas, costituita con la L. 481/95 (Istituzione delle Autorità di regolazione dei servizi di pubblica utilità).

⁷ La Direttiva n.96/92/CE è antecedente al succitato Protocollo di Kyoto, sottoscritto nella sua prima versione l'11 dicembre 1997. Forse è per questo che il legislatore, in maniera un po' riduttiva, cita solo uno dei sei gas c.d. serra (cfr. *supra*).

⁸ Attualmente il G.S.E. (cfr. *supra*).

Energia da fonti rinnovabili

SEGUE DA PAGINA 6

tiva disponibilità, con l'obbligo di compensare su base triennale le eventuali emissioni di diritti in assenza di disponibilità.⁹

Questo comma ha di fatto introdotto il sistema dei famosi "Certificati Verdi" che altro non sono che la certificazione di un certo ammontare di energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili (i suddetti "diritti di produzione da fonti rinnovabili"), nel rispetto di quanto stabilito dal decreto Bersani e successive modifiche. Tale ammontare attualmente è pari ad 1 MWh (in luogo degli originari 100 MWh).

Di fatto sono certificati negoziabili sul mercato, già noti in altri paesi come gli Stati Uniti, con il nome di *Renewable Energy Certificates*.

In pratica, il produttore di energia elettrica da fonti rinnovabili vende due cose distinte: l'energia elettrica (che viene acquistata dall'Acquirente Unico, società per azioni facente capo sempre al G.S.E., ed immediatamente immessa in rete) ed i Certificati Verdi (uno per ogni MWh prodotto e venduto, che però possono essere ceduti in un secondo momento). Ognuna di queste due "merci" ha una distinta quotazione di mercato, ed il corrispettivo totale percepito dal produttore di energia elettrica da fonti rinnovabili per la vendita di 1 MWh è costituito dalla somma tra il valore di mercato di quel MW e il valore di mercato del suo corrispondente Certificato Verde al momento della cessione.

I Certificati Verdi vengono riconosciuti dal G.S.E. ai produttori di energia elettrica da fonti rinnovabili a patto che rispettino, ovviamente, una nutrita serie di norme che vedremo più avanti e sono emessi dal G.S.E. stesso.

Essi sono un vero e proprio incentivo per chi produce questo tipo di energia, in quanto rappresentano un sovrapprezzo rispetto al prezzo corrente di mercato dell'energia prodotta da fonti tradizionali.

I C.V. possono essere accumulati e venduti in un successivo momento quando le condizioni di mercato si dimostrino più favorevoli, ovvero essere utilizzati da produttori e importatori per poter vendere una quantità maggiore di energia elettrica tradizionale sul mercato (per far fronte, per esempio, ad un imprevisto aumento della domanda) garantendosi a fine triennio il rispetto delle proporzioni, previste dalla legge, tra MWh tradizionali e MWh verdi venduti.

Il prezzo dei C.V. viene fissato dal G.S.E. in base a quanto previsto dall'art.2, comma 148 della L. n.244/2007 (Legge finanziaria 2008)¹⁰ in maniera un po' macchinosa.

Al momento della stesura del presente articolo, la quotazione media è di circa 85,15 Euro cad.. Vi è altresì una differenziazione, in termini di incentivazione, in base alla fonte rinnovabile utilizzata per produrre il MWh certificato dal G.S.E.. A seconda della fonte rinnovabile utilizzata per produrre elettricità, il MWh prodotto va moltiplicato per un determinato coefficiente¹¹ che può essere uguale, inferiore o superiore ad 1.

Per esempio, al MWh prodotto con la fonte "Geotermica" si applica un coefficiente pari a 0,9, di fatto penalizzando il MWh prodotto (1 MWh così prodotto equivale a 0,9 MWh tradizionali) ed il corrispondente C.V. emesso, mentre all'energia prodotta con la fonte "Moto ondoso e maremotrice" o "Biomasse e biogas prodotti da attività agricola, allevamento e forestale

da filiera corta" si applica un coefficiente pari ad 1,80, premiando questo tipo di fonte rinnovabile (in questo caso, 1 MWh prodotto equivale a 1,80 MWh tradizionali). Il G.S.E. provvede poi ad effettuare i conguagli, ovvero a emettere i C.V. aggiuntivi, in applicazione dei coefficienti moltiplicativi suddetti.

Questi coefficienti sono stati calcolati in base a delle valutazioni economiche sui costi correnti nonché sugli investimenti necessari per produrre 1 MWh utilizzando fonti rinnovabili tra di loro molto diverse. Produrre elettricità attraverso la geotermia, per esempio, comporta determinati costi di investimento ma pochi costi correnti di gestione. L'energia prodotta dalle biomasse, per contro, oltre all'investimento comporta dei costi gestionali non indifferenti come l'acquisto o il trasporto delle materie organiche (insilati di cereali, ma anche mais precoce¹², deiezioni di animali, etc.).

Il gestore della rete ha altresì l'obbligo di acquistare prioritariamente l'energia elettrica rappresentata dai C.V. rispetto a quella prodotta da tutte le altre fonti (petrolio, carbone, etc.).

I C.V. sono utilizzabili per adempiere a quanto stabilito dal decreto Bersani per l'anno di emissione e per i due successivi, per cui hanno validità massima di tre anni. In base al D.Lgs.387/2003, i C.V. possono essere acquistati anche all'estero, a patto che il paese nel quale sono emessi abbia un sistema di incentivazione analogo al nostro, che provengano dalle medesime fonti rinnovabili e che vi siano stati preventivamente degli accordi in questo senso tra i nostri ministeri dello Sviluppo Economico e dell'Ambiente e i loro equivalenti esteri.

Attualmente, il periodo di diritto al rilascio dei C.V. per gli impianti qualificati entrati in esercizio dopo il 31 dicembre 2007 è pari a 15 anni.

Aggiungo che il mancato rispetto delle percentuali previste per legge comporta per i produttori e/o gli importatori delle sanzioni pesanti. In prima battuta, dopo le verifiche da parte del G.S.E., il soggetto, che non ha adempiuto triennio al rispetto delle percentuali previste per legge, deve compensare la differenza entro 30 giorni dalla notifica ricevuta dal G.S.E., attraverso l'acquisto sul mercato dei C.V. necessari ovvero l'acquisto e conseguente annullamento dei C.V. emessi dal G.S.E. stesso (e qui il prezzo sale...). In caso contrario, il soggetto verrà sanzionato in base all'entità dell'inadempienza dall'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas nel rispetto di quanto previsto dall'art.4, comma 2, D.Lgs. 387/2003¹³.

L'ARGOMENTO TRATTATO non si esaurisce qui, nonostante la lunghezza del presente articolo. Prossimamente analizzeremo altre forme di incentivi, come la Tariffa Onnicomprensiva, ed alcuni finanziamenti a livello regionale, in particolare della Regione Veneto. Vedremo altresì la normativa tributaria generale che riguarda questa materia.

Quello fin qui detto, però, fa parte più della teoria che della pratica. Purtroppo, come già anticipato, questa è una materia complessa, a volte poco conosciuta anche a livello di amministrazioni locali, il che genera molta confusione sull'argomento e induce sovente nell'errore. Pensate anche al fatto che, a livello di finanziamenti bancari, siamo ad offerta quasi pari a zero e che, per quanto incentivato¹⁴, un impianto a biogas di potenza nominale prodotta pari ad 1 MWh richiede un investimento di quasi 4 milioni di Euro...

⁹ Estratto dall'art.11, comma 3, D.Lgs. n.79/1999

¹⁰ 148. A partire dal 2008, i certificati verdi emessi dal GSE ai sensi dell'articolo 11, comma 3, del decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 79, sono collocati sul mercato a un prezzo, riferito al MWh elettrico, pari alla differenza tra il valore di riferimento, fissato in sede di prima applicazione in 180 euro per MWh, e il valore medio annuo del prezzo di cessione dell'energia elettrica definito dall'Autorità per l'energia elettrica e il gas in attuazione dell'articolo 13, comma 3, del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387, registrato nell'anno precedente e comunicato dalla stessa Autorità entro il 31 gennaio di ogni anno a decorrere dal 2008. Il valore di riferimento e i coefficienti, indicati alla tabella 1 per le diverse fonti energetiche rinnovabili, possono essere aggiornati, ogni tre anni, con decreto del Ministro dello sviluppo economico, assicurando la congruità della remunerazione ai fini dell'incentivazione dello sviluppo delle fonti energetiche rinnovabili.

¹¹ Tabella 2, L. n.244/2007 (Legge finanziaria 2008), aggiornata dalla L. n.99/2009.

¹² L'utilizzo di mais e/o di cereali adatti all'alimentazione sia animale che umana ha recentemente suscitato innumerevoli (giuste) polemiche sull'utilizzo di questo tipo di prodotti per la generazione di biogas per produrre energia elettrica, non solo nel nostro paese, ma anche all'estero. Purtroppo, a causa degli incentivi per la produzione di energia "verde" attualmente erogati e della depressione del prezzo dei cereali sui mercati internazionali, è molto più vantaggioso utilizzare il mais per produrre energia piuttosto che venderlo a scopo alimentare.

¹³<< Energia: sanzioni per oltre 3,6 milioni di euro a quattro società - Milano, 21 maggio 2009

L'Autorità per l'energia ha irrogato una sanzione di 2.984.103,00 Euro alla Ottana Energia S.r.l., per violazione di norme a favore dello sviluppo e della promozione dell'energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili. In particolare, la società non ha adempiuto all'obbligo di acquisto di 'certificati verdi' negli anni di produzione di energia elettrica 2003, 2004 e 2005. Il provvedimento sanzionatorio nei confronti di Ottana Energia è stato adottato al termine di un'istruttoria formale, avviata su segnalazione del Gestore dei Servizi elettrici - GSE S.p.A., con la quale l'Autorità ha accertato la violazione dell'obbligo di acquisto dei certificati verdi da parte della società, negli anni di produzione di energia elettrica 2003, 2004 e 2005. La disposizione violata dalla società è l'articolo 11, comma 1, del decreto legislativo n. 79/99 che impone agli importatori e ai soggetti che producono energia elettrica da fonti non rinnovabili, di immettere nel sistema elettrico nazionale, a decorrere dall'anno 2001, una quota prodotta da impianti da fonti rinnovabili. Il decreto prevede che l'obbligo possa essere rispettato anche acquistando, in tutto o in parte, l'equivalente quota o i relativi diritti da altri produttori, attraverso i cosiddetti "certificati verdi".>> Fonte: Comunicato stampa dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas del 21 maggio 2009.

¹⁴ Vi anticipo già che normalmente i finanziamenti non superano mai il 40% dell'investimento effettuato e quasi sempre vige il regime *de minimis*, per cui non si va oltre i 400.000,00 Euro a fondo perduto.

NORME E TRIBUTI

Errare umanum est, emendare quandoque diabolicum (a proposito di IVA e asporto rifiuti)

FLAVIO PILLA
Ordine di Treviso

La Corte Costituzionale, investita di una questione di procedura, ha dovuto esaminare la natura di TARSU (tassa asporto rifiuti solidi urbani) e dell'analoga TIA (tariffa igiene ambientale). I giudici della Consulta hanno concluso che TARSU e TIA sono tributi e non corrispettivi privatistici del servizio (della recentissima altra TIA - tariffa integrata ambientale - i giudici non si sono, invece, occupati perché l'oggetto della vertenza non glielo permetteva).

In base a tale opinione (che le sentenze citate dai giudici di palazzo della Consulta dimostrano condivisa da buona parte dei magistrati della Corte di Cassazione), su TARSU e TIA non può essere applicata l'IVA, come invece avviene dal 1997, quando improvvidamente il cosiddetto decreto Ronchi pretese di trasformare la tassa in corrispettivo privatistico del servizio denominato "tariffa" (l'uso di tale parola in questa circostanza è, secondo me, sufficiente a generare dubbi sulla conoscenza della lingua italiana da parte dell'allora ministro dell'Ambiente).

La sentenza, che è la n. 239 del 2009, è stata divulgata come se la notizia fosse "è stata abolita l'IVA sull'asporto rifiuti", ed è vero, infatti, che - nonostante la questione decisa fosse completamente diversa - nel suo paragrafo 7.2.3.6 è scritto espressamente che, trattandosi di tributi, TARSU e TIA sono fuori dal campo di applicazione dell'imposta sul valore aggiunto che, quindi, non doveva mai essere applicata.

La correzione dell'errore presenta, sul piano pratico, due fronti: quello del passato (rimborso di quanto i cittadini hanno pagato) e quello del futuro (asporto rifiuti senza IVA).

Del passato, cioè del rimborso, parlerò più avanti. Per il futuro, dunque, i comuni o le loro aziende che erogano (impongono) il servizio di smaltimento rifiuti dovranno smettere di pretendere l'IVA dai soggetti cui lo prestano.

Ciò ovviamente comporta che gli acquisti inerenti il servizio non saranno più effettuati in relazione a prestazioni imponibili e, quindi, verrà meno (art. 19 D.P.R. 633 del 1972) la detraibilità dell'IVA pagata ai fornitori; quell'IVA diventerà un costo. La conclusione è banalmente ovvia: TARSU e TIA aumenteranno, e nulla mi assicura che l'aumento, di fatto non controllabile dai cittadini, sarà contenuto nei limiti dell'IVA assolta sugli acquisti (importo teoricamente inferiore all'IVA sulla TIA / TARSU salvo che l'impositore del servizio non distrugga valore aggiunto invece di crearne). Potrebbe benissimo essere l'occasione per un "adeguamento" delle tariffe superiore al 10%. Secondo qualcuno, però, i consumatori italiani dovrebbero sentitamente ringraziare chi si è battuto per l'abolizione dell'IVA sull'asporto rifiuti (peraltro arrivata per una via che nulla ha a che vedere con la loro azione).

Sul fronte del passato sento parlare di chiedere il

rimborso dell'IVA pagata sull'asporto rifiuti negli ultimi dieci anni, cioè tutta quella per la quale il diritto al rimborso non è (art. 2946 c.c.) prescritto. Sorvoliamo, per il momento, sulla procedura per chiedere il rimborso e supponiamo che un comune, magari perché il Sindaco ha visto un ottimo



argomento per la sua imminente campagna elettorale, decida, anche senza esserne sollecitato, di disporre il rimborso.

Per farlo, però, il sindaco deve trovare la copertura della spesa.

E non può trovarla addebitando all'erario l'IVA esposta nelle note di accredito emesse nei confronti dei cittadini ex "clienti" ridiventati "contribuenti".

Il rimborso, infatti, è (art. 2033 c.c.) operazione giuridicamente ineccepibile in quanto restituzione di un indebito oggettivo, ma ciò comporta che non sia applicabile l'art. 26 del D.P.R. 633 del 1972 istitutivo dell'IVA, così come è tutt'altro che pacifico che il comune possa comunque esercitare la rivalsa nei confronti dell'erario (illuminante su entrambi i punti la sentenza n. 12.547 del 15 ottobre 2001 della sezione tributaria della Cassazione). Sia il modo di regolare, dal punto di vista tributario, il rapporto tra il comune ed il cittadino (applicabilità o no dell'istituto della nota di accredito), sia il rapporto tra il comune soggetto passivo IVA e l'erario (ripetibilità dell'IVA applicata per errore, termine - i dieci anni della prescrizione civilistica o i due dell'art. 21 del D.Lgs. 31 dicembre 1992 n. 546 - per richiederne il rimborso) sono argomenti complessi, ognuno dei quali richiederebbe più spazio di quello che voglio occupare.

Tanto più che tutto ciò non interessa ai fini di

quello che desidero mettere in evidenza in questa occasione.

Infatti, che sia l'erario o che sia il comune a doversi porre il problema finanziario, è pacifico che il settore pubblico dovrebbe trovare ingenti risorse per far fronte ai rimborsi, e non solo ad essi, ma anche alle spese di esame delle istanze, in enorme numero per modesti importi ognuna (e controllare 200 Euro costa quanto controllarne 20 o 50 mila).

Quale nuovo balzello, imposta o tassa sarà istituito, o quale tra quelli esistenti sarà aumentato per far fronte all'esborso per rimborso e spese di istruttoria del rimborso?

Trasformare la tassa in tariffa fu un errore giuridico, siamo proprio sicuri che la correzione dell'errore sia una bella conquista?

Ancora due parole sulla procedura per il rimborso. Internet mette a disposizione diverse bozze di istanze di rimborso dell'IVA pagata sull'asporto rifiuti. La maggioranza dei siti in cui si possono trovare le bozze avverte che, formatosi, dopo novanta giorni, il silenzio rigetto sull'istanza di rimborso, si deve presentare ricorso alla Commissione Tributaria Provinciale.

Non sono d'accordo!

Le bollette - fatture con le quali i comuni o le loro aziende delegate hanno addebitato ai cittadini l'IVA sull'asporto

rifiuti non sono atti del titolare del potere impositivo tributario (o, meglio, lo sono per quanto concerne l'imponibile, ma non per l'IVA), esse sono fatture che un fornitore ha emesso nei confronti del suo cliente. Se un mio fornitore mi addebita l'IVA su un'operazione esente o fuori campo non posso certo trascinarlo innanzi la Commissione Tributaria!

Pertanto, competente sulla domanda del cittadino che chiede il rimborso dell'IVA indebitamente pagata sui canoni dell'asporto rifiuti è l'autorità giudiziaria ordinaria; in pratica, salvo che l'importo superi i cinquemila Euro, il giudice di pace (cui ci si può rivolgere senza l'assistenza obbligatoria dell'avvocato) e la preventiva istanza al comune o all'azienda delegata è opportuna, ma non necessaria. Le Commissioni Tributarie saranno, invece, competenti sulle controversie che insorgessero tra i comuni che dopo avere, spontaneamente o perché costretti dai giudici, rimborsato pretendessero di mettere a carico dell'erario il loro esborso.

Mi chiedo, infine, in quale situazione si stiano per trovare tutti gli imprenditori e lavoratori autonomi che hanno detratto l'IVA loro addebitata nelle fatture dei canoni per l'asporto rifiuti.

Se la vedranno addebitare, ovviamente con sanzioni ed interessi, in quanto indebitamente detratta perché dal fornitore oggettivamente non dovuta all'erario?

ENTI LOCALI

Trattamento civilistico e fiscale dei contributi regionali finalizzati a sviluppo e innovazione

Il caso della L.R. n. 4 del 4 marzo 2005 – Regione Friuli Venezia Giulia

Premessa

La legge regionale n. 4 del 4 marzo 2005 (Legge Bertossi) introduce importanti elementi di innovazione nella politica industriale di sostegno alle piccole e medie realtà produttive. La strategia della legge è quella di superare i fattori tradizionali di debolezza competitiva delle imprese insediate sul nostro territorio quali l'insufficienza dimensionale, il basso livello di capitalizzazione, la scarsa apertura degli assetti di governo societario, l'inadeguatezza dei livelli manageriali, la carenza di processi reali di internazionalizzazione e di presidio dei mercati finali di sbocco. La norma vuole finanziare acquisto di intelligenze, attraverso il finanziamento di consulenze strategiche finalizzate a definire progetti di sviluppo competitivo.

I progetti finanziabili

I progetti finanziabili sono i più disparati e interessano: la crescita dimensionale con riferimento ad aggregazioni, fusioni e accordi interorganizzativi; i processi di internazionalizzazione; i processi di razionalizzazione degli assetti gestionali; i processi di sviluppo e creazione di nuove imprese; i processi di diversificazione; il sostenimento di politiche di sviluppo tramite la creazione di prototipi; il supporto in situazioni di successione generazionale; il sostenimento di situazioni di fabbisogno manageriale temporaneo; l'accesso a processi di ricapitalizzazione con l'apertura a terzi del capitale sociale; l'apertura a processi di produzione e distribuzione di fonti energetiche alternative; la valorizzazione della responsabilità sociale delle imprese e la creazione di imprese a prevalente conduzione femminile. In generale la norma è tesa a finanziare l'attività di consulenza strategica legata ai progetti sopra indicati, escludendo quindi quella ordinaria. Più in particolare la legge finanzia il costo relativo al manager a tempo e la sua individuazione, la consulenza strategica, i costi di ricerca e sviluppo, la formazione e la realizzazione del *business plan* necessario alla realizzazione del progetto.

Soggetti interessati

L'agevolazione riguarda le piccole e medie imprese, in qualsiasi forma costituite, comprese quindi le ditte individuali, aventi sede o almeno una unità operativa nel territorio regionale.

I requisiti di micro, piccola e media impresa necessari per accedere all'agevolazione sono quelli individuati dal decreto del Presidente della Regione del 29 dicembre 2005 n. 0463/Pres, pubblicato sul Bollettino Ufficiale della Regione n. 2 dell'11 gennaio 2006.

ALESSANDRO AMBROSIO
ALESSANDRO ARDIANI
MICHELA CIGNOLINI
GIOVANNA NADALI
PAOLO ZORZENONE

Ordine di Udine

L'incentivo

L'incentivo concedibile alla singola impresa non può eccedere i limiti fissati dalla normativa comunitaria sugli aiuti di Stato alle piccole e medie imprese. L'ammontare minimo dell'incentivo è pari a 50.000 euro (20.000 euro per le micro imprese) mentre quello massimo è di 500.000 euro. Non può essere cumulato con altri incentivi pubblici concessi per la stessa iniziativa ed aventi per oggetto le stesse spese, fatta eccezione per le garanzie concesse a titolo di *de minimis*. L'intensità dell'incentivo è graduato per ciascun intervento sulla base di un punteggio ricevuto dal progetto presentato dall'impresa e determinato dal regolamento adottato con Decreto del Presidente della Regione 22 dicembre 2008 n. 0354/Pres. L'articolo 6 del Regolamento prevede che l'incentivo concesso alla singola impresa è pari alla somma degli incentivi in conto capitale previsti dal Capo III, nei limiti di cui al comma 2. La norma definisce i contributi della legge in argomento quali contributi in conto capitale.

La procedura

Le domande di contributo sono valutate secondo l'ordine cronologico di arrivo da apposita Commissione valutatrice. La stessa è tenuta a considerare la coerenza tra il progetto competitivo articolato in un *business plan* e le misure individuate dall'impresa, con riferimento ai contenuti dell'attività di consulenza strategica o al profilo professionale del manager a tempo eventualmente individuato o ai contenuti dei progetti di ricerca o dei meccanismi di trasferimento tecnologico. Le analisi di impatto si articolano nella valutazione di indicatori quantitativi e qualitativi secondo i parametri di valutazione già accennati ma che devono, in ogni caso, totalizzare un punteggio non inferiore a 40. Il contributo è un contributo a sportello, questo significa che ogni volta che un'impresa ha un progetto rientrante nei parametri definiti dall'agevolazione, può fare domanda.

L'istruttoria

L'istruttoria deve completarsi entro 90 giorni e per l'accettazione della domanda è necessario che il progetto porti ad un aumento di fatturato, un aumento dell'occupazione, l'inserimento in azienda di personale femminile, alla stabilizzazione

dei rapporti di lavoro o al conseguimento di economie di scala tecnologiche o gestionali. Una volta approvato il progetto, l'impresa deve realizzare gli investimenti entro un arco temporale massimo di tre anni. Al termine è necessario dimostrare di aver realizzato gli obiettivi individuati dal *business plan* e quindi produrre tutta la rendicontazione legata ai progetti effettuati.

Il trattamento civilistico e contabile del contributo

Dal punto di vista civilistico i contributi in conto capitale devono essere rilevati a conto economico per competenza nell'esercizio in cui vi è stata la delibera dell'ente erogante. Sull'argomento si esprimono sia il principio contabile nazionale OIC 16, sia il principio internazionale IAS 20. Il principio contabile OIC 16 fornisce una definizione di contributo in conto capitale indicandolo come somma erogata dallo Stato o da altri enti alle imprese per realizzare iniziative finalizzate alla costruzione, riattivazione e all'ampliamento di immobilizzazioni materiali. Tali contributi sono commisurati al costo delle immobilizzazioni e solitamente l'impresa che ne beneficia ha il vincolo di non distogliere tali investimenti dall'uso previsto dalle specifiche leggi per un prefissato periodo di tempo. I contributi in conto capitale sono iscrisibili a bilancio nel momento in cui esiste una ragionevole certezza che le condizioni previste per il riconoscimento del contributo sono soddisfatte e che i contributi saranno erogati. L'OIC 16 prevede che i contributi siano rilevati a conto economico con un criterio sistematico gradatamente sulla vita utile del cespite. Tale criterio di contabilizzazione può essere applicato con due metodi alternativi, vale a dire:

- imputazione alla voce A 5 "Altri ricavi e proventi" e successivo rinvio per competenza agli esercizi successivi con iscrizione di risconti passivi;
- con imputazione del contributo a riduzione del costo dei cespiti cui si riferiscono.

L'interpretativo 1 dei principi contabili, prevede l'iscrizione del contributo alla voce E20 limitatamente alle quote pregresse relative a precedenti esercizi. I contributi in conto capitale nel principio internazionale IAS 20, sono legati a progetti di investimento in attività immobilizzate. La concessione del contributo è pertanto legata alla realizzazione o all'acquisto (o ad altre forme di acquisizione) di attività materiali o immateriali, la cui utilità si protrae nel tempo, ovvero di beni strumentali per l'impresa. Possono essere previste anche ulteriori condizioni per l'ottenimento del contributo legate, ad esempio alla natura, alla

Contributi regionali finalizzati a sviluppo e innovazione

SEGUE DA PAGINA 9

localizzazione del bene o al periodo nel corso del quale il bene deve essere acquisito o posseduto. I contributi non devono essere rilevati in bilancio finché non sussiste una ragionevole certezza che:

- l'impresa rispetterà le condizioni previste;
- i contributi siano ricevuti.

Entrambe queste condizioni devono sussistere per individuare l'esercizio di competenza.

Per il principio contabile internazionale la riscossione del contributo non è di per sé prova definitiva che le condizioni connesse al contributo siano state rispettate né la modalità di erogazione dello stesso devono influire sul metodo contabile utilizzato per la rilevazione. I contributi in conto capitale devono essere iscritti in bilancio secondo il sistema reddituale ovvero attraverso la loro sistematica imputazione a conto economico dei contributi. Anche il principio internazionale richiama i due metodi di rappresentazione previsti dai principi nazionali, vale a dire:

- metodo del ricavo differito, il quale prevede la contabilizzazione del provento con un criterio sistematico e razionale durante la vita utile del bene attraverso l'utilizzo dei risconti passivi;
- metodo della rappresentazione netta, il quale prevede l'iscrizione in bilancio del bene al netto del contributo erogato per la sua acquisizione. In questo modo il contributo non è rilevato direttamente come provento, ma incide indirettamente sul conto economico attraverso la riduzione della quota di ammortamento del bene.

La legge 4/2005 rappresenta un'anomalia nel panorama dei contributi in conto capitale in quanto, come abbiamo visto, gli stessi sono generalmente legati ad investimenti in immobilizzazioni. Nel nostro caso questo non è detto che si verifichi, perché come vedremo la tipologia di spese finanziabili sono molto diversificate. La legge Bertossi, infatti, concede un contributo non in relazione ad uno specifico investimento in immobilizzazioni materiali o immateriali, ma in base ad una pluralità di iniziative, spesso eterogenee che non possono essere omologate all'interno di una singola categoria di investimenti. La soluzione più appropriata pertanto, porta a scegliere la tecnica di contabilizzazione dei risconti passivi, rappresentando la stessa quella più congeniale al tipo di contributo erogato. Questa tecnica, infatti, prescinde dalla tipologia di contabilizzazione del costo e dal tipo di investimento realizzato.

La natura dell'anticipazione

Per quanto riguarda il contributo in argomento è necessario segnalare un aspetto particolare legato alla possibilità di ottenere delle anticipazioni. Il 4° comma dell'articolo 21 del Regolamento, prevede la possibilità di erogare in via anticipata gli incentivi, in misura non superiore al 70% dell'importo totale, previa presentazione di apposita fidejussione bancaria. Tra colleghi abbiamo discusso a lungo sulla natura di tale anticipazione. Le tesi esaminate sono state due: la prima riteneva che si trattasse di una semplice anticipazione finanziaria senza riflessi reddituali; la seconda la considerava come una sorta di anticipazione del contributo. La norma non è chiara ma due sono stati gli elementi che hanno fatto propendere per la seconda opzione, vale a dire quella dell'anticipazione del contributo. Il primo legato al testo letterale del Regolamento dove espressamente è previsto: "Ai sensi dell'articolo 39, comma 2, della legge regionale 7/2000 e suc-

cessive modifiche, gli incentivi possono essere erogati anche in via anticipata in misura non superiore al 70% dell'importo totale...". Si tratta di un esplicito riferimento al contributo e non ad un finanziamento che la Regione accorda ai soggetti che istruiscono la pratica di contributo. La Regione ha inteso accordare ai soggetti che ne fanno richiesta, una volta verificati i presupposti, la fattibilità e l'impegno finanziario, un anticipo del contributo stesso senza voler introdurre elementi finanziari di natura diversa. Il secondo elemento rilevante è rappresentato dal fatto che l'ente erogante al momento dell'erogazione dell'anticipazione, applica la ritenuta d'acconto prevista dal 2° comma dell'articolo 28 del D.P.R. 600/73. Tale norma prevede che: "Le regioni, le provincie, i comuni, gli altri enti pubblici e privati devono operare una ritenuta del quattro per cento a titolo di acconto delle imposte indicate nel comma precedente e con obbligo di rivalsa sull'ammontare dei contributi corrisposti ad imprese, esclusi quelli per l'acquisto di beni strumentali". E' sul contributo che la ritenuta deve essere applicata e non su erogazioni di natura diversa come potrebbe essere quella finanziaria. In questo senso la Regione correttamente applica la ritenuta anche alle anticipazioni di contributo, proprio perché considera la natura dell'erogazione, un'anticipazione di un contributo e come tale soggetta a ritenuta. L'anticipazione assumendo la stessa natura del contributo subirà lo stesso trattamento civilistico e contabile.

La contabilizzazione dei costi

Il trattamento contabile e civilistico del contributo non è correlato alla modalità di contabilizzazione dei relativi costi agevolabili. Questi pertanto devono rispettare le ordinarie disposizioni civilistiche e fiscali. Abbiamo ritenuto che i costi e le spese agevolabili sulla base della legge Bertossi non possano essere ricondotte ad un'unica modalità di contabilizzazione. Le stesse, infatti, individuano fattispecie diverse e come tali devono sottostare a regole diverse.

I costi di ricerca e sviluppo, il codice civile dispone che i costi di ricerca e sviluppo siano inseriti alla voce B.I.2 dell'attivo patrimoniale assieme ai costi di pubblicità. Questi costi devono rispettare dei requisiti di prudenza nella loro valutazione sulla base di quanto previsto dall'articolo 2426 primo comma n. 5, nel quale si stabilisce che tali costi possono essere iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale solo con il consenso del collegio sindacale e devono essere ammortizzati entro cinque anni. Fino a quando l'ammortamento non è completato, possono essere distribuiti dividendi solo se residuano riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ammortizzati. L'OIC 24 prevede che i costi capitalizzabili riguardano quelli relativi alla ricerca applicata e allo sviluppo, ritenendo invece che quelli connessi alla ricerca di base debbano essere spesi nel conto economico dell'esercizio di sostenimento, in quanto sostenuti in modo ricorrente. Per ricerca di base si deve intendere come quell'insieme di indagini non precisamente finalizzate verso determinati risultati. La ricerca applicata viceversa si caratterizza per l'esistenza di uno specifico progetto verso il quale sono diretti gli sforzi dell'azienda. I costi di sviluppo possono essere considerati come l'applicazione delle ricerche e di altre conoscenze alla pianificazione o alla pro-

gettazione della produzione di altri materiali, strumenti, prodotti, processi, sistemi o servizi fino al momento nel quale sia iniziata la produzione destinata alla vendita o l'utilizzo interno del risultato. I costi di ricerca e sviluppo possono essere capitalizzati al verificarsi di certe condizioni perché la nascita di simili attività, implica la volontà precisa di realizzare un *quid novi* da cui discenderanno futuri ricavi. La capitalizzazione dei costi di ricerca applicata e sviluppo richiede il congiunto verificarsi delle seguenti condizioni:

- chiara definizione del progetto, identificabilità e misurabilità dei costi necessari per la ricerca applicata e lo sviluppo del prodotto o del processo;
- recuperabilità dei costi tramite i ricavi futuri derivanti dal progetto;
- realizzabilità del progetto e possesso di risorse tecniche, finanziarie e informative adeguate.

Si tratta di condizioni che implicano circostanze interne ma anche esterne difficilmente prevedibili come ad esempio i comportamenti concorrenziali, affermazione di nuovi standards tecnologici ecc... Oltre alle difficoltà legate alla scelta della capitalizzazione, si possono presentare situazioni in cui un progetto inizialmente ritenuto realizzabile non lo è più e viceversa un progetto diventi possibile. Nel primo caso i costi capitalizzati all'inizio dovranno essere spesi nell'esercizio in cui diventi evidente l'irrealizzabilità tecnica ed economica del progetto, mentre nel secondo caso si potranno capitalizzare i costi a partire dal momento nel quale il progetto diventa fattibile. L'ammortamento dei costi di ricerca e sviluppo capitalizzati deve iniziare dal momento in cui la risorsa è utilizzabile nei processi produttivi. Deve poi essere condotto secondo un piano sistematico normalmente per quote costanti o, più prudenzialmente, per quote decrescenti. Il limite convenzionale dei cinque anni imposto dal codice civile risulta giustificato solo in base al generale criterio di prudenza. Dal punto di vista fiscale, tali costi in base al 1° comma dell'articolo 108 del TUIR sono deducibili nell'esercizio in cui sono stati sostenuti oppure in quote costanti nell'esercizio stesso e nei successivi ma non oltre il quarto. Le quote di ammortamento dei beni acquisiti in esito agli studi e alle ricerche, come ad esempio un brevetto, sono calcolate sul costo degli stessi diminuito dell'importo già dedotto. Se sostenuti dalle imprese di nuova costituzione, tali costi sono deducibili a partire dall'esercizio in cui sono stati conseguiti i primi ricavi.

I costi di natura diversa, nei casi in cui i costi agevolati dalla legge Bertossi non rientrino tra quelli di ricerca e sviluppo capitalizzabili, gli stessi dovranno essere imputati a costo nel conto economico di competenza. Si tratterà pertanto di costi legati per lo più alla consulenza strategica, che non rientrando tra quelli indicati in precedenza perché non soddisfano tutte le condizioni per consentire la loro capitalizzazione, dovranno essere spesi nell'esercizio. Se pertanto i costi non possono essere legati ad un progetto che possa avere una sua autonomia rilevante all'interno dell'azienda o non sia chiara l'identificabilità o la misurabilità dei costi o non garantisca la recuperabilità dei ricavi o ancora manchino le risorse per la realizzazione, dovranno essere con-

SEGUE A PAGINA 11

Contributi regionali finalizzati a sviluppo e innovazione

SEGUE DA PAGINA 10

siderati necessariamente quali costi d'esercizio. Tutti i costi di consulenza compreso quello del manager a tempo e della realizzazione del *business plan*, qualora non soddisfino i requisiti per la loro capitalizzazione, dovranno essere dedotti dal reddito d'impresa quali costi d'esercizio. Nell'imputazione di questi costi sarà necessario osservare il principio di competenza economica, la cui funzione è quella di guidare l'impresa nell'individuazione di quali costi considerare per la determinazione del reddito d'esercizio. Sarà pertanto necessario, in sede di chiusura dei singoli esercizi interessati al progetto d'investimento, effettuare le stime per valutare i processi in corso e determinare la quota di costi da rinviare agli esercizi futuri. Il principio contabile OIC 11, per quanto riguarda i costi stabilisce che questi devono essere correlati ai ricavi d'esercizio. Detta correlazione costituisce un corollario fondamentale del principio di competenza e intende esprimere la necessità di contrapporre ai ricavi dell'esercizio i relativi costi, siano essi certi o presunti.

Tale correlazione si realizza:

1 – per associazione di causa a effetto tra costi e ricavi, la quale può essere realizzata analiticamente o sulla base di assunzioni di flussi di costi;

2 – per ripartizione dell'utilità o funzionalità pluriennale su base razionale e sistematica, in mancanza di una più diretta associazione (il caso più diretto è rappresentato dall'ammortamento);

3 – per imputazione diretta dei costi al conto economico dell'esercizio o perché associati al tempo o perché sia venuta meno l'utilità o la funzionalità del costo. In particolare quando:

a) i costi sostenuti in un esercizio esauriscono la loro utilità già nell'esercizio stesso o non sia identificabile o valutabile l'utilità futura;

b) viene meno o non sia più identificabile o valutabile l'utilità futura di costi sospesi in precedenza;

c) l'associazione di causa a effetto o la ripartizione dell'utilità su base razionale e sistematica non siano di sostanziale utilità.

Quello che in questa fase si deve rilevare, è che la correlazione dei costi con i ricavi non deve considerare il contributo bensì i ricavi d'esercizio che l'investimento produce. Se l'investimento può essere frazionato o prevede degli *step* successivi, per cui fin dal primo esercizio di riferimento dell'investimento è possibile realizzare dei ricavi, è evidente che questi costi dovranno essere spesati nell'esercizio. Se viceversa l'investimento prevede tutta una serie di costi i quali al termine del progetto portino alla realizzazione di un brevetto o di altro diritto immateriale, il quale sarà in grado di generare ricavi solo dal momento della sua realizzazione, i relativi costi dovranno seguire i ricavi dal momento in cui questi inizieranno ad essere contabilizzati a conto economico. In quest'ultimo caso pertanto si dovrà considerare con attenzione, alla luce anche di quanto in precedenza affermato, la possibilità di capitalizzare i costi. Dal punto di vista fiscale il principio della competenza economica è contenuto nel comma 1 dell'articolo 109 del TUIR, il quale dispone che: "I ricavi, le spese e gli altri componenti positivi e negativi, per i quali le precedenti norme della presente Sezione non dispongono diversamente, concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza; tuttavia i ricavi, le spese e gli altri componenti di cui nell'esercizio di competenza non sia ancora certa l'esi-

stenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare concorrono a formarlo nell'esercizio in cui si verificano tali condizioni". La norma prevede sostanzialmente che le componenti reddituali concorrono alla formazione del reddito nel periodo d'imposta in cui si verificano i presupposti di fatto e di diritto cui si ricollegano, a prescindere dal momento in cui avviene il relativo pagamento, che costituisce mero evento finanziario senza alcuna rilevanza reddituale. Conformemente a quanto previsto dalle disposizioni di carattere civilistico, il principio della competenza deve essere inteso nel senso che i costi seguono i ricavi e non viceversa (Risoluzione cave 52/1998). Anche per l'Amministrazione Finanziaria pertanto, una volta stabilito l'esercizio di competenza dei ricavi, i costi relativi sono deducibili nello stesso esercizio, anche se sostenuti in esercizi precedenti. Sugeriamo di valutare con attenzione la natura dei costi legati al progetto finanziato dalla legge Bertossi e alla luce delle considerazioni sopra individuate, scegliere se adottare una procedura di capitalizzazione o imputare i costi per competenza a conto economico.

Il trattamento fiscale

Il contributo

Come accennato l'articolo 6 del Regolamento identifica gli interventi agevolativi della legge 4/2005 quali contributi in conto capitale. Abbiamo lungamente discusso sulla natura del contributo, dopo lunga e approfondita discussione abbiamo concordato sull'impostazione indicata dalla norma, vale a dire sulla natura di contributo in conto capitale. Trattandosi, infatti, del finanziamento di un ampio progetto, le cui spese hanno natura straordinaria, ancorché di natura prevalentemente immateriale, sono qualificabili come un vero e proprio investimento. I contributi in conto capitale rappresentano una categoria residuale che comprende contributi non classificabili in altre tipologie quali segnatamente i contributi in conto esercizio e quelli in conto impianti. Questi contributi sono genericamente finalizzati ad incrementare i mezzi patrimoniali delle imprese. Dal punto di vista fiscale i contributi in conto capitale sono disciplinati dall'articolo 88 comma 3 lettera b) del D.P.R. 917/86 e costituiscono sopravvenienze attive tassate secondo il criterio di cassa secondo una delle seguenti due modalità: interamente nell'esercizio di percezione del contributo o in quote costanti nell'esercizio di percezione e nei successivi ma non oltre il quarto. Quest'ultima scelta deve essere fatta nella dichiarazione dei redditi relativa all'esercizio in cui i contributi sono stati incassati. La scelta del legislatore fiscale determina una differenza di trattamento rispetto alle disposizioni di natura civilistica improntate al criterio della competenza e che è stato oggetto di un approfondimento specifico. Questa difformità di trattamento comporterà la necessità di apportare le dovute variazioni in aumento e in diminuzione nella dichiarazione dei redditi. La norma fiscale adotta pertanto quale criterio di tassazione, quello della cassa, in questo modo i contributi in conto capitale rilevano nel momento in cui entrano nella disponibilità materiale e giuridica del percettore, ovvero al momento dell'incasso, fatta salva la possibilità di frazionare la tassazione in un periodo massimo di 5 esercizi. Enunciato il principio fiscale, vediamo come deve essere applicato alla legge 4/2005. Abbiamo anticipato che la legge prevede diversi passaggi, un primo momento è legato alla presentazione della domanda di con-

tributo, una seconda fase è legata alla realizzazione degli investimenti e una terza fase è legata alla valutazione dei progetti realizzati e alla rendicontazione. Solo al termine di tutte queste fasi la Regione, o meglio l'ente delegato alla gestione del contributo (in passato Friulia SPA oggi Mediocredito del FV SPA) procederà alla liquidazione del contributo. Sarà solo in quest'ultimo momento che l'impresa dovrà assoggettare a tassazione il contributo, o meglio al momento in cui viene materialmente incassato. Sarà poi il beneficiario a scegliere se tassare integralmente in contributo nell'esercizio dell'incasso o rateizzare la tassazione in cinque esercizi. Non assumono pertanto alcuna rilevanza le comunicazioni che l'Ente gestore esegue prima dell'erogazione del contributo.

L'anticipazione del contributo

A questo punto è necessario analizzare un aspetto peculiare legato all'anticipazione e alla sua tassazione. Questa anticipazione è sottoposta alla condizione sospensiva che il progetto sia portato a termine e quindi in quel momento sarà riconosciuto il contributo per intero o anche in parte. Abbiamo anche detto che i contributi in conto capitale seguono il criterio di cassa. Questo significa che nel momento in cui viene erogata un'anticipazione del contributo, questa non assume rilevanza ai fini della tassazione, proprio perché sottoposta a vincolo sospensivo. Solo nel momento in cui tale vincolo viene meno o si verifica la condizione, il contributo stesso, o meglio l'anticipazione, assume rilevanza fiscale. Pertanto l'anticipazione assumerà rilevanza civile e fiscale quanto la condizione sospensiva verrà meno e non nel momento del pagamento del saldo. Conseguentemente l'anticipazione, e solo questa, assume rilevanza fiscale nel momento della liquidazione del contributo, vale a dire quando l'ente ammette il raggiungimento degli obiettivi prefissati dal richiedente e riconosce formalmente il contributo. Volendo esemplificare si pensi al caso di un'impresa che abbia ricevuto l'anticipazione del contributo nell'anno 2009 e che a marzo 2010, giunto a rendicontazione l'ente comunichi la liquidazione definitiva del contributo, in questo momento, venendo meno la condizione sospensiva si determina l'assoggettamento a tassazione dell'intera anticipazione. Rimane ferma la possibilità per il beneficiario di scegliere per la rateizzazione della tassazione in cinque annualità. Con la liquidazione, infatti, si ha la certezza che l'anticipazione del contributo non dovrà essere restituita e quindi è incamerata in via definitiva dal beneficiario. Se poi il saldo del contributo sarà incassato nel 2011, limitatamente a questa somma, concorrerà a tassazione per intero nell'anno o potrà essere rateizzata in cinque rate. Anche la ritenuta applicata in sede di pagamento dell'anticipo seguirà la stessa disciplina, nel senso che ai sensi del combinato disposto degli articoli 79 e 22 del TUIR, potrà essere portata in detrazione solo al momento della tassazione del contributo. Sarà quindi detratta nel momento della liquidazione del contributo per la parte legata all'anticipazione stessa. Questo significa che sarà detratta integralmente se l'anticipazione concorrerà per intero a formare il reddito d'esercizio o in quote qualora si decida di rateizzare la tassazione dell'anticipazione. Operativamente in caso di rateizzazione la ritenuta dovrà essere ripresa a tassazione con una variazione in diminuzione per l'intero e una variazione in aumento per un quinto. Stessa sorte subirà la tassazione e la ritenuta relativa al pagamento del saldo del contributo.

NORME E TRIBUTI

Spese di ospitalità: classificazione e trattamento fiscale

ROBERTA COSER
Ordine di Trento

Le spese di ospitalità sostenute a favore di soggetti diversi dai clienti con finalità differenti dalla promozione o dalle pubbliche relazioni non sono assimilabili alle spese di rappresentanza

La Norma di comportamento n. 177 dell'Associazione italiana dei dottori commercialisti ha affrontato una delle problematiche che ancora sussistevano in merito al regime fiscale applicabile alle spese di rappresentanza e contenuto nel D.M. 19.11.2008 (G.U. 15.1.2009, n. 11), ossia quella del trattamento fiscale cui devono essere assoggettate le spese di ospitalità sostenute dall'impresa a favore di soggetti terzi diversi dai clienti, effettivi o potenziali (ad esempio, fornitori, agenti e rappresentanti di commercio e altri operatori aventi un ruolo ritenuto importante dall'imprenditore per la sua attività aziendale). La Norma dispone che le spese di ospitalità (vitto, alloggio e viaggio) sostenute per finalità economico-aziendali diverse rispetto alla promozione o alle pubbliche relazioni a favore di soggetti diversi dai clienti non sono riconducibili alle spese di rappresentanza e, pertanto, il relativo regime fiscale è da individuare facendo riferimento al principio di inerenza ex art. 109, D.P.R. 22.12.1986, n. 917 e alle regole di detrazione dell'IVA ex art. 19, co. 1, D.P.R. 26.10.1972, n. 633.

SPESE DI RAPPRESENTANZA - REQUISITO DELL'INERENZA

Ai sensi dell'art. 108, co. 2, D.P.R. 917/1986 le spese di rappresentanza sono deducibili se, oltre ad essere effettivamente sostenute e documentate, soddisfano i requisiti di inerenza e congruità.

In particolare, con riferimento al requisito all'inerenza, l'art. 1, co. 1, D.M. 19.11.2008 stabilisce i criteri in base ai quali le spese di rappresentanza risultano inerenti per legge: si deve trattare di spese per erogazioni gratuite di beni/servizi per fini promozionali o di pubbliche relazioni il cui sostenimento risponda a criteri di ragionevolezza in funzione dell'obiettivo di generare benefici economici (anche potenziali) per l'impresa o sia coerente con pratiche commerciali di settore.

In altri termini, i criteri (che devono sussistere congiuntamente) qualificanti l'inerenza sono i seguenti: gratuità della spesa, finalità promozionali o di pubbliche relazioni, ragionevolezza (realizzazione di benefici economici anche potenziali o coerenza con usi commerciali di settore). Pertanto, la sussistenza della sola gratuità non è sufficiente a qualificare una spesa come spesa di rappresentanza (ad esempio, non sono spese di rappresentanza le erogazioni ai soci e/o familiari, l'autoconsumo, le liberalità ai dipendenti e/o collaboratori - si veda la relazione di accompagnamento al D.M. 19.11.2008).

SPESE DI OSPITALITÀ - CLASSIFICAZIONE

Sempre sulla base delle disposizioni di cui al D.M. 19.11.2008, le spese di ospitalità possono essere classificate, alternativamente, nei seguenti raggruppamenti:

- * le spese di ospitalità a favore dei clienti di cui all'art. 1, co. 5, D.M. 19.11.2008 non sono spese di rappresentanza. Si tratta, in particolare, per la generalità delle imprese, delle spese di viaggio, vitto e alloggio sostenute per ospitare clienti (anche potenziali) in occasione di mostre e fiere in cui sono esposti beni/servizi prodotti dall'impresa o di visite a sedi, stabilimenti o unità produttive dell'impresa;
- * le spese di ospitalità a favore di soggetti diversi dai clienti (effettivi o potenziali) sostenute con finalità promozionali o di pubbliche relazioni sono spese di rappresentanza;
- * le spese di ospitalità non comprese nei due punti precedenti non sono spese di rappresentanza.

La fattispecie trattata dalla Norma n. 177 (spese di ospitalità a favore di soggetti terzi rispetto ai clienti senza finalità di promozione o di pubbliche relazioni) è riconducibile al terzo punto (categoria residuale): infatti, il primo punto richiede che i beneficiari siano clienti e il secondo punto richiama le finalità promozionali o di pubbliche relazioni.

Le spese in questione non sono, pertanto, qualificabili come spese di rappresentanza.

SPESE DI OSPITALITÀ NON RICONDUCIBILI A QUELLE DI RAPPRESENTANZA

- DISCIPLINA FISCALE

Alle spese di ospitalità sostenute a favore di soggetti diversi dai clienti e con finalità economico-aziendali differenti dalla promozione o dalle pubbliche relazioni, in quanto non classificabili come spese di rappresentanza, non è applicabile la disciplina prevista per queste ultime dall'art. 108, co. 2, D.P.R. 917/1986 ("Spese relative a più esercizi"), ai fini delle imposte dirette, e dall'art. 19 bis1, co. 1, lett. h), D.P.R. 633/1972 ("Esclusione o riduzione della detrazione per alcuni beni e servizi"), ai fini IVA. Si ricorda che l'art. 108, co. 2 prevede la deducibilità delle spese di rappresentanza nel periodo d'imposta di sostenimento se inerenti e congrue (si veda il D.M. 19.11.2008), anche in funzione della natura e destinazione delle stesse, del volume dei ricavi dell'attività caratteristica dell'impresa e della sua attività internazionale; l'art. 19 bis1, co. 1, lett. h) dispone, invece, l'indetraibilità dell'IVA per le spese di rappresentanza (come definite ai fini delle imposte sui redditi), ad esclusione di quelle sostenute per l'acquisto di beni di costo unitario fino a Euro 25,82.

Diversamente, per le suddette spese di ospitalità, la deducibilità o meno del costo e la detraibilità o meno dell'IVA devono essere verificate secondo, rispettivamente, i principi generali della determinazione del reddito d'impresa ex art. 109, D.P.R. 917/1986 ("Norme generali sui componenti del reddito d'impresa") e le regole di detrazione dell'IVA ex art. 19, co. 1, D.P.R. 633/1972 ("Detrazione"). In particolare, ai fini delle imposte dirette, l'art. 109 richiama il principio di inerenza al verificarsi del quale si ha la deducibilità (nel rispetto di eventuali limiti quantitativi) del componente negativo di reddito; ai fini IVA, l'art. 19, co. 1 dispone, tra le altre cose, che il diritto alla detrazione dell'imposta sorge nel momento in cui la stessa diventa esigibile e può essere esercitato, al più tardi, con la dichiarazione annuale relativa al secondo anno successivo a quello in cui tale diritto è sorto.

Al riguardo la Norma n. 177 riporta il seguente esempio: generalmente, nel caso di ospitalità offerta a fornitori, agenti e rappresentanti di commercio la finalità che persegue l'impresa è quella di una migliore economicità nella gestione aziendale e, pertanto, la spesa va ricondotta tra gli oneri di gestione inerenti all'attività se si riesce a provare che tali oneri sono correlati all'impresa. Ne consegue la deducibilità del costo e la detraibilità dell'IVA; in assenza di tale correlazione (inerenza) si ha l'indeducibilità del costo e l'indedetraibilità dell'IVA.

Contattate il redattore del vostro Ordine. Collaborate al giornale

DIRETTORE RESPONSABILE

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

BASSANO DEL GRAPPA

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

BELLUNO

Angelo Smaniotto
Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO
Tel. 0437-948262 Fax 948575
email asprosm@tin.it

BOLZANO

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

GORIZIA

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

PADOVA

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

PORDENONE

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

Emanuela De Marchi

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

ROVIGO

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

TRENTO

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

TREVISO

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

TRIESTE

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

UDINE

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

Andrea Spollero

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

VENEZIA

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

VERONA

Claudio Girardi
Via Angiolieri, 4 - 37040 Castel d'Azzano (VR)
Tel. 045 - 518222 Fax 518023
email claudiogirardi@libero.it

VICENZA

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

SEGRETERIA DI REDAZIONE

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

NORME E TRIBUTI

Il nuovo articolo 2495: valido anche per le società di persone

ANTONIO SACCARDO

Ordine di Vicenza

La Cassazione a Sezioni Unite conferma che la cancellazione dal Registro delle Imprese determina la definitiva estinzione della società di capitali, e per interpretazione analogica estende la norma anche alle società di persone

LA CORTE DI CASSAZIONE, A SEZIONI UNITE, con sentenza del 22 febbraio 2010, n. 4061¹, ha risolto una situazione di incertezza sulla interpretazione del nuovo art. 2495 c.c.

Il nuovo art. 2495 c.c. stabilisce la estinzione della società dopo la sua cancellazione dal Registro delle Imprese. Tuttavia, questa norma era stata interpretata diversamente dalle varie sezioni della Cassazione.

Da qui è sorta la necessità di una pronuncia delle Sezioni Unite.

Fino alla Riforma del Diritto Societario (D.Lgs 6/2003), la unanime giurisprudenza della Corte di Cassazione riteneva che la cancellazione di una società (di persone o di capitali) dal Registro delle Imprese avesse una funzione di mera pubblicità dichiarativa. La cancellazione non produceva l'estinzione della società, se non erano effettivamente esauriti tutti i rapporti giuridici facenti capo alla società². Tale posizione garantiva i creditori, affermando che permaneva una sorta di soggettività attenuata e di una limitata prosecuzione della capacità processuale della società cancellata. Non la cancellazione, ma la effettiva cessazione di ogni attività determinava la estinzione della società. Questa interpretazione, elaborata dalla pressochè unanime giurisprudenza della Cassazione, divenne di fatto "diritto vivente"³.

La Corte Costituzionale, con sentenza n. 319 del 21 luglio 2000, rilevò che la interpretazione della norma sulla cancellazione fornita dalla Cassazione, comportava una disparità di trattamento tra imprese individuali e società, ai fini della dichiarazione di fallimento.

Per l'imprenditore individuale la dichiarazione di fallimento era consentita entro un anno dalla cancellazione, mentre per le società rimaneva incerto il momento della loro estinzione, da cui far decorrere il termine di un anno.

Per la Corte Costituzionale l'interpretazione della Cassazione era irrazionale. Il "giudice delle leggi" suggeriva che anche per le società, sia di persone sia di capitali, si assumesse il momento della cancellazione per il computo dell'anno. Per ogni impresa era opportuno fissare una "data certa" per la decorrenza del termine di un anno per la dichiarazione di fallimento: quella "data certa" doveva essere la cancellazione. Così la Corte Costituzionale dichiarò incostituzionale parte del vecchio art. 10 della Legge Fallimentare⁴, e affermò che il termine di un anno dalla cessazione dell'impresa, entro il quale poteva intervenire la dichiarazione di fallimento, decorreva dalla cancellazione della società e non dal momento della liquidazione dei rapporti facenti capo alla società.

Il 01/01/2004 è entrata in vigore la riforma del Diritto Societario (D.Lgs 6/2003) che ha introdotto il nuovo art. 2495, che ha sostituito il vecchio art. 2456. È stata inserita al secondo comma l'espressione: "ferma restando l'estinzione della società", dopo la cancellazione.

Sull'interpretazione di questa norma si sono formati nel tempo due orientamenti diversi, tra le varie sezioni della Cassazione.

Anche dopo la Riforma, alcune sentenze di certe sezioni avevano sostanzialmente proseguito sul precedente orientamento ante-Riforma⁵. Questo primo gruppo di sentenze affermava che la cancellazione della società (di capitali o di persone) non determinava l'estinzione della società, se non erano esauriti tutti i suoi rapporti giuridici.

Un secondo filone di sentenze⁶, maggioritario, riteneva che la cancellazione produce l'estinzione della società, anche in presenza di crediti non soddisfatti e di rapporti ancora non definiti. Secondo questo indirizzo, il nuovo art. 2495 c.c. va applicato anche alle società di persone, anche se la norma

è riferita solo alle società di capitali e cooperative. Sempre secondo questo orientamento, la norma avrebbe portata retroattiva e dovrebbe applicarsi anche alle cancellazioni avvenute prima del 01/01/2004, data di entrata in vigore della Riforma⁷.

Per risolvere questa difformità di interpretazioni, si sono pronunciate le Sezioni Unite.

INNANZITUTTO, LE SEZIONI UNITE hanno confermato che, in base al nuovo art. 2495 c.c., l'iscrizione della cancellazione di una società di capitali dal Registro delle Imprese determina l'estinzione definitiva della società, e che la cancellazione di una società di capitali ha natura costitutiva (dal 01/01/2004). Ma le Sezioni Unite sono andate oltre, ed hanno esteso questa norma, con una interpretazione analogica, alle società di persone⁸. La nuova norma dell'art. 2495 era stata in effetti dettata originariamente per le sole società di capitali e cooperative. Ora le Sezioni Unite affermano che "nel sistema è logico riconoscere un effetto espansivo che impone un ripensamento della pregressa giurisprudenza anche per le società commerciali di persone, in adesione a una lettura costituzionale della norma"⁹. Il ragionamento delle Sezioni Unite è il seguente.

Con l'art. 2495, si estingue "la misura massima" della capacità, attribuita alla società di capitali.

Le s.n.c. e le s.a.s. non hanno personalità giuridica, ma solo una limitata capacità per singoli atti di impresa. Allora a maggior ragione, sostengono le Sezioni Unite, con la cancellazione di una società di persone, si estingue la più ridotta capacità della società di persone.

Naturalmente, per le società di persone, la estinzione avrà carattere di pubblicità solo dichiarativa, con la stessa natura dichiarativa della loro iscrizione (mentre per le società di capitali la cancellazione ha, in seguito alla Riforma, efficacia costitutiva). Dunque la cancellazione della società di persone ne comporta l'estinzione, e la fine della sua (limitata) capacità e soggettività.

A favore di questa soluzione vi sono, sostengono le Sezioni Unite, ragioni logiche e sistematiche che inducono ad uniformare la disciplina dei diversi tipi di società, dando una soluzione unitaria.

Inoltre, ora questa soluzione è anche coerente con il nuovo art. 10 della Legge Fallimentare. Sia per le società che per le imprese individuali, ora è consentita la dichiarazione di fallimento "entro un anno dalla cancellazione dal registro delle imprese" (se la insolvenza si è manifestata anteriormente alla cancellazione o entro l'anno successivo).

Per la Legge Fallimentare quindi è rilevante il momento della cancellazione, sia per le società di persone sia per le società di capitali.

Concludendo, le Sezioni Unite hanno affermato che, per "analogia juris", il nuovo art. 2495 c.c., concepito originariamente solo per le società di capitali e cooperative, si applica ora anche per le società di persone. Tutte le società si estinguono definitivamente con la loro cancellazione dal Registro delle Imprese. Anche per le società di persone la cancellazione comporta la loro estinzione, in modo analogo alle società di capitali¹⁰.

Le Sezioni Unite hanno anche precisato che questa interpretazione analogica non è retroattiva, e non trova applicazione per le cancellazioni intervenute prima del 01/01/2004 (data in cui è entrata in vigore la Riforma del Diritto Societario).

¹ In data 22 febbraio 2010 le SS.UU. hanno emesso le sentenze n. 4060, 4061, 4062, sul medesimo problema, e di contenuti sostanzialmente identici. Nel presente articolo si fa riferimento alla sentenza n. 4061.

² Cass. 16 novembre 1996 n. 10065; Cass. 20 ottobre 1998 n. 10380; Cass. 15 giugno 1999 n. 5941; Cass. 1 luglio 2000 n. 8842; Cass. 2 agosto 2001 n. 10555, e altre. Questa posizione giurisprudenziale peraltro era criticata da quasi tutta la dottrina.

³ Come venne riconosciuto nel 2000 anche dalla Corte Costituzionale.

⁴ Che verrà rinnovato in seguito dalla Riforma del Diritto Fallimentare, D.Lgs. 5/2006.

⁵ Cass.civ., sez. I, 09/09/2004, n.18191; Cass.civ. sez.V, 10/10/2005, n. 19732; Cass.civ. sez.III, 02/03/2006, n.4652; Cass.civ. sez.III, 23/05/2006, n.12114.

⁶ Cass.civ. sez.I, 28/08/2006, n. 18618; Cass.civ. sez.Lavoro, 18/09/2007, n.19347; Cass.civ. sez.II 15/10/2008, n.25192; Cass.civ. sez.I, 12/12/2008, n. 29242; Cass.civ. sez.III, 13/11/2009, n. 24037.

⁷ Si veda in particolare: Cass., 15/10/2008, n. 25192, che afferma insieme i due principi: interpretazione analogica + interpretazione retroattiva.

⁸ Nel 2008, il Tribunale di Verona aveva affermato che la cancellazione della società di capitali ne portava la estinzione automatica, mentre invece la estinzione automatica non valeva per le società di persone (Trib. Verona, sent. 29/9/2008).

⁹ Le Sezioni Unite richiamano la già citata sent.n. 25192, emessa dalla II sezione. Di tale pronuncia, le SS.UU. condividono l'interpretazione analogica alle società di persone, ma non la applicazione retroattiva.

¹⁰ Il Tribunale di Varese, con sentenza del 08/03/2010, ha attinto dalle argomentazioni delle SS.UU. e ha eseguito la applicazione analogica alle società di persone.



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

INSERTO

Il principio della continuità aziendale

A cura di
UNIONE NAZIONALE GIOVANI
DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

Delega
"Principi di revisione e collegio sindacale"
Commissione Revisione

Il principio della continuità aziendale

Presupposti applicativi e approfondimenti di prassi per le PMI. Esemplicazioni operative

A cura di
UNIONE NAZIONALE GIOVANI
DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

LA CONTINUITA' AZIENDALE

1. Scopo del documento/Introduzione
 - Going concern in periodo di crisi
2. Normativa e principi di riferimento
 - Codice Civile, articolo 2423 bis
 - IAS 1
 - Principio di revisione n. 570
 - Documento Banca d'Italia, Consob e Isvap n. 2 del 6 febbraio 2009 e Comunicazione Consob n. 9012559
 - Documento di ricerca Assirevi n. 138
3. Definizione ed identificazione delle responsabilità
 - Responsabilità della direzione
 - Responsabilità del revisore
4. Procedure del revisore
 - Incertezze significative: esempi di eventi/circostanze dubbi
 - Valutazione dei piani della direzione
 - Elementi probativi
 - Procedure "speciali" del revisore
5. Esempi di relazione del revisore
 - Giudizio senza rilievi ma con richiamo d'info
 - Giudizio con rilievi
 - Impossibilità di esprimere un giudizio
 - Giudizio negativo
6. Check list operativa

Allegato: esempi di alcune società quotate

1. **Scopo del documento/Introduzione**
Going concern in periodo di crisi

Premessa

La Commissione ha quale principale obiettivo quello di approfondire le principali modalità operative di svolgimento dell'attività di Revisore contabile alla luce delle disposizioni normative in vigore.

In particolare ha il compito di produrre documenti operativi utili per lo svolgimento delle attività di revisione, con particolare riferimento alle PMI che rappresentano il quadro di riferimento per la maggior parte dei professionisti.

Tra le varie attività proposte si inserisce, a titolo esemplificativo, la predisposizione di linee operative che rappresentino una sorta di "guida" per la revisione delle PMI.

La Commissione, inoltre, si propone di fornire indicazioni per lo svolgimento degli incarichi di revisione nella consapevolezza del rischio professionale ad essi connesso e per l'adozione delle più opportune

misure preventive e di copertura.

Al fine di rendere concretamente utilizzabile il lavoro prodotto, la Commissione, in funzione degli obiettivi per i quali è stata predisposta, ha definito le linee base del suo programma che si riassumono in alcuni punti il cui studio ed approfondimento, congiuntamente ad elementi di prassi professionale, ha condotto alla stesura di documenti operativi di taglio pratico ed efficaci strumenti di lavoro per i colleghi revisori.

In particolare, il presente documento, si propone di delineare alcune linee operative circa la valutazione del presupposto della continuità aziendale (going concern) ed addivenire alla formulazione di una check-list operativa "ad hoc" destinata alla realtà delle PMI che può rappresentare uno strumento in mano al revisore e grazie al quale, sulla base dei dati di bilancio e di opportune valutazioni, poter esprimere un giudizio consapevole sulle potenzialità dell'azienda di perdurare.

L'argomento risulta inoltre di stretta attualità considerando l'attuale congiuntura economica e le incertezze che ne discendono. In relazione a ciò, Banca d'Italia, Consob e Isvap hanno richiamato all'attenzione tutti i partecipanti al processo di elaborazione delle relazioni finanziarie ad una puntuale ed esaustiva applicazione delle norme e dei principi contabili di riferimento considerati nella loro interezza, considerando le difficili condizioni economiche e di mercato.

2. **Normativa e principi di riferimento**
 - Codice Civile, articolo 2423 bis
 - IAS 1
 - PR 570
 - Documento Banca d'Italia, Consob e Isvap n. 2 del 6 febbraio 2009 e Comunicazione Consob n. 9012559
 - Documento di ricerca Assirevi n. 138

L'art. 2423 bis "Principi di Redazione del bilancio" statuisce che nella redazione del bilancio la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza e nella prospettiva della continuazione dell'attività, nonché tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo e del passivo considerato.

Si tratta di uno dei principi fondamentali che regge la redazione del bilancio secondo i cosiddetti valori di funzionamento; esso prevede che i valori iscritti in bilancio siano considerati nel presupposto che l'azienda prosegua la sua attività nel suo normale corso, in un futuro prevedibile, senza che vi sia né l'intenzione né la necessità di metterla in liquidazione, di cessare l'attività, di assoggettarla a procedure concorsuali o non si abbiano alternative realistiche a ciò.

Nel caso in cui, viceversa, le prospettive future non rispettino il presupposto della continuità aziendale risulta evidente che le ordinarie valutazioni risultano completamente differenti. La medesima impresa, ed il suo bilancio, assumono valori completamente diversi in ipotesi di continuità aziendale rispetto, per esempio, all'ipotesi di liquidazione: si pensi ai macchinari di un'azienda produttiva che in ipotesi di continuità aziendale sono valutati considerando la vita utile e la recuperabilità mediante l'uso, mentre in ipotesi di liquidazione, considerando il valore di realizzo.

Molto spesso tale principio fondamentale è considerato un presupposto indiscusso e non si pone l'attenzione circa la sua appropriatezza. D'altra parte la sua valutazione non sempre è agevole e comporta un'analisi approfondita di tanti aspetti, quantitativi e qualitativi, che diverge da caso a caso. In ultimo, la sua attenta e tempestiva valutazione è di estrema importanza anche in termini di responsabilità del revisore.

Un altro supporto importante in tema di continuità aziendale si rinviene nei principi contabili internazionali ed in particolare nello IAS 1 (punti 23 e 24) nel quale è statuito che *“nella fase di preparazione del bilancio, la direzione aziendale deve effettuare una valutazione della capacità dell'entità di continuare a operare come un'entità in funzionamento. Il bilancio deve essere redatto nella prospettiva della continuazione dell'attività a meno che la direzione aziendale non intenda liquidare l'entità o interromperne l'attività, o non abbia alternative realistiche a ciò. Qualora la direzione aziendale sia a conoscenza, nel fare le proprie valutazioni, di significative incertezze per eventi o condizioni che possano comportare l'insorgere di seri dubbi sulla capacità dell'entità di continuare a operare come un'entità in funzionamento, tali incertezze devono essere evidenziate. Qualora il bilancio non sia redatto nella prospettiva della continuazione dell'attività, tale fatto deve essere indicato, unitamente ai criteri in base ai quali esso è stato redatto e alla ragione per cui l'entità non è considerata in funzionamento.*

Nel determinare se il presupposto della prospettiva della continuazione dell'attività è applicabile, la direzione aziendale tiene conto di tutte le informazioni disponibili sul futuro, che è relativo ad almeno, ma non limitato, a dodici mesi dopo la data di riferimento del bilancio. Il grado dell'analisi dipende dalle specifiche circostanze di ciascun caso. Quando l'entità ha una storia di redditività e di facile accesso alle risorse finanziarie, la conclusione che il presupposto della continuità aziendale sia appropriato può essere raggiunta senza dettagliate analisi. In altri casi, la direzione aziendale può aver bisogno di considerare una vasta gamma di fattori relativi alla redditività attuale e attesa, ai piani di rimborso dei debiti e alle potenziali fonti di finanziamento alternative, prima di ritenere che sussista il presupposto della continuità aziendale”.

Gli aspetti di maggior interesse espressi dallo IAS 1 riguardano i punti seguenti:

- la direzione deve evidenziare in bilancio eventuali significative incertezze che possano comportare l'insorgere di seri dubbi sulla capacità dell'entità di continuare a operare come un'entità in funzionamento;
- nella valutazione del presupposto della continuità aziendale, la direzione aziendale tiene conto di tutte le informazioni disponibili sul futuro, che è relativo ad almeno, ma non limitato, a dodici mesi dopo la data di riferimento del bilancio.

Gli amministratori sono perciò chiamati ad effettuare una valutazione circa l'appropriatezza del presupposto della continuità aziendale e, qualora, riscontrino incertezze che possano comportare dubbi sulla capacità di operare in ipotesi di funzionamento, devono fornire le opportune informazioni nelle note al bilancio. Le incertezze devono essere significative ed i dubbi sulla capacità di continuare ad operare devono essere seri ravvisandosi la volontà del legislatore comunitario di individuare e selezionare quelle situazioni in cui gli eventi o le condizioni occorre rappresentino circostanze gravi e straordinarie. In effetti la valutazione del presupposto della continuità aziendale è un processo che spesso non comporta rilevazioni contabili (tranne, ovviamente, i casi di mancanza del presupposto) ma che più spesso implica un'integrazione di informativa che scaturisce da diverse fonti qualitative e quantitative. Le valutazioni degli amministratori possono per esempio basarsi su supporti formalizzati quali ad esempio piani industriali, di rinegoziazione del debito o disponibilità di fonti finanziarie aggiuntive, ma anche su informazioni qualitative come, per esempio, capacità del management, storia dell'azienda, ecc.

In definitiva, perciò, l'informativa nelle note al bilancio assume fondamentale importanza ed elemento di supporto per il revisore al fine di valutare la coerenza dell'informativa stessa e le conclusioni raggiunte dagli amministratori circa l'appropriatezza del presupposto della continuità aziendale.

Quanto al periodo di riferimento della valutazione, lo IAS 1, pur non definendolo come concetto imprescindibile, fa riferimento ad un intervallo di 12 mesi comunemente considerato come riferimento anche nella prassi contabile italiana e richiamato, in tal senso, nel principio di revisione n. 570. Il grado di analisi dipende dalle specifiche circostanze di ciascuna società. In alcuni casi, può esservi la necessità di considerare una vasta gamma di fattori relativi alla redditività attuale ed attesa, ai piani di rimborso dei debiti e alle potenziali fonti di finan-

ziamento alternative, prima di ritenere che sussista il presupposto della continuità aziendale. In linea generale, infatti, la valutazione degli amministratori sul presupposto della continuità aziendale comporta l'espressione di un giudizio, in un dato momento, sull'esito futuro di eventi o circostanze che sono per loro natura incerti.

In merito a ciò è opportuno sottolineare che il periodo in esame si riferisce a quello in cui si prevede sussista la capacità dell'azienda di continuare ad operare come un'entità in funzionamento e non quello intercorrente fino al manifestarsi di una situazione già esistente. Non è detto, infatti, che il presupposto della continuità aziendale fosse appropriato semplicemente perché un'entità sia assoggettata a procedure concorsuali solo dopo 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio.

In effetti, l'individuazione della mancanza del presupposto della continuità aziendale o la presenza di incertezze significative, in un ipotetico percorso di crisi aziendale, è spesso rinvenibile in eventi o condizioni maturate e divenute irreversibili ben prima dell'effettivo manifestarsi del “default”.

La *ratio* della norma è perciò indirizzata ad individuare il momento effettivo in cui l'azienda non è più in grado di operare secondo il presupposto della continuità aziendale, al fine di preservare il patrimonio aziendale residuo ed esporlo in termini liquidatori. Al pari, in caso di significative incertezze pur in presenza del presupposto, la norma dispone che ne venga data opportuna informativa.

Nel quadro normativo nazionale, trattandosi comunque di una valutazione estremamente differenziata e, comunque, legata ad eventi futuri di varia natura, è opportuno valutare caso per caso, in ipotesi di esistenza del presupposto, la tipologia di informazione qualitativa da fornire, che rappresenta, comunque, un'incertezza che trova riscontro in eventi e condizioni future.

Senza altro il documento di maggior supporto in termini di valutazione del presupposto della continuità aziendale è rappresentato dal Principio di Revisione n. 570 emanato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Consiglio Nazionale dei Ragionieri (edizione aggiornata ad ottobre 2007).

Tal principio introduce una serie di indicatori che devono essere presi in esame dal revisore:

1) *Indicatori finanziari*

- a) Situazione di deficit patrimoniale o di capitale circolante netto negativo;
- b) Prestiti a scadenza fissa e prossimi alla scadenza senza che vi siano prospettive verosimili di rinnovo o di rimborso; oppure eccessiva dipendenza da prestiti a breve termine per finanziare attività a lungo termine;
- c) Indicazioni di cessazione del sostegno finanziario da parte dei finanziatori e altri creditori;
- d) Bilanci storici o prospettici che mostrano cash flow negativi;
- e) Principali indici economico-finanziari negativi;
- f) Consistenti perdite operative o significative perdite di valore di attività che generano cash flow;
- g) Mancanza o discontinuità nella distribuzione dei dividendi;
- h) Incapacità di saldare i debiti alla scadenza
- i) Incapacità nel rispettare le clausole contrattuali dei prestiti (covenants)
- j) Cambiamento delle forme di pagamento concesse dai fornitori dalla condizione “a credito” alla condizione “pagamento alla consegna”;
- k) Incapacità di ottenere finanziamenti necessari per lo sviluppo di nuovi prodotti ovvero per altri investimenti necessari.

2) *Indicatori gestionali*

- a) Perdita di amministratori o di dirigenti chiave senza riuscire a sostituirli;
- b) Perdita di mercati fondamentali, di contratti di distribuzione, di concessioni o di fornitori importanti;
- c) Difficoltà nell'organico del personale o difficoltà nel mantenere il normale flusso di approvvigionamenti da importanti fornitori.

3) *Altri indicatori*

- a) Capitale ridotto al di sotto dei limiti o non conformità alle norme di legge;
- b) Contenziosi legali e fiscali che, in caso di soccombenza, potrebbero comportare obblighi di risarcimento che l'impresa non è in grado di rispettare;
- c) Modifiche legislative o politiche governative dalle quali si at-

tendono effetti sfavorevoli all'impresa.

Quando vengono identificati degli eventi o circostanze che possano far sorgere dei dubbi significativi sulla continuità aziendale dell'impresa, considerando che l'elenco indicato non è esaustivo, né la presenza di uno o più elementi riportati significa necessariamente che esiste un'incertezza significativa, il revisore deve:

- a) Esaminare e valutare i piani d'azione futuri della direzione che si basano sulla valutazione della continuità aziendale effettuata dalla stessa;
- b) Raccogliere elementi probativi sufficienti e appropriati per confermare o meno l'esistenza di una incertezza significativa, mediante lo svolgimento delle procedure di revisione ritenute necessarie, considerando anche l'effetto di eventuali piani della direzione o altri fattori attenuanti;
- c) Ottenere elementi probativi sufficienti ed appropriati che confermino la fattibilità dei piani della direzione nonché valutare il fatto che la loro realizzazione porterà ad un miglioramento della situazione;
- d) Stabilire se sono venuti alla luce ulteriori fatti o informazioni successivamente alla data in cui la direzione ha effettuato la propria valutazione;
- e) Richiedere alla direzione delle attestazioni scritte relative ai piani di azione futuri.

In particolare, il revisore deve raccogliere sufficienti ed appropriati elementi probativi circa la capacità dell'azienda di permanere in funzionamento nel prevedibile futuro. Le procedure di revisione possono consistere in quanto segue:

- Analizzare e discutere con la direzione i **flussi di cassa, la redditività e altri dati previsionali**;
- Esaminare e discutere con la direzione gli ultimi **bilanci intermedi** disponibili;
- Analizzare i termini dei finanziamenti o prestiti obbligazionari (**covenants**) per rilevare eventuali inadempienze;
- Leggere i **verbali** delle assemblee, dei consigli di amministrazione e degli altri organi di governance al fine di constatare se vi siano riferimenti a difficoltà finanziarie;
- Richiedere ai **consulenti legali** dell'impresa informazioni sull'esistenza di cause e altre pretese di terzi e sulla ragionevolezza della valutazione della direzione circa il loro esito e la stima dei relativi effetti economico-finanziari;
- Confermare l'esistenza, la regolarità e la possibilità di rendere esecutivi accordi diretti a fornire o a mantenere un **sostegno finanziario** da parti correlate o da terzi e valutare la capacità finanziaria di dette parti di apportare ulteriori finanziamenti;
- Valutare i piani dell'impresa per far fronte a **ordini inevasi dei clienti**;
- Analizzare gli **eventi successivi** alla data di chiusura del bilancio per identificare quelli che mitigano o influenzano la capacità dell'impresa di mantenersi in funzionamento.

Quando l'analisi dei flussi di cassa rappresenta un fattore significativo nel considerare gli esiti futuri di eventi o circostanze, il revisore deve valutare:

- a) l'attendibilità del sistema informativo dell'impresa che genera tali informazioni;
- b) se le assunzioni sottostanti alle previsioni sono adeguatamente supportate.

Ed inoltre:

- a) le previsioni del periodo precedente con i risultati storici;
- b) le previsioni per il periodo corrente con i risultati ottenuti fino al momento della verifica.

Dopo aver svolto le procedure ritenute necessarie, aver esaminato i piani predisposti dalla direzione ed aver ottenuto le informazioni rilevanti, il revisore deve valutare se le incertezze relative al presupposto della continuità aziendale sono state fugate in maniera soddisfacente o meno.

In tutti i casi, ovviamente, deve esistere una incertezza significativa legata ad eventi che, considerati singolarmente o nel loro insieme, possano far sorgere dei dubbi significativi riguardo alla continuità aziendale. Il punto di partenza è perciò la valutazione dell'esistenza di un'incertezza significativa che esiste quando la portata del suo effetto potenziale è tale che, a giudizio del revisore, si renda necessaria un'informativa chiara sulla natura e sulle implicazioni di tale incertezza, affinché la presentazione del bilancio non sia fuorviante.

L'informativa chiara può significare che, a seconda dei casi, il bilancio sia predisposto secondo criteri ordinari o alternativi (esempio: liquidatori) e che evidenzi adeguatamente:

- i principali eventi che fanno sorgere dubbi significativi circa la capacità dell'impresa di continuare la propria attività;

- i piani della direzione per far fronte a tali eventi e circostanze;
- che esiste un'incertezza significativa relativa a tali eventi e che, conseguentemente, l'impresa può non essere in grado di realizzare le proprie attività e far fronte alle proprie passività nel normale corso della sua attività

Se l'informativa fornita risulta adeguata, il revisore deve esprimere un giudizio senza rilievi ma deve inserire nella propria relazione un richiamo d'informativa per sottolineare l'esistenza di un'incertezza significativa legata ad eventi o circostanze che possono far sorgere dubbi significativi in merito alla continuità aziendale e richiamare l'attenzione sull'informativa resa in bilancio sugli aspetti sopra elencati. Il principio di revisione 570 sottolinea che nel valutare l'adeguatezza dell'informativa resa dagli amministratori in bilancio, il revisore considera se le informazioni fornite richiamano in modo esplicito l'attenzione del lettore sulla possibilità che l'impresa non sia in grado di continuare a realizzare le proprie attività e far fronte alle proprie passività durante il normale corso della sua attività.

Tale riferimento esplicito, al di là della variegata informativa circa gli eventi e le incertezze, forzosamente differenti da caso a caso, costituisce un elemento considerato imprescindibile dal principio e ripreso da quasi tutta la prassi professionale, quantomeno con riferimenti alle società quotate.

Tale indicazione è inserita anche nel richiamo d'informativa suggerito dal principio, nel caso in cui, pur in presenza del presupposto, non venga fornita adeguata informativa ed il revisore esprima giudizio con rilievi o giudizio avverso qualora gli effetti derivanti dalla inadeguatezza dell'informativa siano così rilevanti e pervasivi da rendere inattendibile il bilancio.

Banca d'Italia, Consob e Isvap con il documento n. 2 del 6 febbraio 2009 e la Consob con documento n. 9012559 del 6 febbraio 2009, hanno richiamato all'attenzione tutti i partecipanti al processo di elaborazione delle relazioni finanziarie ad una puntuale ed esaustiva applicazione delle norme e dei principi contabili di riferimento considerati nella loro interezza, considerando le difficili condizioni economiche e di mercato. Tali documenti non hanno un contenuto precettivo autonomo né introducono obblighi di revisione aggiuntivi ma pongono l'attenzione su alcuni aspetti rilevanti da considerare nella revisione dei bilanci in questo contesto economico, richiamando altresì il documento dello IAASB (*Audit considerations in respect of going concern in the current economic environment*) emesso il 20 gennaio 2009 al quale il principio di revisione 570, pur se di emissione precedente, sembra ispirarsi.

In particolare, i documenti sottolineano che tra gli indicatori di presenza di incertezze significative sopra segnalati, quelli che si presume si presenteranno più frequentemente nell'attuale contesto di mercato potrebbero essere quelli relativi a:

- prestiti a scadenza fissa e prossimi alla scadenza senza che vi siano prospettive verosimili di rinnovo o di rimborso; oppure eccessiva dipendenza da prestiti a breve termine per finanziare attività a lungo termine;
- indicazioni di cessazione del sostegno finanziario da parte dei finanziatori e altri creditori;
- incapacità nel rispettare le clausole contrattuali dei prestiti;
- perdita di mercati fondamentali, di contratti di distribuzione, di concessioni o di fornitori importanti;
- capitale ridotto al di sotto dei limiti legali o non conformità ad altre norme di legge.

Il documento congiunto Banca d'Italia, Consob e Isvap include anche un paio di esempi tratti dal documento "An update for directors of listed companies: going concern and liquidity risk" del *Financial Reporting Council* ai quali si rimanda.

Il documento Consob evidenzia anche il chiarimento effettuato dallo IAASB nel documento del 20 gennaio 2009 circa il significato da attribuire al concetto di "incertezza significativa" incluso anche nel principio di revisione 570. In particolare lo IAASB ha chiarito che nel valutare la significatività dell'incertezza occorre tener conto non solo della portata del suo effetto potenziale ma anche della probabilità dell'evento incerto, e che il bilancio può essere fuorviante sia per la non conformità ai principi contabili del quadro normativo di riferimento sia per la mancanza della rappresentazione veritiera e corretta. Infine, tra i principali documenti di riferimento circa l'argomento in oggetto si segnala il punto 6 del documento di ricerca Assirevi di luglio 2009 (n. 138) che suggerisce una formulazione standard nel caso di impossibilità di esprimere un giudizio sul bilancio per incertezze o continuità aziendale.

3. Definizione ed identificazione delle responsabilità

- Responsabilità della direzione
- Responsabilità del revisore

Responsabilità della direzione

Come anticipato precedentemente, sia il Codice Civile sia lo IAS 1 prevedono che la direzione effettui una valutazione specifica in merito alla continuità aziendale. Il presupposto della continuità aziendale costituisce un principio fondamentale per la redazione del bilancio, perciò la direzione ha la responsabilità di tale valutazione.

Nel caso in cui la direzione ravvisi incertezze significative che possano fare sorgere dubbi in merito all'utilizzo del presupposto della continuità aziendale, ma comunque ritenga appropriato utilizzare tale presupposto per redigere il bilancio, dovrà descrivere tali incertezze in maniera adeguata nelle note al bilancio, preferibilmente in una apposita sezione. Si ritiene in questo caso indispensabile una descrizione delle azioni che la società ha posto in essere per fare fronte a queste incertezze.

Tale valutazione deve considerare i seguenti elementi:

- a) Il periodo in relazione al quale si devono prendere in considerazione tutte le informazioni disponibili è generalmente considerato pari a 12 mesi; per quanto espresso precedentemente, talvolta la valutazione potrebbe essere estesa oltre tale periodo;
- b) Il giudizio si basa sulle informazioni disponibili nel momento in cui viene espresso; risulta evidente che, soprattutto nei casi in cui la continuità dipenda principalmente da un piano industriale, le informazioni per la redazione dello stesso cambino continuamente e progressivamente. In questi casi è opportuno individuare il lasso temporale opportuno che soddisfi il requisito della tempestività: con tutta probabilità, in presenza di incertezze significative, è preferibile tentare di fornire un'informativa quanto mai tempestiva e completa, pur in presenza di incertezze, piuttosto che aspettare il verificarsi di alcuni eventi o circostanze oltre i normali tempi di approvazione del bilancio;
- c) Gli indicatori finanziari, gestionali e gli altri previsti dal principio di revisione 570, rappresentano alcuni esempi la cui presenza comporta, da parte della direzione, una valutazione approfondita circa la presenza del presupposto della continuità aziendale. È opportuno segnalare che la rilevanza di tali eventi può spesso essere attenuata da altri fattori.

Inoltre, l'articolo 2428 c.c. richiede che nella relazione sulla gestione gli amministratori forniscano una descrizione dei principali rischi e incertezze cui la società è esposta. Nell'attuale contesto di crisi economica e finanziaria, infatti, gli amministratori devono prestare maggiore attenzione ad eventuali problematiche inerenti i rischi di liquidità e di credito, anche se la società ha un passato di redditività e facile accesso alle risorse finanziarie.

Responsabilità del revisore

La responsabilità del revisore consiste nel:

- a) valutare l'appropriato utilizzo da parte della direzione del presupposto della continuità aziendale nella redazione del bilancio;
- b) valutare l'appropriata informativa in bilancio circa le incertezze significative.

D'altra parte, la mancanza di riferimenti a incertezze sulla continuità aziendale nella relazione del revisore non può essere intesa come una garanzia sulla capacità dell'impresa di continuare a operare come entità in funzionamento. Non è responsabilità del revisore predire eventi o circostanze future che potrebbero comportare il venir meno della continuità aziendale.

La presenza di incertezze o, più in generale, di previsioni di eventi e circostanze future, o la mancanza delle stesse, non deve interferire sull'approccio del revisore che consiste sempre nel vagliare le valutazioni e le elaborazioni effettuate dalla direzione.

L'aspetto più controverso riguarda il grado di giudizio che il revisore è chiamato a fornire circa la ragionevolezza di un piano industriale. La responsabilità è paragonabile a quella dell'asseveratore (come per esempio del piano ex art. 67 o 182 L.F.) oppure no. In linea di massima, più il piano risulta importante ai fini della valutazione del presupposto della continuità aziendale e più il revisore è chiamato ad entrare nel merito del piano stesso, nella valutazione delle assunzioni, della ragionevolezza delle previsioni, della presenza di elementi probativi di supporto. La responsabilità del revisore è comunque limitata ad esprimere un apprezzamento sulla valutazione della direzione circa la continuità aziendale e quindi, più in generale, del bilancio nel suo complesso. L'asseveratore, soprattutto nel caso di piano ex art. 67 o 182 L.F., ha responsabilità specifiche e ben precise stabilite dalla legge stessa.

4. Procedure del revisore

- Incertezze significative: esempi di eventi/circostanze dubbi

- Valutazione dei piani della direzione
- Elementi probativi
- Procedure "speciali" del revisore

Il revisore dovrà verificare la valutazione della direzione, le assunzioni su cui si basa e i piani d'azione futuri.

Già in fase di pianificazione il revisore deve valutare eventi e circostanze significative, in modo tale da confrontarsi tempestivamente con la direzione sui piani e sulle valutazioni riguardanti il presupposto della continuità.

Se la direzione non ha ancora effettuato una valutazione preliminare al riguardo, il revisore dovrà discutere con la direzione su quali basi intende utilizzare il presupposto della continuità aziendale e chiedere alla direzione informazioni circa eventi o circostanze che possano comportare rischi per l'impresa.

Se la valutazione della direzione copre un periodo inferiore ai 12 mesi dalla data di bilancio, il revisore dovrà chiedere di estendere la valutazione a tale periodo e, comunque, potrà richiedere informazioni afferenti anche al periodo successivo a quello considerato nella valutazione.

Se nel corso dello svolgimento del lavoro (pianificazione e valutazione del rischio, svolgimento delle procedure e valutazione dei risultati) il revisore identifica eventi o circostanze che fanno sorgere dubbi significativi sulla continuità aziendale, dovrà porre in essere le procedure specifiche previste dal Principio di Revisione 570.

Come definito, un'incertezza significativa esiste quando la portata del suo effetto potenziale è tale che, a giudizio del revisore, si renda necessaria un'informativa chiara sulla natura e sulle implicazioni di tale incertezza, affinché la presentazione del bilancio non sia fuorviante.

Gli indicatori proposti dal principio di revisione 570 rappresentano senz'altro un punto di riferimento per valutare la presenza o meno di un'incertezza significativa.

In linea di massima le indicazioni fornite sono accomunate dal fatto che prevedono una situazione di non sostenibilità che necessita di interventi straordinari. Tale non sostenibilità talvolta può essere palese, evidenziata per esempio da trend di risultati negativi, talvolta no, come, per esempio, nel caso di impossibilità di sostenere un determinato capitale circolante negativo.

L'analisi del revisore deve focalizzarsi in particolar modo sugli aspetti finanziari espressi dal bilancio dell'impresa che possono talvolta essere malcelati da situazioni patrimoniali ed economiche formalmente senza problemi. Risulta infatti evidente che la valutazione circa la continuità aziendale deve basarsi sulle informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche fornite dall'impresa ma sulle quali il revisore ha preventivamente svolto le procedure di revisione ritenute opportune nel caso specifico. Nel caso in cui, per effetto dell'attività di revisione, emergessero rilievi, tali elementi andrebbero necessariamente a rettificare l'informativa presa come punto di riferimento per la valutazione della continuità aziendale.

Può spesso accadere, infatti, che la direzione, per non evidenziare determinate situazioni, cerchi di adottare determinati principi o di non evidenziare alcune informazioni (vedi procedure speciali).

Le incertezze significative possono essere legate ad un elemento specifico (esempio: scadenza di un finanziamento), più elementi oppure all'andamento dell'impresa nel suo complesso; anche le iniziative degli amministratori possono essere costituite da singoli eventi (esempio: aumento capitale, cessione asset), più eventi oppure dall'andamento dell'impresa nel futuro.

In tutti i casi devono essere presenti elementi di discontinuità comunque individuabili, ma l'attività del revisore risulta più difficoltosa quando deve valutare iniziative legate all'andamento dell'impresa nel suo complesso in mancanza di singoli eventi ben individuati. Per esempio, la valutazione circa la continuità aziendale risulta più difficoltosa nel caso in cui risulti condizionata da un piano industriale previsionale basato su alcune assunzioni della direzione, piuttosto che legata ad un aumento di capitale o ad una cessione di un asset.

In linea di massima, anche sulla base delle indicazioni del principio di revisione 570 enunciate precedentemente, le procedure di revisione specifiche potrebbero essere individuate nelle seguenti:

- Analisi di bilancio:
 - a) comparative e per scostamenti (conto economico e stato patrimoniale, dettagli voci significative o critiche)
 - b) capitale circolante netto (analisi composizione ed andamento, grado liquidabilità ed equilibrio scadenze, auto liquidabilità e auto sostenibilità, esame scaduto)
 - c) cash flow (generazione storica e previsionale)
 - d) approfondimento di alcune aree critiche (debiti specifici in scadenza, contenziosi significativi, perdita clienti importanti)
- Piani aziendali e verifica dei loro presupposti;

- Posizione finanziaria, “covenants”, affidamenti e rapporti bancari;
- Supporto finanziario esterno (azionista, parte correlata) e la sua credibilità;
- Aumentare il livello di attenzione rispetto al rischio di frode in bilancio ed integrare alcune procedure di revisione;
- Valutazione informativa bilancio e relazione sulla gestione.

La predisposizione di piani economici, patrimoniali e finanziari costituisce, in gran parte dei casi, lo strumento di valutazione a cui si ricorre con maggior frequenza. Il cosiddetto piano può essere più o meno dettagliato e può far riferimento a più o meno anni.

Molto spesso le PMI non hanno una struttura organizzativa particolarmente complessa e non hanno sistemi di elaborazione dei dati consuntivi e prospettici. In questi casi il revisore dovrebbe spingere la direzione a effettuare alcune valutazioni sul futuro, formalizzate o meno, ma che possano fornire alcuni spunti in questi casi significativi.

In effetti, soprattutto in contesti dove per prassi non vengono predisposti piani economico - finanziari, la direzione, al fine di dare un supporto al revisore circa l’appropriatezza del presupposto della continuità aziendale, ma soprattutto per dare un supporto all’azienda stessa ed ai terzi circa le prospettive dell’impresa, non deve forzatamente predisporre e formalizzare documenti di pianificazione fini a se stessi privi di fondamenti o di elementi significativi.

Il percorso logico di analisi e valutazione del presupposto della continuità aziendale deve perciò forzatamente partire da alcune assunzioni strategiche di base (anche pochi elementi ma significativi) ma ben precise considerando i dati consuntivi degli esercizi precedenti.

Le assunzioni prese alla base della redazione del piano costituiscono gli elementi maggiormente importanti e normalmente includono aspetti di “discontinuità” rispetto al passato e, quindi, necessitano di approfondimenti al fine di valutare la ragionevolezza dei presupposti, raccogliendo, se possibile, elementi probativi di supporto (di maggior valore se di provenienza esterna all’impresa).

Perciò, per esempio, se il piano prevede una forte riduzione del costo del personale non è sufficiente basarsi su un impegno generalizzato della direzione in tal senso, ma è opportuno che l’impresa abbia intrapreso un percorso di razionalizzazione del personale, con eventuali incontri con le parti sociali, con la pianificazione temporale e numerica dell’intervento, valutando gli strumenti adeguati ecc...; il revisore perciò, in questo caso, dovrebbe ottenere i verbali delle delibere assunte, valutare la possibilità di accesso dell’impresa agli strumenti di riduzione del personale, visionare eventuali verbali di incontri con le parti sociali, ecc...

Nella valutazione circa la ragionevolezza di un piano previsionale, alcuni elementi chiave potrebbero essere valutati analizzando i trend storici e le assunzioni fatte dalla direzione. Nella generica incertezza legata alla costruzione di un piano economico finanziario, si possono comunque trovare elementi che possano essere di conforto al revisore. Non volendo entrare nel merito circa le tecniche di redazione di budget o piani previsionali, alcune considerazioni di massima per la valutazione della ragionevolezza del piano potrebbero riguardare, per esempio, partendo dalla previsione del fatturato, i seguenti elementi:

- gli eventuali ordini in portafoglio,
- l’andamento parziale dei primi mesi dell’esercizio,
- l’andamento storico o stagionale delle vendite,
- la spaccatura per area geografica o tipologia di cliente,
- le eventuali indicazioni previsionali di settore,
- l’impatto delle strategie di vendita o commerciali,
- la presenza di leggi generali o specifiche che possano avere un impatto.

Per quanto riguarda la verifica circa la costruzione dei costi potrebbe essere utile:

- distinguere costi fissi e variabili e valutarne l’andamento in relazione ai ricavi;
- verificare che le riduzioni di costi si basino su elementi ragionevoli:
 - a) costi d’acquisto e servizi: prezzi più bassi o fornitori alternativi, nuovi processi, riorganizzazione produttiva;
 - b) costi del personale: piani di riduzione fattibili sulla base di accordi definiti o in corso di definizione;
- verificare il trattamento dei correttivi previsti dal piano: smobilizzo assets, transazioni, rinunce, capitalizzazioni costi pluriennali, ecc.;
- valutare eventuali cambiamenti nelle stime: piani ammortamento per processi produttivi modificati, valorizzazione magazzino in relazione a determinate politiche commerciali;
- valutare l’impatto del mancato rispetto di covenant finanziari dei contratti di finanziamento: maggiore onerosità finanziamenti o con-

dizione risolutiva e quindi inclusione dell’intero debito da finanziamento come debito a breve termine.

In altri casi le assunzioni possono riguardare impegni specifici quali, per esempio, la cessione di assets; in questi casi è opportuno valutare, oltre al valore di realizzo, anche l’effettiva disponibilità e l’effettiva realizzabilità della vendita; in questi casi, le cessioni straordinarie di assets sono da considerare con la congiunta presenza di una previsione di equilibrio economico - finanziario generata dalla gestione corrente.

In effetti la valutazione del valore di realizzo di un immobile o di una partecipazione, in presenza di incertezza nel mercato di riferimento e di vincoli di realizzo spesso immediati da parte del venditore, non si può fermare all’ottenimento di una semplice perizia di stima ma si dovrebbe basare su elementi maggiormente concreti come, per esempio, presenza di offerte d’acquisto attendibili da parte di terzi, esistenza di un mercato (anche di nicchia) di riferimento, appetibilità dell’asset per il suo valore intrinseco o la sua strategicità, generazione di flussi di cassa da parte dell’asset, presenza di transazione fortemente assimilabili.

Talvolta risulta difficile valutare l’esistenza del presupposto della continuità aziendale in presenza di molteplici eventi, spesso concatenati ed incerti, soprattutto nell’attuale contesto di incertezza generalizzata.

In linea di massima è perciò opportuno che la direzione assuma un atteggiamento attivo volto a fugare le incertezze esistenti e che tale atteggiamento si concretizzi in iniziative effettive intraprese o da intraprendere. La volontà e la capacità della direzione costituisce l’elemento di base fondamentale per il revisore per valutare la continuità dell’impresa. Le modalità in cui tali iniziative sono formalizzate assumono meno importanza; in buona sostanza: la direzione, ed il revisore di conseguenza, non devono fermarsi ad una fredda redazione di un piano ma devono partire dall’intraprendere e dal valutare le iniziative necessarie per la sopravvivenza dell’impresa.

Può spesso accadere di trovarsi nella situazione in cui la direzione non abbia effettuato o non abbia esteso la propria valutazione del presupposto della continuità aziendale. In questi casi, laddove possibile, il revisore deve svolgere altre procedure di revisione per valutare la continuità aziendale. Questo tipo di situazioni si possono verificare con maggiore frequenza nelle PMI che presentano un’organizzazione societaria e amministrativa più semplificata, rispetto a realtà di grandi dimensioni.

In effetti si possono verificare casi in cui i piani della direzione sono presenti ma non esplicitati come, per esempio, nel semplice caso in cui la proprietà (si pensi alla classica coincidenza tra organo amministrativo e azionista di riferimento tipico del tessuto imprenditoriale italiano) abbia l’intenzione e la possibilità di ricapitalizzare l’impresa. In tali casi la direzione ha preso iniziative al fine di salvaguardare la continuità aziendale che vanno sicuramente evidenziate al revisore ed analizzate da quest’ultimo. Pur trattandosi di un esempio molto semplice, può essere indicativo del tipo di attività e responsabilità che può avere il revisore in tali frangenti: è sufficiente l’impegno della proprietà alla ricapitalizzazione, adeguatamente descritta nelle note al bilancio, o sono necessari ulteriori elementi probativi?

Dalle indicazioni di massima tratte dal principio 570 emerge senz’altro che il revisore non si deve accontentare di una indicazione nelle note al bilancio ma deve confermare l’esistenza, la regolarità e la possibilità di rendere esecutivi accordi diretti a fornire o mantenere un sostegno finanziario da parti correlate o da terzi e valutare la capacità finanziaria di dette parti di apportare ulteriori finanziamenti.

Nelle realtà soggette a vigilanza Consob, generalmente, esistono una serie di passaggi resi pubblici come l’impegno dell’azionista di riferimento o di altri finanziatori, oppure di banche o di pool di banche. Senz’altro l’ottenimento di tali attestazioni anche per le PMI rappresenta una evidenza importante, soprattutto se espressa da una parte non correlata all’impresa, ma bisogna valutare attentamente se la lettera è sufficiente, se l’interlocutore è credibile o se i soci sono in accordo tra di loro e rispetto alla direzione.

A titolo esemplificativo e non esaustivo si possono manifestare i seguenti principali scenari:

	A	B	C
Elementi probativi	a) Piano della direzione b) Comunicazione finanziatori c) Ragionevoli prospettive di sbocco trattative	a) Piano direzione b) Assenza lettera ma evidenze fattibilità trattative finanziatori	a) Piano direzione b) Nessuna evidenza
Bilancio	Bilancio in continuità con significative incertezze	Bilancio in continuità con significative incertezze	Bilancio in continuità con molteplici significative incertezze
Valutazione revisore	Continuità considerata appropriata	Continuità considerata appropriata	Continuità incerta
Relazione revisore	Richiamo d'informativa	Richiamo d'informativa	Impossibilità di esprimere un giudizio

o circostanze che possano fare sorgere dubbi significativi riguardo alla continuità aziendale. La sua relazione potrà concludersi con:

- Giudizio positivo
- Giudizio senza rilievi ma con richiamo d'informativa (paragrafo d'enfasi da inserire dopo il giudizio sul bilancio)
- Giudizio con rilievi
- Impossibilità di esprimere un giudizio

- Giudizio negativo
Nel caso in cui gli elementi a disposizione del revisore siano sufficienti per valutare la continuità aziendale si possono verificare le seguenti fattispecie:

- 1) Non esistono dubbi sulla continuità aziendale, le eventuali incertezze rilevate dagli amministratori non risultano essere significative e non generano dubbi sulla continuità aziendale, perciò il giudizio sul bilancio sarà **positivo**.
- 2) Esistono dubbi sulla continuità aziendale ma il presupposto è appropriato anche in presenza di una incertezza significativa. In questo caso il revisore deve

Risulta difficoltoso stilare procedure specifiche o check list con valenza generale perché l'approccio del revisore e le procedure specifiche da adottare sono differenti da caso a caso ed in modo particolare per le piccole e medie imprese. Nella parte conclusiva del presente documento verrà comunque proposta una check list indicativa.

Nelle situazioni in cui si pone la questione circa la valutazione del presupposto della continuità aziendale è spesso opportuno aumentare il livello di attenzione rispetto al rischio di frode in bilancio, con riferimento al principio di revisione n. 240 al quale si rimanda. Solitamente, in questi casi, le aree maggiormente a rischio riguardano:

- a) Iscrizione ricavi gonfiati o non iscrizione di rettifiche di ricavi di competenza (note accredito, sconti, ecc...)
- b) Presenza di costi nascosti ma di competenza
- c) Capitalizzazioni non corrette
- d) Mancate svalutazioni o accantonamenti
- e) Cambiamenti di stime o di principi adottati
- f) Iscrizione di incassi anticipati (esempio: Ri.Ba.)
- g) Contenziosi o richieste di terzi non valutati adeguatamente
- h) Presenza contratti derivati non di copertura o rinnovo degli stessi
- i) Informativa carente o generica (rischi, covenants, garanzie)
- j) Autenticità documentazione prodotta

Risulta perciò opportuno estendere e focalizzare l'attività di revisione su tali aspetti affinché il bilancio nel suo complesso sia redatto con chiarezza e rappresenti in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale, finanziaria e il risultato economico della società. Solitamente, infatti, quando ci si trova in un contesto di presenza di incertezze significative che possono sollevare dubbi circa la continuità aziendale, l'apprezzamento delle valutazioni e delle stime effettuate dagli amministratori risulta ancor più delicata e comunque soggetta a maggiori attenzioni da parte di terzi (si pensi per esempio agli istituti bancari che devono valutare la concessione di finanziamenti sulla base del bilancio) e, quindi, a maggiori pressioni affinché il bilancio stesso risponda a determinate aspettative.

In tali situazioni, ci può essere il ricorso successivo a strumenti di asseverazione previsti dalla legge fallimentare (per esempio art. 67 o art. 182) che pongono l'impresa di fronte ad ulteriori verifiche ed approfondimenti. L'eventuale asseverazione di un piano industriale o le verifiche effettuate da potenziali finanziatori sono comunque finalizzate ad ottenere un sostegno finanziario ed è perciò opportuno che il bilancio risulti veritiero e corretto e non vi siano rilievi da parte del revisore.

L'adozione di procedure speciali in relazione al rischio individuato è un'attività fondamentale e propedeutica all'attività di valutazione del presupposto della continuità aziendale. Come evidenziato precedentemente, la redazione non corretta del bilancio può non consentire un giusto apprezzamento della presenza del presupposto della continuità aziendale e rappresenta un'aggravante rispetto alla responsabilità degli amministratori e del revisore

5. La relazione del revisore

Sulla base degli elementi probativi ottenuti, il revisore deve stabilire se, a suo giudizio, esiste una incertezza significativa legata ad eventi

valutare se l'informativa è appropriata e se descrive adeguatamente i principali eventi e circostanze che fanno sorgere dubbi sulla continuità aziendale e se evidenzia chiaramente che esiste una incertezza significativa.

2.1) Se l'informativa è adeguata il revisore esprime un **giudizio senza rilievi ma con richiamo d'informativa**, cioè deve inserire nella propria relazione un paragrafo d'enfasi dopo il giudizio sul bilancio, per richiamare l'attenzione del lettore sull'informativa stessa;

2.2) Se l'informativa non è adeguata il revisore esprime un **giudizio con rilievi o un giudizio negativo** nel caso in cui gli effetti derivanti dalla inadeguatezza dell'informativa siano così rilevanti da rendere inattendibile il bilancio.

3) Quando il presupposto della continuità aziendale è soggetto a molteplici significative incertezze, il revisore può anche concludere, in casi estremi, di non essere in grado di esprimere un giudizio sul bilancio nel suo complesso, in considerazione delle interazioni e del possibile effetto cumulato delle incertezze, anche qualora il revisore abbia ottenuto sufficienti ed appropriate evidenze di revisione sulle asserzioni relative alle singole incertezze.

4) Esistono dubbi tali sulla continuità aziendale per cui il presupposto è inappropriato:

4.1) Se il bilancio è stato predisposto presupponendo la continuità, in questo caso il **giudizio** del revisore sarà **negativo**.

4.2) Se il bilancio è stato predisposto con criteri alternativi (es.: liquidazione) e:

4.2.1) viene fornita adeguata informativa, il revisore esprime un **giudizio senza rilievi ma con richiamo d'informativa**;

4.2.2) non viene fornita adeguata informativa, il revisore esprime un **giudizio con rilievi o un giudizio negativo** nel caso in cui gli effetti derivanti dalla inadeguatezza dell'informativa siano così rilevanti da rendere inattendibile il bilancio.

5) Nel caso in cui gli elementi a disposizione del revisore non siano sufficienti per valutare la continuità aziendale, il revisore chiederà alla direzione di effettuare o estendere la propria valutazione del presupposto della continuità aziendale; nel caso di rifiuto da parte della direzione, il revisore non ha la responsabilità di correggere od integrare tale analisi:

5.1) nel caso in cui tale rifiuto precluda al revisore di valutare la continuità aziendale dell'impresa, il revisore deve esprimere un **giudizio con rilievi** per limitazioni relative al procedimento di revisione o dichiarare **l'impossibilità di esprimere un giudizio**.

5.2) In alcuni casi la mancanza di analisi da parte della direzione non preclude al revisore la possibilità di valutare la continuità aziendale, tuttavia il revisore può non essere in grado di valutare l'esistenza di eventi o circostanze tali da far sorgere dubbi significativi in merito alla continuità aziendale, o l'esistenza di piani della direzione per fronteggiare tali eventi o circostanze; in questo caso il revisore deve esprimere un **giudizio con rilievi** per limitazioni relative al procedimento di revisione o dichiarare **l'impossibilità di esprimere un giudizio**.

I possibili scenari evidenziati precedentemente, sono sintetizzati nella seguente tabella:

Presupposto di continuità aziendale	Descrizione	Informativa di bilancio	Giudizio	Rif
Appropriato	Non risultato indicatori circa la mancanza del presupposto di continuità aziendale	/	Giudizio positivo senza rilievi	1
Appropriato ma presenza di un'incertezza significativa	Esiste un'incertezza significativa che può far sorgere dubbi significativi sulla continuità aziendale dell'impresa e la stessa può non essere in grado di realizzare le proprie attività e far fronte alle proprie passività durante il normale corso della sua attività.	fornita un'adeguata informativa in bilancio	Giudizio positivo senza rilievi, e inserire nella relazione un paragrafo d'enfasi (richiamo d'informativa)	2.1
		Non viene fornita un'adeguata informativa in bilancio	Giudizio con rilievi , ovvero un giudizio negativo qualora gli effetti derivanti dalla inadeguatezza dell'informativa siano così rilevanti e pervasivi da rendere inattendibile il bilancio	2.2
Soggetto a molteplici significative incertezze	In considerazione delle interazioni e dei possibili effetti cumulati delle incertezze, anche qualora il revisore abbia ottenuto sufficienti ed appropriate evidenze di revisione sulle asserzioni alle singole incertezze	Adeguate / inadeguate	In casi estremi: impossibilità di esprimere un giudizio sul bilancio nel suo complesso	3
Inappropriato	L'impresa non sarà in grado di continuare la propria attività ed il bilancio è stato predisposto sulla base del presupposto della continuità aziendale	Adeguate / non adeguate	Giudizio negativo , indipendentemente dall'eventuale informativa fornita in bilancio	4.1
	L'impresa non sarà in grado di continuare la propria attività ed il bilancio è stato predisposto sulla base di presupposti alternativi (es: liquidazione)	Adeguate	Giudizio positivo con richiamo d'informativa	4.2.1
		Non adeguate	Giudizio con rilievi, ovvero negativo qualora gli effetti derivanti dall'inadeguatezza dell'informativa siano così rilevanti e pervasivi da rendere inattendibile il bilancio	4.2.2
Rifiuto della direzione ad effettuare o estendere la propria valutazione	Non si sono ottenuti sufficienti ed appropriati elementi probativi circa la correttezza del presupposto della continuità aziendale nella redazione del bilancio, in quanto la direzione non ha effettuato indagini o esteso la sua valutazione circa la continuità come richiesto	La direzione si rifiuta di effettuare o estendere la propria valutazione	Giudizio con rilievi Giudizio negativo Impossibilità di esprimere un giudizio (a seconda della valutazione del revisore)	5.1
	Non risulta possibile valutare l'esistenza di eventi o circostanze tali da far sorgere dubbi significativi in merito alla continuità aziendale dell'impresa, o verificare l'esistenza di piani della direzione per fronteggiare tali eventi o circostanze o valutare altri fattori mitiganti		Giudizio con rilievi per limitazioni alle procedure di revisione Impossibilità di esprimere un giudizio	5.2

Di seguito si riportano alcuni esempi in cui la relazione del revisore risulta influenzata dalla valutazione circa il presupposto della continuità aziendale.

2.1 Richiami d'informativa in presenza del presupposto (paragrafo d'enfasi da riportare dopo il giudizio sul bilancio e prima del giudizio di coerenza della relazione sulla gestione):

"A titolo di richiamo d'informativa, segnaliamo quanto descritto al paragrafo X della nota integrativa, ed in particolare il fatto che la società ha chiuso l'esercizio al con una perdita netta di E, a tale data, le passività correnti della società superavano le attività totali di tali circostanze, oltre agli altri profili riportati al paragrafo X della nota integrativa, indicano l'esistenza di un'incertezza rilevante che può far sorgere dubbi significativi sulla continuità aziendale della società" – esempio da PR 570.

"La società, in un contesto di generale rallentamento del mercato di riferimento, ha chiuso l'esercizio al con un indebitamento finanziario netto pari a milioni di euro e si trova in una situazione in cui i fabbisogni nel breve termine eccedono i flussi generati dalla gestione caratteristica. Gli amministratori hanno descritto nella relazione sulla gestione le incertezze derivanti dalle circostanze sopra citate ed hanno ritenuto che sussistano le condizioni per poter confidare nella realizzabilità delle azioni intraprese, finalizzate a superare la citata situazione d'incertezza, ed hanno perciò redatto il bilancio nel presupposto della continuità aziendale."

"La società ha chiuso l'esercizio al con una perdita di Euro.... e, a tale data l'indebitamento finanziario netto ammontava a Euro.... Segnaliamo che nella nota integrativa / Relazione sulla gestione, nella sezione relativa alla "Continuità aziendale", gli amministratori descrivono l'insieme delle circostanze da cui discende una rilevante incertezza che può far sorgere dubbi significativi sulla capacità della Società di continuare ad operare sulla base del presupposto della continuità aziendale nonché le considerazioni effettuate in merito alla conclusione raggiunta circa l'adozione dello stesso nella redazione del bilancio"

2.2 Rilievo in caso di presenza del presupposto ma di informativa non adeguata (rilievo esposto nel paragrafo prima del giudizio sul bilancio) ed espressione di giudizio con rilievo.

"I contratti relativi ai finanziamenti concessi alla società scadono il e i relativi debiti diventeranno esigibili a tale data. La società non è stata in grado di rinegoziare o sostituire tali finanziamenti. Questa situazione indica l'esistenza di un'incertezza significativa che può far sorgere dubbi significativi sulla sua continuità aziendale e, di conseguenza, la società può non essere in grado di

realizzare le proprie attività o far fronte alle proprie passività nel normale corso della sua attività. L'informativa contenuta nelle note di bilancio non evidenzia tale circostanza.

A nostro giudizio, ad eccezione dei rilievi evidenziati nel paragrafo precedente, il bilancio” esempio da PR 570.

3 Impossibilità di esprimere un giudizio per molteplici significative incertezze:

“3. Nel corso dell'esercizio la società ha sostenuto una rilevante perdita pari a ... migliaia di euro e la posizione finanziaria netta risulta essere negativa per migliaia di euro. La società soffre di una situazione di tensione finanziaria, causata da fabbisogni nel breve termine eccedenti i flussi generati dalla gestione caratteristica. Come indicato nella relazione sulla gestione, gli amministratori, preso atto della situazione patrimoniale, economica e finanziaria della società, anche alla luce del deterioramento delle condizioni macroeconomiche e dell'inasprirsi del contesto competitivo internazionale del settore, evidenziati nei risultati al 31 dicembre 20XX e dall'evoluzione prevedibile sulla gestione, hanno predisposto un piano industriale con la finalità di avviare un processo di razionalizzazione produttiva e riduzione dei costi, volto a raggiungere un equilibrio finanziario nel medio periodo. L'esito del piano industriale è subordinato al verificarsi di alcuni presupposti, tra i quali la prosecuzione dell'operatività con i fornitori, pur in presenza di debiti scaduti, e la positiva conclusione delle negoziazioni avviate con gli istituti di credito per il sostegno finanziario della società.

Gli amministratori, dopo aver valutato le azioni intraprese, gli effetti che le stesse saranno in grado di produrre e le incertezze sopra descritte, hanno ritenuto che sussistano i presupposti per poter confidare nella realizzabilità del piano industriale e del suo sostegno finanziario ed hanno quindi adottato il presupposto della continuità aziendale nella preparazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 20XX. Alla data odierna non è possibile prevedere quale sarà l'esito delle negoziazioni avviate dalla società con gli istituti di credito, perciò permangono significative incertezze che non ci consentono di concludere sull'appropriatezza della prospettiva della continuazione dell'attività aziendale e, conseguentemente, sulla capacità della società di realizzare le proprie attività e soddisfare le proprie passività nel normale corso della gestione.

4. A causa degli effetti connessi alle incertezze descritte nel precedente paragrafo 3, non siamo in grado di esprimere un giudizio sul bilancio d'esercizio della società chiuso al 31 Dicembre 20XX.

5. La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione, in conformità a quanto previsto dalle norme di legge, compete agli amministratori della società E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio, come richiesto dall'art. 2409 ter, comma 2, lettera e), del Codice Civile. A causa della rilevanza degli effetti connessi alle incertezze descritte nel precedente paragrafo 3, non siamo in grado di esprimere un giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio d'esercizio della società al 31 dicembre 20XX.

Il documento di ricerca Assirevi n. 138 suggerisce, nei casi di impossibilità di esprimere un giudizio sul bilancio per incertezze o continuità aziendale, di impostare la relazione nella seguente maniera:

“[Descrizione dei fatti ai quali si riferisce l'incertezza e richiamo di quanto in proposito detto dagli amministratori. In particolare, nel caso di problematiche di continuità aziendale, richiamo esplicito di quanto indicato dagli amministratori in merito alle significative incertezze ed alla sussistenza di significativi dubbi sulla continuità aziendale].

[Concludere quindi con la seguente formulazione: “Quanto sopra descritto evidenzia la sussistenza di molteplici significative incertezze con possibili effetti cumulati rilevanti sul bilancio del Gruppo al [data].”]

Nelle circostanze sopra indicate, il paragrafo 4 sarà pertanto formulato come segue:

“A causa degli effetti connessi alle incertezze descritte nel precedente paragrafo 3, non siamo in grado di esprimere un giudizio sul bilancio consolidato del Gruppo ABC al [data].”

6. Check list operativa

Di seguito si fornisce una check list operativa di procedure di revisione da svolgere per la valutazione del presupposto della continuità

aziendale. Si tratta di indicazioni di massima che, come anticipato, devono necessariamente essere adattate ed integrate a seconda del caso specifico. Come illustrato, infatti, la valutazione del presupposto della continuità è un argomento molto complesso e fortemente condizionato dalle peculiarità della specifica impresa analizzata (settore, attività, dimensione, soci, assets, management, ecc...).

A) Stime della direzione e considerazioni preliminari

1) Identificazione dei fattori di rischio relativi all'assunzione della continuità aziendale come parte della comprensione dell'impresa (in sede di pianificazione).

2) Problemi di continuità aziendale identificati nel corso delle verifiche sulle singole voci di bilancio e dall'analisi degli eventi successivi.

3) Valutazione finale effettuata dal management sull'assunzione della continuità aziendale dell'impresa? (Adeguata e senza incertezze significative; adeguata, ma esistono incertezze significative; non adeguata).

4) Se è stato valutato un rischio significativo nell'assunzione della continuità aziendale

4.1) Commentare la consapevolezza e la risposta al rischio da parte del management

4.2) Descrivere i principali controlli interni e le altre procedure/azioni che sono state implementate per gestire il rischio

4.3) Documentare le procedure di revisione adottate specificatamente per coprire il rischio

5) I risultati degli accertamenti condotti e delle verifiche svolte durante il lavoro hanno indicato l'esistenza delle seguenti situazioni di rischio?

5.1) patrimonio netto ridotto oltre il terzo o negativo, capitale ridotto al di sotto dei limiti legali o non conformità ad altre norme di legge

5.2) capitale circolante netto negativo

5.3) problemi di rimborso/rinnovo dei finanziamenti

5.4) eccessiva dipendenza da prestiti a breve per finanziare attività a lungo termine

5.5) indicazioni di cessazione del sostegno finanziario da parte dei finanziatori e altri creditori

5.6) bilanci storici o prospettici che mostrano cash flow negativi

5.7) principali indici economico finanziari negativi

5.8) mancanza o discontinuità della distribuzione di dividendi

5.9) incapacità di saldare i debiti alla scadenza

5.10) difficoltà nel mantenere il normale flusso di approvvigionamento da importanti fornitori

5.11) cambiamento nelle forme di pagamento concesse dai fornitori dalla condizione “a credito” alla condizione “pagamento alla consegna”

5.12) incapacità di ottenere finanziamenti per lo sviluppo di nuovi prodotti o per altri investimenti necessari

5.13) perdita di amministratori o di dirigenti chiave senza riuscire a sostituirli

5.14) perdita di mercati fondamentali, di contratti di distribuzione, di concessioni o di fornitori importanti

5.15) contenziosi legali e fiscali che potrebbero comportare obblighi di risarcimento che l'impresa non è in grado di rispettare

5.16) modifiche legislative dalle quali si attendono effetti sfavorevoli all'impresa

5.17) possibile effetto negativo di qualche titolo o garanzia forniti ad altre società

5.18) mancato pagamento alle scadenze dei debiti tributari e contributivi

5.19) presenza di protesti, decreti ingiuntivi o esecuzione debiti non saldati

5.20) aumento del deterioramento dei crediti

5.21) incremento del magazzino non giustificabile dall'andamento dell'attività

5.22) perdita o significativa riduzione degli ordini da clienti o significativa concentrazione del rischio di credito o di ricavi in settori/mercati/paesi

5.23) significativa riduzione dei prezzi di vendita o dei volumi di produzione (fermata impianti, ricorso cassa integrazione) difficoltà a completare le commesse in corso

5.24) dubbi sulla recuperabilità valore assets per effetto del cambiamento dei flussi di cassa previsti (es: avviamento, marchi) o per inutilizzo (es: impianti e macchinari)

5.25) significativi scostamenti economico – finanziari rispetto ai budget e/o piani aziendali, ripetute revisioni al ribasso dei piani aziendali significativi o ripetuti programmi di ristrutturazione aziendale

6) Se la valutazione del management sulla continuità aziendale dell'impresa copre un periodo inferiore ai 12 mesi dalla data di bilancio, chiedere di estendere la valutazione ad un periodo di almeno 12 mesi.

B) Procedure di revisione previste

1) Esaminare e valutare i piani d'azione futuri della direzione (flussi di cassa, redditività e altri dati previsionali); in particolare i piani:

1.1) includono conto economico, stato patrimoniale e cash flow?
 1.2) le assunzioni sono esplicitate, ragionevoli e documentate?
 1.3) il primo anno del piano è coerente con la situazione intermedia e con il budget?

1.4) sono approvati dal management?

1.5) in passato sono stati affidabili?

1.6) il cut off tra piano e dati storici è appropriato? (es: la PFN di partenza del piano è presa da una situazione contabile completa e verificata?)

1.7) ci sono assunzioni che dipendono da terzi o incertezze su alcuni eventi? Sono state adeguatamente considerate?

1.8) esistono alcuni elementi probativi a supporto delle assunzioni?

2) Raccogliere elementi probativi sufficienti e appropriati per confermare o meno l'esistenza di una incertezza significativa, considerando anche la fattibilità di eventuali piani della direzione

3) Considerare gli eventi successivi alla data di chiusura del bilancio che possono influenzare la capacità dell'impresa di mantenersi in funzionamento

4) Esaminare e discutere con la direzione eventuali bilanci intermedi successivi alla chiusura dell'esercizio e gli eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

5) Verificare la capacità dell'impresa di sostenere l'operatività (es: evasione ordini clienti)

6) Ottenere conferma circa gli accordi raggiunti con istituti di credito o altri finanziatori per assicurare il sostegno finanziario e di capitale o la rinegoziazione delle esposizioni debitorie; in particolare:

6.1) la posizione finanziaria netta è coerente con la struttura patrimoniale e finanziaria della società e con le previsioni?

6.2) sono stati verificati gli affidamenti e la regolarità dei rapporti bancari?

6.3) sono state ottenute le risposte alla circolarizzazione degli istituti bancari e sono state verificate per intero con tutte le risultanze contabili?

6.4) sono stati formalizzati accordi di moratoria o di riduzione degli oneri finanziari?

6.5) esistono accordi di rinegoziazione del debito o di modifica di alcune condizioni o garanzie?

7) Analizzare i termini dei finanziamenti (covenants) per rilevare eventuali inadempienze; spesso i contratti di finanziamento prevedono condizioni differenti (maggiore spread, condizione risolutiva) al mancato raggiungimento di indici (Equity / PFN, Ebitda / equity, ecc...)

7.1) sono stati individuati i "covenants" dei contratti di finanziamento? (es.: PFN / equity, oneri finanziari / fatturato, Ebitda / fatturato, ecc.);

7.2) è stato valutato il rispetto dei covenants alla data di bilancio ed in chiave prospettica?

7.3) quale impatto può avere il mancato rispetto dei "covenants"? (es. maggiori oneri finanziari, possibilità della banca di richiedere rimborsi anticipati, riclassifica breve dei debiti a lungo)?

7.4) viene fornita informativa circa il rispetto o meno dei "covenants"?

7.5) è stata formalizzata l'eventuale rinuncia (waiver) ai covenants da parte delle banche?

8) Leggere i verbali delle assemblee, del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale

9) Richiedere ai consulenti legali e fiscali informazioni aggiuntive su eventuali procedimenti giudiziari o altre pretese di terzi

10) Confermare l'esistenza, la regolarità e la possibilità di rendere esecutivi accordi diretti a fornire o a mantenere un sostegno finanziario da parti correlate o da terzi e valutare la capacità finanziaria di dette parti di apportare ulteriori finanziamenti

11) Richiedere alla direzione delle attestazioni scritte relative ai piani d'azione futuri

C) Conclusioni della revisione riguardo alla continuità aziendale dell'impresa

1) Qual è la nostra valutazione finale sull'assunzione della con-

tinuità aziendale dell'impresa?

1.1) Adeguata e senza incertezze significative

1.2) Adeguata, ma esistono incertezze significative

1.3) Incerta

1.4) Non adeguata

2) Effetti sulla relazione (Indicare quali dei seguenti effetti, scaturiti dalle conclusioni al punto precedente, deve essere considerato ai fini della predisposizione della relazione):

2.1) Giudizio senza rilievi (*ref 1.1*)

2.2) Giudizio senza rilievi ma con un richiamo d'informativa: viene fornita adeguata informativa in bilancio e l'incertezza non è significativa al punto da esprimere giudizio avverso (*ref 1.2*)

2.3) Giudizio con rilievi: non viene fornita adeguata informativa in bilancio, ma l'incertezza non è significativa al punto da esprimere giudizio avverso (*ref 1.2*)

2.4) Impossibilità ad esprimere un giudizio: le incertezze sono tante, rilevanti e pervasive che non è possibile esprimere un giudizio (*ref 1.3*)

2.5) Giudizio avverso: non viene fornita adeguata informativa in bilancio e l'incertezza è così rilevante e pervasiva che non è possibile emettere un giudizio senza rilievi (*ref 1.4*)

2.6) Giudizio avverso: il presupposto della continuità aziendale non è appropriato, eppure il bilancio è stato predisposto come se l'impresa fosse in grado di continuare ad operare come un'entità in funzionamento (*ref 1.4*)

2.7) Giudizio con rilievi: la direzione ritiene non appropriato il presupposto della continuità aziendale e il bilancio è predisposto su basi alternative, ma non è stata data una adeguata informativa (*ref 1.4*)

2.8) Giudizio senza rilievi ma con un richiamo d'informativa: la direzione ritiene non appropriato il presupposto della continuità aziendale e il bilancio è predisposto su basi alternative ed è stata data una adeguata informativa (*ref 1.4*)

3) C'è stato un ritardo significativo nella firma o nell'approvazione del bilancio? Se "Sì", svolgere indagini presso la direzione circa le ragioni di tali ritardi e, se si collegano ad eventi relativi alla valutazione sulla continuità aziendale, considerare la necessità di svolgere procedure di verifica aggiuntive.

Allegato

Di seguito sono riportati alcuni esempi di situazioni di incertezze significative e della correlata informativa fornita dagli amministratori (estratto) ed il giudizio fornito dai revisori di società quotate.

Esempio 1

Parere positivo con richiamo d'informativa

Nelle note al bilancio:

"L'andamento del mercato immobiliare, in particolare nel contesto attuale di crisi, ha evidenziato una riduzione della domanda, la flessione dei prezzi e l'allungamento dei tempi di vendita, circostanze che hanno comportato una rarefazione delle transazioni. Tale situazione ha causato anche il rallentamento delle dismissioni pianificate dalla Società e dal Gruppo, posticipando gli effetti del previsto programma di alienazione del portafoglio immobiliare di trading e generando una situazione di tensione finanziaria che ha condizionato l'attività di gestione e di valorizzazione del patrimonio immobiliare, determinato una significativa perdita economica nell'esercizio e ritardato la soluzione delle problematiche finanziarie rilevate in occasione del precedente bilancio.

L'insieme delle circostanze descritte ha generato delle criticità i cui effetti possono far sorgere dubbi significativi sulla capacità della Società e del Gruppo di continuare ad operare in condizioni di continuità aziendale, in particolare per le tensioni finanziarie nella gestione della liquidità a breve ed in considerazione degli impegni finanziari della Società e del Gruppo. La problematica della tensione finanziaria ha sostanzialmente interessato tutto l'esercizio in esame, seppur con diversa intensità temporale, e ha richiesto particolareggiate analisi e complessi interventi correttivi da parte degli amministratori che di seguito si riassumono:

- nuova finanza: gli istituti creditizi sono intervenuti in due occasioni, con un primo finanziamento da ... milioni di euro e un secondo, con modalità revolving, per ... milioni di euro, per sostenere l'attività di valorizzazione ed alienazione. Il primo intervento finanziario, del 17 aprile 2008, ha esaurito i suoi effetti nel corso dell'esercizio, mentre il secondo finanziamento, sottoscritto il 10 dicembre 2008 e grazie al quale è proseguita in particolare anche l'attività di urbanizzazione di ..., permette di avere alla data del 28

febbraio 2009 disponibilità liquide complessive per circa 25 milioni di euro. La linea di ... milioni di euro potrà essere utilizzata fino ad un mese prima della scadenza, fissata al 31 dicembre 2009. Per maggiori dettagli si rinvia alla sezione della Relazione sulla gestione relativa agli "Eventi principali", mentre per le informazioni relative al rispetto dei covenants si rimanda alla sezione relativa al "Risk management".

- accordi di moratoria: le principali banche e società di leasing nel corso del mese di dicembre 2008 hanno concesso al Gruppo un periodo di 12-18 mesi di moratoria differendo quindi il pagamento dei rimborsi dei finanziamenti, degli interessi e dei canoni di locazione. La moratoria ha interessato il 73,2% del debito finanziario complessivo, senza tenere conto del prestito obbligazionario e del debito contratto dalle società estere. In particolare, per quanto riguarda gli istituti creditizi il periodo di moratoria terminerà nel mese di gennaio 2010 e in tale data dovranno essere pagate le rate maturate nel 2009, gli interessi del periodo e i finanziamenti il cui rimborso scadeva nel periodo della moratoria. Per le società di leasing il periodo di moratoria sarà invece di diciotto mesi e al termine di tale scadenza gli importi scaduti e non coperti dai canoni che gli utilizzatori verseranno nel corso della moratoria saranno corrisposti sulla base di un nuovo piano di ammortamento. Con le informazioni ad oggi disponibili, si stima che nel mese di gennaio 2010 si renderanno dovuti circa ... milioni di euro. Per maggiori dettagli si rinvia alla sezione della Relazione sulla gestione relativa agli "Eventi principali". Alcune esposizioni finanziarie non hanno formato oggetto di moratoria, tra cui posizioni nei confronti della banca per le quali risultano taluni covenant contrattuali non rispettati. Tale circostanza potrebbe comportare la richiesta da parte di detta banca di rimborso anticipato dei finanziamenti benché gli stessi risultino garantiti da ipoteca su immobili il cui valore peritale risulta superiore all'importo del debito. La banca non ha avanzato richiesta di rimborso anticipato e sono in corso contatti volti alla soluzione della problematica anche in considerazione delle trattative molto avanzate in corso per la vendita in blocco degli immobili finanziati, che gli amministratori prevedono di chiudere positivamente in tempi ristretti. Per maggiori dettagli si rinvia alla sezione G delle presenti note al bilancio relativa ai rischi connessi ai covenant legati alle operazioni di indebitamento bancario.

- strategia aziendale: le mutate condizioni di mercato hanno indotto il management societario a riconsiderare la volontà di proseguire da solo i significativi progetti di sviluppo, ritenendo più consono il coinvolgimento, in partnership di maggioranza o minoranza, di altri attori immobiliari. Tale decisione ha inevitabilmente prodotto anche una ridefinizione delle strategie aziendali e dei piani finanziari del Gruppo, delle tempistiche originariamente previste e una riconsiderazione degli investimenti da effettuare a breve termine. In particolare, per quanto concerne l'Area ... nel marzo 2009 vi è stato il superamento degli accordi con ... per la cessione dell'asset, a causa di mutamenti nei presupposti di natura urbanistica e di mercato, accordi che prevedevano un corrispettivo di ... milioni di euro pagabili quanto a ... milioni di euro alla data del closing attesa nel primo semestre 2009 e per la restante parte in due rate a 12 e 24 mesi. Tuttavia il Gruppo sta studiando e ricercando tutte le possibili opzioni per procedere alla dismissione dell'area, valutandola possibile nonostante la contingente situazione anche considerato che il progetto di sviluppo è unanimemente ritenuto fra i più interessanti presenti nella realtà italiana. Nel frattempo proseguono le attività finalizzate alla positiva conclusione dell'iter amministrativo di approvazione del progetto e del relativo Piano di Intervento Integrato che si prevede possano concludersi anche prima dell'estate 2009. Per maggiori dettagli si rinvia alla sezione della Relazione sulla gestione relativa agli "Eventi principali". Nell'ambito della rivisitazione delle strategie e dei piani finanziari aziendali, al fine di studiare e percorrere obiettivi di stabilizzazione delle attività e delle risorse nel medio - lungo termine, il Gruppo si avvale anche di nuove professionalità ed advisors esterni.

- piano degli esborsi: al fine di monitorare le esigenze di liquidità immediate e mensilmente necessarie, è stato predisposto un piano finanziario che illustra, secondo le asserzioni conseguenti alla nuova strategia aziendale per quanto attiene alla riconsiderazione degli investimenti da effettuare nell'esercizio 2009, gli esborsi che si renderanno dovuti nel corso dell'esercizio per l'attività di funzionamento di tutto il Gruppo, comprese le realtà

estere. Tale piano evidenzia per il periodo da marzo a dicembre 2009 un fabbisogno complessivo di circa ... milioni di euro.

- piano cessioni: seppur con le note difficoltà e incertezze che presenta oggi l'attività di trading, è stato predisposto, a seguito delle manifestazioni di interesse ricevute, un piano di dismissioni volto a supportare le esigenze di liquidità e gli amministratori, sulla base delle negoziazioni finora condotte, hanno una ragionevole aspettativa nella positiva conclusione delle trattative e nel concretizzarsi di flussi finanziari sufficienti a supportare le esigenze e gli impegni finanziari del Gruppo entro le scadenze previste. In particolare, già durante l'esercizio 2008 gli amministratori avevano provveduto alla rivisitazione del "listino prezzi" per renderlo più aderente alle nuove condizioni di mercato. Tali valutazioni, sostanzialmente confermate dai periti indipendenti, non hanno comunque prodotto, a causa dell'acuirsi della crisi finanziaria in atto, i risultati sperati e hanno indotto gli amministratori ad approcciare le alienazioni più significative in modo più sistematico, creando "pacchetti di immobili" omogenei per natura o destinazione e quindi di maggior attrattività per gli investitori.

- disponibilità vincolate: a garanzia delle opere da realizzare, in particolare le urbanizzazioni di ..., il Gruppo si era impegnato a mantenere vincolate delle disponibilità liquide presso gli istituti creditizi; in considerazione dell'attuale avanzato stato dell'arte, è in atto una richiesta di smobilizzo di parte di tali garanzie e quindi dell'acquisizione della libera disponibilità dei fondi vincolati, il cui ammontare è attualmente pari a circa ... milioni di euro.

- processo di ristrutturazione: al fine di ridurre i costi della struttura, dall'ultimo trimestre dell'esercizio in esame è iniziata una complessa riorganizzazione, che ha condotto ad un ridimensionamento numerico del personale e ad una rivisitazione dei contratti di collaborazione esterna; contemporaneamente, esigenze di efficienza operativa hanno accelerato il processo di concentrazione operativa delle sedi sociali con il trasferimento, che si completerà nei primi mesi del 2009, del personale presso la sede di

Secondo gli amministratori, a causa dell'insieme di tutte le circostanze sopra evidenziate, sussiste una rilevante incertezza che può far sorgere dubbi significativi sulla capacità del Gruppo e della Società di continuare ad operare sulla base del presupposto della continuità aziendale. Ciononostante, dopo aver effettuato le necessarie verifiche ed aver valutato le incertezze sopra descritte, la fattibilità dei piani e delle azioni intraprese, gli amministratori hanno la ragionevole aspettativa che il Gruppo e S.p.A. abbiano adeguate risorse per continuare l'esistenza operativa in un prevedibile futuro. Per queste ragioni la Relazione finanziaria annuale continua ad essere redatta secondo il presupposto della continuità aziendale che gli amministratori ritengono permanente."

Il revisore dopo aver espresso giudizio di conformità del bilancio ai principi di riferimento ha evidenziato il seguente richiamo d'informativa:

"La società ha chiuso l'esercizio al 31 dicembre 2008 con una perdita netta di Euro ... milioni e, a tale data l'indebitamento finanziario netto ammontava a ... milioni. A titolo di richiamo d'informativa segnaliamo che nelle note esplicative al bilancio, nella sezione relativa alla "Continuità aziendale", gli amministratori descrivono l'insieme delle circostanze da cui discende una rilevante incertezza che può far sorgere dubbi significativi sulla capacità della Società di continuare ad operare sulla base del presupposto della continuità aziendale nonché le considerazioni effettuate in merito alla conclusione raggiunta circa l'adozione del presupposto della continuità aziendale nella redazione del bilancio"

Esempio 2

Impossibilità di esprimere un giudizio

Nelle note al bilancio:

Valutazioni sul presupposto di continuità aziendale in presenza di significative incertezze
A seguito di quanto riportato nelle pagine precedenti possiamo affermare che è una società che presenta una rilevante esposi-

zione alle incertezze relative al contesto economico di riferimento (un elevato indebitamento bancario condizioni finanziarie complesse, ecc.), tali da far sorgere dubbi significativi sulla continuità aziendale, pur in presenza di una continuità operativa gestionale facilmente rilevabile nei siti produttivi.

Vengono richiamate le parti della relazione della gestione e del bilancio in cui sono descritte le attività del Gruppo, insieme con i fattori che verosimilmente ne influenzeranno il futuro sviluppo, la performance e la posizione competitiva, oltre che generare cash-flow:

- l'attuale portafoglio ordini;
- la presenza dei nostri impianti in alcuni importanti aziende internazionali;
- la presenza nei 5 continenti
- riconosciuta esperienza e conoscenza per i rivestimenti dei tubi per acque profonde.

Come evidenziato nella pagina 22 di questa relazione e nella pagina della nota integrativa che analizza i debiti bancari, il contesto economico attuale è particolarmente difficile e il Gruppo ha riportato una perdita operativa nell'anno (la perdita totale risente di effetti straordinari). La direzione ritiene anche che la prospettiva implichi significative sfide in termini di volume delle vendite e di prezzi così come di costi. Quantunque la direzione abbia predisposto misure per preservare la cassa e stia lavorando per ottenere finanziamenti addizionali, queste condizioni creano significative incertezze sui futuri risultati e sui flussi di cassa.

Come spiegato a pagina 20 e nella nota integrativa del bilancio dove si descrive la voce "Partecipazioni", gli amministratori stanno cercando di vendere partecipazioni di proprietà per assicurarsi ulteriore capitale circolante. Il Gruppo è in trattative con dei potenziali acquirenti ma non vi è certezza che si procederà alla vendita. Sulla base delle negoziazioni condotte finora, gli amministratori hanno una ragionevole aspettativa che tutto procederà nel migliore dei modi, ma se così non fosse il Gruppo avrà bisogno di ulteriori finanziamenti.

Come chiarito nella precedente pagina 23 e nella analisi dei "Debiti finanziari" riportata in nota integrativa del bilancio 2008, il Gruppo ha avviato trattative con le banche finanziatrici per la ristrutturazione del debito finanziario pur in presenza di una attività della vendita degli assets non-core. Nell'ambito delle attività volte alla rinegoziazione del debito è stato dato mandato ad una società specializzata per preparare anche un piano finanziario a supporto della ristrutturazione del debito.

E' probabile che queste trattative si prolungheranno per un certo periodo di tempo. La direzione sta ricercando anche soluzioni alternative nel caso in cui il rifinanziamento del debito non dovesse andare a buon fine, dato che ad oggi non ha ancora ricevuto un impegno vincolante da parte degli istituti di credito.

A ciò si aggiunge la prospettata determinazione di ricapitalizzazione della Società per cui è stato conferito mandato a Rothschild quale advisor incaricato della ricerca di un partner strategico.

Ciò nondimeno, va rammentato come la società sia particolarmente esposta alle incertezze relative al contesto economico di riferimento, oltre che ad un elevato indebitamento bancario, circostanze tali da determinare condizioni finanziarie complesse che possono avere riflessi sulla continuità aziendale, pur in presenza di una sostanziale continuità operativa gestionale, così come rilevabile nei siti produttivi.

A tale ultimo riguardo, le lettere ricevute da alcune delle banche creditrici in data 7 aprile u.s. hanno indotto gli amministratori ad un più prudente apprezzamento circa l'adozione dei criteri di redazione del progetto di Bilancio, tenuto conto dell'impatto sulla continuità aziendale.

Quindi è ragionevole pensare che sia una società che presenta una rilevante esposizione alle incertezze relative al contesto economico di riferimento non tanto dal punto di vista gestionale (le attività produttive stanno continuando) ma dal punto di vista finanziario (elevato indebitamento bancario e condizioni finanziarie complesse). Ciononostante, dopo aver effettuato le necessarie verifiche, ed aver valutato le incertezze sopra descritte, la direzione ha la ragionevole aspettativa che il Gruppo e la società abbiano adeguate risorse per continuare l'esistenza operativa in un prevedibile futuro. Per queste ragioni, essa continua ad adottare il presupposto della continuità aziendale nella preparazione del bilancio.

Il revisore al punto 4 e seguenti della propria relazione ha riportato:

4. Nel più generale contesto di significative incertezze in relazione alla continuità aziendale descritte nel paragrafo successivo, il bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008 risulta caratterizza-

to dalla presenza di specifiche situazioni di incertezza e rilievi. In particolare:

a) gli Amministratori, in considerazione della significativa perdita operativa consuntivata nell'esercizio, hanno proceduto alla verifica della perdita di valore ("impairment test") sulle immobilizzazioni immateriali e materiali, che nel bilancio d'esercizio sono iscritte rispettivamente per un importo di Euro ... milioni e di Euro milioni. La società ha proceduto alla determinazione del valore d'uso tramite l'attualizzazione dei flussi di cassa futuri attesi e descritti nel piano industriale. Dalle attività di verifica è tuttavia emerso che la determinazione del valore d'uso presenta degli elementi di criticità con riferimento alla metodologia valutativa, in particolare con riferimento al tasso di attualizzazione utilizzato ("wacc"), oltre ad altre minori differenze metodologiche. La società ha considerato, nella determinazione del wacc, un costo del debito che non si ritiene rappresentativo dell'attuale capacità della società di ricorrere a fonti di finanziamento diverse dal capitale proprio. Qualora la società avesse adottato una configurazione del wacc maggiormente rappresentativa della situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato dell'impairment test sulle immobilizzazioni immateriali e materiali avrebbe potuto produrre un significativo impatto sul risultato dell'esercizio e sul patrimonio netto che, allo stato attuale non è quantificabile. La società non ha inoltre provveduto ad inserire nelle note esplicative le analisi di sensitività richieste dai principi contabili di riferimento;

b) la voce di bilancio "Attività finanziarie non correnti" accoglie, tra le altre, un residuo credito finanziario verso la società controllata X, operante in, per un importo di euro milioni, già al netto della svalutazione apportata dagli amministratori nel presente esercizio e negli esercizi precedenti. È da notare che gli amministratori avevano già ritenuto in esercizi precedenti di svalutare interamente il valore di tale partecipazione. X ha completato nel corso del 2008 l'ultima commessa presente nel portafoglio ordini, che non è ancora stata consegnata al cliente finale; il piano industriale prevede la chiusura della società controllata entro il 2009, il valore di presunto realizzo del credito finanziario verso la società controllata dipende principalmente dalla recuperabilità del valore dei cespiti, che sono iscritti nel bilancio di X per un valore netto contabile di Euro ... milioni e dal presunto valore di realizzo del credito commerciale verso un precedente committente, iscritto nel bilancio di X per un importo di Euro ... milioni. Tali valori sono già iscritti al netto di svalutazioni apportate dalla controllata nel corso del presente esercizio e degli esercizi precedenti. Su tali valori permangono delle incertezze circa il presumibile valore di realizzo. Con riferimento al valore netto contabile dei cespiti, che sono in parte depositati in containers e non utilizzati e in parte dati in locazione ad altre società del Gruppo, la società non ha indicato nel piano industriale i flussi finanziari che permettano di determinarne la recuperabilità, né ha indicato il presumibile valore di realizzo. Con riferimento invece al valore dei crediti commerciali verso il precedente committente, la società è parte di un procedimento arbitrale nel corso del quale sono emerse reciproche richieste risarcitorie. I legali che assistono la società, in attesa della chiusura del citato procedimento arbitrale, hanno indicato agli amministratori la fondatezza delle richieste creditorie di X, ma anche di parte delle richieste risarcitorie formulate dal committente.

c) La voce di bilancio "Attività fiscali differite" al 31 dicembre 2008 presenta un valore pari ad euro ... milioni, la cui recuperabilità è stata valutata sulla base delle previsioni incluse nel piano industriale e, in particolare, sulla base dei risultati che gli amministratori ritengono di poter realizzare con la dismissione delle attività che non rientrano nel core business. La recuperabilità delle Attività fiscali differite è pertanto subordinata al realizzo del piano industriale ed al concretizzarsi degli eventi descritti nel successivo paragrafo 5.

d) Nel corso dell'esercizio la società ha ottenuto esito negativo all'istanza di interpello presentata per la disapplicazione del regime previsto per i redditi realizzati da società controllate e/o collegate residenti in territori a regime fiscale privilegiato, avverso il quale ha presentato ricorso. Gli amministratori hanno indicato nelle note esplicative, in caso di esito negativo al ricorso presentato, una passività potenziale stimata in euro ... migliaia, che hanno ritenuto di non contabilizzare in bilancio. Gli amministratori non ci hanno fornito sufficienti elementi di supporto per poter concludere circa la necessità di iscrivere una passività fiscale nel bilancio d'esercizio, né circa la correttezza dell'informativa resa nelle note esplicative.

e) Gli amministratori, anche sulla base delle considerazioni

ricevute dai propri legali, ritengono che la "Riserva da valutazione al fair value di partecipazioni in società controllate" possa essere considerata rilevante per valutare se una società si trovi nelle condizioni di cui agli artt. 2446 e 2447 del codice civile, e quindi possa essere utilizzata a copertura delle perdite d'esercizio. Allo stato attuale bisogna tenere conto del silenzio del legislatore circa la rilevanza e l'utilizzabilità a copertura delle perdite di queste ultime, della recente applicazione della disciplina disposta dal decreto legislativo n. 38 del 28 febbraio 2005, in particolare nell'articolo 6, e della mancanza di precedenti giurisprudenziali in materia. Conseguentemente permane una situazione d'incertezza significativa sulla utilizzabilità della "Riserva da valutazione al fair value di partecipazioni in società controllate" a copertura delle perdite d'esercizio e sulla esistenza della fattispecie di cui all'art. 2447 del codice civile.

In considerazione delle specifiche situazioni d'incertezza e dei rilievi descritti nel presente paragrafo, e tenuto altresì conto del fatto che la società non dispone di una situazione contabile aggiornata ad una data successiva al 31 dicembre 2008, non si può escludere che la società si trovi nella fattispecie di cui all'art. 2447 del codice civile.

5. S.p.A. ha chiuso l'esercizio con una perdita di euro ... milioni e con un patrimonio netto di euro ... milioni, pertanto la società si trova nella fattispecie prevista dall'art. 2446 del codice civile. Inoltre alla data del 31 dicembre 2008 la società mostra un indebitamento finanziario netto pari ad euro ... milioni e, alla stessa data, i livelli dei covenant finanziari previsti da alcuni contratti di finanziamento non risultano rispettati. Tale circostanza ha comportato la presentazione, in accordo con i principi contabili di riferimento, fra le passività correnti di finanziamenti a medio-lungo termine per ... milioni e del prestito obbligazionario convertibile per euro ... milioni. Esistono inoltre debiti scaduti di importo significativo nei confronti dei fornitori che in alcuni casi hanno iniziato procedure legali per il recupero delle loro posizioni creditorie; infine le linee di credito risultano quasi totalmente utilizzate.

Fra gli eventi di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, gli amministratori segnalano che, nel mese di gennaio, è stato finalizzato un mandato con una advisor per la ricerca di un partner strategico. La società aveva inoltre finalizzato un mandato con un ulteriore advisor finanziario, al quale aveva richiesto di poter essere assistita nella definizione del piano finanziario e del piano di ristrutturazione del debito da presentare alle banche creditrici, oltre che affiancare l'advisor già incaricato nella ricerca del partner strategico. La direzione della società ci ha successivamente rappresentato la rinuncia da parte del secondo advisor finanziario a proseguire nell'incarico professionale che gli era stato conferito, iniziando contestualmente la ricerca di un nuovo advisor finanziario a cui conferire il medesimo incarico.

Come indicato nei paragrafi della relazione sulla gestione "il nuovo piano industriale e la evoluzione industriale" e "Valutazione sul presupposto della continuità aziendale in presenza di significative incertezze", il consiglio di amministrazione, preso atto della situazione patrimoniale, economica e finanziaria della società e del gruppo, anche alla luce del deterioramento delle condizioni macroeconomiche e dell'inasprirsi del contesto competitivo nel settore, evidenziati già nei risultati al 31 dicembre 2008 e dall'evoluzione prevedibile della gestione in base alle tendenze in atto nei primi mesi dell'esercizio 2009, ha valutato la necessità di predisporre un nuovo piano industriale 2009 - 2011 (il "piano industriale"). Il piano industriale, che è stato approvato dal consiglio di amministrazione in data 16 marzo 2009 e che è stato successivamente integrato dallo stesso consiglio di amministrazione nella riunione del 15 aprile 2009, è stato predisposto con finalità di consentire alla società ed al gruppo di avviare un processo mirante alla ristrutturazione dell'indebitamento e volto a garantire l'equilibrio finanziario di lungo periodo.

Gli amministratori hanno inoltre richiesto agli istituti di credito di sottoscrivere un accordo di standstill, necessario per addivenire ad un accordo quadro con gli stessi istituti finalizzato al definitivo riequilibrio della situazione finanziaria della società e del gruppo e di acconsentire alla formalizzazione di un accordo di waiver sui covenant finanziari che non risultano rispettati alla data del 31 dicembre 2008.

Il consiglio di amministrazione evidenzia come l'esito del piano industriale è subordinato al verificarsi di alcuni presupposti, tra i quali la prosecuzione dell'operatività con i fornitori pur in presenza di significativi debiti scaduti e la positiva conclusione delle negoziazioni avviate con gli istituti finanziatori per la

ristrutturazione dell'indebitamento finanziario.

Secondo gli amministratori, a causa dell'insieme delle circostanze sopra evidenziate, alla data di redazione del bilancio sussiste una rilevante incertezza che può far sorgere dubbi significativi sulla capacità della società e del gruppo di continuare ad operare sulla base del presupposto della continuità aziendale. Ciononostante, dopo aver effettuato le necessarie verifiche ed aver valutato le azioni intraprese, gli effetti che le stesse saranno in grado di produrre e le incertezze sopra descritte, il consiglio di amministrazione ha ritenuto che sussistano i presupposti per poter confidare nella positiva conclusione delle trattative con gli istituti di credito, ed ha quindi la ragionevole aspettativa che la società ed il gruppo abbiano adeguate risorse per continuare la propria operatività in un prevedibile futuro. Per tali ragioni, gli amministratori adottano il presupposto della continuità aziendale nella preparazione del bilancio.

Alla data odierna non è possibile prevedere quale sarà l'esito delle negoziazioni avviate dalla società; si rileva inoltre l'assenza di evidenze documentali circa la disponibilità degli istituti finanziari a sottoscrivere l'accordo di standstill oltre che i waiver sui covenant finanziari che insistono su parte dell'indebitamento finanziario.

Permangono, quindi, significative incertezze di rilievo tali che non ci consentono di concludere sulla appropriatezza della prospettiva della continuazione dell'attività aziendale e, conseguentemente, sulla capacità della società e del gruppo di realizzare le proprie attività e soddisfare le proprie passività nel normale corso di gestione.

6. Fermi restando i rilievi descritti nei precedenti paragrafi 3 e 4, a causa della rilevanza delle incertezze descritte nel precedente paragrafo 5, non siamo in grado di esprimere un giudizio sul bilancio d'esercizio della S.p.A. al 31 dicembre 2008.

7. La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione, in conformità a quanto previsto dalle norme di legge e dai regolamenti, compete agli amministratori della S.p.A.. È di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio, come richiesto dall'art. 156, comma 4 bis, lettera d), del D.Lgs. n. 58/1998. Fermi restando i rilievi descritti nei precedenti paragrafi 3 e 4, a causa della rilevanza delle incertezze descritte nel precedente paragrafo 5, non siamo in grado di esprimere un giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio d'esercizio della S.p.A. al 31 dicembre 2008.

Esempio 3

Impossibilità di esprimere un giudizio

Nelle note al bilancio

Rischio di continuità aziendale

Gli Amministratori hanno la ragionevole aspettativa che le società del gruppo continueranno la loro esistenza operativa ed hanno preparato il bilancio nel presupposto della continuità aziendale; tenuto conto che la recente crisi sta provocando una sensibile riduzione del fatturato di alcune business unit e si impongono in ogni caso tempestivi interventi di riorganizzazione industriale e di ristrutturazione finanziaria. Gli amministratori hanno conferito incarico ad un advisor finanziario per la ristrutturazione dei debiti finanziari allo scopo di riequilibrare il profilo dei flussi di cassa attesi.

L'ultimo trimestre dell'esercizio 2008 ha registrato un significativo peggioramento delle condizioni di mercato nei segmenti operativi e nelle aree geografiche in cui il gruppo opera.

In questo scenario, al fine di realizzare una più efficiente gestione operativa, il Gruppo ha avviato un riassetto gestionale ed organizzativo con interventi mirati sui costi industriali e sul costo del personale. Il budget 2009, predisposto a fine anno in coerenza con gli obiettivi indicati, ha rilevato la caduta della domanda e ha registrato il contenimento dei costi consistenti nella riduzione del personale, con ricorso agli ammortizzatori sociali, nonché alla analisi rigorosa di ogni elemento di costo industriale. Alla fine di marzo 2009 il Gruppo - prendendo atto che il mercato non ha dato a quella data segnali di ripresa - ha quindi provveduto ad una riscrittura del budget rimodulando il livello dei ricavi previsti ed attivando un ulteriore e più incisivo piano di contenimento dei

costi.

Tale piano prevede ulteriori razionalizzazioni della struttura avviando una più drastica politica di riduzione degli organici tale da adeguare il numero degli occupati alla diminuita esigenza produttiva. Analogamente si è proceduto ad una revisione di tutta la struttura dei costi per ricercare un equilibrio gestionale con il nuovo livello di fatturato previsto per l'anno 2009. Le attenzioni poste alla struttura dei costi ed il loro costante monitoraggio attestano la cura che la Società riserva ai fattori e alle dinamiche gestionali endogene, cioè a quanto può essere tenuto sotto suo diretto controllo.

Tuttavia l'incertezza del mercato, unitamente all'incognita sulla solvibilità della clientela, come per altri elementi di rischio di natura esogena e che escono pertanto dalla nostra possibilità di previsione e di contrasto, ci imporrà di aggiornare periodicamente sia il budget 2009 che le conseguenti azioni di efficienza.

In data 10 marzo 2009 tra la Capogruppo e la banca è stato stipulato un contratto di finanziamento per totali ... milioni di euro, di cui per ... milioni di euro destinati alla compravendita dell'unità immobiliare in, posseduta in leasing con Banca Il giorno 25 marzo 2009 è stata avviata una procedura di cassa integrazione gestione straordinaria, con effetto dal 20 aprile 2009 e per la durata di un anno. La gestione prevede la collocazione in cigs di n. ... dipendenti e le eventuali fermate collettive, anche per tutto l'organico dell'azienda, che si rendessero necessarie, in relazione alla modificazione dei volumi di produzione.

Il revisore al punto 3 e seguenti della propria relazione ha riportato:

3. Nel corso dell'esercizio il gruppo ha sostenuto una rilevante perdita pari a ... milioni di euro. L'indebitamento verso il sistema bancario ammonta a ... milioni di euro contro i ... milioni di euro del 31 dicembre 2007, mentre la posizione finanziaria netta risulta essere negativa per ... milioni di euro contro i ... milioni di euro al 31 dicembre 2007. Il gruppo, inoltre soffre di una situazione di tensione finanziaria, causata da fabbisogni nel breve termine eccedenti i previsti flussi di cassa della gestione caratteristica.

Alla fine dell'esercizio 2008 e nei primi mesi del 2009, il gruppo ha dovuto affrontare difficoltà significative, sia congiunturali che strutturali, che hanno contribuito al deterioramento della capacità di generare cassa. Inoltre la "cash flow analysis" del budget 2009, discussa dal consiglio di amministrazione in data 12 febbraio 2009 evidenzia la necessità di reperire "nuova finanza" per ... milioni di euro.

In data 3 aprile 2009 il consiglio di amministrazione ha deliberato interventi di reazione a questa difficile situazione, descritti nella relazione sulla gestione. In particolare: "per evitare il perdurare della tensione finanziaria e di liquidità la società intende attuare nei prossimi 12 mesi i seguenti provvedimenti:

1. Rimborso nei tempi tecnici strettamente necessari da parte delle società controllate e sottoposte a direzione coordinamento dei debiti finanziari per circa ... milioni di euro relativi a finanziamenti a suo tempo concessi dalla Capogruppo;

2. Conferimento ad un advisor finanziario di un incarico per la ristrutturazione dei debiti finanziari della capogruppo e delle società da questa direttamente controllate ed assoggettate a direzione e coordinamento, allo scopo di riequilibrare il profilo dei flussi di cassa attesi;

3. Dimissione di proprietà immobiliari non più strategiche da parte della Capogruppo e di società soggetta a direzione coordinamento. Dal riscontro di apposite perizie predisposte da società di valutazione di primaria importanza, si ritiene di poter realizzare un importo complessivamente non inferiore ad euro ... milioni da destinare sia ad una significativa riduzione delle esposizioni debitorie nei confronti del sistema finanziario sia per immissione di denaro fresco nel gruppo.

Gli amministratori evidenziano come l'attuabilità delle azioni è funzionale al mantenimento della continuità aziendale e dichiarano che se, nel corso del 2009 si dovesse riscontrare, anche in relazione ai tempi di realizzo degli interventi sopra delineati, la necessità di ulteriori risorse finanziarie, gli stessi si riservano la possibilità di richiedere agli azionisti di deliberare in merito ad un aumento del Capitale Sociale.

Alla data odierna, il nuovo piano triennale, il nuovo budget 2009 e la relativa "cash flow analysis", che recepiscono sia gli effetti dei citati interventi che il perdurare del deterioramento economico e finanziario, sono in corso di ridefinizione. Di conseguenza gli elementi probatori e le evidenze forniteci dagli amministratori non sono, a nostro avviso, sufficienti ed appropriati per consentire al

revisore di concludere sull'attendibilità del presupposto della continuità aziendale e conseguentemente sulla capacità dell'azienda di realizzare le proprie attività e soddisfare le proprie passività nel normale corso della gestione a valori corrispondenti a quelli iscritti nel bilancio, dipendendo una parte determinante delle azioni da eventi futuri e incerti e dalla volontà di economie esterne ad oggi non verificabili e documentabili.

Il bilancio consolidato è stato redatto in base ai principi contabili applicabili in condizioni di continuità aziendale e non tiene quindi conto delle rettifiche necessarie qualora tali presupposti non trovassero conferma in una positiva evoluzione della sopra descritta situazione di incertezza.

4. A causa delle rilevanza degli effetti connessi alle incertezze descritte nel paragrafo 3, non siamo in grado di esprimere un giudizio sul bilancio consolidato della S.p.A. al 31 dicembre 2008.

Esempio 4

Giudizio positivo con richiamo d'informativa

Nelle note al bilancio

Continuità aziendale fattori di rischio e incertezze

Il bilancio consolidato al 31.12.2008 è stato redatto sul presupposto della continuità aziendale e, nonostante il contesto economico e finanziario globale negativo,S.p.A. ritiene che non sussistano significative incertezze riguardo alla capacità di continuare nella propria esistenza operativa per un futuro prevedibile anche in virtù delle strategie adottate per adeguarsi al mutevole contesto economico ed al trend della domanda attraverso un'adeguata flessibilità industriale e finanziaria.

Tuttavia, il contesto macroeconomico, connotato da una crescente debolezza delle condizioni generali dell'economia, può influenzare la situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo I fattori da considerare in tale contesto includono anche l'incremento o il decremento del prodotto nazionale lordo, il livello di fiducia dei consumatori e delle imprese, l'andamento dei tassi di interesse per il credito al consumo, il costo delle materie prime, il tasso di disoccupazione - nei vari Paesi in cui il Gruppo opera. Nel corso del 2008 e in modo particolare nel corso del secondo semestre, i mercati finanziari sono stati contraddistinti da una volatilità particolarmente marcata con pesanti ripercussioni su diverse istituzioni finanziarie e, più in generale, sull'intero andamento dell'economia. Il significativo e diffuso deterioramento delle condizioni di mercato è stato accentuato da una severa e generalizzata difficoltà nell'accesso al credito, sia per i consumatori sia per le imprese e ha iniziato a determinare una carenza di liquidità che si rifletterà in definitiva sullo sviluppo industriale di molti business, tra i quali, non è escluso, quelli in cui il Gruppo opera. Le misure messe in atto dai Governi e dalle autorità monetarie in risposta a questa situazione potrebbero ristabilire le condizioni per il superamento in tempi ragionevoli di questo momento. Resta quindi incerto il periodo necessario per un ritorno a normali condizioni di mercato e molti paesi sono consapevoli che le loro economie potranno conoscere una recessione severa e prolungata.

Ogni evento macro-economico, quale un calo significativo in uno dei principali mercati, la volatilità dei mercati finanziari e il conseguente deterioramento del mercato dei capitali, un incremento dei prezzi delle commodity e di altre materie prime, fluttuazioni avverse in fattori specifici del settore quali tassi di interesse, rapporti di cambio suscettibili di avere effetti negativi nei settori in cui il Gruppo opera, potrebbero incidere in maniera significativamente negativa sulle prospettive e sull'attività del Gruppo, nonché sui suoi risultati economici e sulla sua situazione finanziaria. La redditività delle attività del Gruppo è soggetta, inoltre, ai rischi legati alla fluttuazione dei tassi di interesse e del tasso di inflazione, alla solvibilità delle controparti, nonché alle condizioni economiche generali dei paesi in cui tali attività vengono svolte.

La situazione di carattere generale ora descritta deve essere letta nel contesto dei rischi che comporta l'esercizio dell'attività imprenditoriale. In condizioni normali S.p.A. controlla e gestisce in modo adeguato i rischi d'impresa e comunica in modo trasparente con il mercato per mezzo di un proprio sistema di governo societario conforme a quanto previsto da leggi e regolamenti. Le

categorie di rischio di S.p.A. hanno carattere strategico, operativo, di compliance e finanziario.

Il revisore dopo aver espresso giudizio di conformità del bilancio ai principi di riferimento ha evidenziato il seguente richiamo d'informativa:

4. Nelle note al bilancio gli amministratori hanno indicato che il bilancio relativo all'esercizio 2008 si è chiuso con una perdita significativa in parte dovuta alla svalutazione di attività immateriali e finanziarie derivanti da valutazioni che hanno trovato origine nell'attuale deterioramento del quadro economico generale. La perdita di esercizio così determinata ha causato, seppur in maniera non decisiva, il mancato rispetto alla data del 31 dicembre 2008 dei covenants finanziari previsti da alcuni contratti di finanziamento. Tale circostanza ha comportato la riclassifica fra le passività correnti della quota a medio – lungo termine dei finanziamenti, in accordo con i principi contabili di riferimento. Gli amministratori come dettagliatamente riportato nelle note e nella relazione al bilancio, hanno redatto il bilancio consolidato nel presupposto della continuità aziendale in considerazione del fatto che, allo stato attuale, non sussistono elementi significativi di incertezza tali da far ritenere tale presupposto non appropriato. Nel rinviare ai documenti di cui al precedente paragrafo si riporta, in estratto, quanto detto dagli amministratori.”

Esempio 5

Giudizio positivo con richiamo d'informativa

Nelle note al bilancio:

Going concern in presenza di un piano di ristrutturazione

Il piano di ristrutturazione

Come reso noto al mercato con il comunicato stampa del 13 giugno 2008, il Gruppo si è trovato in una situazione di forte crisi di liquidità. In tale data, il Consiglio di Amministrazione ha dato mandato al management, in collaborazione con l'advisor ..., di:

- individuare le modalità, con gli attuali o nuovi azionisti, per il reperimento di nuova finanza (equity o simil equity);
- negoziare con il sistema bancario le modalità per il riscadenziamento del debito finanziario consolidato;
- sviluppare il piano di ristrutturazione finanziario ed industriale del Gruppo

E' stata quindi formulata l'ipotesi di riscadenziare i finanziamenti bancari per circa ... milioni di Euro e la necessità di reperire nuove risorse finanziarie, identificate in via preliminare in circa ... milioni di Euro, attraverso un'operazione di aumento di capitale e/o emissione di un prestito obbligazionario convertibile eventualmente abbinato a warrants.

Accordo di moratoria

A partire dal 30 giugno 2008, la Società ha intrapreso colloqui con il sistema bancario esposto nei confronti del Gruppo, al fine di illustrare la situazione finanziaria in cui versava il Gruppo ed identificare una soluzione condivisa. A seguito di tali incontri, la Società ha definito un accordo di moratoria con le banche rappresentanti il 95% dei debiti bancari in default, con scadenza al 30 settembre 2008, il quale prevede l'impegno delle banche a sospendere l'esercizio dei loro diritti e a non intraprendere azioni nei confronti del Gruppo in attesa che la Società definisca le modalità di reperimento delle nuove risorse finanziarie ed in vista del raggiungimento di un accordo definitivo per la riformulazione e per il riscadenziamento del debito bancario del Gruppo

Sempre a partire da tale data, sono stati, inoltre, organizzati incontri con le banche creditrici, al fine di presentare loro le offerte pervenute alla Società da parte di terzi. In particolare, in un primo momento è stata illustrata l'offerta non vincolante ricevuta da X S.p.A.; successivamente, a seguito del fallimento delle trattative intraprese con X S.p.A., è stata illustrata alle banche l'offerta ricevuta da Y.

L'operazione di rafforzamento del capitale

Contemporaneamente alla gestione dei rapporti con il sistema ban-

cario, la Società e l'advisor ... hanno avviato contatti con gli attuali azionisti e con potenziali nuovi azionisti (istituzioni finanziarie italiane ed estere di elevato standing e operatori industriali del settore) che hanno manifestato interesse all'operazione sul capitale. Relativamente all'operazione di rafforzamento del capitale si riportano di seguito i principali eventi che hanno caratterizzato il periodo:

L'Offerta X S.p.A.

A seguito del ricevimento di manifestazioni di interesse da parte di diversi soggetti interessati a sottoscrivere un aumento di capitale, in data 17 settembre 2008, il Consiglio di Amministrazione di ha deliberato di avviare trattative con X S.p.A. (per conto proprio e per terzi) per definire alcuni degli aspetti relativi all'offerta ricevuta, preferendola alle offerte di altri due candidati.

A partire da tale data sono, pertanto, stati effettuati incontri con i rappresentanti di X S.p.A., al fine di specificare, chiarire e determinare le condizioni della prospettata operazione di aumento di capitale e di ristrutturazione del debito ed alcuni aspetti relativi al futuro piano industriale del Gruppo. Con riferimento alle condizioni e termini posti alla base dell'eventuale operazione di aumento di capitale, X S.p.A., con successive comunicazioni del 23 ottobre 2008 e del 29 ottobre 2008, ha modificato quanto contenuto nella lettera del 17 settembre 2008, in senso significativamente peggiorativo per gli istituti creditori e per la Società. Conseguentemente in data 31 ottobre 2008, il Consiglio di Amministrazione di, pur non condividendo alcune delle ipotesi contenute nella nuova proposta di X S.p.A., riteneva doveroso presentare i nuovi termini dell'offerta alle banche esposte nei confronti del Gruppo e nel contempo riteneva prudente ed opportuno valutare soluzioni alternative.

In data 7 novembre 2008, ha ricevuto una lettera in cui X S.p.A. comunicava che era decaduto il proprio interesse a proseguire nella trattativa. Contemporaneamente, ribadiva di stare valutando soluzioni alternative sondando il potenziale interesse di altri soggetti.

L'Offerta Y

In data 13 novembre 2008, il Consiglio di Amministrazione di ha ricevuto una dichiarazione d'interesse non vincolante da parte dei gruppi industriali di Y relativa ad un'operazione di rafforzamento patrimoniale di nell'ambito di un più ampio piano di riequilibrio finanziario del Gruppo. Con comunicazione del 3 dicembre 2008, Y hanno confermato il proprio interesse a partecipare ad un'operazione di aumento di capitale del Gruppo per circa Euro ... milioni. Da tale data, gli Offerenti, assistiti da, hanno intrapreso colloqui con le banche esposte nei confronti di e delle società del Gruppo (le "Banche"), per negoziare con loro i termini sia dell'aumento di capitale del Gruppo, sia della convenzione bancaria.

Le negoziazioni tra la Società, gli Offerenti e le Banche coinvolte circa il piano di riassetto finanziario del Gruppo sono proseguite nel corso dei mesi di gennaio e febbraio 2009, e il Consiglio di Amministrazione di, in data 27 febbraio 2009, come reso noto al mercato mediante apposito e tempestivo comunicato stampa, ha preso atto del parere favorevole di massima da parte delle funzioni tecniche delle Banche complessivamente titolari di circa il 70% dell'ammontare dei debiti consolidati. Il Consiglio di Amministrazione di ha ritenuto, pertanto, sulla base dei contatti avuti, di ricevere nei primi giorni di marzo le ulteriori adesioni e perciò ha richiesto ed ottenuto dagli Offerenti una proroga dei termini dell'offerta fino alla fine di marzo 2009 per consentire il perfezionamento degli accordi necessari e il verificarsi di tutte le altre condizioni.

Di seguito si riportano i termini essenziali dell'Offerta Y, come integrata e modificata ad esito delle trattative sino ad oggi intercorse.

Linee essenziali dell'Operazione

In data 30 dicembre 2008, il Consiglio di Amministrazione di ha approvato il Piano Industriale relativo al periodo 2009 - 2013, che recepisce un contesto di mercato immobiliare in forte contrazione per il prossimo biennio e in graduale ripresa solo a partire dal 2011. Il Piano riposiziona il modello di business di società di servizi immobiliari e sull'attività di property company, con un necessario ridimensionamento della struttura organizzativa e dei relativi costi.

In data 26 marzo 2009, il Consiglio di Amministrazione di ha aggiornato il Piano includendo anche gli effetti delle prospettate operazioni di aumento di capitale della Società e di ristrutturazione del debito finanziario consolidato. Il contenuto di tale Piano, sostanzialmente in linea con quello già approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 30 dicembre 2008, è di gradimento degli Offerenti e coerente con le linee guida indicate nell'Offerta degli Offerenti.

Il Piano sarà sottoposto alla valutazione ed attestazione di ragionevolezza di un professionista, nominato dalla Società ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 67, comma 3, lettera (d) del R.D. 16 marzo 1942 n. 267, come successivamente modificato ed integrato.

Le linee guida strategiche sono così sintetizzabili:

Consolidamento del portafoglio immobiliare: valorizzazione e potenziamento dell'attuale portafoglio immobiliare, dopo aver provveduto ad effettuare una selettiva cessione di asset non ritenuti strategici tra cui le principali aree di sviluppo e alcuni immobili. L'attività immobiliare verrà concentrata in Italia con la graduale dismissione degli investimenti esteri.

Riposizionamento dei servizi immobiliari: potenziamento delle attività connesse al fee business attraverso una politica di concentrazione sui servizi ad elevato potenziale. Il riposizionamento implicherà una forte focalizzazione sulle competenze immobiliari "core", rafforzando l'attività di Fund Management, anche attraverso il lancio di due fondi immobiliari di terzi, e di gestione dei centri commerciali di medio-grande dimensione attraverso la società Alfa..

Miglioramento della posizione di costo: il pieno recupero della competitività industriale prevede un forte miglioramento della posizione di costo in linea con la nuova realtà di business, attraverso una riorganizzazione della struttura societaria e un forte ridimensionamento dei costi complessivi. Tali interventi verranno realizzati tramite la razionalizzazione delle società partecipate, la riduzione del personale e la riduzione dei costi di consulenza e dei costi generali.

Il Piano è stato elaborato considerando una contrazione del mercato immobiliare del 10% nel 2009, un andamento riflessivo nel 2010 e una ripresa a partire dal 2011, con tassi di crescita medi annui compresi tra l'1 e 3%.

L'Operazione, così come allo stato aggiornata, prevede:

1. un complessivo rafforzamento patrimoniale della Società da realizzarsi attraverso:

(a) Aumento in Opzione

... omissis ...

(b) Aumento Banche

... omissis ...

(c) Aumento Creditori Garantiti

... omissis ...

(d) Aumento in Natura

... omissis ...

Principali caratteristiche delle Azioni Correlate

... omissis ...

Impegni di Y2

... omissis ...

Opzione di trasferimento delle quote di Newco

... omissis ...

2. il perfezionamento tra la Società e le banche creditrici di un accordo per la ristrutturazione del debito finanziario e consolidato e la concessione ad di un "prestito ponte" a copertura del fabbisogno finanziario della Società relativo al periodo intercorrente tra la data di sottoscrizione dell'Accordo di Ristrutturazione e la data di perfezionamento dell'Aumento in Opzione.

Gli Offerenti hanno assunto l'obbligo di sottoscrivere l'Aumento in Opzione nella misura complessiva di Euro ... milioni, di cui (i) Euro ... milioni verranno sottoscritti da Y2 e/o, a scelta di quest'ultima, da soggetti appartenenti al gruppo Y2, o da intermediari autorizzati; e (ii) Euro ... milioni verranno sottoscritti da Y1 e/o, a scelta di quest'ultima, da soggetti appartenenti al gruppo Y1, o da intermediari autorizzati.

L'efficacia degli impegni di sottoscrizione assunti dagli Offerenti è condizionata all'avveramento delle seguenti condizioni sospensive, tra loro cumulative e non alternative, oltre che all'ottenimento di ogni eventuale autorizzazione di legge: (i) il rilascio alla Società degli aggiornamenti delle perizie relative agli immobili in tempi

compatibili con la realizzazione del Piano; (ii) l'approvazione da parte dei competenti organi sociali della Società del Piano Industriale, da sottoporre, unitamente all'Accordo di Ristrutturazione, alla valutazione ed attestazione di cui al successivo punto (iii); e (iii) il perfezionamento tra la Società e le banche creditrici dell'Accordo di Ristrutturazione - sempre che venga garantita la continuità aziendale della Società attraverso la concessione alla stessa di un "prestito ponte" a copertura del fabbisogno finanziario della Società relativo al periodo intercorrente tra la data di sottoscrizione dell'Accordo di Ristrutturazione e la data di perfezionamento dell'Aumento in Opzione - e che tale Accordo di Ristrutturazione sia comunicato alla Consob ed al mercato e fatto oggetto di attestazione, ove richiesto dalle banche creditrici, ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 67, comma 3, lettera (d) del R.D. 16 marzo 1942 n. 267; (iv); il perfezionamento di accordi di riduzione del costo del personale in linea con i contenuti e gli obiettivi del Piano Industriale ed una rinegoziazione dei debiti con i principali creditori diversi dalle banche; (v) il rilascio da parte di Consob, nei tempi tecnici previsti da leggi e regolamenti applicabili, di un parere in cui si dia atto che la realizzazione dell'Operazione non comporta l'obbligo in capo agli Offerenti, ovvero in capo ad uno o più dei predetti soggetti, del lancio di un'offerta pubblica obbligatoria, sussistendo i requisiti per la relativa esenzione ai sensi di quanto previsto dall'art. 106, comma 5, del D.L. 24 febbraio 1998 n. 58 ("TUF") e dall'art. 49 del Regolamento Emittenti n. 1 1971 del 1999.

Inoltre, l'efficacia degli impegni di sottoscrizione assunti da Y con l'Offerta era risolutivamente condizionata alla sopravvenienza di circostanze tali da incidere negativamente sulla realizzabilità del Piano (la "Condizione Risolutiva").

La società in qualità di perito indipendente, ha consegnato alla Società le perizie di valutazione al 31 dicembre 2008 del patrimonio immobiliare di proprietà del Gruppo e delle joint venture a cui la Società partecipa.

In data 23 febbraio 2009, gli Offerenti hanno depositato una richiesta di parere in merito alla sussistenza, con riferimento all'Operazione, dei requisiti per l'esenzione - ai sensi di quanto previsto dall'articolo 106, comma 5, TUF e dall'articolo 49, comma 1, lettera b) del Regolamento Emittenti numero 11971 del 1999 - dall'obbligo di promuovere un'offerta pubblica d'acquisto sulle azioni di

La Società ha nominato il dott. - iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di - quale professionista incaricato di attestare la ragionevolezza dei contenuti: (i) del Piano Industriale; e (ii) dell'Accordo di Ristrutturazione del debito finanziario del Gruppo, ai sensi e per gli effetti di cui all'articolo 67, comma 3, lettera (d) del Regio Decreto 16 marzo 1942 n. 267.

Con comunicazione del 25 marzo 2009, gli Offerenti hanno rinunciato alla Condizione Risolutiva.

In data 26 marzo 2009, il Consiglio di Amministrazione ha aggiornato il Piano, sostanzialmente in linea con quello già approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 30 dicembre 2008, che comprende anche gli effetti dell'esecuzione dell'Operazione.

Intese relative alla corporate governance della Società

... omissis ...

Piano di ristrutturazione del debito

L'Accordo di Ristrutturazione, attualmente in corso di definizione tra ed i creditori bancari, interessa essenzialmente i finanziamenti concessi alla Società ed alle Controllate e le garanzie personali rilasciate nell'interesse delle società partecipate. Le linee essenziali dell'Accordo di Ristrutturazione, sono le seguenti.

1. Conversione in azioni di parte del credito chirografo in capitale e consolidamento della quota rimanente.

... omissis ...

2. Pagamento a saldo e stralcio del credito chirografo .

... omissis ...

3. Riscadenziamento dei debiti ipotecari.

... omissis ...

4. Conversione in azioni dell'eventuale credito chirografo vantato dai creditori garantiti.

... omissis ...

L'offerta Y nella sua articolazione viene ritenuta adeguata a ga-

rantire il proseguimento dell'attività aziendale del Gruppo La stessa ha incontrato anche il gradimento delle banche creditrici del Gruppo che si sono rese disponibili ad accettare le rinunce contenute nella proposta stessa. Attualmente l'accordo con le banche creditrici è oggetto di formalizzazione.

La mancata attuazione dei contenuti della proposta Y non consentirebbe ad S.p.A. ed alle sue controllate di poter continuare la propria attività facendo quindi venire meno il requisito della continuità aziendale sul quale si basa questo bilancio.

Il revisore dopo aver espresso giudizio di conformità del bilancio ai principi di riferimento ha evidenziato il seguente richiamo d'informativa:

4. A titolo di richiamo d'informativa, segnaliamo quanto descritto nel paragrafo "Continuità aziendale" della relazione sulla gestione e nel paragrafo "Principi di valutazione e principi contabili di riferimento" delle note illustrative, ed in particolare che S.p.A. ha chiuso l'esercizio con una perdita di Euro 308 milioni, un patrimonio netto di Euro 59 milioni e si trova in una situazione di crisi di

liquidità. Tali circostanze, unitamente al contesto di generale rallentamento del mercato immobiliare ed ai mancati pagamenti di rate di finanziamenti alle scadenze pattuite, indicano la presenza di incertezze rilevanti che possono far sorgere dubbi significativi sulla continuità aziendale della società. Gli amministratori – nella relazione sulla gestione – hanno descritto le azioni intraprese per farvi fronte; in particolare hanno illustrato le caratteristiche dell'offerta di Y (gli "Offerenti") per la ristrutturazione industriale e finanziaria del Gruppo, che prevede l'impegno a sottoscrivere aumenti di capitale a pagamento, contestualmente al perfezionamento di un accordo con le banche creditrici per la ristrutturazione del debito finanziario e la sua parziale conversione in capitale; gli amministratori ritengono che l'esecuzione di tali accordi costituisce la premessa indispensabile per superare la citata situazione di incertezza e dotare la società di una struttura patrimoniale e finanziaria coerente con le linee definite nel piano industriale 2009 – 2013 approvato dal consiglio di amministrazione del 26 marzo 2009 e, pertanto, anche in considerazione degli impegni assunti dagli Offerenti, hanno redatto il bilancio nella prospettiva della continuità aziendale.

Delega "Revisione e Collegio Sindacale"
Commissione Revisione

Delegato
Corrado Baldini

Componenti
Gianluca Alparone (Presidente)
Nicla Corvacchiola (Segretario)
Nicoletta Bruni
Simone Caprari
Giorgio Gentili
Renzo Fantini
Daniele Riganello
Tommaso Longo
Clemente Serpico
Michelangelo Stola
Andrea Costantini
Gianleo Moncalvo



IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

BORSE DI STUDIO 2010

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 praticanti e tirocinanti che non abbiano ancora superato l'Esame di Stato per l'ammissione alla professione di Dottore Commercialista, bandisce, anche per il 2010, un concorso per n. 3 borse di studio denominate **IL COMMERCIALISTA VENETO 2010**.

1. Importo

Le borse di studio prevedono l'elargizione a favore dei vincitori di un premio in denaro di Euro 800 al lordo ciascuno.

2. Destinatari

Destinatari delle borse di studio sono i giovani nati dopo il 31/12/1978, iscritti al Registro praticanti di uno dei 14 Ordini dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie, ovvero i praticanti che abbiano concluso il periodo di praticantato obbligatorio e non abbiano ancora superato l'Esame di Stato per l'ammissione alla professione di Dottore Commercialista.

3. Oggetto

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

4. Modalità

Gli interessati dovranno inviare i loro elaborati esclusivamente a mezzo di posta elettronica, redatti in formato word, al Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, all'indirizzo **commercialistaveneto@giornatedeltriveneto.org** entro le ore 24.00 del **15 dicembre 2010**. Dovrà essere allegato modulo di iscrizione rilevabile dal sito web del giornale: www.commercialistaveneto.com e copia della documentazione, rilasciata dai rispettivi Ordini di appartenenza, attestante i requisiti di cui al punto 2).

5. Giuria

La giuria è costituita dai componenti il Comitato di Redazione de **IL COMMERCIALISTA VENETO**, 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 2010/2011. I lavori premiati saranno integralmente pubblicati su "Il Commercialista Veneto"; potranno eventualmente essere pubblicati, pur non premiati, anche lavori ritenuti di particolare interesse. Dopo il 31 dicembre 2011 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 2010** periodico bimestrale dell'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie".

Venezia, luglio 2010

ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI
DELLE TRE VENEZIE

Il Presidente
Dante Carolo

IL COMMERCIALISTA VENETO

Il Direttore Responsabile
Massimo Da Re

EMERGENZA AMBIENTALE

Caso Lambro: evento isolato o mancanza di “cultura del rischio”?

Solo l'1% delle aziende italiane ha una copertura assicurativa “stand-alone” sul rischio Inquinamento

L'EVENTO OCCORSO MARTEDÌ 23 FEBBRAIO 2010 presso il deposito della ex-raffineria Lombarda Petroli di Villasanta* si profila come uno dei più gravi disastri ambientali avvenuti in Italia negli ultimi anni, con conseguenze potenzialmente irreversibili sugli habitat e sulle risorse naturali interessate, come il fiume Lambro e il Po. È presto per trarre conclusioni su cause e responsabilità, visto che la Procura sta ancora indagando e la possibile componente dolosa getta un'ombra sull'evento, tuttavia si possono già trarre alcuni utili spunti di riflessione. Prima di tutto: si è trattato di un evento imprevedibile o era possibile adottare delle misure rivolte a prevenirlo o in ogni caso a controllarne gli effetti attraverso l'adozione di misure di emergenza da parte dell'azienda? La Lombarda Petroli è una delle circa 270 aziende a rischio d'incidente rilevante obbligate a fornire Piani di Emergenza per effetto della Direttiva Seveso (D.Lgs. 334/99 e successive modifiche). Ci si potrebbe quindi chiedere quale sia l'effettiva efficacia di detti piani di emergenza predisposti dalle aziende e, più in generale, delle loro politiche e dei loro investimenti nella gestione del rischio. L'impressione generale è che l'adozione della Direttiva 2004/35/CE e del “Codice dell'Ambiente” (D.Lgs. 152/06 e successive modifiche) non abbia portato a sostanziali modifiche nelle abitudini e nella “cultura” della maggior parte delle aziende italiane. È invece probabilmente aumentata la distanza tra le aziende “a rischio inquinamento” che investono molto e adottano efficaci politiche di gestione del rischio ambientale, in linea con le migliori Best Practice internazionali, e quelle che “risparmiano” sulla prevenzione, esponendo la collettività e l'ambiente a gravi rischi oltre che operando una concorrenza sleale. Inoltre, la spinta “federale” adottata in Italia in campo ambientale, con la scelta di far gestire a livello regionale il rilascio dell'autorizzazione ambientale integrata (AIA) alle imprese, ha ulteriormente aumentato tale “forbice”. Paradossalmente la Regione Lombardia, tramite l'ARPA, è stata la prima Regione a terminare le istruttorie per il rilascio delle AIA nei termini previsti dal Decreto di recepimento della Direttiva IPPC (D.Lgs. 59/2005). Un ulteriore importante spunto di riflessione è legato alla domanda se lo sversamento avvenuto presso la Lombarda Petroli di Villasanta sia stato un evento irripetibile o comunque isolato o se invece non rappresenti solo la punta di un iceberg. In base ai dati sui sinistri da inquinamento avvenuti in passato, è possibile affermare che l'evento occorso a Villasanta, certamente tra i più gravi avvenuti negli ultimi anni, risulta tecnicamente simile ad altri occorsi in passato presso depositi e raffinerie, che vanno ad aggiungersi a una moltitudine di sversamenti, perdite da serbatoi interrati, incendi, incidenti stradali di mezzi per il trasporto di sostanze inquinanti ed altri eventi ancora che molto spesso, pur non assumendo grande rilevanza sui media nazionali, portano a danni gravi se non addirittura gravissimi all'ambiente, oltre che alle aziende responsabili, con conseguenze spesso irreversibili come il fallimento dell'azienda. Nei casi d'inquinamento più gravi, l'adozione di opportune soluzioni assicurative di trasferimento del rischio può costituire l'unica ancora di salvezza per le PMI o comunque per quelle aziende che non dispongono di importanti risorse finanziarie. In base alle stime di Marsh, leader in Italia nel brokeraggio assicurativo e leader mondiale nei servizi di Risk



Management, ancora oggi solo circa l'1% delle aziende italiane ha sottoscritto una copertura assicurativa “stand-alone” sul rischio Inquinamento. In ogni caso, l'assicurazione non costituisce la soluzione al problema visto che interviene, per definizione, quando il danno si è già verificato, con conseguenze talvolta irreversibili per l'ambiente e per la collettività e pertanto non ricompensabili attraverso un risarcimento economico.

Dunque che fare per evitare che eventi come quello di Villasanta possano ripetersi in futuro? L'approccio suggerito alle aziende da parte dei consulenti di Marsh Risk Consulting, società specializzata nella consulenza dei rischi e controllata dal gruppo Marsh, prevede l'adozione di un processo integrato di Risk Management, che contempra una fase iniziale di analisi del rischio d'inquinamento e l'adozione di appropriate misure tecniche e organizzative di prevenzione, controllo e trasferimento del rischio. In particolare, da un punto di vista operativo, le soluzioni disponibili per le aziende sono molteplici e riconducibili essenzialmente a due principali aree di azione:

1) La Prevenzione del Rischio: è necessario che le aziende adottino le BAT (Best Available Technologies) e continuino ad investire nella manutenzione e nel controllo degli impianti, inclusi quelli ormai inattivi. Molti incidenti ambientali avvengono paradossalmente proprio per carenze dei sistemi che servono a evitare che l'in-

quinamento si propaghi nelle matrici ambientali, come ad esempio la mancata impermeabilizzazione dei bacini di contenimento o la presenza di interconnessioni con il sistema fognario o l'obsolescenza di sistemi e apparecchiature come valvole, sistemi di tenuta, etc.

2) Il Controllo dei Rischi: una volta verificato l'evento incidentale, l'azienda responsabile deve essere pronta ad intervenire immediatamente per limitare il più possibile le conseguenze dell'inquinamento. Per far questo al meglio ci si deve organizzare preventivamente attraverso l'installazione di sistemi di contenimento dell'inquinamento e l'adozione di un “Emergency Response Plan” che preveda compiti e responsabilità del personale durante l'emergenza. Si consideri che, in supporto alle aziende, sono oggi disponibili sul mercato diverse società specializzate nella gestione delle emergenze ambientali, con le quali è possibile stipulare degli accordi preventivi per l'intervento immediato in caso d'incidente.

Dunque le soluzioni sia organizzative esistono e sono già disponibili a costi piuttosto contenuti, soprattutto se paragonati ai danni in caso d'inquinamento: si tratta solo di sensibilizzare le aziende italiane promuovendo un'adeguata “cultura del rischio” finalizzata alla sua corretta gestione.

Andrea Rocco

MARSH

MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN

* Grandi quantità di gasolio e oli combustibili fuorusciti dalle cisterne del deposito e riversati nel fiume Lambro

NORME E TRIBUTI

Gli studi di settore? Esistevano anche ante riforma tributaria

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

Oltre 40 anni fa vigeva negli Uffici Imposte una prassi molto pratica: gli Ispettori Compartmentali si riunivano e approvavano studi sulla redditività di determinate specifiche attività.

I più anziani ricordano di sicuro le pubblicazioni di tali studi, raccolte dallo storico *Bollettino Tributario*, quello con la copertina gialla diretto dall'Avv. Carlo Salvatore.

Qui si riporta una espressione, tratta dalla prefazione dell'ottava edizione del 1973: "Rammentiamo ancora, come l'Amministrazione finanziaria ha sempre fatto rilevare nei propri studi e come abbiamo sempre ripetuto,

che i coefficienti ed i parametri indicati non possono essere applicati in ogni caso, ma devono essere utilizzati a titolo orientativo e di controllo, potendovi essere casi in cui motivi particolari conducono a risultati superiori od inferiori a quelli ottenibili con l'applicazione dei coefficienti indicati".

Parole chiare, che bisogna aver sempre presenti, anche oggi. È e deve essere così: i dati statistici possono costituire la base per l'avvio dell'accertamento, non l'accertamento. Riportiamo due studi, uno che riguarda i molini e uno che riguarda proprio noi professionisti.

MOLINI DA CEREALI

b) Molini da cereali per conto proprio:

Da uno studio approvato dagli Ispettori Compartmentali nella riunione 25/28 ottobre 1967 (*Boll. Trib. d'Inf.* n. 4/1969, pag. 311) si ricavano i seguenti elementi (anno base 1965):

MERCATO DEL FRUMENTO:

La domanda e l'offerta del mercato interno sono in diretta correlazione con la produzione nazionale e con le esigenze delle industrie che lavorano il frumento.

I prezzi pertanto seguono una vicenda autonoma e dipendono principalmente dalle risorse produttive, dal fabbisogno industriale, oltre che dalla legislazione di intervento statale vigente.

In merito a quest'ultima si precisa che annualmente sono fissati dal C.I.P., con circolare pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale*, i prezzi indicativi e di intervento del grano per ogni campagna di commercializzazione in relazione al regolamento della C.E.E. (Comunità Economica Europea) del 4 aprile 1962, n. 19.

In conformità a tale regolamento comunitario è stato istituito un organismo di intervento che provvede alle operazioni di acquisto, di finanziamento, di conservazione e di vendita del grano nei limiti quantitativi e nei centri di commercializzazione stabiliti.

Il grano conferito ai magazzini di stoccaggio è consegnato a monte magazzino alla rinfusa al netto delle spese di facchinaggio, pesatura e trasporto che restano a carico del conferente (produttore).

L'organismo d'intervento è tenuto a vendere il grano a chiunque ne faccia richiesta.

Nell'ambito della legislazione d'intervento rientra anche il regime del libero ammasso, o ammasso volontario regolato dalla Federconsorzi.

Mediante tale regime i produttori possono depositare il grano negli appositi magazzini ricevendo, a titolo di acconto, un importo pari al prezzo di intervento fissato per il grano di stoccaggio; la Federconsorzi provvede a vendere il grano al meglio e a versare al produttore il maggiore incasso rispetto all'acconto già corrisposto (al netto però delle spese per il servizio reso).

GLI IMPIANTI E LA TECNICA DI LAVORAZIONE

I molini sono stati classificati dal legislatore (legge 7 novembre 1949, n. 857) in molini ad alta macinazione ed in molini a bassa macinazione.

I primi devono essere dotati:

- a) di apparecchi completi di prepulitura e lavatura del grano;
- b) di macchinari idonei a selezionare gradualmente e progressivamente i prodotti e sottoprodotti della macinazione in modo da consentire la razionale utilizzazione dei cereali.

Sono invece molini a bassa macinazione i molini a palmenti ed a cilindri che, pur essendo dotati di idonei apparecchi di pulitura, non si trovano nella condizione di selezionare i prodotti della macinazione.

Il procedimento tecnico di produzione si avvale del « diagramma verticale » di lavorazione e, per il trasporto da reparto a reparto, di forti correnti d'aria (cicloni) che, aspirando il prodotto a mezzo di condotte a chiusura ermetica, lo convogliano alle successive fasi.

Queste sono le seguenti:

- 1) Pulitura preliminare
- 2) Immagazzinamento
- 3) Pulitura
- 4) Macinazione
- 5) Insaccatura.

I CONSUMI DELLA FORZA MOTRICE. — L'assorbimento di forza motrice che si richiede per il funzionamento di un molino è racchiuso in dimensioni variabili in rapporto alla modernità ed allo stato di manutenzione degli impianti, alla potenzialità delle apparecchiature e dei meccanismi complementari, alla quantità ed al grado di umidità dei cereali: insomma, al complesso delle caratteristiche tecniche dei macchinari e della lavorazione.

Nei grossi impianti il consumo di forza motrice può ridursi nelle condizioni di marcia più favorevoli a soli 5 Kwh per quintale di grano macinato, mentre in generale esso oscilla — come emerso dalle verifiche contabili eseguite — da 5 a 6,5 kwh.

POTENZIALITA' E RENDIMENTO DELLE UNITA' TECNICHE. — La potenzialità teorica di macinazione giornaliera degli impianti è indicata nella licenza di esercizio, rilasciata dalla Camera di Commercio, Industria ed Agricoltura.

La potenzialità reale ed ancor più il rendimento effettivo di macinazione, sono, ovviamente, sempre al di sotto del dato teorico, in dipendenza sia di situazioni generali di azienda e sia di necessità proprie della tecnologia produttiva.



RENDIMENTO DA KG 100 DI GRANO TENERO:

Farine	kg 75 - 77	75,7
Farinette	» 2,5- 3	3,5
Cruscami	» 20 + 21	22
Scarti da pulitura	» 0,5- 2	—
		kg 98 -103 101,2

RENDIMENTO DA KG 100 DI GRANO DURO:

Semole e semolini	kg 67- 69	63
Farinette	» 12- 14	17
Farinaccio	» 1- 2	2
Cruscami	» 18- 20	20
Scarti da pulitura	» 1- 3	—
		kg 99-108. 102

Studi di settore anche ante riforma

MOLINI DA CEREALI

SEGUE DA PAGINA 15

CONTROLLO INDIRETTO DELLA PRODUZIONE.

Il controllo indiretto si rende quasi sempre necessario, per la mancanza sia dell'obbligo della fatturazione che delle scritture contabili.

Il controllo basato sui consumi della forza motrice si rivela efficace, specie se completato da indagini dirette ad accertare la esistenza o meno di generatori sussidiari di energia, di doppi contatori o di altre eventuali fonti di produzione azionate in proprio dalla azienda.

I consumi unitari in ragione di un ql. di grano macinato si possono fissare mediamente come segue:

TIPO DI AZIENDA	KWH
Modernamente attrezzate	da 5,00 a 6,00
Di caratteristiche medie	da 5,50 a 6,50

Il rendimento delle unità tecniche presenta utilità soprattutto per riscontrare la congruità della produzione determinata mediante i consumi della forza motrice.

CONTROLLO DELLA REDDITIVITA'

CONTROLLO COSTI. — I costi delle imprese molitorie, come emerso dalla indagine fiscale eseguita, sono costituiti per il 90% circa dalla spesa di acquisto del grano e in minima parte da altre spese come salari, forza motrice, imballaggi, manutenzioni, assicurazioni, ecc.

CONTROLLO RICAVI. — Anche per i ricavi non esiste una documentazione emessa ai fini dell'IGE (ad eccezione di prodotti bassi come crusca, cruschetto e farinaccio). Tuttavia le vendite possono controllarsi dai buoni di scarico di magazzino e dalle bollette di consegna ai vari clienti o da altri documenti appositamente emessi.



CONCLUSIONI.

Anche il presente studio va riguardato come un indirizzo per un più agevole, spedito controllo delle dichiarazioni; è ovvio, quindi, che le risultanze economiche sopra riportate non possono trovare applicazione in via assoluta.

Tuttavia, escludendo i risultati più estremi toccati da ogni singola azienda oggetto di indagine (punti limiti questi che solitamente scaturiscono da fenomeni atipici che possono riguardare la singola impresa), i risultati economici mediamente possono essere sintetizzati, sempre a titolo orientativo, e in sede di accertamento, nella misura della seguente redditività:

utile netto sui ricavi 1,70-2,30%.

COEFFICIENTI DI AMMORTAMENTO

Fabbricati destinati all'industria (come nella specie 1*)	4 %
Costruzioni leggere (tettoie, baracche, ecc.)	10 %
Macchinari operatori e impianti	10 %
Attrezzatura varia e minuta	20 %
Mobili e macchine ordinarie d'ufficio	12 %
Macchine d'ufficio elettromeccaniche ed elettroniche	18 %
Automezzi	20 %

RISULTATI ECONOMICI PER SINTESI

Incidenze percentuali dei singoli componenti reddituali delle aziende sottoposte ad indagine fiscale.

DENOMINAZIONE	Azienda	Azienda	Azienda	Azienda	Azienda	Azienda	Azienda	Azienda
	A	B	C	D	E	F	G	H
RICAVI:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
COSTI:								
Costi e spese di produzione	92,82	95,25	95,90	93,30	94,59	93,58	93,30	92,86
Ammortamenti	0,42	0,47	0,29	1,04	0,04	1,02	1,49	1,54
Spese di vendita	2,61	1,27	0,25	1,26	1,90	1,59	0,50	0,46
Oneri finanziari	1,31	—	1,45	2,20	1,15	1,37	0,84	2,16
Spese generali:								
Stipendi e contributi per il personale amministrativo	0,80	0,57					0,97	1,07
Altre spese	0,35	0,12	0,24	0,43	0,64	0,44	0,63	1,11
Utile	98,31	97,68	98,13	98,23	98,32	98,00	97,73	99,20
	1,69	2,32	1,87	1,77	1,68	2,00	2,27	0,80
TOTALE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kw/ql.	6,33	6,21	5,61	6,41	5,63	6,00	5,05	5,38

DOTTORI COMMERCIALISTI E RAGIONIERI

Per i Dottori Commercialisti e i Ragionieri, così si esprimeva allora l'Amministrazione Finanziaria:
 "Gruppo XLV - Professioni ecclesiastiche, educative, sanitarie, legali e tecniche

SPECIE 11: DOTTORI COMMERCIALISTI E RAGIONIERI

Valutazione: caso per caso. La determinazione del reddito viene eseguita caso per caso, tenendo conto dell'importanza dell'attività svolta, dell'intensità dell'attività stessa, della notorietà del professionista, della categoria della sua clientela, degli incarichi speciali o di una certa rinomanza che al professionista vengono affidati".

Fa un po' sorridere, oggi, tanta semplicità ed immediatezza; sta di fatto che comunque allora ogni cinque anni si era convocati all'Ufficio Imposte, e si conciliava quasi sempre una dichiarazione che era semplice, veloce, facile e con pochi dati.

Ora non è più così.



NORME E TRIBUTI

Fotovoltaico: il nuovo business per gli agricoltori del Nordest

DANIELE MACCHION
Avvocato - Ordine di Padova

ENNIO VIAL
Ordine di Treviso

Introduzione

Una nuova idea di business che si sta diffondendo nel Nordest è quella della costruzione di serre con pannelli fotovoltaici integrati. In questo modo l'attività agricola si interseca con quella di produzione di energia.

L'art. 1, comma 423, della L. 23 dicembre 2005, n. 266 e successive modificazioni (Finanziaria 2006) introduce, nella nostra normativa, un elemento di rilevante importanza.

Infatti, la produzione e cessione di energia elettrica e calorica da fonti rinnovabili agroforestali e fotovoltaiche, nonché di carburanti e prodotti chimici ottenuti da vegetali derivanti prevalentemente dal fondo, effettuate da imprenditori agricoli, costituiscono attività connesse ai sensi dell'art. 2135 c.c. e si considerano produttive di reddito agrario.

Fotovoltaico e reddito agrario

Analizziamo gli elementi essenziali della norma:

1. Il soggetto deve essere un imprenditore agricolo;
2. Deve svolgere una delle seguenti attività:
 - a) Produzione di energia elettrica e calorica derivante da fonti rinnovabili agroforestali e fotovoltaiche;
 - b) Produzione di carburanti ottenuti da produzioni vegetali provenienti prevalentemente dal fondo;
 - c) Produzione prodotti chimici derivanti da prodotti agricoli provenienti prevalentemente dal fondo.
3. Deve sussistere il requisito della "prevalenza dal fondo" cioè la prevalenza dell'attività agricola sulle attività connesse.

Tali attività sono considerate attività agricole connesse e si considerano produttive di reddito agrario. La legge Finanziaria 2008 ha integrato il citato comma 423, specificando che le predette attività si considerano produttive di reddito agrario, "fatta salva l'opzione per la determinazione del reddito nei modi ordinari, previa comunicazione all'ufficio secondo le modalità previste dal regolamento di cui al D.P.R. 442/1997".

In altri termini, tale ultima previsione normativa ha reso opzionale, per gli imprenditori agricoli che svolgono tali attività la determinazione del reddito nei modi ordinari.

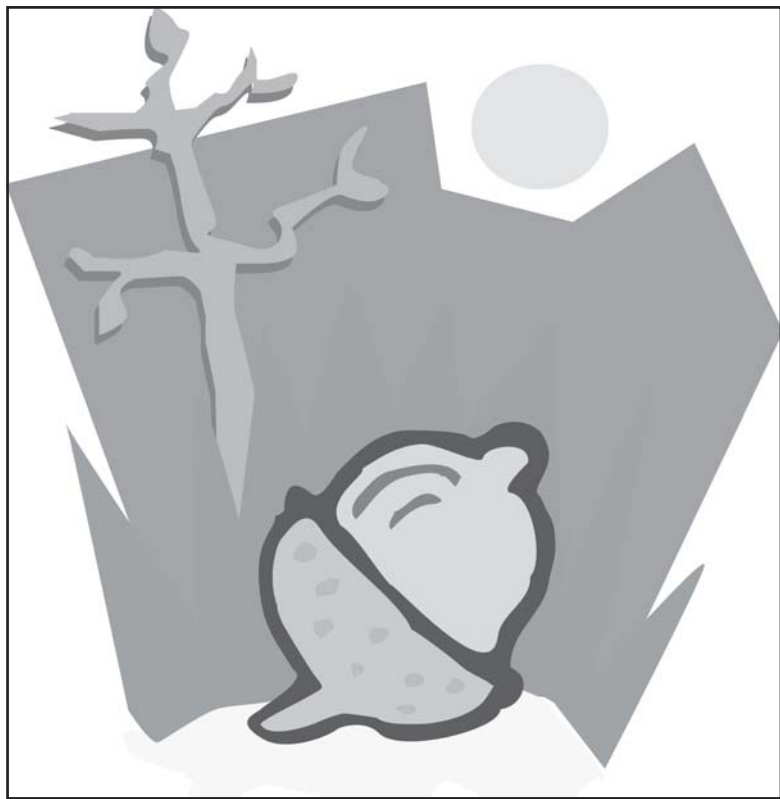
Con circolare n. 32/E del 6 luglio 2009 è stata fatta un'approfondita analisi del tema in esame e sono stati presi in considerazione i riflessi fiscali ai fini dell'IVA e delle imposte dirette.

La normativa, limitata inizialmente alle sole persone fisiche, società semplici ed enti non commerciali, è stata allargata, con l'art. 1, comma 1093, della L. 27 dicembre 2006, n. 296, anche alle società di persone, alle società a responsabilità limitata e alle società cooperative che rivestono la qualifica di "società agricola" ai sensi dell'articolo 2 del decreto legislativo n. 99 del 29 marzo 2004¹.

I chiarimenti dell'Agenzia

La circolare n. 32/E del 2009 precisa che il comma 423 dell'art. 1 della L. n. 266/2005 ha ampliato la categoria delle attività agricole connesse di cui al terzo comma dell'art. 2135 del c.c., riconducendo tra le stesse anche la produzione di energia elettrica e calorica derivante da fonti rinnovabili agroforestali e fotovoltaiche.

In particolare, l'art. 32 c.2 lettera c) richiama tra le attività produttive di reddito agrario anche le attività connesse di cui al terzo comma dell'articolo 2135 del c.c., tra le quali, per effetto delle modifiche normative in commento, sono ora comprese la produzione e cessione di energia elettrica e calorica



derivante da fonti fotovoltaiche.

Sotto il profilo fiscale, quindi, la qualificazione delle attività sopra richiamate come attività agricole connesse comporta l'applicazione del principio di tassazione del reddito su base catastale in luogo di quella analitica.

Ciò, naturalmente, nel presupposto che risulti verificato il requisito della "prevalenza" che caratterizza le attività agricole connesse, ossia a condizione che, nel caso di specie, le fonti di produzione dell'energia provengano prevalentemente dal fondo.

Analizzando il testo letterale della norma, si osserva come essa richiami il concetto di prevalenza solo con riferimento alla produzione di carburanti e di prodotti chimici; si ritiene tuttavia, che il suddetto requisito debba sussistere anche per la produzione di energia elettrica e calorica in ragione dell'assimilazione operata dal legislatore di tale produzione alle attività agricole connesse.

In linea generale, il requisito della prevalenza risulta soddisfatto quando²:

- i prodotti che sono utilizzati per le attività connesse devono essere ottenuti direttamente dall'attività agricola svolta sul fondo ovvero se sono prevalenti o superiori rispetto a quelli acquistati;
- se il confronto quantitativo non è possibile poiché i beni hanno natura diversa, è necessario considerare il rapporto tra il valore normale dei prodotti agricoli ottenuti dall'attività svolta sul fondo e il costo dei prodotti acquistati da terzi; il valore dei beni di propria produzione deve essere superiore al costo dei beni che sono acquistati sul mercato (Circ. 14 maggio 2002, n. 44/E, e 15 novembre 2004, n. 44/E);
- se non è possibile effettuare il confronto quantitativo (ad esempio, per i residui zootecnici), in quanto non suscettibili di valutazione, va fatto il confronto considerando l'energia ottenuta dai propri prodotti e l'energia ottenuta da prodotti acquistati (Circ. 6 luglio 2009, n. 32/E).

L'attività fotovoltaica è quindi un'attività connessa "atipica" in quanto il suo svolgimento non richiede all'imprenditore agricolo l'impiego di pro-

SEGUE A PAGINA 18

¹ Dal beneficio sono quindi escluse le società di persone e le società a responsabilità limitata che non sono "società agricole" e gli imprenditori individuali, le società semplici, gli enti non commerciali e le "società agricole" che hanno rinunciato alla tassazione su base catastale per tale attività.

² C.M. 32/E del 6 luglio 2009.

Fotovoltaico: il nuovo business

SEGUE A PAGINA 18

dotti derivanti dalla coltivazione del fondo. Tale produzione prescinde infatti dalla coltivazione del fondo, del bosco o dall'allevamento di animali; ciò nonostante, trattandosi di attività agricola "connessa" presuppone, comunque, un collegamento con l'attività agricola tipica, caratterizzata dalla presenza di un'azienda con terreni coltivati e distinti in catasto con attribuzione di reddito agrario.

In particolare, i terreni, di proprietà dell'imprenditore agricolo o, comunque nella sua disponibilità, devono essere condotti dall'imprenditore medesimo ed essere ubicati nello stesso comune ove è sito il parco fotovoltaico, ovvero in comuni confinanti³.

Per rispettare la *ratio* della disposizione si rende necessario individuare specifici criteri di "connessione" con l'attività agricola che consentano di evitare di attrarre al regime dei redditi agrari attività prive di un significativo rapporto con l'attività agricola stessa.

In particolare, in base alle disposizioni indicate in materia dal Ministero per le politiche agricole e forestali con nota n. 3896 del 27 luglio 2008, *la produzione di energia fotovoltaica derivante dai primi 200 KW di potenza nominale complessiva, si considera in ogni caso connessa all'attività agricola.*

Diversamente, la *produzione di energia fotovoltaica eccedente* i primi 200 KW di potenza nominale complessiva, può essere considerata connessa all'attività agricola nel caso sussista uno dei seguenti requisiti:

- la produzione di energia fotovoltaica derivi da impianti con integrazione architettonica o da impianti parzialmente integrati, come definiti dall'articolo 2 del D.M. 19 febbraio 2007, realizzati su strutture aziendali esistenti;

- il volume d'affari derivante dall'attività agricola (esclusa la produzione di energia fotovoltaica) deve essere superiore al volume d'affari della produzione di energia fotovoltaica eccedente i 200 KW; detto volume deve essere calcolato senza tenere conto degli incentivi erogati per la produzione di energia fotovoltaica;

- entro il limite di 1 MW per azienda, per ogni 10 KW di potenza installata eccedente il limite dei 200 KW, l'imprenditore deve dimostrare di detenere almeno 1 ettaro di terreno utilizzato per l'attività agricola.

Di conseguenza, nel caso di produzione di energia fotovoltaica eccedente il limite dei 200 KW, il requisito di cui alla lettera a) richiede l'integrazione degli impianti fotovoltaici con le strutture esistenti sul fondo come, ad esempio, capannoni, attrezzature o serre. Il requisito di cui alla lettera b) richiede lo svolgimento effettivo di attività agricole da cui derivi un volume d'affari superiore a quello derivante dalla produzione di energia eccedente il predetto limite; il requisito di cui alla lettera c) richiede che l'imprenditore agricolo, per ogni 10 KW di potenza installata in eccesso rispetto alla franchigia, dimostri di coltivare 1 ettaro di terreno.

Si veda la tabella qui di seguito⁴.

REDDITO AGRARIO	Produzione di energia fotovoltaica entro i 200 KW	Tassazione in base alle regole del reddito agrario, art. 32 del T.U.I.R.
REDDITO AGRARIO	Produzione di energia fotovoltaica oltre 200 KW ma in presenza di almeno uno dei requisiti richiesti	Tassazione in base alle regole del reddito agrario, art. 32 del T.U.I.R.
REDDITO D'IMPRESA	Produzione di energia fotovoltaica oltre 200 KW senza soddisfacimento di almeno uno dei requisiti richiamati	Tassazione ordinaria secondo le regole fissate per la determinazione del reddito d'impresa, di cui agli artt. 55 e seguenti del T.U.I.R.

Tariffa incentivante

L'art. 7, comma 2, lettera d), del D.Lgs. 29 dicembre 2003, n. 387, prevede una specifica tariffa incentivante, tale da permettere un'equa remunerazione dei costi di investimento e di esercizio degli impianti, secondo le modalità fissate dall'art. 6 del D.M. 19 febbraio 2007.

L'erogazione è fatta dal GSE (Gestore del Sistema Elettrico), per la durata di venti anni, in funzione dell'energia fotovoltaica prodotta annualmente.

Per l'imprenditore agricolo, la tariffa incentivante ha il seguente trattamento ai fini delle imposte sui redditi⁵:

a) è irrilevante se il percettore è un imprenditore agricolo, società semplice, ente non commerciale, società agricola (s.r.l., s.n.c. S.a.s. e soc. cooperativa che opta per la tassazione del reddito catastale) titolare di reddito agrario;

b) è rilevante come contributo in conto esercizio in base all'art. 85 del T.U.I.R. se il percettore è un imprenditore agricolo persona fisica, ente non commerciale o società semplice che produce e cede energia fotovoltaica al di fuori dei limiti indicati nel paragrafo precedente; si precisa che la tariffa incentivante percepita sarà comunque irrilevante per la parte riferibile all'energia prodotta entro i predetti limiti e che si considera produttiva di reddito agrario, mentre concorrerà alla determinazione del reddito d'impresa per la parte riferibile ai KW di energia prodotta al di fuori dei predetti limiti;

c) è rilevante integralmente come contributo in conto esercizio se il percettore è una società agricola che ha esercitato l'opzione per determinare il reddito su base catastale e produce e cede energia oltre i limiti indicati nella nota 27 luglio 2008, n. 3896⁶, del Ministero per le politiche agricole e forestali, o se il percettore è una società di persone e di capitali che non ha esercitato l'opzione per determinare il reddito su base catastale.

Si ricorda, infine, che ai fini dell'imposta sul valore aggiunto la tariffa incentivante è esclusa dal campo di applicazione dell'imposta (Circ. n.46/E del 2007).

Si veda la tabella di seguito.

TARIFFA INCENTIVANTE		
Produttore di energia fotovoltaica	Produzione di energia fotovoltaica entro i 200 KW	Produzione di energia fotovoltaica oltre 200 KW
Imprenditore agricolo	IRRILEVANTE	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO
Società semplice	IRRILEVANTE	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO
Ente non commerciale	IRRILEVANTE	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO
Società agricola	IRRILEVANTE	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO
Soc. di persone che non ha esercitato l'opzione per la determinazione del reddito su base catastale	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO
Soc. di capitali che non ha esercitato l'opzione per la determinazione del reddito su base catastale	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO	CONTRIBUTO IN CONTO ESERCIZIO

³ C.M. 32/E del 6 luglio 2009.

⁴ Cfr. anche S. Servidio, *Produzione e cessione di "energia verde": il trattamento fiscale*, in Pratica fiscale e professionale n.33 del 2009.

⁵ C.M. 32/E del 6 luglio 2009.

⁶ Quindi oltre i 200 KW e non sussistendo nessuno dei requisiti richiesti affinché, anche oltre tale soglia, la produzione di energia tramite fonti rinnovabili rientri nel reddito agrario.

PREVIDENZA

Sempre sulla Cassa...

GAETANO RADIN
Ordine di Vicenza

Discutere di Previdenza non è semplice poiché entrano in gioco fattori di lungo periodo che sono fonte di incertezza, quali le dinamiche demografiche e l'andamento del PIL. Anche le politiche fiscali sono importanti poiché l'attuale sistema di doppia tassazione, prima delle rendite e poi delle pensioni, finisce con il privare le Casse di risorse importanti.

Fatta questa doverosa premessa in tempi di sistema contributivo è bene rimanere con i piedi per terra e, se da una parte non è il caso di diffondere inutili allarmismi, è tuttavia utile sapere che il sistema assicura pensioni pari si e no al 30/40% degli ultimi redditi.

Si può tentare (e sperare) di costruire pensioni più dignitose?

Probabilmente sì, se si agisce presto mettendo in moto provvedimenti opportuni che vanno ad incidere nel sistema.

Sul piano dei costi dobbiamo rilevare che la previdenza del mondo professionale non appare certo un modello di efficienza. Ci sono attualmente 20 Casse autonome con 20 Consigli di amministrazione e 20 apparati burocratici. L'Inps, ad esempio è un unico ente che gestisce più sistemi previdenziali con una platea di oltre 20 milioni di individui.

Riporto a questo punto il parere, del prof. Giuliano Cazzola, vicepresidente della commissione lavoro della Camera: "occorre disboscare la foresta delle Casse Privatizzate e costruire un sistema della Previdenza dei liberi professionisti. Insomma un Ente nazionale (una sorta di Inps) che incorpori in autonomia tutte le Casse con i loro ordinamenti specifici." (Il Sole 24 Ore 12/4/2010) L'affermazione dell'On. Cazzola mi sembra molto significativa poiché non c'è dubbio che tanto maggiori sono i costi di gestione del sistema previdenziale, tanto minori poi saranno gli assegni pensionistici. Anche sul piano del tasso

di maturazione dei montanti contributivi, ci sarebbe molto da fare.

Se partiamo dalla considerazione che 1 Euro capitalizzato al 1,5% dopo 35 anni diventa 1,68 Euro, mentre 1 Euro capitalizzato al 4% dopo 35 anni diventa 3,94 Euro, allora ci rendiamo conto come un buon rendimento del montante contributivo possa modificare in maniera decisiva l'assegno pensionistico.

Anche in quest'ottica, una gestione accentrata e accorta di grossi patrimoni è sicuramente più efficiente di tante piccole gestioni che procedono in ordine sparso senza pesare sul mercato.

La scelta di privatizzare le Casse fatta nel 1992 fu dettata da ragioni nobili e meno nobili, come ad esempio l'abolizione del tetto pensionabile (cioè la possibilità di stabilire un tetto massimo alle pensioni)

Pochi anni dopo si ripristinò il tetto pensionabile poiché ci si accorse che il sistema rischiava di diventare ingovernabile, ma intanto una parte del contributo integrativo serve per pagare il debito previdenziale causato da quella scelta.

Va anche ricordato che per il mondo professionale le deliberazioni in materia previdenziale vengono concretamente adottate da uno scarso gruppo di professionisti, sia pure eletti democraticamente e con maggioranza qualificata ma senza la vigilanza di organizzazioni, come quelle sindacali, che nel sistema pubblico rappresentano un necessario presidio dei diritti pensionistici dei lavoratori. Per quanto riguarda la questione molto dibattuta sulla mancata fusione con la Cassa dei Ragionieri, i nostri dirigenti ripetono da tempo che i due Enti hanno strutture troppo diverse e che comunque la previdenza dei colleghi Ragionieri non è affar nostro. Fatto sta che migliaia di professionisti ora iscritti al nostro Ordine unificato non sanno se il loro sistema previdenziale potrà reggere o meno in futuro. Il sottosegretario On.

Cazzola ha addirittura ipotizzato un ritorno della Cassa dei Ragionieri in seno all'Inps.

Se questa ipotesi si verificasse la nostra Cassa si troverebbe a sgomitare nientemeno che con il gigante pubblico della previdenza per accaparrarsi i nuovi iscritti.

Come si può notare la previdenza è un cantiere aperto con continue modifiche in corso d'opera.

Anche la Cassazione fa la sua parte e recentemente con la sentenza 25030/2009 ha bocciato il contributo di solidarietà previsto dalla nostra Cassa, affermando che "la giurisprudenza della Corte Costituzionale è costante nel ritenere illegittima la norma che viola l'affidamento del cittadino nella sicurezza giuridica quale elemento essenziale dello stato di diritto".

Il contributo tutto sommato rispondeva alla logica condivisibile della solidarietà fra generazioni.

Sempre con la stessa sentenza 25030/2009 ha precisato che "l'art. 3 comma 12 legge 335/95 (legge Dini) costituisce la base giuridica ed il parametro di legittimità del Regolamento di disciplina previdenziale della Cassa approvato con D.L. del 17-7-2004".

In un'altra circostanza la Cassazione con sentenza 7010/08 aveva definito il pro rata quale "severa protezione delle situazioni in via di maturazione".

Sul problema del pro rata, tuttora insoluto, vedasi il numero di settembre/ottobre 2009 de Il Commercialista Veneto.

Ancora, la Cassazione nella stessa sentenza 25030/09 precisa che "non può ritenersi che l'esigenza generale di contenimento della spesa previdenziale ovvero di salvaguardia dell'equilibrio di bilancio può essere sufficiente a legittimare atti unilaterali di riduzione di previsioni già maturate dovendosi escludere che l'equilibrio delle gestioni possa essere perseguito in tutto o in parte riducendo proprio le prestazioni che le gestioni dovevano invece garantire".

TRENTO - FESTIVAL ECONOMIA

Compensi zero: commercialisti e revisori non ci stanno

Piena di spunti e contenuti la tavola rotonda svoltasi venerdì 4 giugno scorso a Trento, in occasione del Festival dell'Economia, in tema di "In-formazione contabile e finanziaria per il funzionamento dei mercati": presenti Mario Boella, Presidente Assirevi, Claudio Siciliotti, Presidente Cndcec, coordinatore della discussione Alessandro Plateroti, Vice Direttore de Il sole 24 Ore. L'incontro è stato organizzato dall'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Trento e Rovereto.

Norma "taglia compensi" negli organi collegiali

Era inevitabile partire dalla norma prevista dalla Manovra 2010 sul "compenso zero" negli organi collegiali, che rende di fatto "onorifiche" le cariche nei consigli di amministrazione, collegi sindacali, organi di revisione e negli enti che a vario titolo ricevono finanziamenti pubblici. Entrambi gli intervistati si mostrano estremamente critici verso tale misura, definendola "un'ingiustizia per i professionisti". Il mancato compenso per tali cariche è per Boella una misura ingiusta e "paradossale" anche perché si inserisce tra le misure di taglio agli sprechi del Governo: paradossale è, infatti, negare un giusto compenso per lo svolgimento di un'attività professionale che implica competenze specifiche e responsabilità, come se gli sprechi e le inefficienze si concentrassero in attività di questo tipo. Siciliotti è ancora più incisivo: stabilire un "costo zero" per lo svolgimento di un'attività professionale, oltre che assurdo e iniquo, è pericoloso, potrebbe infatti comportare meccanismi "alternativi" di ricompensazione delle cariche.

Da professionisti e revisori, quindi, la richiesta unanime di un ripensamento da parte del Legislatore sulla norma "taglia compensi" o, almeno, entrambe le categorie auspicano chiarimenti sull'ambito applicativo della misura, che, così com'è, sembra interessare migliaia di enti e società sia pubbliche che private.

Bilanci pubblici

Altro punto di discussione è rappresentato dai bilanci pubblici. Per Siciliotti sono "un buco nero di conoscenze", inserendo tale considerazione in una critica generale dello strumento del bilancio. Provocatoriamente il Presidente Cndcec afferma che il "bilancio è in crisi", innanzitutto perché non è "accessibile" e "condiviso". Per Siciliotti il bilancio dello Stato e delle società deve diventare un tema "sociale", non solo "tecnico", i cittadini devono essere in grado di capire e valutare il bilancio delle società in cui investono.

Risponde Boella, evidenziando che il bilancio è un'informazione, una convenzione. Occorre comunque migliorare le informazioni che dà il bilancio, ci vuole una definizione ulteriore dei criteri: non si cerca una "verità assoluta", ma una "verità convenzionale". Il Presidente Assirevi va oltre, auspicando la creazione di una "curiosità finanziaria", in modo da rendere comprensibili ai contribuenti le valutazioni effettive e i motivi che stanno alla base di manovre finanziarie, come quella attuale, che prevedono forti sacrifici.

Governance e "cultura del controllo"

Si è anche parlato di governance e sistemi di controllo. Si sottolinea l'importanza della divulgazione della "mentalità del controllo" e in quest'ottica si pone senz'altro il D.Lgs. 39/2010 che mira a realizzare una sostanziale armonizzazione degli obblighi in materia di revisione legale dei conti. Occorre, da una parte, una semplificazione delle governance e una maggior definizione del ruolo dei controllori e, dall'altra, la valorizzazione della "cultura del controllo".

Elisa Chizzola
Giornalista Pubblicista

NORME E TRIBUTI

I costi di pubblicità e di acquisizione clientela

Spese ordinarie d'esercizio o pluriennali?

I costi di pubblicità: natura e distinzione rispetto alle spese di rappresentanza

Generalmente nel settore industriale i prodotti hanno un ciclo di vita, che varia nel corso del tempo in base a diversi fattori che ne determinano in una prima fase l'introduzione, poi lo sviluppo o miglioramento ed, infine, raggiungimento uno stadio di saturazione o declino, l'abbandono.

In particolare, inizialmente, sulla base di una ricerca di mercato o di un *business plan*, si individuano i bisogni dei consumatori, si crea o progetta un nuovo prodotto, che viene poi lanciato sul mercato, ove se ne ravvisi la convenienza economico-commerciale, indi perfezionato o migliorato progressivamente in relazione alle preferenze espresse dal mercato di sbocco, in conformità ad uno specifico piano di marketing e di comunicazione di impresa.

La promozione e le campagne pubblicitarie non possono prescindere dalle dimensioni economico-patrimoniali dell'impresa e si fondano su uno studio preliminare delle vendite future realizzabili, delle iniziative della concorrenza e del contesto socio-economico o ambientale di riferimento. Le spese di marketing devono, infatti, essere proporzionate alle caratteristiche intrinseche o oggettive dell'azienda nonché tener conto dell'ambiente in cui essa opera, al fine di ottenere il maggior ritorno economico in relazione agli oneri sostenuti. I costi di pubblicità derivano dalle spese affrontate dalle imprese al fine di informare, mediante appositi strumenti o canali (ad es. televisione, stampa, radio, internet, ecc.) una generalità o collettività astratta di consumatori sulle qualità intrinseche dei propri prodotti o servizi ed incrementarne in tal modo le vendite sul mercato. Tra le spese di pubblicità si ricomprendono anche le sponsorizzazioni, mediante le quali, a fronte del pagamento di un determinato corrispettivo, previsto per contratto, il soggetto, o l'evento sponsorizzato, divulga un messaggio o programma commerciale presso un'entità indistinta di utenti o soggetti destinatari, previo un collegamento funzionale con il prodotto o i prodotti e servizi erogati dall'impresa ovvero con il marchio o il nome dell'impresa sponsorizzante.

Le spese di rappresentanza, invece, sono sostenute per accrescere l'immagine dell'impresa nei confronti di soggetti predeterminati, collegati all'attività dell'impresa, come, ad es., alcuni clienti o fornitori, senza dar luogo ad una aspettativa immediata di ampliamento delle vendite (esempi di spese di rappresentanza sono gli omaggi ai clienti, le spese relative all'organizzazione di colazioni di lavoro o soggiorni per i clienti esteri oppure per ospitare propri clienti in una mostra mercato).

Profili contabili e civilistici

Le spese di pubblicità solitamente rappresentano costi di esercizio, che si imputano alla voce B.7 del Conto Economico per le società di capitali. Peraltro, esse possono avere anche una utilità pluriennale ed essere, quindi, iscritte con il consenso, ove esistente del collegio sindacale, tra le immobilizzazioni immateriali, così come previsto dall'art. 2426, n. 5 del codice civile. Secondo tale disposizione normativa, in caso di capitalizzazione, devono essere ammortizzate entro un periodo non superiore ai cinque anni; inoltre, fino a quando l'ammortamento non viene completato, è possibile distribuire dividendi solo se residuano riserve

MARCO ORLANDI
Ordine di Treviso

disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ammortizzati.

In tema di costi di pubblicità e propaganda il principio OIC n. 24 ha fornito delle utili indicazioni, specificando che:

– si tratta di costi la cui capitalizzazione tra le attività patrimoniali appare impropria non essendo prevista dalle norme comunitarie o dai principi contabili internazionali, avendo natura ricorrente;

– che tale iscrizione potrebbe ritenersi ammissibile in casi eccezionali, quali quelli sostenuti in correlazione a costi di impianto e ampliamento (ad es. l'avvio di una nuova attività produttiva, di lancio di un nuovo prodotto) in cui vi è la ragionevole previsione di conseguire un beneficio economico su più esercizi. Non si deve, quindi, trattare di costi sostenuti a supporto di prodotti già commercializzati o esistenti. La capitalizzazione di tali costi va, di conseguenza, soppesata, posto che tendenzialmente i principi contabili nazionali ne ammettono l'iscrizione tra le immobilizzazioni immateriali soltanto in casi particolari o straordinari, laddove sia effettivamente riscontrabile una utilità o beneficio pluriennale per tali spese.

Sotto il profilo civilistico-contabile le rilevazioni a giornale possono così articolarsi:

– *Spese di pubblicità ricorrenti, da classificare tra i costi di esercizio:*

Diversi a Debiti v/fornitori
Spese di pubblicità (C.E. voce B.7)
IVA c/acquisti

– *Spese di pubblicità non ricorrenti (eccezionali), aventi una utilità pluriennale:*

Diversi a Debiti v/fornitori
Costi di pubblicità (S.P. - Attivo voce B.I.2)
IVA c/acquisti

Per le società di capitali non quotate, che applicano i principi contabili nazionali, i costi di pubblicità, qualora iscritti tra le immobilizzazioni immateriali, vanno sistematicamente ammortizzati in ogni esercizio in relazione alla loro residua possibilità di utilizzazione, entro un periodo, comunque, non superiore ai cinque anni.

Con riferimento alle società quotate, viceversa, per la rilevazione contabile delle spese di pubblicità valgono le prescrizioni fornite in materia dal **principio IAS n. 38**, il quale, al contrario di quanto previsto dalle disposizioni codicistiche e dai principi contabili nazionali, **non considera capitalizzabili ed iscrivibili tra le immobilizzazioni immateriali le spese pubblicitarie e le spese promozionali**, atteso che in questa circostanza nessuna attività immateriale viene acquistata o creata, anche laddove la spesa venga sostenuta per procurare benefici economici futuri all'impresa.

In questa ultima ipotesi, pertanto, la spesa va imputata direttamente come costo nell'esercizio di sostenimento e non risulta ammortizzabile o iscrivibile tra le attività patrimoniali.

I costi di pubblicità o di acquisizione clientela: spese durevoli o normali costi d'esercizio?

Alla luce della posizione assunta da parte dei principi contabili nazionali in merito alla capitalizzazione dei costi di pubblicità o di acquisizione clientela sorge spontaneo porsi una domanda: si tratta di spese che possono generare benefici futuri oppure devono essere sempre considerate semplici componenti negativi di reddito da caricare a Conto economico?

A parere di chi scrive, per valutare il carattere durevole o meno dei costi sostenuti a titolo di pubblicità, occorre analizzare se i clienti acquisiti a seguito delle suddette campagne pubblicitarie rimangono legati all'azienda per più esercizi, cioè risulta utile verificare il cosiddetto tasso di fidelizzazione.

Ad esempio, alcuni studiosi ed economisti aziendali americani hanno esaminato il *business* della telefonia cellulare o mobile negli Stati Uniti ed hanno potuto constatare che mediamente i clienti rimangono legati allo stesso gestore od operatore per ca. tre-quattro anni. Appare, quindi, evidente che in questo specifico contesto gli oneri pubblicitari, spesso di importo consistente, affrontati per incrementare le vendite e acquisire nuovi clienti, hanno ricadute positive su più esercizi; ne discende che essi hanno i requisiti per essere considerati investimenti durevoli, atteso che si propagano su un periodo superiore all'anno e contribuiscono, al contempo, ad incrementare i ricavi e la redditività di più esercizi. Si tratta, nel caso di specie, di attività intangibili generiche o immateriali, che rappresentano una risorsa che si protrae su più esercizi. Si desume, conseguentemente, che la valutazione di tali oneri implica anche uno studio congiunto dell'esperienza passata e delle previsioni future dell'azienda che intraprende un'apposita campagna pubblicitaria, al fine di determinare l'incidenza dei costi sostenuti su un unico esercizio o su più anni.

Escludere a priori, così come sancito dai principi contabili internazionali, la possibilità di capitalizzare i costi di pubblicità o di acquisizione clientela non si ritiene sia condivisibile o corretto, in quanto si vengono così ad attribuire ad un singolo esercizio spese che hanno, al contrario, una utilità pluriennale: risulta, quindi, evidente che in tal modo si deprime la redditività dell'esercizio di sostenimento dei costi di pubblicità, "gonfiando", per converso, i risultati economici degli esercizi successivi. Infatti, questi ultimi potranno beneficiare di maggiori ricavi realizzati in mancanza, però, della necessaria imputazione dei correlativi costi per acquisizione clientela; si viene così a realizzare una informazione di bilancio distorta, che non rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale ed economica della società. In questa particolare ipotesi non si può fare a meno di rilevare che la rispondenza economica dei dati di bilancio dichiarati diviene opinabile o, perlomeno, dubbia.

Le riflessioni che precedono dimostrano, pertanto, che la dottrina contabile internazionale dovrebbe fare degli ulteriori progressi con riguardo allo studio ed analisi delle risorse intangibili correlate ai costi di acquisizione della clientela: tali spese necessitano, infatti, di un esame più approfondito sulla natura durevole o meno dell'onere sostenuto¹, non essendo plausibile, a parere di chi scrive, non ammettere la loro iscrizione tra le attività immobilizzate laddove esse, in concreto, si riverberino su più esercizi.

NORME E TRIBUTI

Credito d'imposta su attività di ricerca e sviluppo

Problematiche relative all'inquadramento del personale dipendente nelle categorie dei «ricercatori e tecnici»

Dott. FABIO VENTURINI

Consulente tecnico

1 - Premessa

Tra le molteplici questioni ancora aperte in merito all'interpretazione ed all'applicazione della legge 296/2006, e successive modifiche ed integrazioni, che prevede l'attribuzione di un credito d'imposta per le attività di ricerca e sviluppo poste in essere dalle imprese, una in particolare sembra aver creato notevoli incertezze, a causa della terminologia usata dal legislatore, tanto apparentemente semplice quanto invero inappropriata.

Mi riferisco a quanto riportato nell'art.4, comma 1, del decreto 28 marzo 2008, n.76, ove è previsto che "Ai fini della determinazione del credito d'imposta, sono ammissibili (...) i costi, nella misura congrua e pertinente, riguardanti: a) il personale, limitatamente a ricercatori e tecnici, purché impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo (...)".

A dispetto di quanto potrebbe a prima vista sembrare, infatti, risulta tutt'altro che agevole l'inquadramento del personale dipendente nella categoria non tanto dei "ricercatori", quanto dei "tecnici".

Con il presente intervento si cercherà quindi di fornire un'interpretazione del testo normativo, sia sotto un profilo formale, dando rilievo al criterio letterale e logico-sistematico, come di prassi avviene nell'ambito del diritto tributario, che sotto quello sostanziale, più sensibile alla ratio della legge ed agli elementi logici dell'interpretazione, evidenziandone l'aspetto teleologico. Scopo finale dell'interpretazione sarà quello di individuare, tra il personale dipendente che lavora all'interno dell'azienda, quelli effettivamente definibili come ricercatori e tecnici.

2 - Cronistoria della legge n.296/2006, commi da 280 a 283

L'articolo 1, commi da 280 a 283, della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (legge finanziaria 2007), come modificato dall'articolo 1, comma 66, della legge 24 dicembre 2007, n. 244 (legge finanziaria 2008) e dall'articolo 29, comma 10 bis, del decreto legge 31 dicembre 2007, n. 248, convertito, con modificazioni, dall'articolo 1, comma 1, della legge 28 febbraio 2008, n. 31, prevede l'attribuzione alle imprese di un credito d'imposta in relazione ai costi sostenuti per attività di ricerca e sviluppo, a decorrere dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2006 e fino alla chiusura del periodo d'imposta in corso alla data del 31 dicembre 2009. Con decreto 28 marzo 2008, n. 76, del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, sono stati individuati gli obblighi di comunicazione a carico delle imprese per quanto attiene alla definizione delle attività di ricerca e sviluppo agevolabili, nonché le modalità di verifica ed accertamento della effettività delle spese sostenute. A decorrere dall'anno 2009, per fruire del credito d'imposta i soggetti interessati, in conformità all'articolo 29 del decreto legge 29 novembre 2008, n. 185, convertito, con modificazioni, dalla legge 28 gennaio 2009, n. 2, dovevano presentare all'Agenzia delle Entrate un formulario contenente i dati delle attività di ricerca e sviluppo agevolabili; ai sensi dell'articolo 29, comma 2, del predetto decreto, l'invio del formulario valeva come prenotazione dell'accesso alla fruizione del credito d'imposta e, in particolare:

- per le attività di ricerca che, sulla base di atti o documenti aventi data certa, risultavano già avviate entro il 28 novembre 2008 (anteriormente alla data di entrata in vigore del decreto legge n. 185 del 2008), il formulario doveva essere inviato in via telematica all'Agenzia delle Entrate, a pena di decadenza dal contributo, entro 30 giorni dalla data di attivazione della procedura per la trasmissione del formulario;

- per le attività di ricerca avviate a partire dal 29 novembre 2008, la prenotazione dell'accesso alla fruizione del credito d'imposta doveva essere successiva rispetto a quella riservata alle attività di ricerca avviate prima della anzidetta data.

La data originaria di presentazione del formulario (così come risultante dalle istruzioni del Modello dell'Agenzia delle Entrate) era il 22 aprile 2009 (dalle ore 10:00), procrastinata al giorno 06 maggio (ore 10:00) con Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 21/04/2009.

Il giorno 6 maggio 2009 è anche tristemente noto (visto l'elevato numero di dinieghi alla fruizione del credito d'imposta) come "CLICK DAY".

3 - Ricercatori e Tecnici: l'approccio formalistico

Analizzando un qualunque contratto collettivo nazionale del lavoro (CCNL) il personale dipendente può essere inquadrato con la qualifica di *operaio, intermedio, impiegato, quadro*.

In particolare operai, intermedi, impiegati possono svolgere differenti mansioni e di conseguenza appartenere a differenti categorie contrattuali: la descrizione delle mansioni riferite ad una specifica categoria sono puntualmente riportate nelle declaratorie del CCNL.

Solitamente la mansione di "ricercatore", come sovente descritto nelle declaratorie dei CCNL, afferisce alla categoria in cui sono inseriti i lavoratori con la qualifica di *quadro*. Rimane quindi da chiedersi se ed in quali casi *operai, intermedi, impiegati* possono essere definiti "tecnici".

A riguardo, occorre interpretare il significato della definizione di "tecnico", dando rilievo al criterio letterale e logico-sistematico (utilizzando l'indirizzo formalistico).

Nel Testo Unico delle imposte sui redditi (TUIR) la parola "tecnico" non è presente, nè tantomeno troviamo tale definizione nel Codice Civile.

Per trovare una definizione di *tecnico* dobbiamo quindi cercare altrove, partendo dall'analisi letterale del termine, per la quale, ad esempio, il dizionario Palazzi definisce come "tecnico" "chi ha speciale pratica di un'arte, di un mestiere". Più specificatamente, indagando sulle definizioni riportate in altre leggi agevolative in materia di ricerca e sviluppo, troviamo alcuni interessanti precedenti:

- nella comunicazione 2006/C 323/01 "Disciplina comunitaria in materia di aiuti di Stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione" (dalla quale, come si vedrà nel seguito, deriva, quasi nella sua totalità, il D.L. 28 marzo 2008, n.76), che riporta a pag.10 "personale altamente qualificato: ricercatori, ingegneri, progettisti e direttori marketing, titolari di un diploma universitario e dotati di un'esperienza professionale di almeno 5 anni nel settore. La formazione per il dottorato vale come esperienza professionale";

- nello schema di capitolato tecnico per Progetti di Ricerca e/o Sviluppo presentati al MURST a far data dal 19/12/1997 di cui all'art.2 del decreto MURST n. 954 dell'08/08/1997 (GU 19/11/1997), che riporta "Tecnico è il diplomato, ovvero la persona di cultura pratica equivalente in grado di eseguire esperimenti, prove, controlli, disegni con una certa autonomia";

- nei criteri per la rendicontazione dei costi FISR - Fondo Integrativo Speciale Ricerca - Bando 2002 (G.U., serie generale, n. 10 del 14 gennaio 2003), che riporta "Tecnico è il diplomato, ovvero la persona di cultura pratica equivalente in grado di eseguire esperimenti, prove, controlli, disegni con una certa autonomia."

Parallelamente, si deve ricordare che il titolo di studio, secondo la consolidata giurisprudenza, è da ritenersi **irrilevante** ai fini della determinazione della qualifica, salvo diverso avviso della contrattazione collettiva (Cass. 14 giugno 2002, n. 8606).

Se ne deduce che il **tecnico altamente qualificato** risulta essere il laureato/dottorato (anche senza esperienza di lavoro), oppure il diplomato ovvero la persona di cultura pratica equivalente (anche con licenza elementare e/o media) che, dotato di un'esperienza professionale di almeno 5 anni nel settore, sia in grado di svolgere attività lavorative con una certa autonomia (che non vuole dire in completa autonomia). A questo punto se l'operaio, l'intermedio o l'impiegato svolgono attività "con una certa autonomia", a tutti gli effetti essi sono definibili come tecnici.

Non rimane che analizzare le declaratorie dei CCNL. Prendendo come esem-

Credito d'imposta su attività di ricerca e sviluppo

SEGUE DA PAGINA 21

pio le declaratorie del CCNL per i lavoratori addetti all'industria metal-meccanica, gli operai, gli intermedi e gli impiegati rientranti nel livello 3 sono:

“i lavoratori qualificati che svolgono attività richiedenti una specifica preparazione risultante da diploma di qualifica di istituti professionali o acquisita attraverso una corrispondente esperienza di lavoro; i lavoratori che, con specifica collaborazione, svolgono attività esecutive di natura tecnica o amministrativa che richiedono in modo particolare preparazione e pratica di ufficio o corrispondente esperienza di lavoro”. Va da sé che salendo di livello l'abilità professionale tende ad aumentare. Ad esempio gli operai, gli intermedi e gli impiegati rientranti nel livello 5 sono *“lavoratori che, oltre a possedere tutte le caratteristiche indicate nel primo alinea della declaratoria della 4° categoria, compiono, con maggiore autonomia esecutiva e con l'apporto di particolare e personale competenza operazioni su apparati o attrezzature complessi, che presuppongono la conoscenza della tecnologia specifica del lavoro e del funzionamento degli apparati stessi, - i lavoratori che senza possedere i requisiti di cui all'alinea seguente, guidano e controllano con apporto di adeguata competenza tecnico-pratica un gruppo di altri lavoratori, esercitando un certo potere di iniziativa per la condotta ed i risultati delle lavorazioni, - i lavoratori che, con specifica collaborazione, svolgono attività amministrative o tecniche caratterizzate da adeguata autonomia operativa nei limiti dei principi, norme e procedure valevoli per il campo di attività in cui operano, e che richiedono un diploma di scuole medie superiori o corrispondente conoscenza pratica...”*.

Da tutto quanto sopra, sembra evincersi in modo inequivocabile che i dipendenti (siano essi operai, intermedi o impiegati) che lavorano all'interno dell'azienda con una certa autonomia (nel rispetto del livello/categoria contrattuale) sono definibili come *tecnici*. I ricercatori sono invece i lavoratori con la qualifica di quadro.

4 - L'approccio sostanziale

Non resta infine che interpretare il significato di quanto riportato nell'estratto dell'art.4, comma 1, del decreto 28 marzo 2008, n.76 *“il personale, limitatamente a ricercatori e tecnici”* utilizzando un indirizzo sostanziale più sensibile alla ratio della legge ed agli elementi logici dell'interpretazione, evidenziandone l'aspetto teleologico.

Il decreto 28 marzo 2008, n.76 è stato elaborato dal Legislatore nazionale partendo (come già ricordato in precedenza) dalla comunicazione 2006/C323/01 *“Disciplina comunitaria in materia di aiuti di stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione”*.

Nella detta comunicazione 2006/C323/01, ed in particolare al sottoparagrafo 5.1.4. *“Costi ammissibili”*, a pagina C323/14 e C323/15, è riportato quanto segue: *“Sono ammissibili i seguenti costi:*

a) le spese di personale (ricercatori, tecnici e altro personale ausiliario purché impiegati per il progetto di ricerca);

b) i costi degli strumenti e delle attrezzature nella misura e per il periodo in cui sono utilizzati per il progetto di ricerca. Se gli strumenti e le attrezzature non sono utilizzati per tutto il loro ciclo di vita per il progetto di ricerca, sono considerati ammissibili unicamente i costi di ammortamento corrispondenti alla durata del progetto di ricerca, calcolati secondo i principi della buona prassi contabile; (...)

d) i costi della ricerca contrattuale, delle competenze tecniche e dei brevetti, acquisiti o ottenuti in licenza da fonti esterne a prezzi di mercato, nell'ambito di un'operazione effettuata alle normali condizioni di mercato e che non comporti elementi di collusione, così come i costi dei servizi di consulenza e di servizi equivalenti utilizzati esclusivamente ai fini dell'attività di ricerca;

e) spese generali supplementari derivanti direttamente dal progetto di ricerca;

f) altri costi di esercizio, inclusi costi di materiali, forniture e prodotti analoghi, sostenuti direttamente per effetto dell'attività di ricerca”.

E' immediatamente verificabile l'analogia con quanto riportato di seguito nell'Art.4 *“Costi ammissibili”* del decreto 28 marzo 2008, n. 76:

“1. Ai fini della determinazione del credito d'imposta, sono ammissibili, nel limite massimo di 50 milioni di euro per ciascun periodo d'imposta, i costi, nella misura congrua e pertinente, riguardanti:

a) il personale, limitatamente a ricercatori e tecnici, purché impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo;

b) gli strumenti e le attrezzature di laboratorio, nella misura e per il periodo in cui sono utilizzati per l'attività di ricerca e sviluppo; (...)

d) la ricerca contrattuale, le competenze tecniche e i brevetti, acquisiti ovvero ottenuti in licenza da fonti esterne a prezzi di mercato, nell'ambito di un'operazione effettuata alle normali condizioni di mercato e che non comporti elementi di collusione;

e) i servizi di consulenza, utilizzati esclusivamente ai fini dell'attività di ricerca e sviluppo;

f) le spese generali;

g) i costi sostenuti per l'acquisto di materiali, forniture e prodotti analo-

ghi, utilizzati per l'attività di ricerca e sviluppo (...)

4. Con riferimento ai costi di cui alla lettera f), del comma 1, sono ammissibili spese generali forfetarie nella misura del 10% dei costi di cui al comma 1, lettera a) (...).”

Dal confronto tra i due testi, per il resto sostanzialmente analoghi, appaiono evidenti le intenzioni del Legislatore Nazionale **di escludere tra i costi di ricerca e sviluppo quelli del personale ausiliario e di inserirlo forfetariamente tra le spese generali.**

Occorre quindi interpretare il significato di *“ausiliario”* dando rilievo al criterio letterale e logico-sistematico (utilizzando l'indirizzo formalistico).

La definizione di ausiliario è desumibile:

- dallo schema di capitolato tecnico per Progetti di Ricerca e/o Sviluppo presentati al MURST a far data dal 19/12/1997 di cui all'art.2 del decreto MURST n. 954 dell'08/08/1997 (GU 19/11/1997) che riporta *“Ausiliare è la persona che svolge attività esecutive riguardanti prove, controlli, esperimenti”;*

- dai criteri per la rendicontazione dei costi FISR Fondo Integrativo Speciale Ricerca - Bando 2002 (G.U., serie generale, n.10 del 14 gennaio 2003) che riporta *“Ausiliare è la persona che svolge attività esecutive riguardanti prove, controlli, esperimenti”.*

E' evidente che l'ausiliario, pur essendo un tecnico, **non può svolgere attività con una certa autonomia**, ovvero è una persona che **può intervenire indirettamente** (ovvero non ha autonomia) durante lo svolgimento di attività di ricerca e sviluppo.

Di conseguenza se l'operaio non è in grado di svolgere attività con una certa autonomia, a tutti gli effetti non è definibile come tecnico, ma come ausiliario. Prendendo come esempio le declaratorie dei singoli CCNL (facendo riferimento ad esempio al CCNL dell'industria metal-meccanica) solitamente, gli operai rientranti nel livello 1 e 2, come si evince dalle declaratorie, non possono svolgere attività con una certa autonomia per cui sono da considerare a tutti gli effetti *“ausiliari”*.

In definitiva il Legislatore nazionale nel decreto 28 marzo 2008, n. 76, con il seguente passo *“il personale, limitatamente a ricercatori e tecnici, purché impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo”* intende escludere direttamente il personale ausiliario (che invece era compreso tra i costi ammissibili della detta comunicazione 2006/C323/01), ed inserirlo indirettamente nella voce spese generali *“nella misura del 10% dei costi di cui al comma 1, lettera a)”* calcolato rispetto ai costi del personale.

Infine appare evidente che, poichè il decreto 28 marzo 2008, n. 76, riporta tra i costi ammissibili *“g) i costi sostenuti per l'acquisto di materiali, forniture e prodotti analoghi, utilizzati per l'attività di ricerca e sviluppo”* ovvero i costi per la costruzione di prototipi realizzati da fornitori esterni, analogamente vale la *ratio* secondo la quale i costi del personale (operai e/o intermedi e/o impiegati) utilizzati per realizzare internamente gli stessi prototipi devono considerarsi ammissibili, purché detti operai e/o intermedi e/o impiegati (ovvero detti tecnici) svolgano attività con una certa autonomia.

L'interpretazione secondo l'indirizzo sostanziale evidenzia in modo inequivocabile che il Legislatore, nella *ratio* del decreto, ha voluto escludere tra i costi diretti del personale dipendente solamente quelli degli operai ausiliari, ovvero i tecnici che non sono in grado di svolgere attività con una certa autonomia. I costi degli operai ausiliari sono stati inseriti indirettamente nelle spese generali (nella misura del 10% rispetto ai costi diretti di personale). Per l'effetto, si può affermare che i lavoratori dipendenti (operai, intermedi, impiegati) che lavorano all'interno dell'azienda con una certa autonomia (nel rispetto del livello/categoria contrattuale), essendo definibili come tecnici, rientrano tra i costi diretti del personale.

5 - Conclusioni

Facendo riferimento allo schema di capitolato tecnico per Progetti di Ricerca e/o Sviluppo presentati al MURST a far data dal 19/12/1997 di cui all'art.2 del decreto MURST n. 954 dell'08/08/1997 (GU 19/11/1997) ed ai criteri per la rendicontazione dei costi FISR Fondo Integrativo Speciale Ricerca - Bando 2002 (G.U., serie generale, n.10 del 14 gennaio 2003) si ha che:

- *“Tecnico è il diplomato, ovvero la persona di cultura pratica equivalente in grado di eseguire esperimenti, prove, controlli, disegni con una certa autonomia”;*

- *“Ausiliare è la persona che svolge attività esecutive riguardanti prove, controlli, esperimenti”.*

Facendo riferimento alle declaratorie del CCNL (ad esempio, a quelle dell'industria metal-meccanica), si avrà, nella maggior parte dei casi, che gli operai, gli intermedi e gli impiegati rientranti nel livello superiore e/o uguale al 3° sono in grado di svolgere attività con una certa autonomia ovvero sono a tutti gli effetti *tecnici*.

I quadri possono assumere il ruolo di *ricercatori*.

I lavoratori-*ausiliari*, facendo sempre riferimento alle declaratorie del CCNL dell'industria metal-meccanica, rientrano nei livelli 1 e 2. Facendo riferimento all'Art.4 *“Costi ammissibili”* del decreto 28 marzo 2008, n.76, *tecnici e ricercatori* rientreranno dunque tra i costi diretti: *“1. Ai fini della determinazione del credito d'imposta, sono ammissibili, nel limite massimo di 50 milioni di euro per ciascun periodo d'imposta, i costi, nella misura congrua e pertinente, riguardanti: a) il personale, limitatamente a ricercatori e tecnici, purché impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo.”*

Al contrario, gli *ausiliari* rientreranno tra i costi indiretti, da includere nella voce *“spese generali”* *“nella misura del 10% dei costi di cui al comma 1, lettera a)”* calcolato rispetto ai costi diretti del personale.

La fiscalità nel dissesto familiare

Assegno corrisposto al coniuge

MANUELA PIERATTONI

Ordine di Gorizia

2*



Trattamento fiscale dell'assegno periodico corrisposto al coniuge

In seguito ad una separazione giudiziale o divorzio uno dei due coniugi può essere tenuto a corrispondere alla ormai non più dolce metà degli assegni periodici attraverso i quali vengono monetizzati il diritto al mantenimento previsto dall'art. 156, comma i, del codice civile ed il diritto agli alimenti di cui al comma 3 del medesimo articolo.

Prima di dedicarci all'analisi della quantificazione dell'onere deducibile derivante dalla corresponsione del mantenimento e degli alimenti al coniuge ed ai figli, si deve focalizzare l'attenzione sulle caratteristiche richieste dalla normativa fiscale affinché tali emolumenti possano essere scomputati dal reddito imponibile in capo al soggetto erogante.

L'articolo 10 del Testo Unico delle Imposte sul Reddito, dedicato alla specifica degli oneri ammessi in deduzione dal reddito complessivo e, alle lettere c) e d) del primo comma si trova menzione di tali assegni periodici di mantenimento ed alimentari derivanti dallo scioglimento del vincolo matrimoniale.

Alla lettera c) si legge come, si considerino oneri deducibili "gli assegni periodici corrisposti al coniuge ... in conseguenza di separazione legale ed effettiva, di scioglimento o annullamento del matrimonio o di cessazione dei suoi effetti civili, nella misura in cui risultano da provvedimento dell'autorità giudiziaria".

In aggiunta, la successiva lettera d) ammette in deduzione anche "gli assegni periodici nella misura in cui risultano da provvedimenti dell'autorità giudiziaria, gli alimenti corrisposti a persone indicate nell'articolo 433 del Codice Civile".

Dalla lettura della citata norma si può notare immediatamente come il Legislatore abbia in entrambe le fattispecie, posto quale clausola ostativa alla deducibilità dell'onere la risultanza dell'ammontare di tali assegni da provvedimento dell'autorità giudiziale.

Si dovrà a questo punto delineare la distinzione tra assegni periodici deducibili in quanto derivanti da sentenza di separazione giudiziale o di divorzio e gli analoghi assegni periodici non

deducibili perché derivanti da accordi stipulati tra i coniugi esercitanti la loro autonomia contrattuale in merito.

La stessa Agenzia delle Entrate lo sottolinea: "Sono deducibili gli assegni periodici (alimenti) corrisposti al coniuge in seguito a separazione, annullamento o scioglimento del matrimonio ovvero cessazione degli effetti civili purché risultino da uno specifico provvedimento dell'Autorità giudiziaria". La deduzione spetta soltanto se c'è stata una pronuncia della Magistratura - che dispone tra l'altro anche l'entità dell'assegno - e non invece quando le parti stabiliscono di comune accordo, senza intervento del giudice, la risoluzione economica dell'evento.

Nel termine "provvedimento dell'Autorità giudiziaria" non figurano soltanto le sentenze di separazione o di omologazione del consenso, ma qualsiasi provvedimento del giudice, compresa l'ordinanza con cui viene disposto l'assegno provvisorio (provvedimento che riveste caratteristiche cautelare e costituisce titolo esecutivo)". (FiscoOggi — Agenzia delle Entrate — Ufficio Relazioni Esterne edizione del 13 agosto 2002).

Anche se risulta difficilmente condivisibile tale disparità di trattamento per oneri di analoga natura, al momento non vi sono aperture ad una rivalutazione della questione in oggetto.

Tale discriminante limitazione appare ancor più incomprensibile leggendo l'articolo 50 del Testo Unico delle Imposte sul Reddito, il cui comma 1, alla lettera i) identifica quali redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente anche gli assegni periodici, comunque denominati, alla cui produzione non concorrono né capitale né lavoro.

Ci troveremo così di fronte alla singolare contraddizione legislativa per la quale gli assegni periodici costituiranno reddito imponibile in capo al coniuge destinatario degli stessi mentre potranno essere considerati oneri deducibili in capo al coniuge obbligato al versamento di tali assegni solo se derivanti da provvedimento dell'autorità giudiziaria.

A nulla vale la precisazione dello stesso articolo 50, comma 1, lettera i) del Testo Unico delle Imposte sul Reddito dove si precisa che sono assimilati ai redditi di lavoro dipendente "gli altri assegni periodici compresi quelli indicati alle lettere e) e d) del comma i dell'articolo 10" ovvero gli assegni periodici corrisposti al coniuge in virtù di un provvedimento dell'autorità giudiziaria. Il termine "compresi" utilizzato nella norma non fa che precisare la tassabilità di tali redditi senza peraltro escludere lo stesso destino agli assegni periodici la cui fonte generatrice non sia un provvedimento giudiziario.

La questione pare ancor più incomprensibile se si considera il fatto che, a norma dello stesso TUIR, le somme che l'imprenditore si trova a corrispondere a titolo di compenso di lavoro prestatosi dal coniuge, dai figli e dagli altri ascendenti non vengono considerati deducibili nella determinazione del reddito dell'imprenditore e, conseguentemente, non sono assoggettate a tassazione in capo ai percipienti (Testo Unico imposte sul Reddito D.P.R. 617/1986 art. 54, comma 6 bis). Viene, in questa fattispecie, seguita la regola secondo la quale se un reddito non subisce imposizione fiscale in capo al percipiente tale reddito non potrà essere considerato deducibile quale costo in capo al soggetto erogante.

Tale regola viene invece disattesa, come più sopra si è avuto modo di commentare, nell'ambito

degli assegni periodici di cui alla lettera i), comma 1, articolo 50, D.P.R. 917/1986.

Fatte queste doverose considerazioni è possibile ora passare all'analisi del trattamento fiscale riservato agli assegni periodici corrisposti al coniuge ed ai figli il cui ammontare derivi da un provvedimento dell'autorità giudiziaria.

Assegno periodico al coniuge: mantenimento ed alimenti

E' indubbio il fatto che gli assegni periodici corrisposti al coniuge separato o divorziato, anche se residente all'estero, abbiamo un peso non indifferente nella determinazione dell'imposta sul reddito dovuta dalla persona fisica tenuto alla corresponsione di tali somme. Questi assegni saranno, infatti, considerati oneri deducibili, nella misura in cui risultino da provvedimento giudiziario, per l'intero ammontare riferibile agli alimenti e per la sola quota del mantenimento riservata al coniuge. Si deve di conseguenza distinguere, anche agli occhi del fisco, tra assegno periodico alimentare da assegno periodico di mantenimento.

Assegno alimentare corrisposto al coniuge ed ai figli

Nella Circolare n. 95/E del 17 maggio 2000, al punto 1.5.2 dedicato agli assegni alimentari e assegno periodico al coniuge, l'Agenzia delle Entrate, rispondendo ad un quesito posto da un contribuente, ha avuto modo di chiarire il trattamento fiscale degli assegni alimentari distinguendoli da quelli di mantenimento.

Sempre allo stesso punto della citata circolare l'Amministrazione Finanziaria ha chiarito le modalità di indicazione di tali oneri nella dichiarazione dei redditi. Si legge infatti che l'indicazione degli importi degli assegni di mantenimento e di quelli alimentari avviene in due righe diversi in quanto differiscono nel loro trattamento tributario.

L'assegno di mantenimento, ai sensi della lettera c), del comma 1, dell'art. 10 del TUIR, è deducibile solo per la parte spettante al coniuge. L'assegno alimentare, ai sensi della successiva lettera d), è invece, deducibile per il suo intero importo."

La disciplina fiscale dell'assegno alimentare di cui all'articolo 433 del Codice Civile è rintracciabile nel Testo Unico delle Imposte sul Reddito all'articolo 10, comma 1, lettera d) ed all'articolo 50, comma 1, lettera i). Ai sensi di tali norme gli assegni alimentari indifferente se corrisposti al coniuge o ai figli, saranno onere interamente deducibile in capo al coniuge che li corrisponde e reddito assimilato a reddito da lavoro dipendente in capo al coniuge percipiente.

Assegno periodico di mantenimento corrisposto al coniuge ed ai figli

Gli assegni periodici di mantenimento corrisposti in seguito alla separazione personale, allo scioglimento, all'annullamento ed al divorzio hanno un trattamento fiscale diverso dagli assegni alimentari appena analizzati. Sarà infatti indispensabile distinguere tra assegni corrisposti al co-

SEGUE A PAGINA 24

* La parte n. 1 (Regime patrimoniale e comunione de residuo) è nel numero 193 pp. 23 e 24.

ERRATA CORRIGE. Nel numero 193 del CV Manuela Pierattoni è diventata, per un refuso, Anna Pierattoni. Ce ne scusiamo con l'autrice e con i lettori.

Assegno corrisposto al coniuge

SEGUE DA PAGINA 23

niuge per il suo mantenimento ed assegni corrisposti invece per il mantenimento della prole. A norma del più volte richiamato D.P.R. 917/1986 solo gli assegni destinati al mantenimento del coniuge potranno essere portati in deduzione quali oneri in capo al coniuge tenuto al loro versamento.

Conseguentemente, a norma dell'articolo 50, comma I, lettera i), la stessa quota deducibile sarà reddito imponibile in capo al coniuge percipiente. Se il provvedimento giudiziale dal quale deriva l'obbligazione alla corresponsione di tali assegni periodici non specificasse quanta parte di tali assegni sia identificabile come mantenimento della prole interverrà il disposto dell'articolo 3, comma 1, del D.P.R. n. 42 del 4 febbraio 1998. In tale articolo si specifica che, gli assegni periodici corrisposti al coniuge senza la specificazione della parte destinata al mantenimento dei figli sono deducibili nei limiti del 50 per cento dell'importo.

Trattamento fiscale dell'assegno *una tantum*

L'art. 5, della legge 1 dicembre 1970, n. 898 (e successivamente a seguito delle modificazioni introdotte dall'art. 10, della legge 6 marzo 1987, n. 74), prevede la possibilità che il soggetto obbligato possa corrispondere l'assegno divorzile in una unica soluzione.

Detta soluzione necessita dell'accordo delle parti. In tal caso è necessario il riconoscimento da parte del Tribunale: soltanto in questo modo è possibile vagliare l'equità dell'assegno. Tralasciando di esaminare la proposizione, che viola palesemente il principio dell'autonomia delle parti e dimentica che la materia è *ictu oculi* disponibile, merita tuttavia ricordare come nel caso di corresponsione dell'assegno di una unica soluzione, alcuna successiva domanda di contenuto economico, può essere proposta, nemmeno se avente ad oggetto la quota parte dell'indennità di liquidazione.

L'aspetto più rilevante che attinge la questione, riguarda la possibile qualificazione di tale erogazione come reddito imponibile ai fini IRPEF e la conseguente deducibilità dal reddito da parte del beneficiario.

A questo fine, l'art. 10, comma 1, lett. e) del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 non dispone nulla a riguardo. Benvero la norma nel prevedere la deducibilità degli oneri elencati, cita soltanto gli «*assegni periodici corrisposti al coniuge (...) in conseguenza di separazione legale e di scioglimento o annullamento del matrimonio o di cessazione dei suoi effetti civili, nella misura in cui risultano da provvedimento della Autorità giudiziaria*».

Poiché dal dato scritto, astrattamente si profila una questione di **trattamento** fiscale sperequato tra coniuge obbligato al versamento periodico, che quindi può dedurre il contributo, e coniuge a cui invece una tale deduzione rimane preclusa, la Corte di Cassazione, ipotizzando la possibile violazione degli articoli 3 e 53 della Costituzione ha sollevato, con ordinanza 18 settembre 2000, n. 795, questione di legittimità costituzionale dell'art. 10, comma 1, lett. g) del D.P.R. 597/1973 (di tenore omologo al successivo articolo 10 del D.P.R. 917/1986), nella parte in cui non preveda la deducibilità dal reddito complessivo ai fini IRPEF, dell'assegno *una tantum* corrisposto al coniuge in conseguenza dello scioglimento o della cessazione degli effetti civili del matrimonio.

La Corte Costituzionale con ordinanza datata 22 novembre/6 dicembre 2001, n. 383, ha dichiarato

la manifesta infondatezza della questione sollevata affermando che tale differente trattamento deve ricondursi alla discrezionalità legislativa la quale, riguardando due forme di adempimento tra loro diverse, una soggetta alle variazioni temporali e alla successione delle leggi, l'altra capace di definire ogni rapporto senza ulteriori vincoli per il debitore, non risulta né irragionevole, né in contrasto con i principi di capacità contributiva.

La lesione del principio della capacità contributiva, non ravvisabile, nella specie, potrebbe invece configurarsi qualora si ammettesse la deducibilità della somma corrisposta *una tantum*, che appare come conseguenza di un assetto complessivo degli interessi personali familiari e patrimoniali dei coniugi, non direttamente correlata al reddito percepito dal contribuente nel periodo di imposta (Corte Cost. 6.12.2001, n. 383, GI, 2002, I, 285).

La giurisprudenza successiva della Corte regolatrice (Cass. sez. trib., 6.11.2006, n. 23659, 11, 1167-1169 Cass. sez. trib., 22.11.2002, n. 16462, RGT, 238; Cass. sez. trib., 12.10.1999, n. 11437, GI 2000, 263) si è sempre attenuta alle *rationes decidendi* dell'ordinanza citata negando la possibile deducibilità dell'assegno *una tantum*.

A ben vedere, molto più proficua ed acuta si rivelava la giurisprudenza anteriore all'ordinanza citata, giacché la Suprema Corte anziché argomentare in relazione alla politica legislativa (che in molti casi finisce per essere la giustificazione a posteriori di *rationes* alquanto contraddittorie) si soffermava sulla qualificazione da attribuirsi alla somma trasferita, assumendola nell'ambito delle attribuzioni patrimoniali non reddituali.

In tale ottica la Suprema Corte ha distinto le due fattispecie, opinando come l'erogazione periodica dell'assegno sia assimilabile al pagamento di una sorta di retribuzione; mentre il trasferimento *una tantum* attui l'attribuzione di una somma capitale

Il fatto che né il legislatore della riforma tributaria del 1971-1973 - nonostante l'istituto della corresponsione dell'assegno divorzile in unica soluzione fosse stato introdotto nell'ordinamento fin dal 1970 — né quello successivo, fino ad oggi (...) — nonostante, *medio tempore*, la giurisprudenza della Commissione tributaria centrale avesse adottato decisioni contrastanti nella materia *de qua* (...) - abbiano mai dettato una esplicita e specifica norma impositrice (...) che qualifichi come reddito imponibile ai fini IRPEF il provento conseguito dal coniuge beneficiario, avente ad oggetto la somma di denaro risultante dalla capitalizzazione dell'assegno divorzile, costituisce un serio indizio della natura non reddituale del provento medesimo per implicita, ma inequivoca, "intenzione" del legislatore medesimo (Cass. sez. trib. 12.10.1999, n. 11437, GI, 2000, 263).

La stessa Corte faceva inoltre riposare la medesima conclusione sulla premessa (Comm. trib. centr., 17.12.1984, n. 8868, Ri, 1985, 11. 304) per la quale l'assegno *una tantum* avrebbe funzione risarcitoria e rivestirebbe dunque un ruolo diverso da quello proprio dell'assegno periodico, dato che quest'ultimo ha natura schiettamente assistenziale. In questo senso l'assegno corrisposto in un'unica soluzione non potrebbe ricadere nella categoria dei redditi assimilati né in quella dei redditi diversi.

L'assegno *una tantum*: ipotesi ricostruttiva

Alla ricostruzione monolitica offerta dalla Suprema Corte si possono tuttavia opporre diversi contrari rilievi. L'art. 5 della legge 1 dicembre 1970, n. 898 prevede in determinate circostanze l'obbligo per il coniuge di somministrare periodicamente a favore dell'altro coniuge un assegno. Il successivo ottavo comma stabilisce che la corresponsione possa avvenire in una unica soluzione.

Nell'intenzione del Legislatore le modalità di corresponsione dell'assegno dovuto da un contribuente all'ex coniuge in occasione della divorzio non risultano essere rilevanti, in quanto non

incidono né sulla sua natura né sulla funzione di sostegno economico che esso è chiamato ad espletare. Il fatto che il D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 non faccia alcun riferimento a riguardo non significa che esso non costituisca un reddito per il beneficiario. Sembra molto più fondato ritenere che il Legislatore sia incorso in una involontaria omissione rispetto ad argomentare la natura non reddituale dell'assegno.

In tal senso si esprimeva la Commissione tributaria centrale (Comm. Trib. Centr., 14.1.1999, n. 91, RDT, 1999, 11, 541, Comm. trib. centr., 14.11.1994, n. 150, RGT, 1994, 690; Comm. trib. centr. 7.1.1988, n. 67, DPT, 1988, II, 1232) e la prevalente giurisprudenza di merito (Comm. Trib. Reg. Lombardia, 27.10.1997, n. 149).

In una parola vi è un difetto di coordinamento tra normativa civile e quella fiscale. Benvero, l'accordo delle parti lascia inalterata la natura dell'assegno (Muscolino 2003, 240) costituendo l'assegno *una tantum* l'equipollente dell'assegno periodico sia sotto un punto di vista economico che giuridico.

Ad ogni modo, dal tenore letterale della disposizione di cui all'ari. 5 della legge n. 898/1970, come modificato dalla legge n. 74/1987, sembra potersi evincere che la corresponsione dell'assegno in unica soluzione costituisca semplicemente un'alternativa all'obbligazione del pagamento periodico. In altri termini sembrerebbe più appagante la tesi secondo cui la diversa modalità di pagamento dell'assegno (periodicamente od in unica soluzione) non può alterare la natura dell'obbligazione, e ciò anche in considerazione del fatto che la formula legislativa chiarisce che gli elementi di valutazione, sulla base dei quali stabilire a quale dei coniugi spetti l'assegno ed in quale misura, sono i medesimi a prescindere dalle modalità di corresponsione dell'assegno.

A ben vedere infatti la sostituzione dell'assegno periodico con l'assegno *una tantum* determina una novazione oggettiva dell'obbligazione originaria ai sensi dell'art. 1230 c.c.

La somministrazione periodica dell'assegno di divorzio e la corresponsione in una unica soluzione sono caratterizzate dalla medesima funzione assistenziale, da un identico titolo e da una stessa prestazione ossia dal pagamento dell'assegno: elementi tutti che disvelano la medesima natura tributaria.

Posto che la modalità di adempimento che costituisce l'unica differenza rilevante tra i due tipi di assegno - frutto di una scelta dei coniugi, è infatti difficile accertare che le conseguenze di una scelta volontaria possano mutare il regime di tassazione.

Il principio di ragionevolezza esige, infatti, che il diritto tributario non solleciti strategie di comportamento. Pertanto, la corresponsione in un'unica soluzione non può che configurare per il coniuge obbligato un onere deducibile ai sensi dell'art. 10, comma 1, lett. c). Dall'altro lato, la somma percepita costituisce per il coniuge beneficiario, ai sensi dell'art. 50, comma 1, lett. i), un reddito assimilato a quello di lavoro dipendente. Anche considerato che l'art. 6, comma 2, dello stesso D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, dispone che i proventi conseguiti in sostituzione dei redditi di cui al I co., devono considerarsi redditi della stessa categoria di quelli sostituiti o perduti.

Rilevato infine che l'assenza della periodicità non costituisce un indizio univoco della natura patrimoniale non reddituale dell'erogazione *una tantum* essendo previsti nella normativa tributaria svariati esempi di redditi occasionali.

Dato il tenore letterale dell'esistente normativa tributaria in materia, non si ritiene, infatti, condivisibile una mera estensione *analogica* della disciplina vigente agli assegni *una tantum*, ma al contrario, si auspica che una qualsiasi diversa regolamentazione di tali assegni venga introdotta o attraverso una nuova previsione normativa, od a mezzo di una dichiarazione di illegittimità costituzionale.

DIRITTO

Mediazione

La sfida del cambio di paradigma nella composizione delle controversie

Nell'affrontare ogni incontro² di approfondimento sulla nuova disciplina della mediazione, di cui molto si è discusso in questi mesi e molto ancora si discuterà nei prossimi, ritengo sia sempre utile, se non necessario, puntellare subito l'attenzione degli interlocutori sulla natura dell'istituto della mediazione in sé, sentendo forte il rischio, soprattutto in questa fase, di perderne di vista l'essenza e le potenzialità ragionando solo sul dettato normativo.

A tal fine vorrei dedicare un breve cenno introduttivo all'esperienza maturata ormai da 15 anni nella città di Buenos Aires proprio in merito all'applicazione della mediazione come tentativo obbligatorio da riferire a tutte le controversie in ambito civile e commerciale, pena l'improcedibilità della domanda giudiziaria.

La condizione della giustizia ordinaria a Buenos Aires era molto simile a quella in cui attualmente versa la situazione della giustizia italiana, per questo motivo, nel 1994, si decise di avviare un'esperienza pilota di **mediazione delegata** e i risultati non delusero le aspettative di chi aveva creduto nell'iniziativa: al termine del periodo di prova, che durò effettivamente un anno e mezzo, la percentuale di accordi raggiunti, e quindi di processi chiusi senza dover giungere a sentenza, fu del 67%.

È importante sottolineare che il progetto aveva saggiamente previsto, quale punto di avvio, una prima fase di formazione sulla mediazione rivolta ai 10 magistrati che si erano offerti di partecipare all'esperienza, ed una successiva fase informativa indirizzata agli avvocati per illustrare loro il ruolo di assistenza con cui avrebbero dovuto sostenere i clienti durante gli incontri di mediazione.

L'attività di formazione è stata fondamentale per la riuscita del progetto, sia quella rivolta ai magistrati sia quella rivolta ai legali. Da un lato, infatti, era necessario che i magistrati fossero in grado di individuare quali, tra le cause pendenti dinanzi al loro giudizio, potessero essere le più adatte alla mediazione, operando quindi delle scelte mirate per proporre ai legali delle parti la sospensione dei termini processuali.

Allo stesso modo, è stata determinante l'attività informativa diretta agli avvocati di parte (e svolta in alcuni casi dagli stessi magistrati), in quanto chi non ha mai avuto la possibilità di assistere ad una procedura di mediazione non sa esattamente come funziona né in cosa consista concretamente l'attività svolta dal mediatore.

Tornando in Italia, l'esame ufficiale dei dati relativi ai conflitti dichiarati (ossia sottoposti al giudizio degli organi giudiziari) si ripete periodicamente in occasione dell'inaugurazione dell'anno giudiziario. Sulla base dei dati rilevati, importanti studi hanno compreso come si sia in presenza di un innalzamento della litigiosità nella popolazio-

ANA UZQUEDA¹

Avvocato



ne. L'aumento del contenzioso non è solo patrimonio italiano, ma è un fenomeno che si è verificato in tanti altri paesi. Alla base troviamo una molteplicità di fattori ai quali non si può rispondere soltanto incrementando il numero dei magistrati, non si tratta di una mera questione quantitativa. Come emerge dalle esperienze condotte all'estero negli ultimi anni è indiscutibile che le norme, i procedimenti e le risorse hanno un'importanza significativa nel rendimento di un tribunale, ma è altrettanto vero che la giurisdizione è un bene limitato e l'identificazione del conflitto con la lite non è sufficiente a soddisfare i criteri di benessere individuale e sociale e gli obiettivi di una moderna amministrazione della giustizia.

La definizione degli obiettivi pubblici in materia di giustizia dovrebbe contemplare la possibilità per i soggetti di diritto sia di avere accesso ad una tutela giudiziaria tempestiva, efficace e qualitativamente adeguata sia, allo stesso tempo, di disporre di una offerta diversificata delle modalità di composizione dei conflitti; in altri termini l'ordinamento giuridico dovrebbe contemplare e disciplinare le procedure stragiudiziali quali reali alternative al ricorso alla giurisdizione, quindi non solo come espediente utile per favorire la riduzione del contenzioso civile, ma anche, e soprattutto, come opzione che amplia l'offerta degli strumenti di tutela dei diritti a disposizione dei cittadini.

Per far sì che questo intento possa realizzarsi bisogna coadiuvare la trasformazione culturale affinché si giunga a concepire la risoluzione delle controversie in un'ottica diversa da quella tradizionale, quindi sostenendo una necessaria ed

adeguata informazione indirizzata non solo agli operatori del diritto ma anche alla cittadinanza in generale.

Non si tratta, in sostanza, di trovare un modo per limitare o restringere l'accesso alla giustizia (le preclusioni costituzionali contenute negli articoli 24 e 102 della Costituzione Italiana ne costituiscono un'esplicita garanzia), bensì tutt'altro: lo sforzo deve essere orientato a promuovere un cambio di paradigma nel modo di risolvere le controversie, allargando le opzioni disponibili per la risoluzione delle controversie.

A questo scopo sarà necessario impostare una rete informativa che garantisca la possibilità di una consapevole valutazione delle diverse alternative praticabili per la risoluzione delle dispute, sia di fronte ad organi giurisdizionali che ad altri organismi. In questo modo l'accesso alla giustizia si potenzia includendo anche la preparazione del cittadino ad una valutazione informata e consapevole dell'opportunità e della convenienza della proposizione di un giudizio.

Si potrebbe affermare che l'obiettivo di garantire il miglior accesso possibile alla giustizia conduce necessariamente ad una più attenta analisi delle dimensioni e dei limiti della giurisdizione. Ai problemi che la travagliano potrebbe darsi una risposta nel senso della privatizzazione della giustizia oppure, come appare più congruo alla luce delle tendenze internazionali ormai consolidate, nel senso della coesistenza fra giurisdizione e risoluzione negoziale delle controversie.

Conflitto e Dispute

Per gestire con successo l'approccio alla risoluzione alternativa delle controversie, bisogna creare un circuito che dalla società fino alle istituzioni giudiziarie possa facilitare e incentivare la capacità di autodeterminazione delle persone nella composizione dei conflitti.

La pratica della mediazione presuppone un apprendimento nella gestione positiva dei conflitti che contiene una cultura del dialogo e dell'etica.

SEGUE A PAGINA 26

¹ *Avvocato in Argentina e in Italia, conciliatrice dal 1994, docente di Tecniche di Conciliazione presso il Master di Procedure Stragiudiziali di Risoluzione delle Controversie organizzato dall'Università di Siena, Docente di Mediazione nei Conflitti Pubblici presso il Master organizzato dall'Università di Barcellona, Spagna, Docente di Tecniche di Conciliazione Commerciale e Supervisore dei Conciliatori Commerciali presso la Scuola Universitaria della Svizzera Italiana. Conciliatrice del Servizio Internazionale di Conciliazione della Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano. Conciliatrice Internazionale della Curia Mercatorum di Treviso. Conciliatrice presso la CCIAA di Ferrara.*

² *Il presente articolo è un estratto dell'intervento svolto nell'ambito del convegno tenutosi a Treviso lo scorso 20 aprile 2010, organizzato da Curia Mercatorum e Camera di Commercio di Treviso, intitolato "La nuova disciplina della mediazione in materia civile e commerciale"*

Mediazione

SEGUE DA PAGINA 25

Inoltre si trova in stretto rapporto con l'educazione alla cultura della pace, poiché ogni volta che risolviamo un conflitto impiegando la via negoziale acquistiamo la capacità di gestire altri futuri contrasti. In questa ottica, la ricerca di una composizione proficua del conflitto richiede necessariamente la possibilità di indagare sulle sue dinamiche, di identificare le motivazioni proprie e della controparte, di valutare se dietro le pretese "giuridiche" non vi siano questioni di altra natura, che possano essere affrontate dalle parti in modo razionale e cooperativo.

Dal punto di vista etimologico, il termine conflitto è noto a tutti e, in quanto tale, lo si pensa come il risultato naturale dell'eterogeneità della vita sociale. Questa diversità genera discrepanze che, se non sono gestite adeguatamente, possono trasformarsi in litigi o dispute.

In senso giuridico il conflitto si manifesta come il contrasto tra i diritti e gli obblighi di due o più individui. La lite, concepita come una delle forme per risolvere una disputa legale, costituirebbe l'affermazione, sul piano giuridico del processo giudiziale, dell'esistenza di un conflitto presentato nella realtà sociale.

Analizzando più nello specifico il termine dal punto di vista della mediazione, il conflitto è da intendersi come una percepita divergenza degli interessi³ e dei bisogni tra gli individui o tra i gruppi. Per analizzare un conflitto dobbiamo distinguere i diversi fattori che lo compongono: le cause di solito sono molteplici e possono essere raggruppate in fattori oggettivi e fattori soggettivi.

I mediatori e i facilitatori che lavorano nella gestione dei conflitti latenti aiutano i partecipanti a identificare le persone che potranno essere, direttamente o indirettamente, coinvolte nel cambiamento e quelle che potranno essere coinvolte, in relazione al problema, in futuro e aiutano a sviluppare una procedura di partecipazione sulle questioni e sugli interessi in gioco e a collaborare con i partecipanti, per aiutarli a disegnare e applicare una strategia per la composizione del conflitto.

LA PROCEDURA CONCILIATIVA

La struttura della mediazione⁴

Tutte le mediazioni rappresentano la mediazione di un caso particolare. Di conseguenza il mediatore deve avere la possibilità di adattare lo schema della procedura conciliativa alle caratteristiche della controversia e alla natura del conflitto, e ciò sia all'inizio che durante lo svolgimento della stessa. Con il termine di "procedura" intendiamo riferirci alla sequenza di atti comunicativi ed alle tecniche di gestione dei conflitti utilizzate dal mediatore.

Queste tecniche saranno sviluppate all'interno delle sessioni che sono definite "congiunte" qualora siano presenti il mediatore e tutte le parti coinvolte, mentre sono definite "private" (caucuses) nel caso in cui sia presente il mediatore ed una soltanto delle parti.

Da un punto di vista formale, la procedura consisterà in una sequenza di sessioni, nonostante la possibilità di esaurire tutto il contenuto in un unico incontro così come anche in più giornate. A sua volta, all'interno di ogni sessione (con-

giunta o privata) è possibile identificare diversi movimenti del mediatore.

Spetta al mediatore decidere la tempistica, le strategie da utilizzare e altri aspetti che necessariamente richiedono una buona dose di flessibilità. Possiamo quindi affermare che, nonostante la mediazione appartenga all'ordine negoziato in quanto metodo informale di risoluzione dei conflitti, la stessa possiede peraltro una struttura nella quale è possibile identificare distinte fasi con caratteristiche particolari in funzione degli obiettivi da raggiungere in ognuna di esse. La struttura della mediazione può variare a seconda del modello di riferimento.

La struttura della mediazione deve garantire la partecipazione democratica delle parti, la loro possibilità di esprimersi liberamente e di tutelare i propri interessi senza pregiudicare quelli degli altri, attraverso la creazione di un clima di rispetto e la promozione di una comunicazione efficace da parte del mediatore.

La mediazione cosiddetta "facilitativa" presuppone una formazione specifica dei mediatori poiché questi non possono suggerire né imporre una soluzione, mentre devono essere in grado di guidare le parti affinché siano loro ad adottare autonomamente una decisione soddisfacente per i loro interessi.

Il mediatore non è un terzo giudicante, non può offrire consulenza legale né tecnica, tantomeno è chiamato a decidere sul merito della controversia. Di conseguenza, il mediatore non può garantire che l'accordo sarà raggiunto, ha un obbligo di mezzi e non di risultato. La sua funzione è di guidare la procedura identificando i punti che conformano la "mappa del conflitto", facilitando la comunicazione e la negoziazione fra le parti e applicando le tecniche proprie della procedura conciliativa. Le tecniche che utilizza il mediatore possono, fondamentalmente, essere raggruppate in tre categorie:

1 Tecniche Procedurali: riguardano aspetti quali la determinazione dell'agenda per il trattamento dei temi (l'identificazione della priorità degli interessi e la strategia per decidere quali abordare in prima battuta e quali in un tempo successivo); la decisione del metodo più adeguato alla mediazione in ciascun caso (se partire con una sessione congiunta iniziale oppure con sessioni individuali con ogni parte, ecc.); la gestione dei tempi delle sessioni congiunte e individuali (se predisporre e quando le sessioni private e con quale parte iniziare).

Il mediatore dovrà, fin dal primo momento spiegare alle parti che non prenderà nessuna decisione riguardo al modo nel quale si debba risolvere la controversia e che, invece, spetterà a lui stabilire e curare gli aspetti procedurali e le regole (i tempi, la gestione delle interruzioni, la struttura della mediazione).

2 Tecniche Comunicative: sono le tecniche volte a mantenere aperti i canali di comunicazione, aiutando le parti a chiarire le questioni, a permettere che possano ascoltarsi e percepire i loro reciproci interessi, offrendo, allo stesso tempo, uno spazio per far sì che possano esprimere i rispettivi sentimenti, generare empatia e creare il clima di fiducia necessario per la negoziazione collaborativa.

3 Tecniche Sostanziali: riguardano la delucidazione delle questioni e degli interessi delle parti, sulla base di criteri oggettivi, per aiutarli a generare diverse alternative per strutturare l'accordo.

Il mediatore può assumere differenti ruoli e funzioni per aiutare le parti a risolvere le dispute:

* Prepara i canali di comunicazione che promuovono o rendono più efficace le interazioni tra le parti.

* Legittima e aiuta tutte le parti a riconoscere i diritti degli altri e a partecipare alle negoziazioni.

* Facilita la composizione del conflitto fornendo una procedura strutturata (e a sua volta informale).

* Esplora i problemi che permettono alle persone in disputa di esaminare il conflitto da diversi punti di vista, aiutandole a definire questioni e interessi fondamentali e a cercare opzioni reciprocamente soddisfacenti.

* Agisce come "agente della realtà" quando le parti perseguono mete estreme o poco realistiche.

* Assume il ruolo di conduzione per la presa di decisioni riguardanti l'avvio delle negoziazioni.

Fattori di abilità e capacità del mediatore.

Da un altro punto di vista, possiamo analizzare gli elementi di abilità, conoscenze e capacità richiesti al mediatore:

1. Capacità di riflessione.
2. Capacità di osservazione.
3. Abilità di gestire i casi difficili.
4. Capacità di apprezzare le diverse prospettive sul conflitto delle parti.
5. Capacità di controllare la propria imparzialità.
6. Capacità di comunicazione verbale, non verbale e paraverbale.
7. Capacità nel porre le domande.
8. Capacità di controllo delle proprie emozioni.
9. Capacità nel riconoscere gli interessi, le necessità e i valori delle parti.
10. Capacità di organizzazione della procedura.

Compiti del mediatore

1. Raccogliere informazioni sugli antecedenti.
2. Facilitare la comunicazione tra le parti.
3. Trasmettere informazioni ad altre persone.
4. Gestire l'interazione.
5. Analizzare le componenti del conflitto.
6. Guidare la negoziazione delle parti.
7. Sospendere i propri pregiudizi.
8. Facilitare l'accordo assicurandosi il consenso informato delle parti.

Caratteristiche personali di un buon mediatore

1. Sensibilità.
2. Buon senso.
3. Empatia.
4. Imparzialità.
5. Flessibilità.
6. Pazienza.
7. Spirito di *problem solver*.
8. Creatività nel promuovere la generazione di opzioni.
9. Conoscenza sostantiva.

³ Dice Rubin: "è quello che la gente pensa sulla realtà, oltre alla realtà stessa, quello che conta. Definisco il conflitto non come una divergenza di interessi, ma come la percezione di una divergenza di interessi". Rubin, *Conflict From a Psychological Perspective*.

⁴ *La Via della mediazione*, Così Giovanni, Uzqueda Ana, Caponi Remo, Romualdi Giuliana, Pagni Ilaria e altri autori. Ed. Ipsoa 2003.

Più servizi, meno costi. Bella impresa.

Numero Verde
800-023555

Grandi soluzioni a misura di piccole imprese



-  agricoltori
-  artigiani
-  commercianti
-  imprenditori
-  professionisti



Banca Popolare di Vicenza

www.popolarevicenza.it

Le Agenzie delle Entrate del Triveneto "dimenticano" i dottori commercialisti e la guida ai trasferimenti immobiliari esce senza il loro contributo

Due comunicati e un'auspicata rettifica

Sottoscritto protocollo d'intesa DRE/Comitato Consigli Notarili Triveneto: linee guida per la registrazione di atti pubblici e scritture private autenticate

Il 1° giugno 2010 le DRE del Veneto e del Friuli Venezia Giulia e la direzione provinciale di Trento hanno sottoscritto un protocollo d'intesa con Comitato Interregionale dei Consigli Notarili del Triveneto allo scopo di determinare le linee guida per la registrazione di atti pubblici e scritture private autenticate in modo da uniformare le modalità di applicazione delle relative imposte in tutto il territorio delle tre regioni. "Le linee guida toccano praticamente l'intero impianto normativo del nostro codice civile" ha commentato Pizzato (DRE Veneto), mentre Paola Muratori (DRE FVG) e Pier Luigi Merletti (DPTN) hanno sottolineato sia l'imponente sforzo condotto da tre gruppi di lavoro congiunti predisposti nell'ambito delle tre regioni interessate specializzati in materia di registro sia "la notevole importanza per gli operatori economici di uniformare la tassazione di quasi tutti gli atti immobiliari e societari": questo accordo avrà effetti pratici di equità per gli operatori economici augurandosi che si possa estendere anche ad altre regioni d'Italia se non a tutto il Paese nel presupposto che "tale accordo si colloca nell'ambito delle iniziative per il miglioramento dei rapporti tra fisco e contribuenti". La divulgazione ed il periodico aggiornamento del vademecum che attualmente si articola in circa 170 pagine, verranno garantiti dall'applicazione informatica "Athena", già messa a punto dal gruppo informatico della DR del Veneto ed implementata di nuove funzioni. L'applicazione sarà disponibile dal mese di luglio al personale di tutti gli uffici delle direzioni regionali del Veneto, del Friuli e della direzione provinciale di Trento, nel portale Page - Aree Regionali - Strumenti, tramite accesso autenticato. Per facilitare l'uso dello strumento ogni operatore accreditato potrà utilizzare un motore di ricerca per parole chiave in modo da individuare rapidamente il caso che interessa sottoporre a tassazione conformemente ai criteri suggeriti dalle linee guida. La periodicità dell'aggiornamento è semestrale (giugno e dicembre di ogni anno) sulla base della ripartizione degli argomenti tra i tre gruppi regionali di lavoro.

L'Agenzia delle Entrate ha nei giorni successivi comunicato al Presidente della "Conferenza" Marco Pezzetta che avrebbe allargato il protocollo di intesa anche ai Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili. Vi terremo informati sugli sviluppi (MDR).

Ricordo di Enrico Gustarelli

Un anno fa Enrico Gustarelli ci ha lasciati. La professione ha perso un grande collega e maestro. Era nato nel 1916; si era laureato alla Bocconi nel 1940 ed aveva sostenuto gli esami di Stato per la professione alla Ca' Foscari nel 1946 (il ritardo fu dovuto alla guerra) con il prof. Giordano dell'Amore. Nel suo studio ed alla sua attenzione sono passate molte delle grandi operazioni finanziarie del Paese. Allora i "professionisti di affari" (anche se, forse, la locuzione non era stata ancora coniata) erano i commercialisti della preparazione e dello spessore di Enrico Gustarelli. Gli avvocati venivano consultati per gli aspetti giuridici dell'operazione e per risolvere (o evitare) le controversie.

Così come l'impresa è un istituto economico, l'operazione (il business) è un momento economico, anche se vanno esaminati ed affrontati gli aspetti tecnici e giuridici. Enrico ebbe anche incarichi istituzionali nella professione e fu protagonista di tanti nostri Congressi Nazionali. Nelle sue numerose pubblicazioni traspare il suo amore per la professione, il suo ideale di un'economia liberale di forte contenuto etico. Giunto all'autunno della sua stagione professionale volle compendiare la sua lunga e fruttuosa esperienza in un "Decalogo della mia professione" che aveva fatto incidere su tavolette d'argento che aveva poi regalato agli amici. Lo riproduco di seguito, affinché le dieci considerazioni o massime che lo compongono costituiscano un ricordo per coloro che lo hanno conosciuto, stimato ed amato ed ammaestrato per quelli che non hanno avuto questo privilegio.

1. La professione è vocazione: segnata nel nostro D.N.A.
 2. La professione è scienza: elaborata senza requie dalla nostra mente.
 3. La professione è tecnica: aggiornata continuamente dal nostro studio.
 4. La Professione è arte: stimolata e vivificata dalla nostra intuizione.
 5. La professione è etica, comandata dalla nostra coscienza.
 6. Il cliente è uomo: da conoscere ed apprezzare nella sua ineludibile singolarità.
 7. Il cliente è amico, da accettare coi suoi dubbi e le sue indecisioni.
 8. Il cliente è partner, da coinvolgere nell'esperienza e nella dialettica.
 9. L'impresa è struttura: da comprendere nella sua essenza.
 10. L'impresa è movimento: da vivere insieme dal suo interno.
- Speriamo che il decalogo della "sua" professione diventi il decalogo della "nostra" professione.

Giancarlo Tomasin (Ordine di Venezia)

Pezzetta: "Il ruolo svolto dai professionisti per la crescita del sistema economico è ancora poco conosciuto"

PERPLESSITÀ per il mancato coinvolgimento dei dottori commercialisti e degli esperti contabili nella stesura della guida sui profili di tassazione indiretta dei trasferimenti immobiliari predisposta dalle Agenzie delle Entrate del Veneto, del Friuli Venezia Giulia e di Trento per individuare criteri omogenei di applicazione della normativa tributaria e semplificare così la vita ai contribuenti, grazie a interpretazioni uniformi su tutto il territorio del Triveneto.

A evidenziare la poco opportuna esclusione della categoria è Marco Pezzetta, presidente della Conferenza permanente fra i presidenti degli Ordini dei dottori commercialisti e degli esperti contabili delle Tre Venezie.

"Resto sorpreso dall'esclusione della nostra categoria - osserva Pezzetta - non solo perché avevamo precedentemente predisposto un documento con finalità simili a quelle del vademecum e quindi potevamo portare contributi concreti sul tema, ma soprattutto perché questa nostra esclusione dà l'idea di come le Agenzie delle Entrate di Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trento abbiano una visione poco chiara dell'attività svolta quotidianamente dai dottori commercialisti a fianco delle imprese e in stretto contatto con le istituzioni del territorio".

Per il presidente Pezzetta "non si tratta di una questione di visibilità fine a se stessa e neppure intendo entrare nel merito della qualità dell'iniziativa, il cui valore non viene messo in dubbio; ritengo però che il coinvolgimento dei professionisti appartenenti all'Ordine avrebbe potuto portare nuova linfa al progetto riconoscendo al contempo anche l'importante contributo degli stessi per la crescita del sistema economico".

Pezzetta sottolinea inoltre come i dottori commercialisti si sono sempre dimostrati aperti alla collaborazione e al dibattito con l'obiettivo di portare significativi miglioramenti per le imprese e, dunque, per il territorio. "La nostra volontà - chiarisce il presidente - è quella di continuare in questo percorso di apertura, crescita e confronto: auspicio di trovare nei nostri interlocutori la medesima disponibilità e che il ruolo della professione venga riconosciuto all'interno di iniziative future che riguarderanno questa ed altre tematiche di interesse".

CV

IL COMMERCIALISTA VENETO

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

Direttore Responsabile: MASSIMO DA RE (Venezia)

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

Hanno collaborato a questo numero: ALESSANDRO AMBROSIO (UD) - ALESSANDRO ARDIANI (UD) - MAURO BEGHIN (PD) - LUCIANO BERZÈ (PD) - ELISA CHIZZOLA (TN) - MICHELA CIGNOLINI (UD) - MAURO COMIN (VE) - ROBERTA COSER (TN) - DANIELE MACCHION (PD) - GIOVANNA NADALI (UD) - MARCO ORLANDI (TV) - MANUELA PIERATTONI (GO) - FLAVIO PILLA (TV) - GAETANO RADIN (VI) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ANTONIO SACCARDO (VI) - ALESSANDRO SILVESTRI (VI) - ANA UZQUEDA - FABIO VENTURINI - ENNIO VIAL (TV) - PAOLO ZORZENONE (UD)

INSERTO A CURA DI UNIONE NAZIONALE GIOVANI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

Segreteria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova
Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965

Editore: Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie
Fondatore: DINO SESANI (Venezia)

Ideazione, laying out: Dedalus (Creazzo-VI)

Stampa: GRAFICHE ANTIGA spa, via delle Industrie, 1 - 31035 Crocetta del Montello
Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.

Numero chiuso il 12 luglio 2010 - Tiratura 11.000 copie.

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com

Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato
all'Unione Stampa Periodica Italiana