

Al via in tutto il Paese le Scuole di Alta Formazione

## FUTURO E PRESENTE

di GERMANO ROSSI

**C**ON LA COSTITUZIONE in tutto il Paese delle Scuole di Alta Formazione per Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, prende finalmente il via un percorso da tempo auspicato dalla nostra Professione, che dovrebbe progressivamente portare alla modifica del nostro Ordinamento ed al riconoscimento legale delle specializzazioni, alla stessa stregua di quanto avvenuto per gli Avvocati lo scorso anno, con l'approvazione di un Regolamento atteso per quasi tre anni. Una prima tappa di un cammino che si preannuncia dunque senz'altro non breve, ma che rappresenta una grande opportunità per la nostra categoria, già oggi chiamata a confrontarsi con un mercato sempre più selettivo ed esigente, che spinge i professionisti a valutare con crescente attenzione scenari di integrazione, coordinamento e collaborazione reciproca.

**U**N PROGETTO *per il futuro*, quindi, ma però ha una *valenza immediata* anche *nel presente*.  
Da un lato, infatti, non v'è dubbio che,

nel momento in cui si inizierà a mettere mano alle norme sulle specializzazioni, non si potrà non tenere conto dell'attività che a quel momento sarà già stata svolta dalle SAF, motivo per cui si può ragionevolmente ipotizzare che già oggi la frequentazione di un corso SAF possa conferire un titolo equiparabile a quelli che saranno verosimilmente richiesti un domani, aprendo così le porte ad un accesso più semplice e rapido, se non immediato, agli elenchi degli specialisti. E, in tal senso, bene ha fatto il nostro Consiglio Nazionale a prevedere fin da ora una durata minima per ogni corso di almeno 200 ore, pari a quella prevista

dal Regolamento approvato per la professione forense.

**D**'ALTRO LATO, tuttavia, è altrettanto evidente l'immediata utilità di percorsi di formazione specialistica che, al di là dei titoli, siano in grado di fornire a chi li frequenterà competenze di alto livello da poter mettere al servizio non solo del mercato, ma anche di altri colleghi che credano nel valore della collaborazione, e nelle potenzialità insite in un sistema coordinato di professionisti. Quante volte abbiamo discusso della necessità di avviare processi virtuosi di integrazione, di adeguamento strutturale, di creazione di reti tra colleghi aventi professionalità specifiche e complementari? Quante volte abbiamo sottolineato la ridotta dimensione media degli studi esistenti, evidenziata da tutte le analisi fino ad oggi effettuate (anche nel nostro Triveneto), e le criticità che da essa derivano?

Ora, finalmente, vengono poste le premesse per una maggiore trasparenza sulle competenze peculiari dei singoli, che senz'altro potranno essere avvalorate dalla partecipazione a corsi lunghi ed impegnativi come quelli che saranno proposti dalle Scuole di Alta Formazione, le quali, anche per la loro *essenza pubblicistica e non lucrativa*, si porranno su un piano del tutto diverso rispetto a qualsivoglia altro percorso formativo simile.

E questo non potrà che incentivare sempre più colleghi a muoversi nella direzione della collaborazione reciproca, dalla quale sicuramente tutti potranno trarre benefici.

Un progetto di grandissima attualità, dunque, destinato ad avere un *impatto immediato*.

Ed il Triveneto, da questo punto di vista, sta già lavorando con grande impegno

al fine di mettere a punto in tempi rapidissimi almeno *tre o quattro percorsi*, che toccheranno altrettante aree di specializzazione tra le dieci individuate dal Consiglio Nazionale, e che partiranno sicuramente nel prossimo autunno. Percorsi che ovviamente si affiancheranno all'offerta formativa proposta dall'Associazione, che continuerà ad articolarsi attraverso le Giornate, i Seminari ed i Master, che già oggi rappresentano un sicuro ed affidabile punto di riferimento per tutti i colleghi del Triveneto. Tutti i progetti della *SAF Triveneta* verranno presentati tra non molto agli iscritti dei vari Ordini, verosimilmente nell'ambito delle prossime assemblee di approvazione dei bilanci.

A quel punto toccherà a noi decidere se cogliere o meno l'occasione che ci viene offerta, e salire per primi su un treno destinato a portarci nel futuro della nostra Professione.

Un futuro che, per chi ci crederà, inizierà molto presto.



### In questo numero

- 2 PROTOCOLLO 54 PADOVA
- 3/5 LA RIVALUTAZIONE AL RIBASSO
- 6/8 LA VALUTAZIONE DELLE AZIENDE
- 9 LA LIQUIDAZIONE DELLE SPESE PROCESSUALI
- 10/11 IL DIRITTO AL CONTRADDITTORIO NEL PROCEDIMENTO ACCERTATIVO
- 12/16 LA RIFORMA CONTABILE DELLA DIRETTIVA 2013/14. IMPATTI SUL BILANCIO 2016
- 17/18 Azienda e futuro: ANALISI DI MARKETING
- 19/21 Azienda e futuro: ENERGIA E INFORMAZIONE
- 22 LA QUARTA DIMENSIONE DELL'AZIENDA
- 23/24 Attualità: LETTERE DALLA SPAGNA
- 25/26 IL DIRITTO DI DECIMA
- 27/28 I REDDITI DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
- 29/30 LE SOCIETÀ BENEFIT
- 31 La Bocha de Leon
- 32 LA NASCITA DEL DENARO

**L'inserto / OLTRE L'IRRILEVANZA**  
Considerazioni per una lettura ragionata  
delle proposizioni di Modigliani-Miller

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

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

CV FORUM  
2016

La nuova stagione  
della Green Economy  
tra esigenze  
di sostenibilità  
e prospettive  
di business

Borgo Rocca Sveva  
Soave (VR)  
8 luglio 2016

# Protocollo #54 Padova

*In aprile 2016 a Padova il prossimo Congresso Nazionale dei Giovani Dottori Commercialisti (UNGDCCEC)*

**È** UN REGALO veramente importante, per i 25 anni di vita dell'UNGDCCEC di Padova, poter accogliere i Colleghi Unionisti da tutt'Italia il 14-15-16 aprile 2016 al 54° Congresso Nazionale UNGDCCEC sulla revisione legale dei conti ([www.congresso.padova.ugdcec.it](http://www.congresso.padova.ugdcec.it)). Un grande ed importante evento che nella primavera del 2016 vedrà moltissimi colleghi radunati a Padova per condividere contenuti di altissimo livello, fare networking e rafforzare lo spirito di appartenenza che contraddistingue la categoria professionale dei Giovani Commercialisti.

Il tema della revisione legale dei conti, cruciale e di grande attualità per i Dottori Commercialisti, è ancora più sentito per Noi Giovani Commercialisti, poiché rappresenta uno snodo determinante per il Nostro Futuro Professionale. "Il commercialista è revisore" scrivevano due anni fa l'attuale e l'allora presidente della Fondazione Centro Studi UNGDCCEC, Pier Luigi Marchini ed Alessandro Lini, in tema di equipollenza tra gli esami di stato per l'iscrizione all'albo dei Dottori Commercialisti e per l'iscrizione al Registro dei Revisori Legali: un argomento sul quale l'Unione si è sempre espressa con forza e determinazione, per difendere la categoria dei Commercialisti da un "fuoco incrociato" che mina le basi della nostra professione. Così è la professione di Dottore Commercialista, soprattutto attraverso la revisione legale, a diventare protagonista nella vita economica del nostro Paese, accanto alle attività di controllo delle società, agli incarichi giudiziari, passando per la revisione degli enti locali, e che rafforza la reputazione del Commercialista come "utile al Paese".

**Protocollo #54Padova** è lo slogan che il Comitato per il 54° Congresso ha scelto non appena la Giunta nazionale ci ha affidato il compito di organizzare l'importante appuntamento annuale dedicato ai Giovani Commercialisti italiani. È una grande soddisfazione personale e di tutto il Direttivo, soprattutto poiché la candidatura dell'UNGDCCEC di Padova è stata fervidamente sostenuta dall'Ordine di Padova, dal Comune di Padova, dalla Conferenza Permanente degli ODCEC del Triveneto, dall'Associazione dei DCEC del Triveneto e da tutte le UNGDCCEC delle Tre Venezie, e rappresenta il frutto di un profondo lavoro della squadra, l'UNGDCCEC di Padova, che in questi due anni di mandato si è rafforzata, dando vita ad un contesto di confronto politico-professionale improntato ai valori della lealtà, della fiducia, del confronto sereno e costruttivo, senza dimenticare il piacere della condivisione e dell'amicizia. Come dice il nostro Presidente nazionale, "questa è l'Unione!". Si tratta di un impegno che tutti i colleghi del direttivo dell'UNGDCCEC di Padova stanno portando avanti con dedizione e passione: Franco Peres (vice-presidente), Elisa Goldin (segretario), Francesco Savio (tesoriere), Sergio Franceschetti (responsabile scientifico), ed i consiglieri Daniela Pavan, Luca Rigato,



Stefania Varotto e Alessia Zantomio. Senza dimenticare che in questa "mission impossible" Protocollo #54Padova sono protagonisti del Comitato Organizzatore anche altri colleghi, giovani e meno giovani, che stanno dando un contributo determinante per l'ottima riuscita del congresso: Mariavittoria Cacace, Filippo Capuano, Giovanni Rubin, Ilaria Agnoletto, Simona Bonomelli, Dante Carolo.

**Il 14, 15, 16 aprile** non mancate al congresso di Padova anche per scoprire le bellezze di Padova, una città ricca di storia e di arte, "capitale della pittura del trecento", famosa per la piazza più grande d'Europa il Prato della Valle, l'Orto Botanico patrimonio



dell'Unesco, un'Università tra le più antiche dell'occidente, fondata nel 1222, tra i cui docenti e studenti si annoverano Leon Battista Alberti, Galileo Galilei, Niccolò Copernico ed Elena Lucrezia Cornaro Piscopia, la prima donna laureata al mondo; non a caso in un proverbio sugli abitanti delle città venete, i padovani sono definiti "Gran dotori".

**I lavori congressuali** si terranno al Centro Culturale Altinate/San Gaetano: il Centro è nato nel 2008 dalla ristrutturazione dell'ex Tribunale di Padova. E' strutturato su 4 livelli per un totale di 12.000 mq. Il Congresso si aprirà giovedì 14 aprile, con i saluti di benvenuto del Presidente del Comitato Organizzatore e dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Padova (nonché Coordinatore delle Unioni Giovani del Triveneto), Davide Iafelice. Dopo il saluto del "padrone di casa", seguiranno gli

interventi istituzionali del Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Padova, nonché Presidente della Conferenza Permanente dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili del Triveneto, Dante Carolo, e del Sindaco di Padova Massimo Bitonci. Infine, terrà la propria relazione di apertura dei lavori il Presidente nazionale dei giovani dottori commercialisti, Fazio Segantini.

A seguire ci saranno due interessanti tavole rotonde: la prima vedrà i vertici della nostra categoria discutere sulla funzione di revisione legale dei conti nel futuro della professione del

Dottore Commercialista; la seconda sarà di caratura internazionale e avrà come protagonisti i colleghi di diversi stati europei, per un dibattito sull'approccio alla professione nella comunità europea.

Nella giornata del 15 aprile, i lavori congressuali si divideranno tra l'Agorà e l'auditorium del Centro San Gaetano: all'interno della prima sala si terranno diverse relazioni inerenti gli aspetti tecnici della revisione legale dei conti; nell'auditorium si svolgeranno diversi workshop incentrati sulla figura del commercialista-revisore nell'ambito delle operazioni straordinarie, degli enti no-profit, delle procedure concorsuali. I lavori congressuali si concluderanno con una tavola rotonda politica all'interno della quale gli schieramenti politici

discuteranno delle proposte di legge presentate dall'Unione Giovani in tema di revisione legale dei conti.

Nella mattinata del 16 aprile, infine, a conclusione della tre giorni patavina, si terrà l'assemblea dei presidenti delle unioni locali.

**"Unione Giovani"** vuol dire anche divertimento: ecco perché il Comitato Organizzatore sta preparando per i congressisti due indimenticabili serate di svago e relax. La prima serata si terrà nella magica cornice del Caffè Pedrocchi, uno dei più importanti e antichi caffè europei, che si eleva nella centralissima piazza tra Palazzo Moroni, la sede del Comune, ed il Bo, sede dell'Università. Dopo la cena a buffet nel Caffè, ci si sposterà nella vicina discoteca "Q" per concludere la serata scatenandosi in pista. La seconda serata avrà una location aristocratica, Villa Foscarini-Rossi, all'interno della quale si svolgerà la cena di gala del congresso, con un intrattenimento a sorpresa.

La **"mission impossible"** dell'UNGDCCEC di Padova e del Comitato Organizzatore del 54° Congresso Nazionale UNGDCCEC, è quella di far vivere a tutti i colleghi tre giornate indimenticabili, in cui l'elevato spessore scientifico dei contenuti professionali si fonda in un perfetto connubio con il piacere di stare insieme, alla scoperta delle bellezze della città, con il desiderio che ciascuno di voi porterà un'immagine, un profumo, un sapore, un suono della nostra splendida città nel regno dei ricordi sempre impressi.

**Davide Iafelice**  
Presidente Comitato 54Padova  
Presidente UGDCEC Padova  
Coordinatore UGDCEC Triveneto

# La rivalutazione al ribasso

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

## La rivalutazione al ribasso, in generale

Da qualche anno (vedasi la circolare dell' Agenzia delle Entrate n. 47/E del 24 ottobre 2011) è prevista la possibilità di variare il valore rivalutato dei terreni, e nello specifico anche di **ridurlo**. Tenuto conto dell'andamento del mercato immobiliare in questi ultimi anni, la fattispecie è assai diffusa.

Fino al 2014, essendo state mantenute sempre invariate le aliquote, nel caso di riduzione era sufficiente **una nuova perizia**, niente più. Non si pagava nulla, ma per contro non si aveva diritto ad alcun rimborso. Si doveva in ogni caso compilare il modello specifico nella dichiarazione dei redditi. Con il raddoppio dell' aliquota, dal 4% all'8%, si devono fare ulteriori considerazioni. Qualora il corrispettivo di vendita fosse risultato **inferiore** al valore indicato nella relazione di stima, la prassi dell' Agenzia delle Entrate (circolare n. 1 del 15 febbraio 2013, 4.1) aveva ammesso una sorta di meccanismo di "prezzo valore", per cui:

- nell'atto di vendita si indicano sia il corrispettivo, sia il maggior valore di perizia;
- il contribuente non realizza alcuna plusvalenza, essendo il primo termine inferiore al secondo, ma non perde i benefici della rivalutazione (benefici che, invece, vengono meno se la doppia indicazione non ha luogo);
- le imposte di registro, ipotecaria e catastale sono liquidate sul maggior **valore di perizia**.

In alternativa, questo era superabile, come si è visto, redigendo una nuova perizia, al ribasso, per adeguare appunto il valore del terreno alle minori quotazioni del mercato immobiliare.

Con la variazione dal 4% all'8% dell' aliquota dell' imposta sostitutiva, le cose sono variate.

## Esemplificazione

Analizziamo il caso di un'area edificabile periziata in passato in 500.000 euro, il cui valore di vendita oggi è pari a 400.000 euro. La scelta di redigere un'eventuale perizia al ribasso non è più a costo zero: l'imposta sostitutiva dovuta è, infatti, pari a 32.000 euro (l'8% di 400.000), dalla quale si detrae la precedente imposta di 20.000 euro (il 4% di 500.000). Si ha un costo effettivo di 12.000 euro. In definitiva, il costo ZERO si avrebbe solo in presenza di una riduzione di valore esattamente pari alla metà.

Una scelta alternativa potrebbe essere quella di trovare un accordo, tra le parti, venditore e acquirente, e così non redigere la perizia al ribasso e indicare nell'atto di vendita proprio il corrispettivo pattuito, come pure il precedente valore di perizia (500.000 euro). Su quest'ultimo valore verrà calcolata l'imposta di registro (le imposte ipotecaria e catastale non rappresentano, invece, più un problema, essendo fisse, dall'1 gennaio 2014).

L'accordo potrebbe essere nel senso che rimane a carico dell'acquirente l'imposta dovuta sul corrispettivo di vendita, non sul valore stimato, mentre l'eccedenza rispetto appunto al valore stimato è posta a carico del venditore.

Nell'esempio sopra proposto, rimarrebbe a carico del venditore il 9% di imposta di registro sulla differenza



di 100.000 euro, ovvero l'importo di 9.000 euro, sensibilmente inferiore a quello che occorrerebbe versare con la nuova perizia pari a 12.000 euro. Di questo potrebbe essere tenuto conto nella determinazione del prezzo.

## Considerazioni generali

In generale si può affermare che **il punto di differenza** tra le due ipotesi viene raggiunto nel momento in cui il terreno ha perso circa il **24%** del valore rispetto alla precedente perizia<sup>1</sup>. Nel caso dell'esempio sopra riportato, l'equivalenza si avrebbe nel momento in cui il nuovo valore si attestasse a 382.353 euro, nel qual caso si dovrebbero versare 10.588 euro sia nell'ipotesi dell'accogli di parte dell'imposta di registro da parte del venditore, sia in quella della perizia al ribasso con scomputo della precedente imposta sostitutiva<sup>2</sup>.

La simulazione non tiene conto dei costi professionali della perizia, per cui di fatto, il punto di indifferenza effettivo è da ricercarsi in un valore leggermente inferiore al 24%.

Ove non si perfezionasse il nuovo affrancamento, con la nuova perizia, e si desiderasse comunque dichiarare un valore inferiore, nell'atto (di conferimento o di cessione), la conseguenza sarebbe il sicuro accertamento, non valendo più l'affrancamento (Circolare dell' Agenzia delle Entrate n. 15/E/2002 e n. 35/E/2004, tesi che peraltro non si condivide).

E questa tesi è stata appena riconfermata (Risoluzione n. 53 del 27 maggio 2015); l'unica apertura è stata l'ammissione di un possibile lieve scostamento, dovuto ad errori o arrotondamenti (nella fattispecie si trattava di euro 600).

Non perfezionando e non affrancando con una nuova perizia e desiderando vendere/conferire ad un prezzo inferiore, senza correre rischi, si dovrà, in base a quanto suggerito dalla stessa Amministrazione Finanziaria dichiarare in atto il valore effettivo, inferiore, ma pagare le imposte indirette sul valore rivalutato, e citarlo quindi in atto. In pratica, l'acquirente/soggetto conferitario è soggetto a una maggior imposta, e non è poca cosa, tenendo conto che l'aliquota è del 9%.

I casi possibili, nella esemplificazione fatta, sono tre, e precisamente:

	Imposte dirette per venditori	Imposta di registro per l'acquirente 9%
1. Non si fa nessuna nuova perizia, e si indica in atto il valore rivalutato di 500.000, oltre al prezzo di 400.000.	0	45.000
2. Si fa una perizia nuova 400.000	0 + sostitutiva di 12.000 (32.000 - 20.000)	36.000
3. Nessuna perizia, si indica il prezzo di 400.000	Intera plus accertabile e tassabile (il riferimento è il costo originario). Nessun riferimento al precedente valore rivalutato	36.000 + imposte su possibile maggior valore

SEGUE A PAGINA 4

<sup>1</sup> Vedasi anche nostro articolo, con Emanuele Re, pubblicato ne Il Sole 24 ORE del 21 dicembre 2015.

<sup>2</sup> Formula:

$$9/100 (500.000 - X) = 8/100 X - 20.000$$

$$9 \times 500.000 / 100 - 9/100 X = 8/100 X - 20.000 \times 10 / 100$$

$$9 \times 500.000 / 100 + 20.000 \times 100 / 100 = 8/100 X + 9/100 X$$

$$X = 9 \times 500.000 + 20.000 \times 100 / 100 \times 100 / 17 = 4.500.000 + 2.000.000 / 17 = 382.352,94$$

**Valore di equivalenza = 382.353**

- Venditore paga il 9% su 117.647 (500.000 - 382.353) = **10.588**

Rivalutazione: 382.353 x 8% = 30.588 - 20.000 (già pagato) = **10.588**

# La rivalutazione al ribasso

SEGUE DA PAGINA 3

## La giurisprudenza

Era stata ventilata l'ipotesi di un cambio di linea interpretativa relativamente alle disposizioni dettate dalla circolare ministeriale (vedasi Il Sole 24 Ore del 9 Aprile 2015), ma ciò non ha avuto alcun seguito. Anzi, l'Amministrazione Finanziaria ha ritenuto di emanare la **Risoluzione 53 del 27/05/2015**, come già detto, dove sostanzialmente **conferma la sua impostazione**. Al momento hanno dato ragione ai contribuenti che non hanno applicato quanto dettato dalla circolare, e quindi contro l'Agenzia delle Entrate, numerose Commissioni Tributarie. Ne riportiamo l'elenco in ordine cronologico (data di deposito, ove non diversamente indicato).

### 1) Commissione Tributaria Provinciale di Bergamo n. 717 del 20 ottobre 2015 – Rel. Pietro De Petris

Nel caso specifico non si era fatto riferimento alla perizia, dalla quale risultava un valore superiore.

### 2) Commissione Tributaria Regionale, Lombardia n. 4095 del 24 settembre 2015 – Rel. Alessandro Di Nunzio

Nel caso specifico la valutazione di perizia era stata svalutata, per effetto TAV, del 5%.

### 3) Commissione Tributaria Regionale, Sardegna n. 134 del 27 marzo 2015, Rel. Valeria Pirari

Contra la sentenza n. 119/3/13 della Commissione Provinciale di Sassari. La Commissione ha così motivato: “la dicitura contenuta nell'ultimo comma dell'art. 7, laddove recita la “rideterminazione del valore di acquisto dei terreni edificabili e con destinazione agricola di cui ai commi da 1 a 5 costituisce valore normale minimo di riferimento ai fini delle imposte sui redditi, dell'imposta di registro e dell'imposta ipotecaria e catastale”, non consente l'adozione dell'interpretazione restrittiva offerta dall'Amministrazione finanziaria che vorrebbe far conseguire alla alienazione del bene ad un prezzo inferiore al valore contenuto nella perizia di rivalutazione la perdita del beneficio dell'affrancamento della plusvalenza, dovendosi con essa per converso intendere che, se pure l'immobile viene compravenduto ad un prezzo inferiore, la plusvalenza è comunque calcolata sulla base del valore superiore contenuto nella perizia giurata.

Il valore rivalutato dei terreni edificabili infatti può essere assunto in luogo del costo o del valore di acquisto anche in caso di vendita ad un prezzo inferiore, essendo detta interpretazione consentita sulla base della finalità della norma che non esclude il mantenimento del valore di perizia quale costo fiscalmente riconosciuto e permette perciò la neutralizzazione della plusvalenza (cfr. Commissione Tributaria provinciale di Catania n. 635 del 20.06.2014).

Ed è pur vero che, argomentare diversamente, significherebbe imporre al contribuente di versare una maggior imposta nonostante il valore dichiarato nell'atto di compravendita sia addirittura inferiore al valore minimo, giacché in tal caso non emergerebbe alcuna plusvalenza.

E del resto non può farsi a meno di osservare come l'art. 7 L. n. 448 del 2001 citato, pur stabilendo che il valore di perizia costituisce “valore normale minimo di riferimento ai fini delle imposte sui redditi, dell'imposta di registro e dell'imposta ipotecaria e catastale”, non condizioni in alcun modo l'efficacia della rivalutazione alla vendita dell'area ad un prezzo pari o superiore, assumendo tale specificazione semmai il significato di imporre, al fine della determinazione delle imposte, il valore espresso nella perizia di stima e non quello inferiore contenuto nell'atto di compravendita, e di consentire, ai fini delle imposte, la

rettifica.

Ne consegue che non può farsi derivare da tale dicitura la perdita per il contribuente del beneficio riconosciutogli.

Né può suffragare l'interpretazione offerta dall'Ufficio la normativa contenuta nelle circolari via via emesse in materia (vedi R.M. 22/10/2010 n. 111/E, C.M. 24/10/2011 n. 47/E secondo cui è possibile rideterminare il valore del terreno già in precedenza oggetto di analoga disposizione agevolativa; CC.MM. 15/E/2002 e 81/E/2002, secondo cui il contribuente che indichi nell'atto un valore inferiore a quello di perizia si espone ad una rettifica con riferimento alla determinazione della plusvalenza tassabile, giacché si avrebbe la perdita di efficacia dell'affrancamento e tornerebbero applicabili le regole ordinarie di determinazione delle plusvalenze senza tenere conto del valore rideterminato; C.M. 1/E/2013, risp. 4.1, secondo cui il contribuente che intenda avvalersi del valore rideterminato dei terreni deve necessariamente indicarlo nell'atto di cessione anche se i corrispettivo è inferiore) e richiamate dall'appellata, stante l'irrelevanza di quanto previsto negli atti non normativi, come le circolari amministrative appunto, alla stregua del principio ormai consolidato della giurisprudenza di legittimità (cfr per tutte cass. 4/12/2014, n. 25721”).

### 4) Commissione Tributaria Regionale di Brescia n. 1064 del 17 marzo 2015 – Rel. Paolo Oldi

Contra la sentenza del 13 giugno 2015 della Commissione Provinciale di Brescia, la Commissione Regionale ha dato ragione al contribuente, ritenendo che il valore iniziale ai fini della plus fosse comunque il valore periziato.

### 5) Commissione Tributaria Provinciale di Catania n. 574/13/15 del 20 gennaio 2015 citata da Il Sole 24 ORE del 28 maggio 2015

### 6) Commissione Tributaria Provinciale di Catania n. 102 dell'8 gennaio 2015 – Rel. Domenica Motta

Nel caso specifico il prezzo di vendita era leggermente inferiore al valore di perizia (150.000 in luogo di 153.174,24).

### 7) Commissione Tributaria Provinciale di Catania n. 5668 del 27 giugno 2014 – Rel. Vincenzo Pallonetto

Nel caso specifico la differenza tra valore periziato e valore iscritto in atto era limitato: 1.050.000 contro 1.067.926,98.

In ogni caso si era in presenza di una lottizzazione effettuata pochi giorni prima della vendita, per cui nemmeno aveva effetto, la rivalutazione.

### 8) Commissione Tributaria Regionale, Puglia n. 1111 del 15 maggio 2014 – Rel. Roberto Lancieri

La Commissione ha confermato la sentenza della Commissione Provinciale di Bari. Così è stato motivato: “Il comma 6 dell'art. 7 L. n. 448 del 2001 recita testualmente che “La rideterminazione del valore di acquisto dei terreni edificabili di cui ai commi da 1 a 5 costituisce valore normale minimo di riferimento ai fini delle imposte sui redditi, dell'imposta di registro e dell'imposta ipotecaria e catastale”, onde è evidente che esso nulla dice, e tanto meno pone un obbligo che, per godere dell'agevolazione dell'imposta sostitutiva al 4% calcolata sul valore di perizia, la cessione debba avvenire necessariamente a tale valore.

Va rilevato, in proposito, che la tesi dell'Ufficio si appalesa oltre che giuridicamente infondata, anche illogica e pervicacemente punitiva.

Essa, infatti, parte da un presupposto del tutto arbitrario qual è la rinuncia di fatto da parte del contribuente al godimento dell'agevolazione dell'imposta sostitutiva di cui all'art. 7 L. n. 448 del 2001, implicitamente denunciata – secondo la tesi

dall'Ufficio – dalla cessione del suolo ad un prezzo inferiore a quello di perizia.

E che trattasi di presupposto arbitrario appare evidente per il fatto che la cessione del suolo non avviene sempre a breve distanza dalla valutazione peritale, essendo possibile eseguire la stessa solo con la decorrenza e nei tempi temporali stabiliti dalla legge. Ragion per cui la perizia può avvenire anche molto prima della cessione e nelle more non può escludersi che possano verificarsi condizioni che impediscano la cessione del suolo ad un prezzo pari al valore di perizia.

Inoltre, proprio perché trattasi di un valore desunto da una stima, non può pretendersi che esso sia perfettamente identico a quello di mercato né può pretendersi che nell'atto di vendita si debba indicare un valore necessariamente uguale a quello di perizia o superiore pur avendo incassato un prezzo inferiore.

Ed ancora, non va trascurato che la finalità della norma agevolativa in questione (che non a caso è contenuta in una legge finanziaria) è stata e continua ad essere quella di fare “cassa” per ragioni di bilancio dello Stato. Onde la sua logica è quella di invogliare il contribuente a pagare anticipatamente l'imposta rispetto al momento della cessione del suolo affrancando la relativa plusvalenza nel momento in cui la stessa viene a realizzarsi. Appare del tutto ovvio, dunque, che nel limite del valore di perizia, qualunque prezzo riscosso dal cedente deve ritenersi aver già scontato la relativa imposta mentre, nel caso di maggior prezzo di vendita rispetto al suddetto valore è logico che verrebbe a realizzarsi una ulteriore plusvalenza che andrebbe assoggettata alla imposta prevista per la tassazione separata.

Non a caso, infatti, il comma 6 dell'art. 7 della L. n. 448 del 2001 definisce “valore normale minimo di riferimento” quello stabilito con perizia, volendo individuare in esso il valore base dal quale partire per il caso in cui, ai fini delle imposte dirette (che tassano le plusvalenze realizzate), si realizzasse un'ulteriore plusvalenza in virtù di un prezzo più alto di cessione e, ai fini delle imposte indirette (che tassano un valore di mercato) il prezzo di cessione sia inferiore a quello minimo da tassare indicato in perizia.

L'assunto dell'Ufficio si mostra altresì fortemente punitivo poiché stabilisce una sanzione impropria in quanto tassa una plusvalenza calcolata su un costo storico d'acquisto (sebbene rivalutato) non più rilevante fiscalmente, perché sostituito per legge dal valore peritale, atteso che l'unica condizione posta dalla legge è il pagamento dell'imposta sostitutiva che il contribuente ha già soddisfatto.

Rileva, a tal proposito, il principio di legalità stabilito dall'art. 1 della L. 24 novembre 1981, n. 689 per cui “Nessuno può essere assoggettato a sanzioni amministrative se non in forza di una legge che sia entrata in vigore prima della commissione della violazione”.

### 9) Commissione Tributaria Regionale, Lombardia n. 1902/8/2014 del 10 aprile 2014 – Rel. Giuseppe Maffei

La Commissione ha confermato la sentenza della Commissione Tributaria Provinciale di Milano; il caso si riferisce ad una differenza di valore non molto elevata, da 850.000 a 812.400, motivata da un errore di superficie, successivamente corretto.

### 10) Commissione Tributaria Regionale, Lombardia n. 449 del 28 gennaio 2014 – Rel. Carla Romana Raineri

Contra la sentenza della C.T.P. di Milano n. 264/43/12, la Commissione ha così motivato: “la normativa di riferimento, nel suo complesso, deve essere interpretata, per il suo carattere antielusivo, ma anche di favore per il contribuente, nel senso che: ove il

# La rivalutazione al ribasso

SEGUE DA PAGINA 4

contribuente deroghi al valore minimo di riferimento, rispetto al quale ha versato l'imposta sostitutiva prevista dalla legge, dichiarando un valore inferiore a quello minimo, egli non deve versare (sulla base della sua dichiarazione) alcuna maggiore imposta, posto che, essendo il valore dichiarato addirittura inferiore al valore minimo, non potrà emergere alcuna plusvalenza.

Né l'indicazione di un valore diverso in atto di compravendita, che nella specie è del solo 5% del valore indicato in perizia, può essere interpretata quale rinuncia implicita ai benefici fiscali, ovvero quale decadenza dal regime della tassazione separata ad opera degli Uffici tributari. La perizia asseverata mantiene la sua validità a condizione che nell'atto di vendita sia dichiarato (come in effetti è avvenuto) che il valore minimo di riferimento, ai sensi e per gli effetti dell'art. 7 L. n. 448 del 2001, sia comunque costituito dal valore di perizia, ancorché il corrispettivo sia inferiore.

L'Ufficio non ha, peraltro, dimostrato che il contribuente avesse nella specie pattuito/incassato un prezzo superiore a quello dichiarato, né ha mai dedotto che il valore del terreno fosse superiore rispetto a quello dichiarato in perizia. L'Ufficio ha fondato il proprio accertamento sulla circolare n. 15/E del 2002. Ma è noto come le circolari costituiscono indirizzi interni degli Uffici, non vincolanti in sede di

contenzioso".

11) **Commissione Tributaria Provinciale di Treviso n. 5 del 10 gennaio 2013 – Rel. Pierantonio Fadel**  
Nella fattispecie il prezzo di vendita è stato inferiore a quello di stima (Euro 769.520 contro 930.000).

Il caso riguardava anche il tentativo, fallito, di considerare ai fini delle imposte dirette il valore definito ai fini dell'imposta di registro.

12) **Commissione Tributaria Regionale, Lombardia n. 141/45/12 del 10 dicembre 2012 – Rel. Luigi Guida**  
La Commissione ha confermato la sentenza della Commissione Tributaria Provinciale di Varese: "La valutazione di un immobile di tipo industriale o di un terreno con insistente un cantiere per la sua realizzazione come nel caso di specie, è un processo complesso che coinvolge gli aspetti più disparati non solo contabili, fiscali e legali, ma anche ambientali e di mercato. Inoltre poiché il valore attribuito al cespite dalla perizia tiene conto delle condizioni urbanistiche, geologiche, ecc. esistenti al momento della valutazione, deve ammettersi che il contribuente, in un momento successivo, possa non avvalersi del valore rideterminato ove siano sopravvenuti fatti che lo rendano non più attuale".

13) **Commissione Tributaria Regionale, Lombardia n. 169/44/11 dell'11 novembre 2011 – Rel. Laura Gatti**

14) **Commissione Tributaria Regionale, Piemonte n. 11 del 10 febbraio 2011 – Rel. Alfonso Palmieri**  
La sentenza ha confermato la sentenza del C.T.P. di Cuneo n. 111/08 del 28/10/2008. Nella fattispecie si discuteva di una riduzione del valore di Euro 157,00.

15) **Commissione Tributaria Provinciale di Alessandria n. 11 del 12 febbraio 2009**

## Conclusioni

La tesi sostenuta dall'Amministrazione Finanziaria (se il prezzo è inferiore alla stima, imposta di registro piena per avere l'effetto della esclusione da imposte dirette) pare arzigogolata e comunque insostenibile, sia giuridicamente, sia sotto l'ottica della razionalità. E' da ricordare che già molte sono le Commissioni Tributarie che danno ragione ai contribuenti, che sostengono tesi contrarie. Alcune motivazioni le abbiamo anche riportate.

La logica vorrebbe che, se si è rivalutato un bene, ma fosse venduto a prezzi inferiori, ciò non dovrebbe comportare alcuna problematica ai fini delle imposte dirette. Altro che accertamento!

Al momento questa tesi è però contrastata dall'Amministrazione Finanziaria, ma si confida che alla fine ci sarà una apertura, in questo senso. Pena un ulteriore ingolfamento del contenzioso.

## Sembrava una "riviviscenza" e invece è solo un "granchio"

GIORDANO FRANCHINI

Ordine di Verona

DAVANTI AD UN CALICETTO DI SPUMANTE e con ancora in bocca un vago sapore del panettone natalizio, ultimo ricordo delle appena trascorse festività mi apprestavo, in verità senza troppa convinzione, a leggere la corposa circolare n. 38/E del 29/12/2015 dell'Agenzia delle Entrate, avente ad oggetto: "Riforma del processo tributario – Decreto legislativo 24 settembre 2015, n. 156".

Scorro sbrigativamente le prime ventun pagine quando, circa alla fine proprio della pagina ventuno leggevo un qualcosa che prontamente mi scuoteva dal torpore nel quale stavo cadendo. E cioè che "i compensi spettanti agli incaricati dell'assistenza tecnica sono liquidati in base ai parametri previsti per le relative prestazioni professionali". Fin qui nulla di particolare, ma la chicca viene dopo e cioè: "Per i soggetti autorizzati all'assistenza tecnica dal Ministero dell'economia e delle finanze si applica, invece, la disciplina degli onorari, delle indennità e dei criteri di rimborso delle spese per le prestazioni professionali dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, attualmente recata dal decreto del Ministero della giustizia 2 settembre 2010, n. 169".

Considerando che in base ai miei ricordi, seppur in quel preciso momento anche un po' offuscati, il D.M. 169/2010 di fatto risulta abrogato e sostituito col D.M. 140/2012, a questo punto, mi dicevo «delle due l'una:

1) o che forse ho sbagliato circolare (cosa però che da un successivo controllo non è risultato essere);

2) oppure, vuoi vedere che il D.Lgs. 156/2015 tutt'un tratto ha resuscitato le disposizioni del D.M. 169/2010, quelle cioè contenute nella nostra troppo frettolosamente abrogata tariffa professionale?»

Con somma delusione constatavo che ohimè si era verificata, invece, una terza ipotesi che mai avrei pensato si potesse concretizzare, e cioè che il "Solerte Estensore" della circolare, mettendoci a sproposito del



suo, potesse anche aver preso un granchio; sì, proprio un bel granchio sia perché il D.M. 169/2010, come poc'anzi evidenziato, a tutt'oggi non esiste più, sia anche perché il D.Lgs. 156/2015 all'art. 9 c. 10, in relazione all'art. 15 c. 2 quinquies del D.Lgs. 546/1992 testualmente prevede: "I compensi agli incaricati dell'assistenza tecnica sono liquidati sulla base dei parametri previsti per le singole categorie professionali. Agli iscritti negli elenchi di cui all'articolo 12, comma 4, si applicano i parametri previsti per i dottori commercialisti e gli esperti contabili". Questo e nient'altro, senza far menzione, a ragion veduta o in modo improprio, a tariffe professionali soppresse o a parametri vigenti.

Per un attimo, però, mi ero illuso e avevo pensato ad una riviviscenza delle vecchie disposizioni tariffarie, ... peccato!

Però, Sig. Solerte Estensore, prima di metterci del Suo al di fuori e oltre la portata delle norme, informarsi ... proprio no?

## PRINCIPI CONTABILI

# I Principi italiani di Valutazione: la valutazione delle aziende

NICOLA AGNOLI

Ordine di Udine

## 1. Premessa

Come ricordato in precedenza sulle pagine di questa rivista, l'Organismo Italiano di Valutazione (OIV) ha emanato i Principi Italiani di Valutazione (PIV) che sono entrati in vigore il 1° gennaio 2016.

I PIV riservano due specifiche sezioni (1 e 2) della corposa Parte terza - *Valutazione di specifiche attività* al tema della valutazione d'azienda. Se ne riprendono e commentano sinteticamente i principali contenuti, rinviando per ogni approfondimento alla lettura dei principi.

## 2. La valutazione delle aziende e dei rami di azienda

Le premesse della prima sezione (principi III.1.1-50) definiscono l'unità di valutazione "azienda" e "ramo aziendale" tratteggiando alcuni aspetti peculiari che possono avere impatto significativo nello svolgimento dell'incarico di valutazione.

Ricordano innanzitutto che l'*azienda* può corrispondere o meno ad una entità giuridica: può avere un'estensione *inferiore* in presenza di attività o passività separate oppure *superiore* quando le connessioni economiche si estendono ad altre entità incluse nel perimetro di valutazione.

Nell'individuazione del *ramo d'azienda* - entità economica interna all'azienda stessa che acquista una precisa individualità se coincide con un'area d'affari definita - è importante osservare la sua capacità di generare un flusso reddituale autonomo.

La configurazione del ramo aziendale può in genere essere effettuata con una certa libertà - accade ad esempio nelle operazioni di conferimento o di scissione societaria - con l'unico vincolo rappresentato dalla necessaria verifica dell'autonoma capacità di generare un flusso reddituale.

Sempre nelle premesse si evidenzia anche l'elevato grado di articolazione del processo valutativo. Esso richiede, ove possibile, una *base informativa ampia e strutturata* che dovrebbe comprendere dati e informazioni relativi al contesto economico, al settore e al segmento di riferimento, al mercato finanziario ed alle società comparabili. *L'analisi fondamentale* deve inoltre essere *particolarmente sviluppata*, soprattutto ai fini dell'individuazione dei flussi di risultati attesi, della determinazione del tasso di sconto e dell'analisi di mercato relativi a società confrontabili. Aspetto molto complesso e delicato è infine la *scelta del metodo o dei metodi di valutazione* da utilizzare per la stima delle aziende.

### 2.1 La tipologia di incarico professionale

Il principio III.1.1 individua 6 tipologie di incarichi professionali nell'ambito delle valutazioni d'azienda che si differenziano, in alcuni casi, rispetto a quanto descritto nel *Conceptual Framework* (principio I.4.2):

- valutazione;
- parere valutativo;
- parere di congruità finanziaria (o parere di merito o *fairness opinion*);
- parere di congruità funzionale (o parere di metodo);
- calcolo valutativo;
- revisione svolta da altro esperto.

La distinzione tra i diversi incarichi professionali è legata sostanzialmente alle modalità con le quali si analizzano e trattano i flussi prospettici dell'unità di valutazione contenuti nel piano sottoposto all'esperto, di cui si tratterà più avanti.

Se l'incarico professionale è una *valutazione* (principio III.1.2), l'esperto, oltre ad esprimersi sui contenuti del piano, dovrà sviluppare l'analisi fondamentale attraverso 5 specifiche fasi:

- analisi strategica a livello di settore/mercato di riferimento per individuare le prospettive generali ed i fattori critici di successo;
- analisi strategica a livello di azienda, per individuare le fonti del vantaggio competitivo e la sua sostenibilità;
- l'esame della documentazione contabile aziendale, anche di tipo gestionale, per individuare l'evoluzione dei *driver* di valore;
- l'esame delle previsioni economiche e finanziarie, conseguenti alle scelte relative allo svolgimento dei processi aziendali;
- l'analisi dei dati relativi allo scenario economico e al mercato dei

capitali, con particolare riferimento ai tassi, ai risultati di società confrontabili e ai giudizi espressi dagli analisti (se disponibili).

I *pareri valutativi* "possono riferirsi a contributi professionali di natura diversa, le cui caratteristiche devono essere precisate" (principio III.1.3). Trattasi, ad esempio, di pareri tecnici relativi a elementi specifici strumentali per l'esecuzione di una stima, analisi corrispondenti ad alcuni aspetti del processo valutativo, a stime prive delle caratteristiche di completezza che le opinioni di valore devono avere (come possono essere le *equity research* prodotte dagli analisti finanziari).

I PIV individuano poi due tipologie distinte di *pareri di congruità*: di merito (*fairness opinion*) o di metodo (*congruità funzionale*), in cui l'esperto deve precisare se l'analisi svolta ha le caratteristiche di un incarico di valutazione o di un parere valutativo.

La *fairness opinion* (principio III.1.5) è un "documento che esprime un giudizio in merito alla congruità dei termini economici-finanziari negoziati per il trasferimento di un'attività (azienda, ramo d'azienda, azioni) tra due o più soggetti". A differenza dell'incarico di valutazione e del parere valutativo la *fairness opinion* deve quindi esprimere un giudizio sulla congruità economica e finanziaria del prezzo (nello specifico contesto e in un dato momento) e non assegnare un valore in relazione ad una determinata finalità. Tale prezzo, dunque, non è da intendersi quale miglior prezzo possibile per il trasferimento dell'attività né tanto meno l'unico prezzo assegnabile o realizzabile alla stessa attività. Generalmente la tipologia di incarichi di valutazione conferiti dagli organi amministrativi delle società nell'ambito di operazioni straordinarie rientra nella categoria delle *fairness opinion*, così come i pareri di congruità sulle operazioni tra parti correlate. I *pareri di congruità funzionale* non riguardano, invece, il merito di una specifica decisione riferita ad una operazione (solitamente la congruità di un prezzo o di un rapporto di scambio) ma si riferiscono alla qualità del processo svolto al fine della sua formulazione, e dunque richiedono la completezza metodologica tipica degli incarichi valutativi. I giudizi richiesti dalla legge nell'ambito di particolari operazioni societarie, ai sindaci, ai revisori (recessi, fusioni, aumenti di capitale sociale senza diritto di opzione) o all'esperto ufficiale (fusione), invece, non hanno le caratteristiche di un incarico di valutazione. A tal proposito il principio III.1.6. definisce il parere di congruità richiesto ai revisori per legge come un "parere di metodo (*congruità funzionale*) finalizzato ad esprimere un giudizio di ragionevolezza e non arbitrarietà dei criteri e delle metodologie sulla base delle quali gli amministratori e/o i loro consulenti si sono basati per determinare il prezzo di emissione/rapporto di cambio/valore di liquidazione" e, per la sua natura, non costituisce un incarico di valutazione. I PIV, nella disamina delle tipologie di incarico, definiscono poi la *valuation review* (principio III.1.7) mentre per il calcolo valutativo si deve fare riferimento a quanto indicato nel *Framework* (principio I.4.6)

### 2.2 I presupposti della valutazione

Prima della definizione delle metodiche valutative, i PIV si soffermano sull'analisi dei presupposti della valutazione di un'entità aziendale: la *continuità della gestione* (*going concern*) o la *liquidazione*. Se non richiesto espressamente da una norma o un principio contabile, l'esperto non dovrà comunque accertare in concreto tali presupposti.

Nel caso di una *prospettiva di continuità della gestione* l'oggetto di valutazione è il complesso professionalmente organizzato di risorse (beni) e processi (operazioni) volti al conseguimento di benefici economici futuri. L'eventuale rischio futuro di non continuità dell'attività dovrà essere considerato nell'ambito della determinazione dei flussi attesi e del tasso di sconto.

Nell'ipotesi in cui esistano *incertezze in merito alla continuità aziendale* e ciò nonostante l'esperto ha ricevuto incarico di valutare l'entità aziendale in continuità, dovrà dichiararlo nella propria relazione. La prospettiva di continuità aziendale può essere assunta ai fini valutativi anche nell'ipotesi

# La valutazione delle aziende

SEGUE DA PAGINA 6

in cui l'entità aziendale appartenga ad un soggetto giuridico in liquidazione. La valutazione di un'entità aziendale *nella prospettiva di liquidazione* (principio III.1.9) presuppone invece che essa "cessi le proprie attività e che i suoi beni vengano ceduti singolarmente o in gruppi in relazione alle opportunità di mercato e alle esigenze di liquidazione".

I PIV prevedono due fattispecie di liquidazione: *forzata* o *ordinaria* (principio III.1.10).

La *liquidazione forzata* si verifica quando è necessario concludere il processo di liquidazione nel più breve tempo possibile senza adeguata commercializzazione e il venditore si trova nelle condizioni di massima debolezza contrattuale. In questo contesto il prezzo ha solo incidentalmente una relazione con il valore di mercato o qualsiasi altra configurazione di valore.

Nella *liquidazione ordinaria*, invece, il tempo consente di ottenere il migliore realizzo e l'esperto dovrà assumere quale data di riferimento il termine del periodo di liquidazione.

## 2.3 Le metodiche di valutazione

I PIV prevedono cinque gruppi di criteri riconosciuti per la valutazione delle aziende che derivano dai tre approcci di base dei procedimenti valutativi indicati nel *Conceptual Framework* (principio I.14.2)<sup>1</sup>:

- 1) i criteri patrimoniali;
- 2) i criteri reddituali;
- 3) i criteri che esplicitano la creazione di valore;
- 4) i criteri finanziari;
- 5) i criteri comparativi di mercato.

Viene espressamente indicato di evitare l'adozione di metodi alternativi privi di validazione scientifica, quali ad esempio procedimenti empirici.

Prima di entrare nel merito dei diversi criteri per la valutazione delle aziende, alla cui lettura si rinvia (principi III.1.28-41), i PIV analizzano una serie di caratteristiche peculiari dell'unità di valutazione "azienda" che possono influenzare l'intero processo valutativo e in particolare la scelta delle metodiche di valutazione.

– *Identificazione dell'azienda o del ramo d'azienda.* L'esperto dovrà verificare, se non evidente dal contesto, la presenza o meno dell'azienda o ramo d'azienda come solitamente accade nell'ambito di operazioni di conferimento e di scissione o nell'ambito dei gruppi aziendali (principio III.1.12). In questo ultimo caso e nelle realtà aziendali complesse la valutazione va strutturata per somma di parti, salvo che la presenza di forti interconnessioni tra le singole aree renda opportuna anche una valutazione su base consolidata (principio III.1.13).

– *Valuta di riferimento.* La valutazione deve essere effettuata nella valuta dell'ambiente economico prevalente in cui l'entità aziendale opera (principio III.1.20), normalmente quello in cui essa genera e impiega le disponibilità liquide. Se un'entità aziendale svolge delle operazioni economiche in una o più valute estere è necessario indicare i criteri di conversione che riguarderanno i flussi (economici e finanziari), le poste patrimoniali facenti parte del patrimonio dell'entità aziendale (principio III.1.21). La valutazione di società controllate, collegate, *joint venture* o filiali di un'entità aziendale ("gestioni estere") devono essere eseguite nella loro valuta funzionale con la successiva traduzione nella valuta funzionale dell'entità aziendale al tasso di cambio a pronti alla data di riferimento della valutazione (principio III.1.22).

– *Surplus asset o passività estranee.* Qualora vi siano *surplus asset* o passività estranee alla gestione caratteristica aziendale, saranno oggetto di stima separata, da effettuarsi con criteri *ad hoc* ed al netto del carico fiscale applicabile in caso di alienazione (principi III.1.14 e III.1.47-48). La corretta individuazione e separata valutazione dei *surplus asset* contribuisce a rendere il processo di valutazione più trasparente ed evita duplicazioni di stima altrimenti possibili. Va comunque ricordato che l'esclusione di alcuni elementi dal nucleo centrale della valutazione in alcuni casi può essere motivata non dalla loro estraneità alla gestione bensì da esigenze di applicazione dei procedimenti di stima, come ad esempio avviene nelle valutazioni comparative per poter disporre di multipli più omogenei.

– *Le prospettive di valutazione.* La valutazione di un'azienda (diversa dagli intermediari finanziari) può essere condotta con riferimento al suo capitale netto (*equity side*) o al suo capitale operativo investito (*asset side*), prescindendo così dall'indebitamento finanziario (principio III.1.15).

In genere sono preferite le valutazioni *asset side*, per l'idea che il valore sia essenzialmente legato ai flussi operativi e per esigenze pratiche oltre che di semplicità, non dovendo considerare la dinamica delle variabili finanziarie nella stima dei flussi prospettici. Considerato comunque che la realtà oggetto di stima rimane la medesima, le due valutazioni devono dimostrare reciproca coerenza, garantita da una corretta stima del costo medio ponderato del capitale.

L'esperto, dunque, nella selezione del metodo o metodi di valutazione dovrà formulare scelte motivate e coerenti con le caratteristiche dell'azienda, la configurazione di valore ricercata, le finalità della stima e la base informativa disponibile (principio III.1.16) evitando, però, aggregazioni di metodi che non esprimono un razionale percorso valutativo e che di fatto molte volte rendono la sintesi valutativa arbitraria. Se ricorre ad un metodo principale accompagnato da uno di controllo, l'esperto dovrà avere cura di chiarirne i rispettivi ruoli nella costruzione della sintesi valutativa conclusiva, senza ricorrere alle considerazioni generiche spesso riscontrabili nella prassi.

Andranno inoltre precisate le condizioni aziendali cui la valutazione si riferisce (principio III.1.18): il valore in atto di un'azienda nelle condizioni di gestione esistenti è evidentemente diverso dal suo valore potenziale in presenza di un utilizzo attuale non ottimale<sup>2</sup>.

L'esperto dovrà anche verificare se l'adozione di un orizzonte temporale illimitato per la valutazione delle aziende sia un'ipotesi realistica (principio III.1.17). In caso contrario dovrà segnalare i criteri utilizzati per la delimitazione dell'orizzonte temporale oltre alla sua individuazione (si pensi ad esempio alle aziende che utilizzano una concessione o un diritto d'uso o sono legate a persone chiave).

Infine, i PIV richiamano la necessità di formulare una sintesi razionale delle indicazioni di valore ottenute dai diversi metodi eventualmente utilizzati; non vanno effettuate ad esempio medie di valori molto dispersi ed è da evitare anche l'adozione di "range" molto ampi: nel commento al principio III.1.42 viene indicata ragionevole un'oscillazione in aumento e diminuzione del 10-15% attorno al valore puntuale.

## 2.4 L'esame dei flussi prospettici in relazione alla tipologia di incarico

I PIV dedicano particolare attenzione ai flussi prospettici dell'entità aziendale. L'esperto è chiamato ad una analisi del piano che li determina, ma la profondità dell'esame differisce a seconda della tipologia di incarico di valutazione.

Nel caso di un incarico di *valutazione* l'esperto dovrà verificare la ragionevolezza complessiva del piano adottato per la determinazione dei flussi attesi, arrivando se necessario anche ad integrarlo, con specifiche motivazioni (principio III.1.24).

I PIV elencano una serie di fattori che l'esperto, anche mediante un confronto con il *management*, dovrà considerare per esprimersi in merito alla ragionevolezza del piano tra cui: le finalità del piano, le capacità dell'azienda in materia di gestione programmata, le caratteristiche dell'attività svolta, la coerenza strategica del piano, la sua adeguatezza tecnica, la ragionevolezza di ipotesi e stime e la plausibilità dei risultati medio-normali attesi e la loro effettiva sostenibilità, la ragionevolezza dei rischi impliciti rispetto alla realtà aziendale e del settore di appartenenza.

Va ricordato che l'analisi compiuta dall'esperto non è un'attestazione prevista da ISAE 3400. Se tale attestazione dovesse essere richiesta dal mandato o da norme e regolamenti può essere compiuta anche da un soggetto diverso dall'esperto.

In caso di un giudizio non pienamente favorevole sul piano, l'esperto potrà integrare i flussi o in alternativa incrementare il premio per il rischio da adottare nel tasso di attualizzazione. Considerata la natura complessa del processo di pianificazione, i PIV ricordano comunque che il *management* rimane responsabile della veridicità dell'informazione prospettica.

In presenza invece di un incarico che prevede la redazione di un *parere valutativo* i PIV prevedono che l'esperto debba "procedere all'analisi della base informativa prospettica messa a disposizione del committente al fine di: 1) individuare il percorso metodologico da approntare e 2) comprendere la natura dell'attività ed il modello di business dell'entità oggetto di valutazione" (principio III.1.25). L'esperto può non esprimersi sulla complessiva ragionevolezza del piano ma non deve comunque esprimersi dall'esprimere un giudizio sulla completezza e accuratezza delle ipotesi poste a fondamento dell'informazione prospettica al fine di comprendere se poterla

SEGUE A PAGINA 8

<sup>1</sup> Si tratta della metodica del costo (criteri patrimoniali), dei risultati attesi (criteri reddituali, criteri finanziari) o del mercato (criteri comparativi di mercato, o una combinazione tra le metodiche del costo e del reddito (criteri che esplicitano la creazione di valore).

<sup>2</sup> E' il caso anche di una azienda in perdita, il cui valore dipende in misura considerevole dalle ipotesi sulla sua autonoma capacità di ripresa o relative all'esigenza di un soccorso esterno per completare la fase di recupero.

# La valutazione delle aziende

SEGUE DA PAGINA 7

utilizzare o meno ai fini della stima e di valutarne i rischi connessi.

Se la tipologia di incarico è un *parere di congruità finanziaria* l'esperto dovrà analizzare la base informativa prospettica con le stesse finalità del parere valutativo ma non dovrà esprimere un giudizio sull'accuratezza e completezza delle ipotesi alla base dell'informazione prospettica (principio III.1.26).

Nel caso in cui l'esperto non disponga di un piano prospettico redatto dall'azienda ed è pertanto costretto a procedere direttamente previsione dei flussi di risultato utilizzando le informazioni disponibili, deve indicare con chiarezza la natura ipotetica delle elaborazioni svolte e precisare le ipotesi su cui si basano, segnalando gli elementi di sostegno disponibili (principio III.1.27).

I PIV ricordano un caso particolare di stima diretta dei flussi di risultato prospettici cioè quando l'azienda è in condizioni stabilizzate e quindi l'esperto ha la possibilità di utilizzare nella stima i risultati ottenuti nel recente passato, ovviamente sottoposti ad una idonea normalizzazione.

## 2.5 La scelta dei tassi di attualizzazione nelle valutazioni di aziende

Per la determinazione dei tassi di attualizzazione nell'ambito delle valutazioni di aziende i PIV richiamano i principi generali contenuti nel *Conceptual Framework* (I.19).

Il principio III.1.43 prevede che l'esperto debba precisare in ottica di trasparenza informativa "i percorsi di metodo seguiti e le fonti di cui si è avvalso per la determinazione dei tassi utilizzati nelle valutazioni, indicando le ragioni delle proprie scelte".

In merito alla determinazione del costo dei mezzi propri, i PIV chiariscono che normalmente è utilizzato il *Capital Asset Pricing Model* (CAPM). Le ipotesi sulle quali è basato tale modello devono essere oggetto di verifica da parte dell'esperto, ed eventuali correttivi apportati, come peraltro l'utilizzo di altri modelli, devono essere segnalati (principio III.1.44). A tal proposito i PIV ricordano che l'abbandono del CAPM, e della ricca base informativa necessaria per il suo utilizzo, può ridurre il grado di oggettività e di dimostrabilità della valutazione.

Nell'applicazione del CAPM l'esperto deve porre la massima attenzione nella determinazione delle tre variabili fondamentali, *risk free rate*, il premio di rischio per il mercato e il coefficiente beta, che devono essere coerenti con il contesto, il mercato e le caratteristiche dell'azienda (principio III.1.45).

I PIV individuano sostanzialmente tre problematiche:

- la corretta determinazione del rischio paese che deve essere incluso alternativamente nelle tre variabili fondamentali;
- la selezione del premio per il rischio di mercato che deve tener conto della sua interdipendenza con il *risk free rate*;
- l'individuazione dell'appropriato coefficiente beta che richiede l'esame di un campione di società comparabili la cui selezione deve essere compiuta con le stesse attenzioni tipiche delle valutazioni comparative con particolare riferimento, ovviamente, della confrontabilità del profilo di rischio.

I PIV ricordano infine che il costo dei mezzi propri ottenuto con il CAPM può essere incrementato di un fattore "alfa" che esprime un rischio specifico dell'azienda oggetto di valutazione (rischi competitivi, di business e tecnici), verificando di non aver già considerato tale rischio nella determinazione dei flussi di risultato.

## 3. La valutazione di aziende in particolari contesti

La seconda sezione della Parte terza dei PIV approfondisce la valutazione di aziende in ambiti particolari.

Nel caso di *società quotate* i principi ricordano la necessità di riconciliare i prezzi di borsa con le stime effettuate con metodi alternativi, la cui adozione può essere ad esempio giustificata dalla mancata coerenza tra la configurazione di valore rilevante per l'incarico ricevuto e il valore espresso dal mercato o dalla presenza di condizioni che limitano la significatività dei prezzi che il mercato esprime (principi III.2.1-2).

I dati desumibili dal mercato azionario possono comunque fornire indicazioni utili anche nella valutazione di *società non quotate*, nel caso di utilizzo della metodica di mercato o nella costruzione di tassi, premi e sconti. Il principio III.2.3 ricorda che per farlo correttamente è necessario la presenza di società comparabili e la sussistenza di condizioni che consentano di giudicare coerente il valore espresso dal mercato di borsa con la definizione di valore adottata dall'esperto.

I PIV ricordano che nel contesto di stima di un'azienda, quotata e non, il fattore dimensionale è rilevante in quanto può influenzare l'esposizione al rischio, sia sistematico sia specifico (ad esempio per una maggiore concentrazione della clientela o dei fattori di successo dell'azienda in una o poche persone) e la disponibilità di piani formalizzati e di strutture

organizzative adeguate (principio III.2.4).

## 4. Interessenze partecipative

Un aspetto molto interessante connesso alle valutazioni d'azienda è rappresentato dalle interessenze partecipative alle quali i PIV dedicano la terza sezione della Parte terza.

Le *interessenze partecipative* rappresentano un pacchetto di azioni o di quote di un'azienda inferiore alla totalità e maggiore di una singola azione o quota (principio III.3.1). Una definizione molto ampia, che riflette come ciascuna partecipazione si caratterizzi per uno specifico profilo di rendimento, di rischio e per propri diritti accessori.

Nella stima di una partecipazione l'unità di valutazione è diversa sia dal complesso aziendale sia dal singolo titolo azionario. Il suo valore può quindi differire dalla somma del valore dei singoli titoli che lo compongono e il valore dell'intera azienda può risultare diverso dalla somma dei valori delle singole interessenze partecipative. Infatti i benefici generati dall'impresa non sono divisibili su base proporzionale ed i rischi non sono i medesimi per le diverse categorie di azioni. A ciò si aggiunge il fatto che le informazioni a cui hanno accesso gli azionisti non sono eguali e simmetriche (principio III.3.3). I PIV suddividono le partecipazioni in cinque diverse categorie: interessenze partecipative di controllo strategico, di controllo finanziario, di minoranza in società a proprietà contendibile, di minoranza in società con titoli diffusi fra il pubblico e di minoranza in società prive di mercato attivo.

La classificazione di una partecipazione può tuttavia risultare complessa con particolare riferimento alle diverse gradazioni che può assumere il controllo, la sua contendibilità e la liquidità.

Il valore della partecipazione andrà solitamente determinato a partire dal valore riferito all'intera azienda stimato sulla base degli specifici benefici, rischi e informazioni disponibili per la categoria di investitore definito dall'interessenza applicando poi la percentuale di partecipazione (principio III.3.5).

Il principio III.3.8 identifica 5 principali livelli di valori caratterizzati da differenti set di benefici, rischi e informazioni disponibili:

- valore di controllo strategico (set a disposizione da un azionista strategico che detiene il controllo);
- valore di controllo finanziario (set a disposizione di un azionista finanziario che detiene il controllo);
- valore di minoranza di una società a proprietà contendibile con titoli scambiati su un mercato attivo (set a disposizione di un azionista di minoranza di una società che può subire un ricambio di proprietà);
- valore di minoranza di una società bloccata con titoli scambiati su un mercato attivo (set a disposizione di un azionista di minoranza di una società che non può subire un ricambio di proprietà se non per volontà dell'attuale azionista di controllo);
- valore di minoranza di una società per la quale non esiste un mercato attivo di titoli azionari (set a disposizione di un azionista di minoranza di una società non quotata o priva di un mercato attivo).

Le tipologie di livello di valore, ricordano i PIV, costituiscono solo situazioni indicative e uno stesso livello di valore può assumere diverse configurazioni di valore in relazione alle finalità della valutazione.

## 5. Premi e sconti nella valutazione di azienda, di interessenze partecipative, di singoli titoli azionari

I PIV dedicano ai premi e sconti nelle valutazioni d'azienda e di partecipazioni la quarta sezione della Parte terza.

I *premi e sconti* rappresentano le rettifiche, per lo più espresse in forma di scarto percentuale, applicate ad un livello di valore per giungere ad un livello diverso di valore o per trasformare una configurazione di valore, passando ad esempio dal valore intrinseco a quello di mercato (principio III.4.1).

Trattandosi di aggiustamenti desunti dai prezzi di mercato sono utilizzabili solamente se la configurazione di valore da stimare è un valore di mercato. L'esperto deve specificare le fonti, i criteri di selezione dei premi e sconti che ritiene opportuno applicare nella stima e il livello di valore a cui si riferiscono (principi III.4.3-4). I PIV ricordano che è sconsigliabile utilizzare medie di premi e/o sconti quando il coefficiente di variazione di tali medie è molto elevato in quanto le ragioni economiche degli sconti e premi sono correlate alla specifica transazione e non estendibili ad altre transazioni.

L'applicazione di *premi* va evitata quando sia possibile stimare direttamente il corretto livello di valore, in quanto i premi esprimono le differenze nei benefici, rischi e informazioni disponibili che qualificano ciascuna base di valore e che l'esperto dovrebbe essere in grado di verificare autonomamente. L'applicazione di *sconti*, invece, è più difficile da evitare perché spesso è sostitutiva di aggiustamenti discrezionali nel saggio di attualizzazione da parte dell'esperto al fine della stima del livello di valore appropriato (principi III.4.6-7).

## NORME E TRIBUTI

# La liquidazione giudiziale irrisoria cassata dalla Suprema Corte e la (giusta) riforma dell'art. 15 D. Lgs. 546/92

**L**A SUPREMA CORTE DI CASSAZIONE, con la sentenza n. 16953 pronunciata il 30 giugno 2015 e depositata il successivo 19 agosto 2015, ha sancito un importante principio in materia di liquidazione delle spese di lite in materia tributaria: «in tema di liquidazione delle spese processuali - che la parte soccombente deve rimborsare a quella vittoriosa - il giudice del merito non è tenuto a motivare circa la diminuzione o riduzione di voci tariffarie tutte le volte, e per il solo fatto, che liquidi compensi in somme inferiori a quelle domandate nella notula, fermo restando il dovere di non determinarli in misura inferiore ai limiti minimi (o superiore a quelli massimi) indicati nelle tabelle in relazione al valore della controversia e salvo che sussista manifesta sproporzione».

La sentenza della Suprema Corte costituisce un monito alla sovente prassi delle Commissioni Tributarie di merito che liquidano importi (spesso) irrisori a fronte della totale vittoria del contribuente su importi contestati in avvisi di accertamento/ di liquidazione/ cartelle di pagamento di ingente valore. La Cassazione nella sentenza in commento, è stata adita dalla curatela fallimentare della Società Sportiva Calcio Napoli la quale, con unico motivo di ricorso per cassazione denunciava la insufficiente liquidazione delle spese dei gradi di merito compiuta dai Giudici della Commissione Tributaria Regionale della Campania. A fronte di una cartella di pagamento del valore di € 4.692.851,42 annullata integralmente, ebbene dapprima la CTP di Napoli aveva compensato integralmente le spese processuali, quindi la CTR della Campania aveva liquidato cumulativamente per il doppio grado di giudizio complessivi Euro 4.000,00 di cui Euro 3.700,00 di onorario oltre agli oneri accessori di legge. Le parole utilizzate dalla Cassazione sono eloquenti: «Nella specie la sproporzione è del tutto evidente atteso che la liquidazione finale e onnicomprensiva - operata dal giudice d'appello in Euro 4000 di cui Euro 3700 per onorari del doppio grado - è oggettivamente talmente irrisoria e praticamente figurativa rispetto al valore incontrovertito di una vertenza che, per insussistenza della pretesa tributaria impugnata, ha portato in primo grado al totale annullamento di un cartella di oltre 4,6 milioni di Euro, mentre in secondo grado il valore è circoscritto all'ammontare delle spese processuali di prime cure, invocate con l'appello principale accolto, e alle questioni riguardanti l'IRAP, oggetto del rigettato appello incidentale. E' siderale la distanza rispetto a qualsivoglia criterio liquidativo che possa dirsi minimamente aderente alla tariffa professionale dei dottori commercialisti vigente all'epoca».

Sono ben forti le espressioni utilizzate dalla Suprema Corte, espressioni che, a parere di chi scrive, denotano come la Suprema Corte abbia ritenuto la liquidazione operata dai giudici di merito non solo irrisoria, ma contraria finanche all'importanza dell'opera e al decoro della professione. La ratio della liquidazione delle spese di lite infatti è quella di evitare una diminuzione patrimoniale alla parte che abbia dovuto svolgere un'attività processuale per veder riconosciuto un proprio diritto. Ed è evidente che a fronte del valore di lite in contestazione, difficilmente la liquidazione operata dai giudici di merito poteva definirsi congrua, anche in ragione delle tariffe professionali in vigore. Infatti l'esigenza avvertita dal legislatore di disciplinare le tariffe professionali (e di fornire quindi anche ai

ALVISE BULLO

Ordine di Venezia

ELENA DE CAMPO

Avvocato in Venezia

giudici un indirizzo per la liquidazione delle spese di lite) discende dall'importanza che la difesa assume nel nostro ordinamento costituzionale. La prestazione resa dai difensori (tributari e non solo) è di rango costituzionale. Il diritto di difesa è del resto un diritto inviolabile dell'uomo riconosciuto all'art. 24, comma 2 Costituzione il quale recita che «La difesa è diritto inviolabile in ogni stato e grado del procedimento». Ebbene, il legislatore, proprio nella consapevolezza di questa funzione costituzionale del diritto di difesa e della prestazione del difensore, ha disciplinato, con il DM 20 luglio 2012 n. 140, i parametri per la liquidazione da parte di un organo giurisdizionale dei compensi per le professioni regolarmente vigilate dal Ministero della Giustizia. In esso, prevale il riferimento dell'opera e al decoro della professione. In particolare, all'art. 17, rubricato «Parametri generali» si legge: « Il compenso del professionista è determinato con riferimento ai seguenti parametri generali: a) **valore** e natura della pratica; b) **importanza, difficoltà, complessità** della pratica; c) **condizioni d'urgenza** per l'espletamento dell'incarico; d) **risultati e vantaggi, anche non economici**, ottenuti dal cliente; e) **impegno profuso** anche in termini di tempo impiegato; f) **pregio dell'opera prestata**».

Evidente che tali criteri non erano stati tenuti in debita considerazione dai giudici di merito. Così sul punto si esprime la Cassazione 16953/2015: «Il giudice d'appello affida la coordinate della propria liquidazione a generiche formule di rinvio a "valore economico delle lite" e alle "difficoltà operative frapposte alla difesa tecnica dell'appellante": considerazioni evidentemente acritiche, svincolate dal contenuto degli atti di causa, indefinite e insignificanti, atteggiandosi astrattamente a qualsivoglia ipotesi».

Ciò si ritiene invece essere (parzialmente) avvenuto nella recentissima sentenza della **Commissione Tributaria Provinciale di Bergamo n. 16/05/2016**, pronunciata in data 20.11.2015 e depositata in segreteria l'11.01.2016. In essa, oltre ad essere fatta espressa applicazione del principio di soccombenza, viene utilizzato quale metodo di liquidazione delle spese (a favore del contribuente) la stessa notula depositata in giudizio dall'Ufficio. In essa si legge: «...ex art. 15 DLgs 546/1992 alla soccombenza segue la condanna alle spese in favore dei ricorrenti, nella misura indicata nel dispositivo (i.e. € 10.000,00) e pari a quella richiesta dall'Ufficio, avuto riguardo alla circostanza che l'errore iniziale è costato alla contribuente la denuncia penale per il delitto di cui all'art. 4 DLgs 74/2000 ed il relativo procedimento penale, in seno al quale la stessa è stata mandata assolta con sentenza del Tribunale di Bergamo in data 26.10.2015».

I principi espressi dalla Corte di Cassazione nella sentenza 16953/2015 trovano conferma nella riforma del processo tributario attuata con la legge con il D.Lgs. 24 settembre 2015, n. 156 il quale ha riscritto

l'art. 15 del DLgs 546/1992 in materia di spese di giudizio (disposizione che è entrata in vigore l'1.01.2016).

La regola cui deve attenersi il giudice nella liquidazione delle spese di lite rimane il **principio di soccombenza**. Essa risponde, infatti, all'esigenza di evitare una diminuzione patrimoniale alla parte che abbia dovuto svolgere un'attività processuale (si ricorda che a fronte della emissione da parte dell'Amministrazione finanziaria di un atto illegittimo, l'unico modo che il contribuente ha per far acclarare le proprie ragioni è la via giudiziale) per veder riconosciuto un proprio diritto, rispettandosi così il principio per cui la necessità di agire o resistere in giudizio non deve andare a danno della parte che ha ragione. Secondo l'orientamento consolidato della Suprema Corte di Cassazione (cfr. Cassazione 7182/2002), in base al principio di causalità la parte soccombente (sulla quale grava il pagamento delle spese processuali) va individuata in quella che, azionando una pretesa accertata come infondata (o resistendo ad una pretesa fondata) abbia dato causa al processo o alla sua protrazione.

Se la regola è il principio di soccombenza ("chi perde, paga") la compensazione degrada ad eccezione e viene espressamente previsto, in tal caso, l'obbligo di motivazione da parte del giudice: «Le spese di giudizio possono essere compensate in tutto o in parte dalla commissione tributaria soltanto in caso di soccombenza reciproca o qualora sussistano gravi ed eccezionali ragioni che devono essere espressamente motivate».

Come riconosciuto dalla stessa Agenzia delle Entrate nella Circolare n. 38/E del 29 dicembre 2015, «in ordine alla sussistenza delle gravi ed eccezionali ragioni, la Corte di Cassazione ha chiarito che gli elementi apprezzati dal giudice di merito a sostegno del decisum devono riguardare specifiche circostanze o aspetti della controversia decisa (Cass. 13 luglio 2015, n. 14546; Cass. 11 luglio 2014, n. 16037) e devono essere soppesati "alla luce degli imposti criteri della gravità (in relazione alle ripercussioni sull'esito del processo o sul suo svolgimento) ed eccezionalità (che, diversamente, rimanda ad una situazione tutt'altro che ordinaria in quanto caratterizzata da circostanze assolutamente peculiari)" (Cass. 17 settembre 2015, n. 18276). Non può, pertanto, ritenersi soddisfatto l'obbligo motivazionale quando il giudice abbia compensato le spese "per motivi di equità", non altrimenti specificati (Cass. 13 luglio 2015, n. 14546; Cass. 20 ottobre 2010, n. 21521), né quando le argomentazioni del decidente si riferiscono genericamente alla "peculiarità" della vicenda o alla "qualità delle parti" o anche alla "natura della controversia" (cfr. anche Cass. 17 settembre 2015, n. 18276)».

All'importante novità normativa concernente l'obbligo di motivazione della compensazione delle spese di lite si affianca l'espresso riconoscimento (tramite il richiamo all'art. 96, commi 1 e 3 c.p.c.), anche per le liti fiscali, della condanna alle spese per lite temeraria. Risarcimento del danno per lite temeraria che si affianca alla condanna alla refusione delle spese di lite. Il nuovo art. 15 del D.Lgs. n. 546/1992 mira così, da un lato, a scoraggiare difese pretestuose (anche da parte dell'Amministrazione Finanziaria) preservando così la funzionalità del sistema giustizia deflazionando il contenzioso ingiustificato; dall'altro mira a tutelare la parte che vanta un proprio diritto riconoscendo al danneggiato, in virtù del richiamo al comma 3 dell'art. 96 c.p.c. un risarcimento liquidato d'ufficio, ed in via equitativa, dal giudice, senza la necessità per la parte di fornire la prova dell'effettivo danno subito.

## SENTENZE

# Il diritto al contraddittorio nel procedimento accertativo

**A** SEGUITO DELLA SENTENZA emessa dalle Sezioni Unite della Cassazione, con la recente pronuncia n. 24823/2015, in materia di diritto al contraddittorio del contribuente nel procedimento accertativo tributario, la situazione della *vexata quaestio* della valenza di tale presidio nel caso delle cosiddette *verifiche a tavolino*, anziché chiarirsi, sembra essersi fatta se possibile ancor più confusa.

Dopo due arresti (Cass. SS. UU. n. 18184/2013 e n. 19667/2014), con i quali i giudici di legittimità avevano con chiarezza affermato l'immanenza di tale principio e la sua validità per tutte le attività verificatorie, peraltro conformandosi al giudizio reso della Suprema Corte CE con la ormai nota sentenza *Sopropè* (Decisione della Corte di Giustizia CE, del 18 dicembre 2008, C-349/07), nonché dopo l'intervento della stessa Corte Costituzionale che, con la sent. n. 132/2015, aveva esteso il diritto al contraddittorio dalle specifiche fattispecie elusive ex art. 37 bis D.P.R. 600/73 a tutte le ipotesi abusive di matrice giurisprudenziale, la Suprema Corte sembra fare un inspiegabile passo indietro, laddove afferma che: "*Differentemente dal diritto dell'Unione europea, il diritto nazionale, allo stato della legislazione, non pone in capo all'Amministrazione fiscale che si accinga ad adottare un provvedimento lesivo dei diritti del contribuente, in assenza di specifica prescrizione, un generalizzato obbligo di contraddittorio endoprocedimentale, comportante, in caso di violazione, l'invalidità dell'atto. Ne consegue che, in tema di tributi "non armonizzati", l'obbligo dell'Amministrazione di attivare il contraddittorio endoprocedimentale, pena l'invalidità dell'atto, sussiste esclusivamente in relazione alle ipotesi, per le quali siffatto obbligo risulti specificamente sancito; mentre in tema di tributi "armonizzati", avendo luogo la diretta applicazione del diritto dell'Unione, la violazione dell'obbligo del contraddittorio endoprocedimentale da parte dell'Amministrazione comporta in ogni caso, anche in campo tributario, l'invalidità dell'atto". Su tale affermazione è già stato osservato come la stessa possa portare ad effetti paradossali in caso di accertamento (a tavolino o meno) di imposte dirette ed IVA basato su medesimi fatti (ved. ad es. CTR del Piemonte, sent. n. 126/1/16, la quale estende l'illegittimità dell'accertamento IVA per violazione del contraddittorio anche alle imposte nazionali <<stante l'unicità dei fatti, anche ai fini delle altre due imposte, pena la formazione di un avviso di accertamento in cui al tempo stesso a fronte degli stessi fatti alcune imposte sono richieste al contribuente ed altre no>>); in questa sede, si vuole invece dimostrare come la conclusione dei supremi giudici si ponga addirittura in contrasto con il dato letterale della norma di riferimento, e cioè con l'art. 12 della*

CLAUDIO POLVERINO

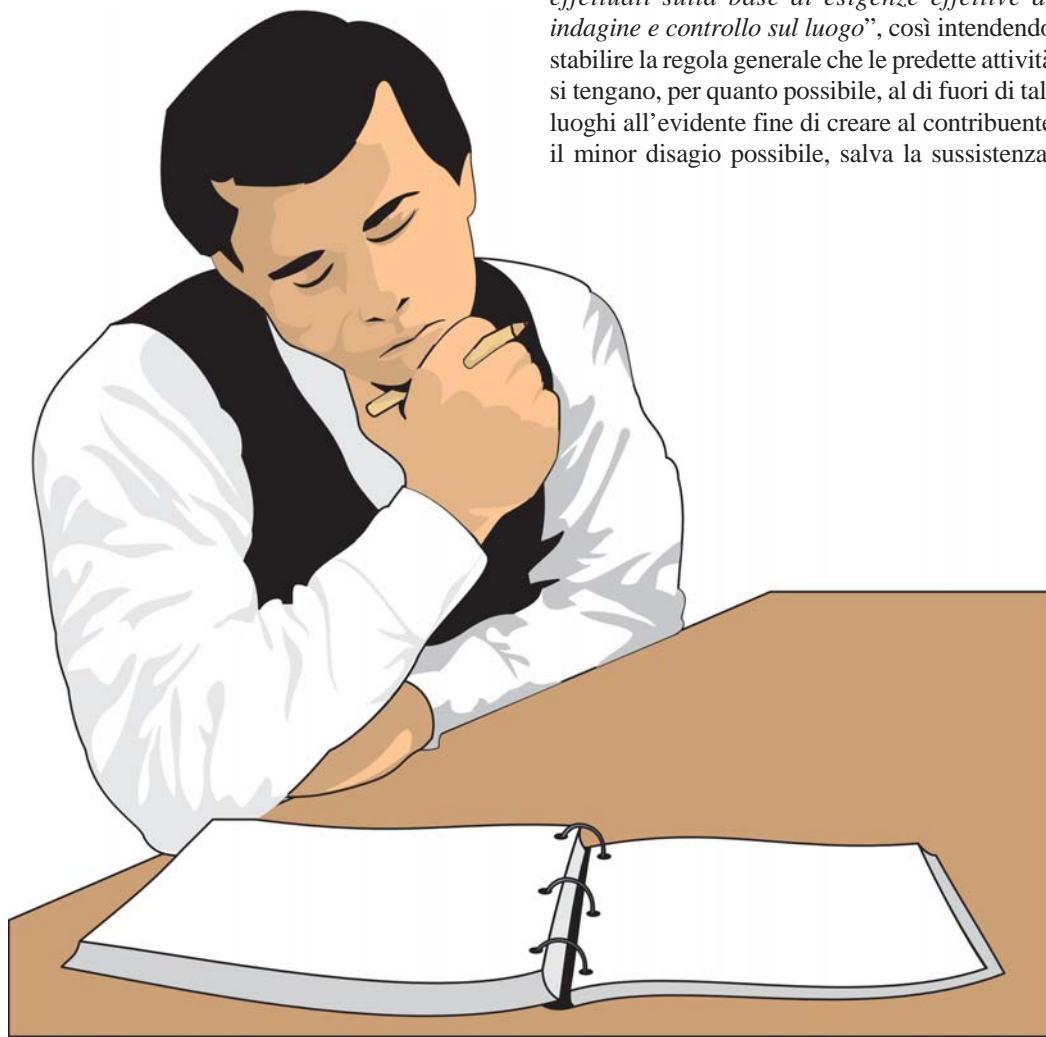
Ordine di Gorizia

Legge n. 212/2000 (Statuto dei Diritti del Contribuente).

Di ciò ci fornisce conferma, *in primis*, proprio la rubrica dell'art. 12 della Legge n. 212/2000 (Statuto

*parte della normativa tra verifica "interna" – cosiddetta "a tavolino" – e verifica "esterna">>>).*

Al comma 1 del suddetto art. 12, poi, si consideri come il legislatore preveda che: "*Tutti gli accessi, ispezioni e verifiche fiscali nei locali destinati all'esercizio di attività commerciali, industriali, agricole, artistiche o professionali sono effettuati sulla base di esigenze effettive di indagine e controllo sul luogo*", così intendendo stabilire la regola generale che le predette attività si tengano, per quanto possibile, al di fuori di tali luoghi all'evidente fine di creare al contribuente il minor disagio possibile, salva la sussistenza,



dei diritti del contribuente), la quale è intitolata <Diritti e garanzie del contribuente sottoposto a verifiche fiscali> e non già, come dovrebbe essere se la tesi contraria fosse corretta, <Diritti e garanzie del contribuente sottoposto a accessi, ispezioni e verifiche fiscali>. Cioè a dire che le garanzie dettate dal summenzionato art. 12 sono estese a tutte le predette attività, salve alcune delimitazioni eccezionali riguardanti quelle svolte presso i locali del soggetto verificato in occasione di accessi o ispezioni (ved., sul punto, C.T.R. di Bari, Sent. n. 2495/5/15 del 25-11-2015, la quale osserva che: <<l'orientamento dei Giudici di legittimità – espresso con le sentt. n. 18906/2011, 16999/2012, SS.UU. 18184/2013 e 7843/2015 – trova il suo fondamento in considerazione della genericità del termine "verifica" e dell'insussistenza di distinzioni da

appunto, di "esigenze effettive di indagine e controllo sul luogo".

La stessa esigenza di limitare al minimo il disagio per il soggetto sottoposto a verifica, qualora l'accesso nei suoi locali si renda inevitabile, può poi trovarsi nelle disposizioni contenute nei commi 3 e 5 del medesimo art. 12, che consentono al contribuente di chiedere che l'esame dei documenti amministrativi e contabili possa essere effettuato nell'ufficio dei verificatori o presso il professionista che lo assiste o rappresenta e che la permanenza degli operatori civili o militari dell'amministrazione finanziaria, dovuta a verifiche presso la sede del contribuente, non possa superare i trenta giorni lavorativi,

# Il diritto al contraddittorio

SEGUE DA PAGINA 10

prorogabili per ulteriori trenta giorni nei casi di particolare complessità dell'indagine individuati e motivati dal dirigente dell'ufficio.

Per il resto, come già detto, l'art. 12 pone delle regole che valgono per qualsiasi tipo di verifica fiscale (interna o esterna), il che vale: **a)** per il diritto del contribuente di essere informato delle ragioni che l'abbiano giustificata e dell'oggetto che la riguarda, della facoltà di farsi assistere da un professionista abilitato alla difesa dinanzi agli organi di giustizia tributaria, nonché dei diritti e degli obblighi che vanno riconosciuti al contribuente in occasione delle verifiche (comma 2); **b)** per l'obbligo di darsi atto nel processo verbale delle operazioni di verifica delle osservazioni e dei rilievi del contribuente e del professionista (comma 4); **c)** per il diritto del soggetto verificato, nel caso ritenga che i verificatori procedano con modalità non conformi alla legge, di rivolgersi anche al Garante del contribuente, secondo quanto previsto dall'articolo 13 (comma 6); nonché, naturalmente, **d)** per il diritto di comunicare, entro sessanta giorni dal rilascio della copia del processo verbale di chiusura delle operazioni da parte degli organi di controllo, osservazioni e richieste che sono valutate dagli uffici impositori (comma 7).

In ogni caso, si veda come anche la prassi comune delle attività di verifica smentisca la tesi in base alla quale la redazione di un P.V.C. sarebbe obbligatoria solo in presenza di verifiche effettuate presso i locali del contribuente, il che è pacificamente dimostrato dal fatto che comunemente gli accessi ex artt. 33 D.P.R. n. 600/1972 e 52 D.P.R. n. 633/1972, anche a seguito della summenzionata opzione effettuata dal contribuente giusto il comma 3 dell'art. 12 della Legge n. 212/2000, sono seguiti da attività di verifica interamente svolte presso gli uffici della Gdf o dell'Agenzia delle Entrate, senza che ciò comporti il venir meno dell'obbligo di redazione e consegna del P.V.C..

Correttamente, su tale aspetto, la sentenza della C.T.P. di Bari n. 2495/5/15 ha infatti posto in rilievo che: "se così non fosse (e cioè se la redazione di un P.V.C. non fosse obbligatoria anche in occasione di verifiche effettuate presso gli uffici dell'A.F., Ndr), si creerebbe fra i contribuenti una illogica disparità di tutela che dipenderebbe solo e soltanto dalla scelta unilaterale dell'A.E. sul luogo di effettuazione del controllo, in spregio al codificato principio di collaborazione tra Amministrazione e contribuente".

Altro aspetto sul quale la sent. n. 24823/2015 delle Sezioni Unite pare non aver colto nel segno è quello in base al quale il diritto al contraddittorio rappresenta un <<principio fondamentale immanente nell'ordinamento>> (Cass. SS.UU. n. 19667/2014), facente riferimento non a fattispecie meramente tributarie bensì ai principi fondamentali di diritto stabiliti dagli artt. 41, 47 e 48 della Carta Dei Diritti Fondamentali Dell'unione Europea.

Di tale fondamentale derivazione, infatti, l'ultima

sentenza delle SS.UU. della Cassazione sembra proprio non darsi per intesa, ignorando del tutto il passaggio della già citata Decisione della Corte di Giustizia CE, del 18 dicembre 2008, C-349/07, <Sopropé>, par. 37 e 38, la quale dopo avere premesso che: "In forza di tale principio i destinatari di decisioni che incidono sensibilmente sui loro interessi devono essere messi in condizione di manifestare utilmente il loro punto di vista in merito agli elementi sui quali l'amministrazione intende fondare la sua decisione" e che: "A tal fine essi devono beneficiare di un termine sufficiente (v., in particolare, sentenze citate Commissione/Lisrestal e a., punto 21, e Mediocurso/Commissione, punto 36)", così conclude: "Tale obbligo incombe sulle amministrazioni degli Stati membri ogniqualevolta esse adottano decisioni che rientrano nella sfera d'applicazione del diritto comunitario, quand'anche la normativa comunitaria applicabile non preveda espressamente siffatta formalità".

Ma attenzione! Nell'ambito di tale passaggio non deve trarre in inganno il riferimento alle <<decisioni che rientrano nella sfera d'applicazione del diritto comunitario>>, che potrebbe avere indotto i giudici delle SS.UU. a limitare il diritto al contraddittorio soltanto alle materie fiscali armonizzate; ciò in quanto il principio di cui trattasi non trova la sua fonte nella normativa fiscale comunitaria bensì, come già detto, nella Carta Dei Diritti Fondamentali Dell'unione Europea, documento che travalica le singole materie tributarie diversamente regolate a livello continentale o nazionale, in quanto afferisce a diritti immanenti ovvero ai "valori indivisibili e universali di dignità umana, di libertà, di uguaglianza e di solidarietà", sui quali l'Unione si fonda (ved. Preambolo della Carta). In altri termini, la "sfera d'applicazione del diritto comunitario", entro la quale le decisioni citate dalla Corte CE debbono rientrare è quella, più ampia, delineata dalla Carta Dei Diritti Fondamentali Dell'unione Europea, mentre l'inciso "quand'anche la normativa comunitaria applicabile non preveda espressamente siffatta formalità" fa riferimento proprio alle ipotesi, come quella dei tributi non armonizzati nazionali, ove il diritto al contraddittorio endoprocedimentale non sia previsto dalle leggi dei singoli stati.

Ma forse, sotto una diversa ottica, l'intento delle SS.UU., con l'emissione di una sentenza così problematica, è stato proprio quello di evidenziare la delicatezza del problema nonché di spronare il legislatore a fare chiarezza, cosa che ha fatto comunque la CTR della Toscana con l'Ord. n. 736/1/15 depositata il 10 gennaio scorso.

A tal proposito, una curiosità. Il Presidente del Collegio delle Sezioni Unite che ha emesso la sent. n. 24823/2015 è Mario Cicala; il Presidente del Collegio della CTR della Toscana che ha rinviato il problema alla Corte Costituzionale è ...sempre Mario Cicala. Trattasi di semplice omonimia o di sdoppiamento della personalità?

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

### DIRETTORE RESPONSABILE

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

### VICE DIRETTORE

**Ezio Busato**  
Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA  
Tel. 049-655140 Fax 655088

email info@studiobusato.it

### BASSANO DEL GRAPPA

**Michele Sonda**  
Via Ca' Dolfin, 37 - 36061 BASSANO (VI)  
Tel. 0424 - 228106 Fax 232654

email michele.sonda@catena-sonda.it

### BELLUNO

**Alessandro Bampo**  
Via Garibaldi, 3 - 32100 BELLUNO  
Tel. 0437-941019 Fax 943160

email alessandro.bampo@bampo.it

### BOLZANO

**Luciano Santoro**  
Via Mendola, 3 - 39100 BOLZANO  
Tel. 0471-052235

email luciano@studiols.bz.it

### GORIZIA

**Alfredo Pascolin**  
Piazza della Repubblica, 15 - 34074 Monfalcone (GO)  
Tel. 0481-413048 Fax 411529

email alfredopascolin@hotmail.com

### PADOVA

**Ezio Busato**  
Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA  
Tel. 049-655140 Fax 655088

email info@studiobusato.it

### PORDENONE

**Eridania Mori**  
Via G. Cantore, 21 - 33170 PORDENONE  
Tel. 0434-541790 e Fax 030193

email eridmori@tin.it

### Emanuela De Marchi

Via XXIV Maggio, 3 - 33072 CASARSA (PN)  
Tel. 0434-871020 Fax 86111

email emanuela.demarchi@carusoedemarchi.it

### ROVIGO

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

email filippocarlin@studiocla.it

### TRENTO E ROVERETO

**Silvia Decarli**  
Corso Buonarroti, 13 - 38122 TRENTO  
Tel. e Fax 0461- 835949

email silvia.decarli@studiouber.com

### TREVISO

**Alberto De Luca**  
Viale Italia, 203 - 31015 CONEGLIANO (TV)  
Tel. 0438 - 400075

email adeluca@delucacommercialisti.com

### TRIESTE

**Laura Ilaria Neri**  
Via degli Artisti 9 - 34121 TRIESTE  
Tel. e Fax 040 4702090

email laurailaria.neri@studioneri.info

### UDINE

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

email giaccajag@arkimede.it

### VENEZIA

**Luca Corró**  
Via Brenta Vecchia, 8 - 30174 MESTRE (VE)  
Tel 041-971942 Fax 980015

email luca.corro@corrolepsky.it

### VERONA

**Claudio Girardi**  
Via Sommacampagna, 63/A - 37137 VERONA  
Tel. 045 - 596450 Fax 591411

email girardi.claudio@avpassociati.it

### Giordano Franchini

Via Custoza, 26 - 37069 VILLAFRANCA (VR)  
Tel. 045-6303688 Fax 045-6303423

email giofrank@mduevr.com

### VICENZA

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

email cancellari@euraaudit.it

### REDAZIONE

email commercialistaveneto@giornatedeltriveneto.org

## PRINCIPI CONTABILI

# La riforma contabile della direttiva 2013/14: principali impatti sul bilancio d'esercizio e consolidato 2016

STEFANO BIANCHI

Ordine di Bassano del Grappa

FRANCESCO BALLARIN

Ordine di Treviso<sup>1</sup>

## 1. Introduzione

La Direttiva 2013/34/UE (la "Direttiva") relativa ai bilanci d'esercizio ed ai bilanci consolidati è stata recepita in Italia dal D.Lgs. 18 agosto 2015, n. 139 (su G.U. del 34 settembre 2015) e modifica le relative norme del codice civile sul bilancio di esercizio. Le modifiche saranno applicate ai bilanci degli esercizi che iniziano dal 1 gennaio 2016 e richiederanno comunque disposizioni interpretative esplicitamente richieste all'OIC dal D.Lgs. 139 (il "Decreto").

La Direttiva rappresenta un evento di riforma importante dopo ben 24 anni dal D. Lgs. 127/91 che recepì in Italia la quarta e settima direttiva e dopo il significativo aggiornamento dei principi contabili OIC avvenuto nel 2014 e 2015.

Con il D. Lgs. 139 il principio di rilevanza entra a pieno titolo tra i principi generali di redazione del bilancio infatti nell'art. 2423 è inserito un nuovo comma che indica: "Non occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta...". L'introduzione della rilevanza (o anche materialità) è un passaggio importante ad integrazione del principio di rappresentazione veritiera e corretta ed è un'evoluzione in linea con i progetti più recenti dei principi contabili internazionali dove all'interno del progetto *Disclosure Initiative* è stato pubblicato un emendamento al principio contabile internazionale

IAS1 che ha introdotto il concetto di materialità da applicarsi a ciascuno degli schemi primari di bilancio, alle note esplicative ed a ciascuna informativa espressamente richiesta dagli IFRS. Il principio della rilevanza è stata poi rinforzata dal nuovo art. 2423 bis che recita come "la rilevazione e presentazione delle voci va effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto". Nei paragrafi che seguono riporteremo una panoramica dei principali impatti e novità. In particolare andremo a descrivere i principali impatti sulle aree di bilancio, le variazioni apportate agli schemi di bilancio e nota integrativa, la rendicontazione semplificata per le piccole e micro imprese ed infine tratteremo le variazioni ai criteri di redazione del bilancio e la transizione alla nuova Direttiva.

## 2. Principali impatti contabili

Riportiamo di seguito i principali cambiamenti in termini di rilevazione, presentazione e valutazione per le aree di bilancio impattate dalla riforma contabile.

### Azioni proprie

Le azioni proprie, a partire dal 1 gennaio 2016 saranno rilevate in bilancio a diretta riduzione del patrimonio netto con la creazione di una specifica riserva negativa, ai sensi di quanto disposto dal terzo comma dell'articolo 2357 ter e non vengono perciò più registrate nell'attivo dello stato patrimoniale. Questa modifica armonizza le norme italiane a quelle stabilite dai principi IFRS (nello specifico lo IAS 32).

A patrimonio netto avremo due riserve per azioni proprie: quella costituita sulla base del precedente quadro normativo che prevedeva che al momento della rilevazione iniziale si costituisse una riserva di pari ammontare

denominata "riserva per azioni proprie in portafoglio" che andava a diminuire le somme degli utili distribuibili (non vincolati) e la riserva negativa costituita sulla base della nuova norma.

Precisiamo inoltre che, se le azioni che in passato erano iscritte in portafoglio, avevano subito delle perdite durevoli di valore, il valore di iscrizione nel bilancio al 1 gennaio 2016 costituirà il valore della riserva negativa di patrimonio netto. Tuttavia, se successivamente all'iscrizione iniziale di tale riserva negativa dovessero venir meno i motivi che avevano indotto alla svalutazione, non sarà più possibile effettuare il ripristino di valore.

### Eliminazione dei costi di ricerca e di pubblicità

Sulla base dell'OIC 24 e della versione attualmente in vigore degli artt. 2424 e 2427 del Codice Civile, era possibile iscrivere tra i beni immateriali - solo se possibile individuarli separatamente - i costi di ricerca e sviluppo e le spese di pubblicità, che andavano ammortizzate in un periodo non superiore ai cinque anni.

Il principio dettava infatti "la sola attinenza a specifici progetti di ricerca e sviluppo non è condizione sufficiente affinché i relativi costi abbiano legittimità di capitalizzazione".

Per quanto attiene i costi di ricerca si distingue tra costi di ricerca di base e costi di ricerca applicata; nella prima categoria rientrano studi, ricerche, esperimenti ed indagini che non hanno un obiettivo specifico e che servono

ad accrescere le conoscenze generiche dell'impresa.

Questi costi sono trattati come costi di competenza del periodo in cui sono sostenuti e non subiscono alcun cambiamento di trattamento contabile.

Mentre, invece, per le spese di ricerca applicata si avranno impatti significativi. Rientrano in questa categoria studi, ricerche ed esperimenti che hanno un preciso obiettivo in termini di produzione di un nuovo prodotto, un processo o un servizio, o

miglioramenti di un prodotto esistente. Questi costi, fino all'entrata in vigore del D.Lgs. 139, potevano essere capitalizzati o imputati a conto economico, ed essere ammortizzati nel limite dei 5 anni, se relativi ad un prodotto o processo chiaramente identificabile e misurabile, tecnicamente fattibile (cioè la società possiede o potrà avere le risorse necessarie al sostenimento), e siano recuperabili; ma dall'1 gennaio 2016 non possono essere più capitalizzati.

Il residuo importo iscritto nelle capitalizzazioni al 1 gennaio 2016 dovrà essere imputato interamente a conto economico, come "costo eccezionale del periodo" nella sezione del conto economico inerente la gestione reddituale caratteristica analogamente agli oneri di gestione.

Si rammenta che permangono integralmente gli obblighi connessi alle *disclosure* nella relazione sulla gestione ex art. 2428 codice civile sull'attività di ricerca e sviluppo svolta, ed in particolare sul totale dei costi sostenuti (e non solo di quelli capitalizzati), sui contributi a fondo perduto e a tasso agevolato che si sono incassati e che si prevede di poter incassare a fronte delle attività di ricerca e sviluppo.

Per quanto attiene le spese di pubblicità, già attualmente la capitalizzazione era consentita in via eccezionale a determinate condizioni, e cioè solo se aventi utilità pluriennale con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale e con un periodo di ammortamento non superiore a cinque anni; se si tratta di operazioni non ricorrenti (ad esempio il lancio di una nuova attività produttiva, l'avvio di un nuovo processo produttivo diverso da



SEGUE A PAGINA 13

<sup>1</sup> Componente della Commissione di Studio di Contabilità Finanza e Controllo dell'ODCEC di Treviso.

# La riforma contabile della direttiva 2013/14

SEGUE DA PAGINA 12

quelli avviati nell'attuale *core business*) relative ad azioni dalle quali la società ha la ragionevole aspettativa di importanti e duraturi ritorni economici risultanti da piani di vendita approvati formalmente dalle competenti funzioni aziendali. Nella prassi infatti tali spese erano generalmente imputate a conto economico.

Sia per le spese di ricerca che per le spese di pubblicità la norma non ha previsto alcuna condizione transitoria o limitativa, pertanto si ritiene che dovranno essere imputate a conto economico integralmente per i residui, salvo che OIC si esprima con un intervento chiarificatore.

## Avviamento

L'avviamento secondo l'attuale OIC 24 è capitalizzabile se è stato acquisito a titolo oneroso, ha un valore quantificabile, ed è costituito da oneri a utilità differita che cioè garantiscano benefici economici futuri. Nell'attuale versione è consentito l'ammortamento fino a 20 anni, qualora sia ragionevole supporre che la vita utile dello stesso superi i 5 anni che rappresenta il periodo normale.

Con l'introduzione del D. Lgs. 139 l'art. 2426 n.6 viene modificata la durata massima del periodo di ammortamento, prevedendo che l'ammortamento dell'avviamento sarà effettuato sistematicamente secondo la sua vita utile; solo nei casi eccezionali in cui non è possibile stimarne attendibilmente la vita utile, sarà ammortizzato entro un periodo non superiore a dieci anni.

Nella nota integrativa dovrà essere fornita la motivazione del periodo di ammortamento dell'avviamento. Le norme transitorie (art. 12 del D.Lgs. 139) consentono tuttavia di proseguire il piano d'ammortamento degli avviamenti iscritti nel bilancio 2015, senza adeguarsi alle nuove disposizioni, se tali operazioni "non hanno ancora esaurito i loro effetti nel bilancio".

## Cambiamento di ammortamento per i costi di sviluppo

Il D.Lgs. 139 ha modificato anche la disciplina dei costi di sviluppo, intervenendo sulla parte relativa al piano di ammortamento per coordinarla con altre disposizioni di cui all'art. 12 comma 11 della direttiva UE 34. I costi di sviluppo sono quei costi che si riferiscono all'applicazione della ricerca alla produzione. Tali costi possono essere capitalizzati purchè siano di utilità pluriennale, cioè si preveda che i benefici si manifesteranno in più esercizi, purchè siano identificabili, misurabili, riferiti ad un prodotto o processo chiaramente individuato, e previo il consenso del collegio sindacale, ove esistente. Nella precedente versione di OIC 24 "i costi di sviluppo sono ammortizzabili in un periodo non superiore ai cinque anni". Il decreto ha modificato tale disposizione stabilendo che "i costi di sviluppo sono ammortizzati secondo la loro vita utile; nei casi eccezionali in cui non è possibile stimarne attendibilmente la vita utile, sono ammortizzati entro un periodo non superiore ai cinque anni". Quindi il piano di ammortamento dei costi di sviluppo risultanti dal bilancio chiuso al 31 dicembre 2015 dovrà essere rivisto alla luce della vita utile, e non dovrà automaticamente invece mantenere la durata dei cinque anni.

## Derivati a fair value e scorporo dei derivati incorporati

Il nuovo n.11 bis dell'art. 2426 del codice civile stabilisce che "gli strumenti finanziari derivati, anche se incorporati in altri strumenti finanziari, sono iscritti al fair value. Le variazioni del fair value sono imputate al conto economico oppure, se lo strumento copre il rischio di variazione dei flussi finanziari attesi di un altro strumento finanziario o di un'operazione programmata, direttamente ad una riserva positiva o negativa di patrimonio netto; tale riserva è imputata al conto economico nella misura e nei tempi corrispondenti al verificarsi o al modificarsi dei flussi di cassa dello strumento coperto o al verificarsi dell'operazione oggetto di copertura." La prima novità riguarda l'introduzione della valutazione al fair value e il rinvio contenuto nel punto 12) del medesimo articolo alle definizioni incluse nei principi contabili internazionali.

L'iscrizione degli strumenti finanziari derivati avrà quindi un trattamento differenziato a seconda che la copertura si riferisca ai flussi finanziari futuri, nel qual caso le variazioni al fair value vanno iscritte in una apposita riserva di patrimonio netto (vedere nel seguito le modifiche agli schemi di stato patrimoniale) in attesa del riversamento a conto economico che avverrà nel momento in cui si manifesteranno gli eventi oggetto di copertura. Le variazioni invece saranno imputate direttamente a conto economico se la copertura riguarda elementi già iscritti nel bilancio. Per quanto riguarda i derivati speculativi, anche in questo caso gli utili derivanti dalla valutazione al fair value sono accantonati in una riserva non distribuibile (vedere nel seguito le modifiche agli schemi di stato patrimoniale). Il decreto stabilisce inoltre che gli elementi oggetto di copertura contro il rischio di variazione di tassi di interesse o di cambio o rischio di credito (i cosiddetti *fair value hedge*) siano valutati simmetricamente al derivato di copertura.

Come vedremo nel successivo paragrafo, l'iscrizione in bilancio degli strumenti finanziari ha apportato delle modifiche in diversi punti degli schemi sia di stato patrimoniale che di conto economico.

I cambiamenti che dovranno inoltre essere apportati ai principi contabili

sono diversi: si rammenta che il principio OIC 3 - le informazioni sugli strumenti finanziari da includere nella nota integrativa e nella relazione sulla gestione (artt. 2427 bis e 2428, comma 2, n. 6 bis c.c.) emesso nel 2006 trattava esclusivamente delle *disclosure* in nota integrativa e nella relazione sulla gestione e non del trattamento contabile. L'OIC 31 - fondi per rischi e oneri e trattamento di fine rapporto, prevede che le perdite relative a strumenti derivati se probabili debbano essere evidenziate nel bilancio tramite accantonamento ad uno specifico fondo. Esiste inoltre un richiamo in OIC 10 - il rendiconto finanziario, in cui per i soli derivati di copertura è richiesto di indicare i flussi (nella categoria corrispondente allo strumento coperto). Un elemento di rilievo è che tali disposizioni si applicano anche alle imprese che redigono il bilancio in forma abbreviata in forza dell'art. 2435-bis, mentre ne sono esonerate le sole micro imprese del novellato articolo 2435 ter del codice civile.

## Applicazione del costo ammortizzato

Il criterio del costo ammortizzato si applicherà a titoli immobilizzati, a crediti e debiti sia di natura commerciale che finanziaria. Si introduce quindi un criterio di valutazione tipico dei principi contabili internazionali. Si dovranno aggiornare titoli, crediti e debiti il cui incasso o pagamento è previsto oltre il normale ciclo operativo, ma con la precisazione, per i titoli, che il criterio dovrà essere utilizzato "se applicabile" escludendo i casi in cui le caratteristiche del titolo non lo consentano e per effetto del richiamo operato dall'art. 2426 cc, n.9, si applica anche ai titoli iscritti nel circolante e al disaggio e aggio su prestiti che non si potranno più esporre tra ratei e risconti.

Il nuovo criterio non dà impatti per le operazioni che non avranno esaurito i loro effetti nel bilancio 2015, mentre sarà obbligatorio l'utilizzo del nuovo modello di misurazione per le operazioni che avranno origine a partire dal 2016.

Solo le micro imprese sono esonerate dall'applicazione di questo criterio e possono proseguire con l'applicazione del costo d'acquisto.

Il costo ammortizzato è il criterio attraverso il quale la rilevazione iniziale di un'attività o di una passività finanziaria si modifica nel tempo per ammortizzare con un criterio sistematico e finanziario gli oneri e i proventi iniziali sostenuti (maturati). In altre parole il costo ammortizzato è il metodo che consente di "spalmare" nel tempo la differenza tra il valore iniziale e il valore di rimborso finale dell'attività o della passività finanziaria, attraverso l'utilizzo di un tasso d'interesse effettivo che tiene conto di tutti i flussi finanziari dell'operazione. Il modello è basato sul tasso interno di rendimento (TIR) che è una tecnica tipica per la valutazione degli investimenti che permette di esprimere la convenienza economica di un progetto o il costo effettivo di un finanziamento, consentendo una migliore rappresentazione delle componenti reddituali.

OIC 15 e OIC 19 già prevedevano lo scorporo degli interessi impliciti inclusi nel ricavo/costo di acquisto e di vendita di prestazioni di servizi o beni; per tali crediti l'unica differenza a seguito dell'introduzione del D.Lgs. 139 è reperibile nella contropartita dell'operazione per la componente finanziaria. Si suppone che i crediti e i debiti finanziari subiranno dei cambiamenti nel bilancio 2016, poiché erano espressamente esclusi dal processo di attualizzazione secondo le indicazioni di OIC 15 e OIC 19 attualmente in vigore. Sulla base del decreto 139 l'operatore dovrà valutare due elementi prima di rettificare il valore nominale del credito o del debito; i due elementi sono:

1. Il sostenimento di costi di transazione o l'esistenza di commissioni *up-front*,
2. La previsione di interessi contrattuali ad un tasso significativamente diverso dal tasso di mercato.

Se ad esempio ci trovassimo nel caso di un finanziamento concesso ad una controparte ad un tasso significativamente inferiore al tasso di mercato, l'impresa concedente dovrebbe, in applicazione alla nuova norma, sia attualizzare il credito sia valutare nuovamente la motivazione per cui era stato concesso un tasso agevolato al finanziamento. Infatti, a tali condizioni, il concedente sta riconoscendo un beneficio alla controparte pari ai minori flussi di cassa che questa dovrà corrispondere a seguito delle particolari condizioni concesse.

Se le motivazioni ad esempio fossero legate al fatto che il fruitore del finanziamento è anche un fornitore del concedente, per cui a lato del finanziamento sta una fornitura di beni esclusiva, il differenziale di attualizzazione rappresenta nella sostanza uno sconto commerciale e andrà registrato - all'accensione del credito - come costo a riduzione del credito e - lungo la durata - andrà riconosciuto lungo la durata del contratto di fornitura sulla base del tasso d'interesse effettivo.

Il costo ammortizzato non si discosta dal criterio del costo storico solo nei casi in cui il valore di iscrizione iniziale ed il valore di rimborso coincidono e gli interessi sono costanti nel tempo, perché in questi casi il tasso di interesse nominale pagato ed il tasso effettivo coincidono.

## Eliminazione dell'aggio e del disaggio su obbligazioni

La modifica apportata all'art. 2424 codice civile prevede che tra i ratei ed i

SEGUE A PAGINA 14

# La riforma contabile della direttiva 2013/14

SEGUE DA PAGINA 13

risconti non saranno più inclusi gli aggi e i disaggi sui prestiti.

Come è noto i disaggi sono costi finanziari anticipati, normalmente connessi all'emissione (sotto la pari) di prestiti obbligazionari, mentre gli aggi, con logica e origine speculari, sono proventi finanziari anticipati (emissione sopra la pari).

Il disagio di emissione, in particolare, corrisponde alla differenza positiva tra valore nominale e prezzo di emissione di un prestito obbligazionario. Esso costituisce un componente di onerosità di tale prestito, che fa sì che il tasso di interesse effettivo sia maggiore del tasso di interesse nominale e stabilito dal regolamento del prestito. L'aggio di emissione, invece, è costituito dalla differenza negativa tra il medesimo valore nominale e il prezzo di emissione di un prestito obbligazionario e fa sì che l'onerosità effettiva del prestito, per l'emittente, sia inferiore a quella che corrisponde al tasso di interesse previsto dal regolamento dello stesso.

Il disagio che si iscriveva alla voce D dell'attivo dello schema di stato patrimoniale civilistico, andrà ora imputato direttamente alla voce di credito cui si riferisce, e sarà ammortizzato per l'intera durata del prestito a cui esso è riconducibile.

L'aggio di emissione, che si iscriveva nella voce E del passivo dello schema di stato patrimoniale civilistico, con contropartita a conto economico la riduzione degli oneri finanziari, andrà, a partire dal 1 gennaio 2016, iscritta alla voce di debito cui è riconducibile.

Per meglio comprendere gli impatti contabili del nuovo criterio, abbiamo riportato nella **tavola 1** a fondo pagina l'esempio di una obbligazione rilevata tra i titoli immobilizzati con il metodo del costo ammortizzato.

### 3. Modifiche agli schemi di bilancio ed alla nota integrativa

Modifiche allo Stato Patrimoniale e al Conto economico

Al fine di evidenziare le modifiche agli schemi di stato patrimoniale e di conto economico apportate dal Decreto, abbiamo riportato nelle tavole 2 e 3 esposte nella pagina successiva le integrazioni evidenziate in grassetto e le eliminazioni evidenziate con carattere barrato.

#### Rendiconto Finanziario

Il nuovo art.2423 include il rendiconto finanziario tra i prospetti obbligatori che compongono il bilancio d'esercizio. Analoga indicazione è fornita all'art. 29 del D.Lgs 127 per il bilancio consolidato. Nulla dice il legislatore in merito ai criteri di redazione del rendiconto, o ai modelli di riferimento, rinviando quindi a quanto contenuto nell'OIC 10, in modo particolare per quanto riguarda la classificazione dei flussi di competenza delle tre aree di attività: l'attività caratteristica, di investimento e di finanziamento. Considerando che il prospetto deve evidenziare per l'esercizio a cui è riferito e per il precedente, l'ammontare delle disponibilità liquide, all'inizio e alla fine dell'esercizio (quindi il dato comparativo per il 2015 e per il 2016, inclusi i riferimenti all'1.1.2015) derivanti dalle tre aree di attività, si rende necessaria

una prima analisi immediata da parte degli operatori per quanto attiene la creazione dell'informazione sui valori 2015.

L'obbligo di redazione del rendiconto finanziario si applica a tutti i soggetti con esclusione delle micro imprese e delle società che redigono il bilancio in forma abbreviata.

#### Nota integrativa

Il decreto introduce significative novità anche alla nota integrativa, modificando il contenuto dell'art. 2427 del codice e il corrispettivo articolo del D.Lgs. 127 per la nota integrativa inclusa nel bilancio consolidato.

Le principali novità riguardano quanto conseguente ai nuovi principi generali di rilevanza e sostanza, in quanto le informazioni vanno indicate secondo la rilevanza, quindi seguendo l'ordine con cui sono indicate nei prospetti del bilancio e secondo l'ordine dei prospetti nel fascicolo di bilancio. Da ciò deriva che non è più consentito includere informazioni sulle voci di bilancio seguendo l'ordine con cui sono richieste nel testo dell'art.2427 cc.. Inoltre, per garantire una maggior chiarezza delle informazioni, esse andrebbero suddivise in paragrafi e sotto paragrafi, distinguendo quelle relative ai vari prospetti, numerando i paragrafi ed includendo negli stessi accanto alle voci oggetto di commento in nota integrativa, il riferimento al numero del paragrafo stesso.

In merito al contenuto della nota, vediamo che alcune informazioni si aggiungono rispetto al contenuto precedente, ed altre vengono qui trasferite da altri documenti.

Nelle informazioni del primo tipo si includono:

– le informazioni sui criteri adottati per rispettare il criterio della rilevanza;

– le informazioni inerenti i compensi ad amministratori, precisando: la forma del compenso se avente natura di anticipazioni e finanziamenti concessi; le caratteristiche del compenso, precisando l'eventuale tasso di interesse, le condizioni, gli importi rimborsati, cancellati o rinunciati; gli Impegni assunti dalle società per effetto di garanzie prestate agli amministratori e ai sindaci.

– Si aggiungono anche le informazioni relative al nome e sede legale della società che prepara il consolidato dell'insieme più grande di cui l'azienda fa parte, e il nome e sede legale della società che prepara il consolidato dell'insieme più piccolo di cui l'azienda fa parte.

– Le informazioni inerenti la proposta di destinazione degli utili o copertura delle perdite, e tutte le informazioni sugli strumenti derivati sulla valutazione al fair value. In questo senso sarà necessario fornire in una tabella i movimenti delle riserve di fair value avvenuti nell'esercizio. A tal proposito si attendono le indicazioni che la fondazione OIC fornirà, probabilmente a gennaio, nel nuovo OIC 3 revised.

Nelle informazioni del secondo tipo si includono:

SEGUE A PAGINA 16

#### Tavola 1 Esempio di obbligazione rilevata con il metodo del costo ammortizzato.

Si consideri un'obbligazione a 3 anni che corrisponde al suo possessore tre cedole annue pari a 3.000 Euro per ogni 100.000 Euro di valore nominale il cui prezzo attuale (prezzo di emissione) sia pari a 98.000 Euro per ogni 100.000Euro di valore nominale.

Il TIR può essere calcolato risolvendo la seguente equazione:

$$98 = \frac{3}{(1 + \text{tres})^1} + \frac{3}{(1 + \text{tres})^2} + \frac{100 + 3}{(1 + \text{tres})^3}$$

TIR = 3,72%

In bilancio, si darà seguito rilevando in ciascun esercizio gli interessi attivi nella misura del 3,72% del valore contabile del titolo, alla fine di ciascun esercizio, fino a raggiungere ad avere il titolo iscritto ad un valore corrispondente a quello che sarà incassato alla scadenza. Riportiamo nella tabella che segue l'importo degli interessi effettivi ed il valore dei titoli alla fine di ciascun esercizio.

anno	B		A		Differenza A-B	Titoli al CA
	Flussi Entrata/Uscita	Interesse cedolare	Interesse effettivo (TIR)			
0	- 98.000					98.000
1	3.000	3.000	3.643	643		98.643
2	3.000	3.000	3.667	667		99.309
3	103.000	3.000	3.691	690		-

**2.000**

**TIR = 3,72%**

Nell'anno 1 l'interesse effettivo sarà calcolato applicando il TIR al valore di carico del titolo (98.000Euro). Il valore del titolo nell'anno 1 si incrementa del differenziale tra gli interessi cedolari (3.000Euro) e gli interessi effettivi (3.643Euro). Nell'anno 2 l'interesse effettivo sarà calcolato applicando il TIR al valore di carico del titolo nell'anno 1 (98.643) e così via per gli anni successivi.

**Tavola 2 – modifiche allo Stato Patrimoniale****Stato Patrimoniale****ATTIVO**

A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti, con separata indicazione della parte già richiamata.

B) Immobilizzazioni, con separata indicazione di quelle concesse in locazione finanziaria:

I - Immobilizzazioni immateriali:

- 1) costi di impianto e di ampliamento;
  - 2) costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità;
  - 3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
  - 4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
  - 5) avviamento;
  - 6) immobilizzazioni in corso e acconti;
  - 7) altre.
- Totale.

II - Immobilizzazioni materiali:

- 1) terreni e fabbricati;
  - 2) impianti e macchinario;
  - 3) attrezzature industriali e commerciali;
  - 4) altri beni;
  - 5) immobilizzazioni in corso e acconti.
- Totale.

III - Immobilizzazioni finanziarie, con separata indicazione, per ciascuna voce dei crediti, degli importi esigibili entro l'esercizio successivo:

1) partecipazioni in:

- a) imprese controllate;
- b) imprese collegate;
- c) imprese controllanti;
- d) altre imprese;

2) crediti:

- a) verso imprese controllate;
  - b) verso imprese collegate;
  - c) verso controllanti;
  - d) **verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;**
- d bis) altre imprese;**
- 3) altri titoli;
  - 4) azioni proprie, con indicazione anche del valore nominale complessivo.
- Totale.

Totale immobilizzazioni (B).

C) Attivo circolante

I - Rimanenze:

- 1) materie prime, sussidiarie e di consumo;
  - 2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati;
  - 3) lavori in corso su ordinazione;
  - 4) prodotti finiti e merci;
  - 5) acconti.
- Totale.

II - Crediti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:

- 1) verso clienti;
- 2) verso imprese controllate;
- 3) verso imprese collegate;
- 4) verso controllanti;

~~4-bis) 4-ter);~~

5) **verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;**

- 5 bis) crediti tributari;
- 5 ter) imposte anticipate;
- 5 quater) verso altri.

Totale.

III - Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni:

- 1) partecipazioni in imprese controllate;
  - 2) partecipazioni in imprese collegate;
  - 3) partecipazioni in imprese controllanti;
  - 3 bis) verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
  - 4) altre partecipazioni;
  - 5) strumenti finanziari derivati attivi;
  - 5) azioni proprie, con indicazione anche del valore nominale complessivo;
  - 6) altri titoli.
- Totale.

IV - Disponibilità liquide:

- 1) depositi bancari e postali;
- 2) assegni;
- 3) danaro e valori in cassa.

Totale.

Totale attivo circolante (C).

D) Ratei e risconti, con separata indicazione del disagio su prestiti.

**PASSIVO**

A) Patrimonio netto:

I - Capitale

II - Riserva da soprapprezzo delle azioni

III - Riserve di rivalutazione

IV - Riserva legale

V - Riserve statutarie

VI - **Riserva per azioni proprie in portafoglio**

VII - Altre riserve, distintamente indicate

VIII - riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi

IX - Utili (perdite) portati a nuovo

X - Utile (perdita) dell'esercizio.

X - riserva negativa per azioni proprie in portafoglio.

Totale.

B) Fondi per rischi e oneri:

- 1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili;
- 2) per imposte, anche differite;
- 3) **altri strumenti finanziari derivati passivi;**
- 4) **altri.**

Totale.

C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.

D) Debiti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:

- 1) obbligazioni;
- 2) obbligazioni convertibili;
- 3) debiti verso soci per finanziamenti;
- 4) debiti verso banche;
- 5) debiti verso altri finanziatori;
- 6) acconti;
- 7) debiti verso fornitori;
- 8) debiti rappresentati da titoli di credito;
- 9) debiti verso imprese controllate;
- 10) debiti verso imprese collegate;
- 11) debiti verso controllanti;
- 11 bis) debiti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
- 12) debiti tributari;
- 13) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale;
- 14) altri debiti.

Totale.

E) Ratei e risconti, con separata indicazione dell'aggio su prestiti.

**Tavola 3 – modifiche al Conto Economico****Conto Economico**

A) Valore della produzione

- 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni;
- 2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti;
- 3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione;
- 4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni;
- 5) altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio.

Totale

B) Costi della produzione

- 6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci
- 7) per servizi
- 8) per godimento di beni di terzi
- 9) per il personale:
  - a) salari e stipendi
  - b) oneri sociali
  - c) trattamento di fine rapporto
  - d) trattamento di quiescenza e simili
  - e) altri costi

10) ammortamenti e svalutazioni:

- a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali
  - b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali
  - c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni
  - d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide
- 11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci;
- 12) accantonamenti per rischi;
- 13) altri accantonamenti;
- 14) oneri diversi di gestione.
- Totale

Differenza tra valore e costi della produzione (A - B).

C) Proventi e oneri finanziari:

- 15) proventi da partecipazioni, con separata indicazione di quelli relativi ad imprese controllate e collegate e di quelli relativi a controllanti e a imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
- 16) altri proventi finanziari:

- a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti, e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
- b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni
- c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni
- d) proventi diversi dai precedenti, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti, e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;

- 17) interessi e altri oneri finanziari, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e verso controllanti.
- 17-bis) Utile e perdite su cambi.

D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie:

- 18) rivalutazioni:
    - a) di partecipazioni;
    - b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
    - c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
    - d) di strumenti finanziari derivati;
  - 19) svalutazioni:
    - a) di partecipazioni;
    - b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
    - c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
    - d) di strumenti finanziari derivati;
- Totale delle rettifiche (18 - 19).

E) Proventi e oneri straordinari:

- 20) proventi, con separata indicazione delle plusvalenze da alienazione i cui ricavi non sono iscrisibili al n. 5);
- 21) oneri, con separata indicazione delle minusvalenze da alienazioni i cui effetti contabili non sono iscrisibili al n. 14), e delle imposte relative a esercizi precedenti.

Totale delle partite straordinarie (20 - 21).

Risultato prima delle imposte (A - B +/- C +/- D +/- E);

- 22) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate;
- 23) utile (perdite) dell'esercizio.

# La riforma contabile della direttiva 2013/14

SEGUE DA PAGINA 14

– Le informazioni che erano precedentemente fornite in calce allo stato patrimoniale, Importo complessivo degli impegni, garanzie e passività potenziali non risultanti dallo stato patrimoniale e gli impegni esistenti in materia di trattamento di quiescenza e simili;

– La natura e l'effetto patrimoniale, finanziario ed economico dei fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, che precedentemente erano incluse nella relazione sulla gestione, per effetto della modifica dell'art.2428, per il contenuto di queste informazioni si rimanda a quanto espressamente indicato da OIC 29.

– Informazioni circa l'importo e la natura dei singoli elementi di ricavo o costo di entità o incidenza eccezionali, per effetto della eliminazione dal conto economico della sezione della gestione straordinaria e l'applicazione dell'effetto retroattivo conseguente alle modifiche dei principi o criteri contabili previsto dall'OIC 29.

Un punto di attenzione riguarda i mancati effetti attesi del principio della sostanza introdotto dal nuovo articolo 2423. Sebbene si prevedesse una modifica al trattamento dei contratti di leasing, sia per la parte di informativa, che di trattamento contabile, nulla è stato modificato pertanto la nota integrativa dovrà ancora evidenziare gli effetti dei contratti di leasing finanziario, mentre negli schemi di bilancio si continuerà ad utilizzare il trattamento patrimoniale che non prevede né la rilevazione del bene, né la rilevazione del debito nei confronti della società di leasing.

Per quelle imprese – micro – esonerate dalla redazione della nota integrativa, rimangono invece da riportare in calce allo stato patrimoniale le informazioni sugli impegni e conti d'ordine.

## Bilancio consolidato

L'art.7 comma 1 del dlgs 139 apporta alcune modifiche all'art.27 del Decreto Legislativo 127/1991, relativo ai casi di esonero dall'obbligo di redazione del bilancio consolidato.

Si ricorda che sono tenute a predisporre il bilancio consolidato le Spa, le Sapa e le Srl che possiedono una partecipazione di controllo in un'altra società, nonché gli enti pubblici, le cooperative e le mutue assicuratrici che controllino una Spa, una Sapa o una Srl.

Le imprese controllanti, tuttavia, sono esonerate da tale obbligo se, per due esercizi consecutivi, non superano due dei seguenti limiti (in riferimento al proprio bilancio e a quello delle controllate) [importi in vigore dal 1° gennaio 2016]:

- 20.000.000 euro negli attivi patrimoniali;
- 40.000.000 euro nei ricavi delle vendite e delle prestazioni;
- numero di dipendenti in media nell'anno: 250 (rimasto invariato).

Dal 1° gennaio 2016, si amplia la platea di società tenute alla redazione del consolidato: infatti l'esonero non si applica se l'impresa controllante o una delle imprese controllate è un ente di interesse pubblico ai sensi dell'articolo 16 del decreto legislativo 27 gennaio 2010, n. 39. Sono quindi obbligate alla redazione del consolidato, **indipendentemente dal superamento dei parametri dimensionali su indicati**, le seguenti categorie di società:

- Banche;
- Imprese di assicurazione;
- Imprese di riassicurazione;
- Società emittenti strumenti finanziari diffusi tra il pubblico in maniera rilevante;
- Sgr e Sim;
- Società che gestiscono i sistemi di compensazione e garanzia;
- Società di gestione dei mercati regolamentati;
- Sicav;
- Imel;
- Istituti di pagamento ex Direttiva 64;
- Gli intermediari finanziari ex art 107 tub.

Nuovo caso di esonero si ha nel caso in cui la società controlli esclusivamente imprese che possono essere escluse dal consolidamento ai sensi dell'articolo 28 (come modificato dall'art.7 comma 2 del DLgs 139/2015), ossia:

1. la loro inclusione sarebbe irrilevante al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica del gruppo;
2. l'esercizio effettivo dei diritti della controllante è sottoposto a gravi e durature restrizioni;
3. in casi eccezionali, non è possibile ottenere tempestivamente, o senza spese sproporzionate, le necessarie informazioni alla redazione del bilancio consolidato;
4. le loro azioni o quote sono possedute esclusivamente allo scopo della successiva alienazione.

Un altro caso di esonero si ha nel caso di subholding, quando cioè l'impresa controllante è a sua volta controllata per il 95% da altra impresa, ovvero, in difetto di tale condizione, quando la redazione del bilancio consolidato non sia richiesta almeno sei mesi prima della fine dell'esercizio da tanti soci che rappresentino almeno il 5% del capitale. La controllante, tuttavia, deve

aver sottoposto a controllo il bilancio consolidato in Italia o in altro Stato UE e la controllata non deve aver emesso valori mobiliari ammessi alla negoziazione in mercati regolamentati italiani o dell'UE. La società controllata, infatti, deve dare indicazione in nota integrativa di denominazione e sede della controllante, nonché depositare al Registro Imprese copia del relativo bilancio consolidato, della relazione sulla gestione e della relazione del collegio sindacale redatti in lingua italiana o nella lingua comunemente utilizzata negli ambienti della finanza internazionale. Oltre alle novità sui casi di esenzione dalla redazione, il decreto ha introdotto alcune novità in tema di contenuto del bilancio consolidato; ha esteso anche ad esso la redazione del rendiconto finanziario e l'applicazione dei nuovi criteri applicabili al bilancio di esercizio; ha introdotto l'obbligo di eliminazione delle operazioni infragruppo.

## 4. Rendicontazione semplificata per le piccole imprese e le micro imprese

Le nuove disposizioni in tema di dimensioni di imprese comportano immediati impatti sulla applicazione o esenzione di alcuni dei nuovi disposti. In particolare, risultano significativamente semplificate le formalità per le micro imprese le quali, se optano per il regime del nuovo articolo, nel rispetto dei parametri del decreto, sono esonerate dalla redazione di nota integrativa, relazione sulla gestione e rendiconto finanziario e dall'applicazione del metodo del costo ammortizzato e dalla iscrizione degli strumenti finanziari derivati. Le imprese che optano per queste caratteristiche dovranno però inserire, in assenza della nota integrativa, in calce allo stato patrimoniale le informazioni dei conti d'ordine previste dall'OIC 22, riferite al totale degli impegni, delle garanzie e delle passività potenziali non risultanti dal bilancio, degli impegni esistenti in materia di trattamento di quiescenza e simili, e di quelli nei confronti di imprese controllate, collegate, controllanti e delle nuove società sottoposte a controllo delle controllanti (vedasi modifiche allo schema di stato patrimoniale descritte al punto 3 – tavola 2), e le nuove informazioni richieste sui compensi ad amministratori e sindaci, e alle informazioni sulle società che predispongono il bilancio consolidato.

Il decreto ha dimezzato i parametri dimensionali proposti dalla direttiva in materia di micro imprese:

- 1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 175.000 euro;
- 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 350.000 euro;
- 3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 5 unità; e non ha recepito l'opzione di non dover depositare il bilancio. Il Ministero dell'Economia e delle Finanze infatti non ha recepito questa possibilità che è presente solo per le imprese costituite in forma diversa dalla società di capitali.

La disposizione sulla semplificazione si applica in maniera diversa per le società che redigono il bilancio in forma abbreviata ex art 2435 bis per le quali vale sempre l'esenzione dalla redazione del rendiconto finanziario e dall'applicazione del criterio del costo ammortizzato per titoli, crediti e debiti ma, se stipulano contratti derivati, devono seguire le disposizioni destinate alle imprese normali.

## 5. I criteri generali del bilancio

La rilevanza sarà il principio cardine di redazione del bilancio a partire dal 1 gennaio 2016, unitamente al principio della sostanza.

Il principio della rilevanza è introdotto dal decreto nel nuovo punto 4 dell'art 2423 del codice: "Non occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta. Rimangono fermi gli obblighi in tema di regolare tenuta delle scritture contabili. Le società illustrano nella nota integrativa i criteri con i quali hanno dato attuazione alla presente disposizione" recependo così il principio stabilito dall'art.6 comma 1 lettera j) della direttiva 34. In tal modo si modifica ed integra quella parte dei postulati di bilancio inclusi nell'OIC 11 che indicavano nella significatività e rilevanza dei fatti economici alcuni dei postulati di rilevazione delle operazioni in bilancio.

## 6. Transizione alla Direttiva

L'applicazione dei nuovi criteri previsti dalla Riforma Contabile rappresentano dei cambiamenti dei principi contabili e perciò da trattare come richiesto dall'OIC 29 "Cambiamenti di principi, cambiamenti di stime, correzioni di errori, eventi e operazioni straordinarie, fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio" che stabilisce che un cambiamento di politica contabile è rilevato nell'esercizio in cui viene adottato ed i relativi fatti ed operazioni sono trattati in conformità al nuovo principio in modo retroattivo, perciò bisognerà determinare l'effetto complessivo del cambiamento di politica contabile all'inizio dell'esercizio, ipotizzando che il nuovo principio sia sempre stato utilizzato anche negli esercizi precedenti e di conseguenza i cambiamenti portati ai criteri di misurazione e rappresentazione delle voci di bilancio saranno contabilizzati nel conto economico 2016 con l'eccezione delle azioni proprie, portate a diminuzione del patrimonio netto e per i derivati di copertura iscritti anch'essi contro una riserva del patrimonio netto.

## AZIENDA E FUTURO

# Analisi di marketing: posizione competitiva, differenziazione e posizionamento

MARCO ORLANDI

Ordine di Treviso

## 1. Il marketing strategico e il trade marketing

Le aziende sono *market oriented*, cioè incentrano le loro strategie di marketing sulle necessità e le esigenze dell'acquirente e, di conseguenza, le decisioni di produzione si adeguano alle informazioni e alle segnalazioni che provengono dalle ricerche e dalle indagini di mercato sulla base dei bisogni e delle preferenze espresse dai consumatori e dagli utilizzatori finali dei prodotti. Il successo nelle vendite di mercato richiede, inoltre, una stretta collaborazione tra produttore e dettagliante, oltre a uno scambio di informazioni reciproco e proficuo, al fine di migliorare la *customer satisfaction*, sia a livello di qualità di prodotto che di servizio.

La sinergia tra produttore e venditore al dettaglio e all'ingrosso, consente di valutare il potenziale attuale e futuro di ciascun prodotto, le eventuali azioni correttive da intraprendere nella formulazione della politica di sviluppo del prodotto, in base ai benefici attesi e ai bisogni dei clienti o dei consumatori finali.

Occorre, infatti, saper adeguatamente identificare e soddisfare i bisogni espressi dai consumatori/utilizzatori, adattandosi tempestivamente ai continui cambiamenti evolutivi richiesti dal mercato, in particolare sotto il profilo qualitativo e nelle caratteristiche intrinseche dei beni e servizi messi a disposizione dall'azienda ai propri clienti (in fase di pre e post-vendita).

**Alla trasformazione dei bisogni e delle esigenze dei clienti corrisponde la trasformazione del marketing;** solo adeguando la propria produzione alla domanda e alle richieste del mercato, creando delle relazioni positive con il cliente, si può raggiungere una fidelizzazione della clientela.

Il **marketing strategico (o management marketing)**, è quella branca dell'attività di marketing che si occupa dello sviluppo di una pianificazione e programmazione non solo nel breve termine, ma anche a medio-lungo termine, elaborando specifici piani d'azione in base agli obiettivi dell'impresa. Tutte le funzioni aziendali vengono, pertanto, coinvolte in un approccio globale, o multiforme, attraverso la partecipazione attiva degli addetti alla produzione nonché dei soggetti che attuano gli strumenti di comunicazione, le politiche di prezzo e sviluppano il conseguente processo di distribuzione-vendita.

Il mercato si compone di venditori e acquirenti che interagendo tra loro effettuano scambi di beni e servizi; è necessario individuare il proprio mercato di riferimento coordinando l'attività di marketing in modo corrispondente alla domanda, presente nei vari segmenti di mercato, attraverso un'offerta di prodotto adeguata e conforme alle esigenze e alle richieste formulate da ciascuno di questi segmenti.

Si persegue, di conseguenza, una strategia d'impresa "*marketing oriented*", che porta al soddisfacimento di varie fasce o gruppi di consumatori e di utilizzatori, con un'offerta di prodotto diversificata e piani commerciali distinti: si crea, quindi, un **marketing differenziato, o personalizzato**, dove si considerano in primo luogo le esigenze del mercato di sbocco, nel quale gli sviluppi e le innovazioni produttive derivano dall'analisi dei comportamenti d'acquisto e delle preferenze espresse dai clienti/consumatori finali.

Una volta individuata la politica distributiva più efficace e adatta ai prodotti dell'impresa, occorre ottenere la fiducia dei distributori per ottimizzare le vendite e acquisire una leadership di mercato; con il **trade marketing** si mettono in atto le strategie e le attività ritenute più opportune per gestire efficacemente i rapporti commerciali e contrattuali con i canali distributivi e la forza vendita. Non è sufficiente offrire prodotti di qualità, ma è necessario anche saperli proporre e rendere visibili alla clientela attuale (e potenziale), nei punti di vendita con un'adeguata politica di marketing che valorizzi la marca, al fine di far comprendere ai clienti/consumatori le caratteristiche dei prodotti, le loro potenzialità e qualità, i vantaggi e le prestazioni ottenibili (di livello superiore rispetto a quelle di altri concorrenti).

Anche tramite il *merchandising* si mira ad aumentare le vendite attraverso una presentazione migliore dei prodotti nei punti di vendita al dettaglio (quali negozi, grandi magazzini, supermercati, superstore e ipermercati), uno studio degli spazi espositivi e della disposizione dei prodotti all'interno dei punti di vendita. In tal modo si dà valore al prodotto, atteso che la

clientela e i consumatori devono essere il più possibile attratti e invogliati all'acquisto dei prodotti offerti dall'azienda nei punti di vendita.

## 2. L'analisi della posizione competitiva

Nell'elaborazione dei piani di marketing l'azienda deve prendere in considerazione l'ambito competitivo e la struttura del settore in cui opera, o intende operare, sotto diversi profili:

- le esigenze dei clienti e il loro grado di soddisfazione (o *customer satisfaction*);
- il livello di concentrazione settoriale e il potenziale di mercato;
- le barriere all'entrata esistenti;
- la condotta dei concorrenti;
- la differenziazione del prodotto presente;
- i processi produttivi e della tecnologia;
- la conoscenza, il *know-how* e le competenze richieste;
- l'analisi quantitativa e qualitativa della domanda per comprendere il processo d'acquisto, la fedeltà dei clienti e stimare le vendite totali realizzabili tramite un budget iniziale e periodico.

Un aspetto da non trascurare è l'analisi della posizione competitiva, in termini sia di percezione da parte del cliente-consumatore, sia a livello di fattori interni relativi all'organizzazione.

Più precisamente, i fattori che influenzano la **percezione esterna** da parte del consumatore della posizione competitiva di un'impresa sono diversi e molteplici:

- la qualità a livello di prodotto/servizio;
- il prezzo di vendita;
- la forza del brand;
- l'immagine e la reputazione aziendale;
- il packaging;
- i servizi pre e post-vendita;
- la tecnologia sviluppata;
- il grado di differenziazione e di personalizzazione del prodotto;
- il rapporto prezzo/qualità percepito.

Viceversa, i **fattori interni organizzativi** che determinano la posizione competitiva di un'impresa possono essere individuati considerando vari elementi tra loro collegati:

- assetto organizzativo interno (snellezza e flessibilità, capacità di risposta alle esigenze della clientela);
- piani di marketing;
- capacità produttiva;
- canali distributivi;
- investimenti tecnologici;
- brevetti sviluppati e certificazioni di qualità prodotti;
- know-how posseduto, competenze e abilità management;
- risorse finanziarie disponibili.

Sommando tramite una scala a punteggio (ad es., da 1, valore minimo, a 5, valore massimo, che costituisce il voto ottimale) i diversi elementi distintivi presi in considerazione, si ricava una media aritmetica (dividendo, pertanto, la somma dei singoli voti ottenuti per il loro numero) che rappresenta una sorta di mappa della posizione competitiva dell'impresa, sia sotto il profilo della percezione da parte del cliente-consumatore finale, sia in termini di organizzazione interna; tale media può essere confrontata con i punteggi medi ottenuti dai principali concorrenti diretti.

Più precisamente, la formula della media aritmetica semplice per "n" elementi è la seguente:

$$M_a = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$$

Graficamente, dopo aver estrapolato la media aritmetica (sia in base ai diversi

# Analisi di marketing

SEGUE DA PAGINA 17

elementi che compongono la percezione esterna da parte dei clienti/consumatori, sia in relazione alle componenti interne di natura organizzativa), si ricava la mappa, o matrice, della posizione competitiva dell'impresa, che può essere comparata con quella dei diretti concorrenti.

- *Mappa, o matrice, della posizione competitiva dell'impresa e dei concorrenti diretti (rapporto percezione esterna consumatore/organizzazione interna):*



A seconda del quadrante in cui si viene a collocare l'azienda, in rapporto anche alla valutazione della posizione competitiva dei concorrenti diretti, si dovranno adottare delle modifiche strategico/organizzative, potenziando l'immagine e la comunicazione aziendale esterna e/o l'assetto organizzativo interno, al fine di migliorare la capacità di competere sul mercato da parte dell'impresa e le performance economiche-finanziarie. I leader di mercato si collocano, logicamente, all'interno del quadrante superiore, a destra. Dopo questa essenziale analisi preliminare della posizione competitiva aziendale si può impostare con maggiore cognizione di causa la strategia di marketing attraverso un processo di segmentazione della domanda, l'individuazione dei clienti obiettivo e dei segmenti target, il posizionamento del prodotto e dell'offerta complessiva ai clienti/consumatori finali.

### 3. La differenziazione e il posizionamento di prodotto

Le strategie di posizionamento prendono in considerazione tutte le possibili azioni da intraprendere per migliorare e modificare l'offerta di prodotto/servizio per renderla perfettamente in linea ai bisogni e alle esigenze del consumatore o del cliente finale e differenziarla rispetto ai concorrenti, al fine di aumentarne sia la *customer satisfaction*, sia la *customer retention* (o fidelizzazione della clientela).

Nelle strategie di posizionamento, in via preliminare, si devono, però, correttamente identificare, in termini di attributi o benefici, gli **elementi di affinità (o di omogeneità)** e gli **elementi di differenziazione** dei prodotti rispetto all'offerta di prodotto dei concorrenti diretti, al fine di ottimizzare le vendite e la competitività aziendale.

Gli **elementi di affinità** sono costituiti da tutte quelle caratteristiche comuni, o qualità intrinseche omogenee, che rendono accettabile, o sostenibile, per i consumatori una determinata offerta di prodotto, la quale non deve, pertanto, risultare inferiore ai prodotti simili messi in vendita dalla concorrenza per alcuni specifici requisiti base, o minimali, ritenuti essenziali e di fondamentale importanza per l'appartenenza alla categoria di riferimento.

Tanto più elevata è la concorrenza nel settore di riferimento in cui opera l'impresa, tanto maggiore è la necessità di **differenziare** i propri prodotti/servizi rispetto ai concorrenti diretti, mediante una **personalizzazione migliore** delle caratteristiche fisiche e qualitative dell'offerta di prodotto, politiche di prezzo e di vendita adeguate, miglioramento dei servizi pre e post-vendita.

La differenziazione può avvenire in base a diversi elementi, quali:

- a livello di qualità fisiche del prodotto (aspetto, colori, dimensioni, performance, tecnologia sviluppata, design, packaging, ecc.) e nomi di prodotto (anche di fantasia);
- di marca, o di immagine, e denominazioni di prodotto (ad es., nel settore alimentare le denominazioni D.O.P., I.G.P., S.T.G., D.O.C., ecc.);
- servizi pre e post-vendita e di benefici attesi;
- relazioni con il personale addetto alla vendita;

- capacità di risposta alle esigenze del cliente/consumatore (aspetto relazionale esterno);
- prezzo di vendita applicato;
- canali distributivi;
- campagne pubblicitarie e offerte promozionali;
- esperienze di prodotto da parte dei clienti.

Per diventare leader di mercato, pertanto, bisogna distinguersi, preferibilmente in modo significativo, rispetto ai concorrenti per capacità di innovare e di differenziarsi, investendo con tenacia e determinazione in ricerca e sviluppo, migliorando di continuo i prodotti e i processi produttivi grazie anche al ricorso alla protezione brevettuale e all'utilizzo di tecnologie avanzate.

Più precisamente, l'impresa che si differenzia nell'offerta di prodotto per alcune caratteristiche funzionali (o attributi), o per specifiche prestazioni di eccellenza, sulla base di una vicinanza alla clientela (che deriva sempre da una capacità di ascolto, di osservazione e comprensione delle esigenze dei clienti stessi), ha maggiori possibilità di crescere e di competere con successo, in quanto tende a far leva su alcuni punti di forza che la differenziano nettamente rispetto alla qualità media percepita dei prodotti immessi nel mercato dalla concorrenza diretta o di settore.

Si può così creare un mercato di nicchia, focalizzandosi su una clientela determinata, con precise caratteristiche distintive, che garantisce una redditività superiore e margini di contribuzione superiori, rispetto ad una massa indifferenziata di clienti (difficilmente fidelizzabile e che, nella maggior parte dei casi, è eccessivamente sensibile alle variazioni di prezzo).

Secondo *Philip Kotler*, fra i più autorevoli esperti di marketing al mondo, in uno dei suoi vari e apprezzati scritti, ha affermato che «*gli strumenti di differenziazione più ovvi e spesso più seducenti per i consumatori riguardano determinati aspetti del prodotto o servizio. Swatch offre orologi colorati e alla moda; Subway si differenzia per la genuinità dei suoi panini quale alternativa ai fast food ... Nei mercati competitivi, tuttavia, le imprese devono andare oltre questi accorgimenti. Fra le altre dimensioni utili ai fini della differenziazione dell'offerta vi sono il personale, il canale e l'immagine*»<sup>1</sup>.

In particolare, la differenziazione dell'offerta di prodotto, che rappresenta sempre il risultato finale di un processo creativo ed innovativo, che coinvolge l'intera organizzazione aziendale e le risorse umane disponibili, determina nella maggior parte dei casi un valore aggiunto di qualità e una migliore capacità nel rispondere alle specifiche esigenze dei clienti, che può facilitare l'applicazione di prezzi di vendita superiori rispetto ai concorrenti diretti, di fascia più bassa e con prodotti omogenei, scarsamente differenziati e agevolmente sostituibili.

Non è, infatti, assolutamente consigliabile puntare solo alla riduzione massima dei costi produttivi a scapito della qualità stessa dei prodotti e della *customer satisfaction*, perché ciò potrebbe compromettere l'efficacia dell'azione imprenditoriale. L'azienda, infatti, non può puntare solo sull'**efficienza aziendale**, in quanto per il raggiungimento di performance ottimali occorre massimizzare anche l'**efficacia**, che rappresenta la capacità di perseguire le finalità e gli obiettivi istituzionali, in termini sia di volumi di vendite che di redditività.

Un'impresa deve *in primis* essere efficace e poi efficiente, perché deve saper realizzare innanzitutto gli obiettivi aziendali; poco conta essere efficienti, ridurre al massimo i costi se poi non si raggiungono gli obiettivi minimi in termini di fatturato e di *output* aziendali. L'efficacia e l'efficienza aziendale si valutano sia con **indicatori di processo** (con riferimento alle attività svolte), sia con **indicatori di risultato** e di gestione, attraverso anche tecniche di benchmarking, o di analisi a mezzo **costi standard**.

In particolare, attraverso il controllo di gestione si analizzano congiuntamente l'efficienza e l'efficacia dell'attività d'impresa, intese rispettivamente come utilizzo razionale e ottimale delle risorse impiegate (o *input*) in rapporto ai risultati ottenuti (o *output*) e, al contempo, come capacità di raggiungere gli obiettivi aziendali preventivati e attesi.

Con meccanismi di *feed-back* si ridefiniscono gli obiettivi e/o le varie fasi organizzative dei processi operativi (produzione, vendite, marketing, gestione finanziaria e delle risorse umane) per correggere gli scostamenti rilevati tra i risultati, o le prestazioni obiettivo previste, e le performance effettivamente ottenute in via consuntiva, al fine di migliorare l'efficienza e l'efficacia dell'attività aziendale in rapporto ai costi standard e ai piani strategici prefissati a livello di budget.

A livello competitivo e di differenziazione rispetto alla concorrenza di settore, sono indubbiamente ugualmente vantaggiose le innovazioni nella gestione dei canali distributivi, nell'organizzazione logistica e nell'ottimizzazione dei piani di marketing, sia sotto il profilo strategico, sia sotto quello operativo<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Cfr. P. Kotler - K.L. Keller, *Marketing Management*, pagg. 388 e ss., Pearson Editore - Milano (2007);

<sup>2</sup> Per un ulteriore eventuale approfondimento dei temi trattati in questo contributo, mi sia consentito segnalare il seguente libro, da cui si è preso in parte spunto: M. Orlandi, *Come diventare Manager Imprenditori*, Collana "Innovative Management", IPSOA Editore - Milano (2015).

## AZIENDA E FUTURO

L'energia e l'informazione  
nella gestione aziendale

GIOVANNI GENTILE

Ordine di Treviso

*La gestione dell'economia aziendale è sostanzialmente fondata sui due principi della termodinamica: energia & informazioni, interconnessi tra di loro*

**L'economia reale è la scienza primaria della vita**

La vita è il futuro, se io vivo l'attimo attuale sono, consciamente o inconsciamente, in attesa dell'attimo futuro; ne consegue che l'economia reale è, nello stesso tempo, la scienza del futuro in quanto per continuare a vivere è necessario soddisfare i bisogni degli umani con il consumo di energia che va reintegrata.

Si può dire, perciò, che l'economia reale viene fisicamente realizzata dall'azienda, che produce quello che giova per continuare a vivere nel futuro vicino e lontano.

L'economia – dal greco: oikonomia: oikos = casa e nomia = gestione – significa etimologicamente la gestione (anche dell'alimentazione) di chi abita nella casa. Con il crescere e il diffondersi degli scambi, il baratto tra prodotti, a poco a poco, si è trasformato nello scambio tra il prodotto che soddisfa il bisogno e il denaro. Perciò il denaro è un mezzo per misurare non solo gli scambi, ma anche i costi e i ricavi. È come la bottiglia usata per misurare la quantità di vino che soddisfa il relativo bisogno per vivere meglio, mentre la bottiglia che sia di vetro o di plastica, misura la quantità di vino, vale a dire è solo un contenitore di informazioni. Purtroppo, erroneamente, ormai si ritiene che l'economia sia quella finanziaria, cioè la bottiglia e non il vino. Ma la bottiglia assolve una funzione marginale, mentre è il vino che soddisfa il bisogno effettivo.

L'economia reale, che impiega i processi di produzione per ottenere materialmente tutto quello che si vede e si tocca è, in conseguenza, il motore, non solo di tutte le altre economie, ma, in generale, di tutte le altre scienze, le quali a cominciare da quella finanziaria (se si considera scienza), esistono perché «sono tutto quello che sta nella vita. Una scienza, che non ci dice niente di noi è inutile». (Andrea Moro, *Parlo dunque sono*, Adelphi, Milano, 2012)

I problemi da risolvere, per fronteggiare la concorrenza dei Paesi in via di sviluppo, sono fondamentalmente due. Il primo è che pochi conoscono bene i processi produttivi; il secondo, interconnesso con il primo, riguarda la sconosciuta mappatura delle attività per analizzare le operazioni fattuali, onde eliminare quelle superflue. Da precisare, poi, che un dato è il risultato della interconnessione di più informazioni, per risolvere, assieme ad altri dati la moltitudine dei problemi aziendali e migliorare costantemente la gestione dei processi.

Da tenere presente che le basi assolutamente necessarie di ogni cambiamento di stato, come la pianificazione e la gestione della produzione di beni, insegna la fisica e principalmente la meccanica quantistica, sono ab initio contemporaneamente l'energia e l'informazione. Ed è l'azienda che eroga l'energia nella propria impresa, attivandone lo svolgimento con il consumo della stessa energia (passato e presente) e il ritorno delle relative informazioni (presente e futuro) nell'azienda.

Tenere in conto, che siamo nel periodo di revisionare le molte realtà degli organismi complessi, come l'azienda, e le molte realtà della sua organizzazione, in quanto le tecnologie continuano ad avanzare sempre più velocemente, gestite dall'intelligenza artificiale. In effetti, tutto ciò che inizia, cambiamento di stato, e dura nel tempo, serie continua di cambiamenti di stato, dipende dall'impiego di energia e informazioni; ne consegue che l'esistente percepito dai nostri sensi è, direttamente e indirettamente, figlio dell'economia reale (in qualsiasi operazione fattuale si deve sfruttare al massimo l'economia di qualsiasi consumo).

**L'energia**

*Premessa.* In qualsiasi sistema fisico, se non ci fosse la struttura non esisterebbe l'organizzazione, che è la pianificazione delle operazioni fattuali che modificano le materie prime e quant'altro necessario. In un organismo, anche se è artificiale come l'azienda, qualsiasi movimentazione ha bisogno

dell'energia, la quale, a sua volta, resta legata all'informazione, principalmente nelle codifiche digitali, come previsto dai due principi della termodinamica: 1°) l'energia può assumere diverse forme, tra il caldo e il freddo, ma non può svanire, perché nella trasformazione di un cambiamento di stato si trasforma essa stessa;

2°) se alcune delle informazioni di una serie di cambiamenti di stato, non sono percepibili, aumenta l'entropia.

I due principi descrivono i rapporti tra energia e informazione, che sono indissolubilmente legate, anche quando l'informazione non si percepisce e fa crescere l'entropia. Non importa quante informazioni si raccolgano in una azienda, ma ci interessa come esse interagiscono in sistemi complessi, i cui fattori sono interconnessi con reti, metodi e tecnologie interne ed esterne. In pratica, continua a crescere l'accorpamento dei diversi saperi scientifici, come ad esempio, i biologi collaborano con informatici e matematici, i chimici con i produttori di medicine e così via. Ne consegue chiaramente, che nelle aziende per migliorare l'efficacia strutturale e l'efficienza processuale dell'azienda, sia necessario conoscere biologia, chimica, fisiologia e, soprattutto la fisica che presta metodi e indica la tecnologia dei processi dell'economia reale.

**Energia dell'economia reale**

Intanto, l'energia consente ai sistemi fisici, ossia agli organismi, come già detto, di essere in continui cambiamenti di stato. Anche l'azienda è un "organismo" artificiale complesso, costituito da una miriade di bit in continua variazione, tenuti insieme dalla forza elettrica; dunque già, come dimostrato dalla meccanica quantistica, a livello di micro particelle, costituenti l'organismo, esistono elettricità, energia libera, forza, luce, onde sonore e così via.

«L'energia dei legami chimici è sempre pronta all'uso: ecco perché si dice libera». Ad esempio, «diamo un morso a una mela. La sua energia libera entra nel nostro corpo e viene trasformata in glucosio. Ogni grammo di glucosio contiene una certa quantità di energia libera, che ci permette, dopo la digestione, di andare a fare la maratona». (Seth Lloyd, *Il Programma dell'Universo*, Einaudi, Torino, 2006).

Fra gli sprechi e le inefficienze interne all'azienda un peso rilevante, diretto e indiretto, lo hanno i parametri base fondamentali come lo spazio, superficie disponibile, nella quale possa esistere la struttura fisica (l'azienda e le sue funzioni: l'impresa) e come il tempo, senza cui non esisterebbero i processi dell'impresa stessa. Fra l'altro, il tempo è la variabile sempre più importante al crescere della complessità operativa. Lo spazio, cioè la struttura fisica, è determinante sulla efficacia della struttura, che dovrebbe essere adeguata ai processi, e il tempo è determinante sulla efficienza della impresa. **I due parametri sono interconnessi: più spazio si percorre, più tempo ed energia si consumano**, anche con l'aggiunta della logistica.

Nel reale, dal quark all'intero Universo, tutto si muove, e ciò vuol dire che la materia e lo spazio sono anche flussi di energia, la quale a mezzo i cambiamenti di stato, tanto quelli in miliardesimi di un secondo, quanto quelli in miliardi di secondi, inglobano e interconnettono tutto ciò che esiste.

Nello scorrere del tempo, niente può esistere senza energia. Inoltre, l'energia non si può immagazzinare, perciò viene consumata nello stesso istante in cui arriva dal fornitore, altrimenti si auto trasforma e si perde. La qualità di energia psicofisica è applicabile, in genere, senza limiti, quella meccanica



# L'energia e l'informazione

SEGUE DA PAGINA 19

ha limiti e la sua disponibilità richiede un consumo specifico, quella elettrica possiede più ampi margini di applicabilità rispetto alla meccanica.

In economia, per prima cosa, l'energia va utilizzata essenzialmente per almeno due *funzioni*, la prima è quella di mantenere nel tempo la durata dell'azienda e la seconda per alimentare le funzioni della struttura aziendale (impresa), cioè la pianificazione di come si intende raggiungere gli obiettivi. Energia e materia sono, dunque, due fattori di qualsiasi sistema fisico:  $E = mc^2$ , in cui  $m$  è la materia e  $c$  la velocità della luce elevata al quadrato nella relatività generale di Einstein. Dunque, se c'è materia c'è energia ( $E=m$ ), se c'è spazio ( $E=c^2$ ) è necessaria l'energia. Infatti, l'energia né si crea, né si distrugge nell'intero Universo, ma trasforma la materia e lo spazio, trasformandosi insieme e, perciò, rimane l'informazione. In conseguenza, l'energia è ciò che rende i sistemi fisici capaci di fare altre cose. Per quel che qui interessa, i sistemi viventi hanno bisogno di materia-energia specifica: luce, acqua, calore, cibo, minerali, vitamine ....

L'energia necessaria, nel senso biologico, per i cambiamenti di stato dei viventi, relativi alla soddisfazione dei loro bisogni, viene prodotta, come già detto, dal consumo di cibo e serve per attivare le materie specifiche, con la rigorosa attenzione sul risparmio dei molteplici consumi. In merito, pochi hanno parlato di energia nei modelli del calcolo dei costi, *i quali costi, in realtà, sono la misura dei consumi base dei due fattori fondamentali: tempo ed energia*, i quali diventano indirettamente misura di tutti gli altri consumi dipendenti, necessari alla trasformazione di materia di bassa richiesta e poco valore in prodotto finito di più alto valore e maggiore richiesta del mercato. Il tempo nell'economia è irreversibile e da ciò risulta che gli accadimenti del *sistema del passato*: la creazione dell'azienda che diventa anche sistema attuale, influenzano il *presente*: sistema corrente, legato ai processi in atto, dai quali si progetta e si programma il *futuro*: sistema strategico, legato alla evoluzione della struttura materiale e immateriale. In sintesi, «un sistema fisico ha bisogno di energia per passare da uno stato all'altro, ovvero per manipolare o creare informazione. ... Terra, aria, acqua e fuoco, alla fine, sono fatti di energia, ma di tipi diversi, e il tipo di energia è determinato dall'informazione. In sintesi, per fare c'è bisogno di energia, per sapere cosa fare c'è bisogno di informazione. Le due protagoniste dalle nostra storia sono inseparabili per loro stessa natura» (Seth Lloyd, citato). È facile concludere che non esiste nessun genere di economia reale senza energia, in un contesto generale in cui l'economia è la scienza base che studia il risparmio dei consumi e ne processa le conseguenze. Inoltre l'invenzione della macchina nel 1780 ha messo a disposizione una quantità di energia superiore migliaia di volte a quella psicofisica esistente. Infine, qualche considerazione generale. L'economia reale, ho scritto, ha bisogno di energia. È chiaro che l'energia serve specificamente a ciascuno essere umano per soddisfare i bisogni strettamente dipendenti dal proprio organismo, ma serve anche per altri bisogni comunitari, sociali e così via, che vengono soddisfatti con qualsiasi mezzo, strumento, computer, algoritmo, etc.. In simile contesto, i robot, termine inventato, a quei tempi, in Cecoslovacchia, (ne ho sentito parlare, che ero bambino) stanno diventando umanoidi, che aiuteranno gli umani in qualsiasi circostanza, economizzando così la sempre più preziosa energia umana.

## Le informazioni

*Introduzione.* Tutti i sistemi fisici registrano ed elaborano informazioni. «Per il secondo principio della termodinamica, tutti i sistemi fisici contengono una certa quantità di informazione, sia visibile sia invisibile (l'entropia), che nel corso del tempo e dell'evoluzione dinamica dei sistemi non può decrescere» (Seth Lloyd, citato). In questo preciso momento, mentre leggete queste parole, una quantità immensa di informazioni scorre nelle fibre ottiche, nei cavi di rame e attraverso le antenne.

L'umanità produce e scambia milioni di miliardi di informazioni ogni secondo. Ad esempio, la sola internet già nel 2012 generava un numero di informazioni pari a un petabyte al secondo (petabyte =  $10^{15}$ ). Affinché le aziende gestiscano, scambino e processino le loro informazioni, che fra qualche anno diventeranno il doppio, sono necessari immensi apparati elettronici, il cui "cervello" è fatto di circuiti integrati, che contengono nei chip decine di milioni di transistor di dimensioni pari a decine di miliardesimi di metro (decine di nanometri). Ne consegue, che ci avviamo velocemente verso una nuova economia reale, nella quale la fonte del *Valore Aggiunto diventeranno, sempre più esclusivamente, il Capitale intellettuale umano e l'intelligenza artificiale.* Inoltre, l'azienda è il soggetto giuridico finalizzato a realizzare i prodotti, i beni e i servizi con la progettata specifica propria struttura, mentre l'impresa, non esistendo giuridicamente è solo funzione dell'azienda nel tempo in cui l'azienda è in atto per alimentare con

l'energia e la tecnologia della propria struttura i *processi*, le cui *attività* con le loro *operazioni fattuali* eseguono i *cambiamenti di stato*. Infatti, qualsiasi cambiamento di stato, micro o macro, come già accennato, è anche **informazione**. Fra l'altro, tanto le innovazioni della terza ondata, che la crescita dell'automazione nei processi produttivi, che la sofisticazione della tecnologia con l'affinamento dei sensori e, principalmente, con l'accresciuto numero delle informazioni, trasformabili in **dati**, vanno connettendo insieme la prossima rivoluzione industriale con l'evoluzione di nuovi modelli di produzione, di commercializzazione e distribuzione «a costo marginale zero» (Rifkin), attraverso l'uso delle stampanti tridimensionali (3D). Il generico modello produttivo 3D è più o meno lo stesso per qualsiasi prodotto, basato sull'aggiunta di strati di materiali su strati già collocati, in conseguenza bisognerà inventarsi nuovi prodotti, ottenibili da tali procedure produttive. In realtà, diventa sempre più evidente la prossima ondata di **tecnologia additiva** (stampa 3D), per cui il valore della conoscenza dovrà diventare il presupposto originale della creatività **casuale e/o induttiva** del cervello umano, onde sviluppare attraverso le **produzioni additive**, con strutture dinamiche produttive, che saranno sia industriali, che familiari e addirittura personali, i modi nei quali si fabbricheranno, si venderanno e si acquisteranno una tipica serie di prodotti, il tutto funzione degli algoritmi, che attingeranno alla marea di innovative informazioni con cui verranno gestiti i nuovi business online.

## Cosa è l'informazione

L'informazione è una notizia o nozione generata da un cambiamento di stato, il quale le conferisce nello stesso tempo una forma naturale, scientificamente individuabile e percepibile. Ciò significa che nel cervello umano le informazioni sono «fisiche», nel senso che ognuna di esse è una modificazione definitiva della materia cerebrale, in quanto una certa serie di sinapsi crea specifici circuiti neurali, la cui composizione materiale resta tale per sempre. I nostri cinque sensi percepiscono all'esterno la varietà eterogenea di *fatti e cose*, che il nostro cervello li riceve come onde o fotoni e li trasforma nelle immagini reali e principalmente nelle dette informazioni fisiche memorizzabili, creandone anche di induttive e di natura ipotetica.

SEGUE A PAGINA 21

**CV**

**IL COMMERCIALISTA VENETO**

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

**Direttore Responsabile: GERMANO ROSSI (Treviso)**

**Vice Direttore: EZIO BUSATO (Padova)**

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

Hanno collaborato a questo numero: **NICOLA AGNOLI (UD) - FRANCESCO BALLARIN (TV) - STEFANO BIANCHI (BASSANO) - ALVISE BULLO (VE) - FRANCESCA DALLA VECCHIA (VI) - ELENA DE CAMPO (VE) - LUIGI DI GIROLAMO (MADRID) - GIOVANNI GENTILE (TV) - DAVIDE IAFELICE (PD) - LUCIO LEITA (UD) - PAOLO LENARDA (VE) - MARCO ORLANDI (TV) - CLAUDIO POLVERINO (GO) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - ANTONIO RIGHINI (VR) - PAOLO TREVISANATO (VE) - ISABEL TURRILLO (MADRID)**

**INSERTO A CURA DI RENZO ROSIN (VENEZIA)**

**Redazione** [commercialistaveneto@giornate.deltreveneto.org](mailto:commercialistaveneto@giornate.deltreveneto.org)

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

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

Fondatore: **DINO SESANI (Venezia)**

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

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

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

**Numero chiuso il 25 marzo 2016 - Tiratura 12.300 copie.**

Seguici anche su:

**facebook**



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



Questo periodico è associato  
all'Unione Stampa Periodica Italiana

# L'energia e l'informazione

SEGUE DA PAGINA 20

Il più grande filosofo dell'idealismo italiano del '900, Giovanni Gentile, (anche mio nonno era Giovanni Gentile), ha definito il «**pensiero pensante**» in quanto «*né la natura, né Dio e neppure il passato e l'avvenire, il male e il bene, l'errore e la verità, sussistono comunque fuori dell'atto del pensiero*» (Nicola Abbagnano, *Storia delle filosofie*, III, UTET, 1963). «*Il "pensiero" è la facoltà relativa alla formazione di contenuti mentali*» (Devoto-Oli). «*Le proprietà che vengono definite "mentali" sono il risultato di una struttura organica del tipo di quella del cervello*» (N. Chomsky, *Nuovi orizzonti nello studio del linguaggio e della mente*, Il Saggiatore, Milano, 2005).

Per percepire e ricordare i passaggi da una condizione all'altra o da un cambiamento di stato ad un altro, intanto va detto che **ciascuno di noi, essendo organismo naturale vivente, è, nello stesso tempo, la propria memoria**. Ne consegue che qualsiasi **informazione** è una costituente dell'atto del pensiero o è creata da esso. Perciò, il mondo che percepiamo si trova nel nostro cervello, o, addirittura, secondo me, interamente creato dal cervello stesso.

Ma le **informazioni cosa sono realmente?**

Essendo una sequenza di parole, *in primis*, sono figlie del **logos**. Ma non sono solo parole, sono anche dati, logaritmi, accadimenti e così via. Inoltre, se l'energia è la misura del cambiamento, l'informazione ne è la memoria. Peraltro, anche la **cibernetica** è indotta a definire **informazione** il processo con cui i computer/sensori comunicano il comando alla macchina operatrice e ottengono la retroazione (*feedback*) dell'informazione/controllo dei cambiamenti di stato eseguiti dalla stessa macchina operatrice.

Nella descrizione della particolare interconnessione tra la scienza fisica e la scienza della economia reale, la prima differenza tra le due è che la fisica *trova o inventa oggettivamente i mezzi*, mentre l'economia reale *si riferisce soggettivamente agli scopi*. Inoltre le **informazioni della fisica** riguardano la ricerca dell'esistente dinamismo della materia micro e macro, le **informazioni della economia reale** sono rivolte alla vita, alla sua durata. Per entrambe non potrebbero esistere né i comportamenti, né la vita se non ci fosse il consumo o la trasformazione in sé dell' **energia**, che così crea l'**informazione**.

## L'informazione nell'economia reale

Anche un organismo artificiale, come l'**azienda**, è la **propria memoria**. Infatti, tutte le variazioni, poiché modificano lo stato in essere, sono informazioni. L'esplosione quantitativa delle informazioni oggi è dovuta principalmente all'ondata delle informazioni tecnologiche, che velocizzano la crescita dell'intelligenza artificiale, consentendo la ricerca più profonda possibile della gestione dell'economia reale.

Da tenere presente che l'azienda è un sistema chiuso, che possiede un alto potenziale di **dati**, accessibili e trasmissibili. Nella realtà, l'impresa non ha memoria, perché i processi esistono solo come titoli indicatori dell'area delle *attività specifiche* e quando, ogni sera, l'azienda si ferma, l'impresa non esiste più. Infatti, i consumi effettuati dall'impresa, vengono calcolati sulle erogazioni dell'azienda; ad esempio il costo della manodopera, essendo un fattore della produzione, viene calcolato con il parametro "tempo", rilevando e attribuendo il relativo costo aziendale (è l'azienda che ha i soldi per pagare gli operai) del tempo consumato dal processo sui prodotti in lavorazione.

Come si può comprendere, l'economia reale sta cambiando, e non perché cambiano i processi fisici e i consumi di energia/tecnologia e tempi, ma perché stanno evolvendosi tutti i sistemi e i modelli di previsione, di programmazione del tempo dei consumi, di gestione in atto e delle strategie da realizzare nel futuro programmato. Già nel 2007 su un mio lavoro, spiegavo «... *evidenziare meglio la incalcolabile risorsa intangibile, rappresentata principalmente dal Capitale intellettuale per le sue insostituibili implicazioni nella creazione di nuovo valore da parte delle aziende. ... Da ciò si può dedurre la distinzione tra "valore economico" e "ricchezza", in quanto il primo si riferisce al futuro e perciò possiede valenza soggettiva e la seconda al passato: valore accumulato, esistente oggettivamente. Questa differenziazione è fondamentale per comprendere l'importanza realistica degli intangibili nelle organizzazioni dinamiche*» (Giovanni Gentile, *L'economia aziendale va ridisegnandosi sull'immateriale*, Il Commercialista Veneto, n° 175, Gennaio 2007). In pratica, gli intangibili sono **informazioni** non registrate contabilmente, che hanno una importante valenza sui risultati finali della produzione aziendale.

Nella pratica, la gestione dell'azienda è costituita da una serie di modelli, di

cui alcuni basati sulla (1) **conoscenza**, altri sugli (2) **andamenti del mercato** e altri ancora sulle (3) **strategie** che condizionano il futuro dell'azienda e dei mercati di consumo. In conseguenza, la (1) richiede una preparazione culturale tale da consentire di leggere e connettere tutte le informazioni strutturali aziendali. È fondamentale che i manager abbiano la competenza per discutere e impartire ordini o ricerche al responsabile del Centro Elettronico. Nelle mie consulenze sul campo ho notato che questo non avviene quasi mai. La (2), a sua volta, richiede il continuo monitoraggio tra le informazioni del settore vendite e quelle del mercato. Le (3) strategie, che investono il mercato, ormai sono condizionate dall'intelligenza artificiale, che fornisce già una quantità enorme di informazioni.

Da tenere presente, che, sotto l'aspetto informativo, «*il bilancio contabile è un documento equivoco e discutibile,.... In pratica, però, esso è un documento il cui contenuto espresso in numeri è ben lontano dalla realtà economica della relativa azienda .... In conseguenza le sue poste costituiscono delle osservabili (in meccanica quantistica ognuna delle grandezze di un sistema è soggetta al principio di indeterminazione di Heisenberg) e ciascun soggetto interessato compie la propria osservazione sintetizzando in ogni numero una serie di rilevazioni e valutazioni finalizzate. Tuttavia, il risultato ottenuto - come nella meccanica quantistica - non può che essere probabile*» (Giovanni Gentile, *Bilancio probabilistico*, "Il Commercialista Veneto", n. 187, 2009).

Sono convinto che ogni crisi economica sia il prodromo del cambiamento dell'economia per cui bisogna cambiare i parametri seguiti finora. In parole povere dentro le aziende è l'intelligenza artificiale (computer) che sta sostituendo tutti i lavori psicofisici e le relative specializzazioni. Ai dipendenti rimarrà l'uso del loro personale capitale intellettuale. In merito, il significato di capitale intellettuale si sta evolvendo ben oltre le competenze delle specializzazioni. Il filosofo Quine in *Epistemology Naturalized* scrive «*L'epistemologia, o qualcosa di simile, trova*

*il suo posto come capitolo della psicologia e quindi della teoria della conoscenza*». Perché? La conoscenza, come già accennato, è una quantità enorme di informazioni e la **creatività**, secondo me, è il risultato, più che causale (= competenza), *casuale e intuitivo* di diverse informazioni per caso o per altri motivi, che si raccordano tra loro e, se vengono percepite sono creatività. Dunque i dipendenti di qualsiasi azienda debbono essere continuamente creativi, per il motivo che ogni nuovo micro o macro fattore o cambiamento di stato innovativo applicato in internet, oggi, diventa disponibile per chiunque, malgrado le stupide leggi sulla privacy. In conseguenza bisogna continuamente trovare innovazioni per sopravvivere. Ho detto che l'azienda è un **progetto** che sarà usato nel futuro a partire dalla sua completata costruzione finalizzata, perciò, se la contabilità riguarda il passato, la funzione dell'azienda riguarda il futuro. Nella gestione, poi, c'è il gioco del valore. Qualsiasi oggetto, idea, impianto, ricerca dell'efficienza, una nave, una casa, un aereo, un ponte sul fiume, la stazione spaziale internazionale e così via, ha valore solo se soddisfa bisogni umani, sociali, aspettative scientifiche, attese di benefici generici o specifici. Il valore, ripeto, è un attributo causale di qualsiasi cosa che soddisfa bisogni e si misura con la moneta. Ciò consente di giudicare le cose che soddisfino bisogni e di effettuare confronti e paragoni tra quelle che hanno valore. Non c'è dubbio che le informazioni "fisiche" dell'azienda hanno un valore significativo enorme nella nuova gestione aziendale, che, come accennato, saranno utilizzate nella organizzazione online per facilitare con la **tecnologia additiva** lo sviluppo delle transazioni industriali e commerciali. Ovviamente, la memoria del responsabile aziendale e quella dell'azienda debbono raggiungere il massimo grado di interconnessione, affinché l'azienda rimanga il più a lungo possibile sul mercato, contrastando la concorrenza, aumentando la propria sicurezza al crescere della produttività e della propria dimensione fisica.

Non c'è dubbio che chi ha le informazioni e i dati, e la possibilità di gestirli online, ha tutto.

[giovagenti@consultastudio.com](mailto:giovagenti@consultastudio.com)

## PREMI PER I GIOVANI AUTORI

Anche per l'anno 2016 saranno premiati i tre migliori giovani autori di articoli pubblicati sul nostro giornale. I premi consistono nell'iscrizione gratuita ad un percorso formativo proposto da enti collegati all'Associazione, oltre ad un premio in denaro per l'articolo primo classificato, e saranno riservati agli autori di età anagrafica non superiore a 35 anni.

Essi saranno assegnati sulla base dei giudizi espressi dai componenti del Comitato di Redazione de "Il Commercialista Veneto".

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



## IMPRESA

# Prossima fermata: la quarta dimensione dell'azienda

**P**arlamo di passaggio generazionale nelle imprese. Un sogno, un progetto, un traguardo, o forse una sfida? Di qualunque cosa si tratti, un dato è certo: tutte le aziende sono nate nel passato e tutte ... moriranno (forse) nel futuro<sup>1</sup>. Ovviamente, parlare di morte dell'azienda non è mai "beneaugurante", anzi qualcuno penserà che "porterà male", ma per un imprenditore di successo è necessario prepararsi a questo evento ed è altresì necessario avere delle risposte alle seguenti domande:

"Accadrà anche alla mia azienda? Cosa posso o voglio fare? Ma soprattutto quando lo devo fare ovvero perché lo devo fare?"

Ecco che allora si incomincia a parlare di pianificazione del passaggio generazionale, argomento di cui sempre si discute e che oggi, è diventato di stretta attualità<sup>2</sup>. Più precisamente ne parlano molto i professionisti e meno gli imprenditori.

Ma è poi così vera quest'anomalia di cui vi racconto? Sul punto devo premettere che a livello personale, io non credo alla pianificazione e non per una mia "allergia". Del resto, io ho vissuto in un'era dove all'economia occidentale programmata per il consumismo, la comunicazione comunista proponeva una economia pianificata, che a sentire loro era superiore alle altre e sappiamo tutti come è andata poi a finire.

## Programmazione 2 Pianificazione 0 - GAME OVER

Quindi, al termine pianificazione io tendo ad attribuire una connotazione negativa poiché non ha funzionato. Dobbiamo allora parlare di programmazione del passaggio generazionale?

Casualmente, anche del termine programmazione nutro una certa sfiducia e per questo ho chiesto un aiuto al dizionario **Treccani**.

Ebbene il dizionario **Treccani** testualmente definisce la programmazione economica come quel "complesso dei programmi di attività di ogni azienda o istituzione, corredati da preventivi di spese ed entrate corrispondenti. In senso più circoscritto, l'espressione fa riferimento all'intervento dello Stato nell'economia, realizzato sulla base di un programma pluriennale (in tal senso, p. si alterna, nell'uso, con pianificazione)." Tutto chiaro? Non scherziamo, pianificazione o programmazione adesso mi sembrano un rebus linguistico! L'aiuto della **Treccani** mi ha veramente confuso le idee. Forse inoltrare un quesito all'**Accademia della Crusca** mi potrebbe aiutare a risolvere questo rebus?

Come probabilmente avrete già avuto modo di intuire, non ho ricevuto risposte alla mia mail e allora la mia convinzione in ordine alla programmazione non è cambiata e rimane negativa. I romani dicevano che la storia è maestra di vita e la storia moderna di esempi del successo di mancate programmazioni riuscite ne è piena. Un esempio può aiutare.

Tutti noi conosciamo Hollywood e lo associamo immediatamente al cinema, il binomio **Hollywood - Cinema** ci sembra inevitabile ma non tutti sanno che, nel 1913 alla vigilia dello scoppio della I Guerra Mondiale la mecca del cinema non era Hollywood, era New York dove c'erano i divi e gli studios più importanti. Cosa successe? Forse lo stato della California programmò gli studios e i divi perché si trasferissero a L.A.?

In realtà, in quel periodo si scatenò la guerra dei brevetti cosicché si individuò in Hollywood il luogo ideale per un'**industria cinematografica libera** e quindi solo per caso o al limite perché non ci fu una programmazione (pubblica), il risultato è stato che oggi per noi cinema è Hollywood invece di N.Y. Chiuso così questo mio dubbio amletico, perché a un

ANTONIO RIGHINI

Ordine di Verona

certo punto ci si è messi tutti a parlare di pianificazione del passaggio generazionale e perché se gli imprenditori, cui da sempre non piace il passaggio generazionale, **stranamente** negli ultimi tempi hanno cambiato idea? Cosa è successo?

**La risposta è articolata ma, semplificando, credo che la domanda la si debba rivolgere al legislatore più che agli imprenditori stessi.**

Tutto chiaro? Non proprio! Mi spiego meglio e, a questo proposito, dobbiamo parlare delle quattro dimensioni dell'azienda.

L'azienda nasce con l'imprenditore, vive e cresce con l'imprenditore e infine muore con l'imprenditore.

Tutte queste tre dimensioni appartengono alla prima generazione di imprenditori dove il contesto è qualificabile

Tabella 1 - Il peso delle imprese familiari nel mondo (Fonte: Singer, 2005)

Paese	Imprese familiari sul totale	Contributo al PIL	Occupati
Italia	90%	80%	75%
Germania	60%	66%	71%
Regno Unito	70%	65%	60%
USA	96%	40%	50%
Australia	80%	50%	45%
Francia	60%	60%	43%
Cile	75%	50-70%	
Finlandia	70%	40-45%	
Portogallo	70%	60%	
Spagna	75%	75%	
Belgio	75%	55%	

come "BUSINESS IS IN THE FAMILY", tanto che l'idea imprenditoriale è totalizzante (giorno e notte) e la famiglia viene dopo o talvolta non viene affatto.

La quarta dimensione appartiene alle aziende successive alla prima generazione: semplificando possiamo affermare che "**FAMILY IS IN THE BUSINESS**", tanto che la società di famiglia diventa un mero asset (di certo importante) ma gestito come tutti gli altri asset quali la liquidità, gli immobili, i beni di lusso e dove il coinvolgimento diretto dei familiari è sempre meno caratterizzante, a fronte di un maggiore ricorso a manager e consulenti esterni.

Quindi, contrariamente al comune pensare, la quarta dimensione dell'azienda (dimensione dove la famiglia dell'imprenditore si riserva il diritto di nomina di chi gestisce l'azienda salvo gestirla direttamente) è **una dimensione non solo eventuale per l'imprenditore ma è una dimensione creata dal legislatore** in quanto, per l'imprenditore ciò che importa è garantire la sopravvivenza delle sue creature, la famiglia e l'azienda, meglio se insieme, ma non necessariamente. Detto questo, alcuni numeri delle imprese familiari nel mondo e del loro contributo al PIL e al mondo del lavoro, ci permettono di delineare il perimetro del problema del passaggio generazionale e del rischio che esso comporta:

rischio a cui il legislatore ha risposto, come anticipato, individuando la soluzione nella quarta dimensione dell'azienda. Infatti, da un'attenta lettura della tabella sopra indicata, indipendentemente dal paese che noi andiamo a considerare, l'importanza delle imprese familiari è decisamente rilevante.

Ma vi è di più! Infatti, da una recente indagine di Eurispes-Uil Pubblica Amministrazione (**Outlet**

**Italia. Cronaca di un Paese in (s) vendita, indagine Eurispes 2013**) è emerso come il dissesto di numerose famiglie derivi dal dissesto dell'impresa familiare, che alla luce dei numeri in gioco (parliamo di 600.000 posti di lavoro persi a seguito della morte di imprese familiari che hanno fallito il passaggio generazionale) devono considerarsi non solo come un *pessimo risultato* ma altresì come un risultato preoccupante, in quanto non derivante da innovazioni tecnologiche quali la manifattura additiva o l'adozione massiccia nella catena della produzione di robots o di altro ancora.

Ecco che allora, la quarta dimensione dell'azienda atterra su quello che Mediobanca ha recentemente battezzato come il quarto capitalismo italiano.

Sul punto, la ricerca di Mediobanca individua nelle imprese della fascia dimensionale intermedia, né grandi né piccole, generalmente distinte da una presenza internazionale e parzialmente riconducibili a sistemi produttivi territoriali, il quarto capitalismo italiano.

Ebbene, la fotografia del quarto capitalismo come sopra delineata, non ci ricorda qualcosa? La risposta è ovvia e scaturisce de plano dalle osservazioni in precedenza svolte:

parliamo infatti di quelle imprese familiari gestite senza l'idea di essere vendute, con forti ambizioni di crescita imposte dalle logiche della globalizzazione che ritengono senza senso le attuali dimensioni delle imprese familiari.

Per ovviare a ciò, la formula da seguire è semplice:

**Internazionalizzazione**  
(perché il mercato interno non basta più)

+

**Specializzazione in nicchie di mercato** (perché la Ferrari costruisce le Ferrari ma non le brugole che sono costruite nel distretto della Brianza)

+

**Quotazione all'AIM** (perché l'autofinanziamento non basta più e la quotazione alla vera borsa valori un poco spaventa)

+

**Passaggio generazionale**

E' vero che gli ingredienti sopra indicati sono noti a tutti noi. E' vero altresì che rispetto al passato, grazie a internet e alla community, non manchiamo di ingredienti (alias idee): al contrario ne abbiamo così tante che la maggior parte non le utilizziamo.

La verità è che manchiamo di una visione dell'insieme, di fantasia e della capacità di maneggiare il meccanismo dell'impresa familiare dosando in modo diverso gli ingredienti perché ogni impresa familiare ha una sua specificità anche se la formula da seguire è quella corretta che ci farà decollare dall'aeroporto del quarto capitalismo o della quarta dimensione dell'azienda.

Da ultimo, una nota di contorno: ogni famiglia deve voler che l'impresa familiare si affermi altrimenti parleremo di microimprese, cosicché oggi parlare di imprese familiari e conseguentemente del quarto capitalismo italiano, significa affrontare il tema dello sviluppo economico che il nostro paese non vuole affrontare nonostante l'esistenza di un Ministero ad hoc. COMING SOON

<sup>1</sup> Anche se vi è un club delle aziende familiari ultracentenarie denominato Henokiens Club, club al quale molti vorrebbero iscriversi.

<sup>2</sup> Leggasi ad esempio il trust costituito a tale scopo da Brunello Cucinelli o dalla famiglia Antinori o i patti di famiglia sottoscritti dalla famiglia Nardini.

# Lettere dalla Spagna

Gli ottimi risultati economici conseguiti nel 2015 dal governo Rajoy forniscono un contributo nel confronto tra Italia e Spagna, ponendo l'accento sulla necessità di comprender come dar vita ad un nuovo percorso di rinascita economica post-crisi

ISABEL TURRILLO  
LUIGI DI GIROLAMO

Turrillo Global Services, Madrid

**S**PAGNA E ITALIA DA SECOLI CONDIVIDONO, in differenti ambiti, numerosi fattori di denominazione comune, che in molti casi hanno segnato l'evolversi e la crescita dei due paesi, e che ancora oggi marciano il passo nelle traiettorie di sviluppo delle due nazioni. In un continuo rapporto di cooperazione e confronto i due Stati mediterranei hanno saputo coltivare e soprattutto costruire una proficua interazione, basata sugli scambi commerciali, culturali, politici ed istituzionali. La storia con il suo lungo corso ha riservato molte occasioni di incontro, e talvolta di scontro, tra le due culture mediterranee. Sono passati più di due secoli da quando l'esercito spagnolo, dopo un'occupazione iniziata nel 1500 abbandonò il suolo nazionale italiano a seguito dello scatenarsi, nel 1701, della cosiddetta "guerra di successione spagnola". In questo periodo l'influenza della dominazione iberica ha segnato non solo l'economia e la demografia del territorio italiano, bensì la lingua ed il modus vivendi di metà stivale. Il secolo breve ha poi dato vita ad una nuova tappa dei rapporti tra i due paesi cementando, durante la guerra civile spagnola, l'alleanza tra i regimi fascisti delle due nazioni e contemporaneamente la solidarietà tra le rispettive forze di opposizione repubblicane.

**Q**uegli eventi storici che oggi appaiono così lontani hanno assunto una grandissima valenza, contribuendo a segnare un solco profondo, una sorta di nuovo spartiacque tra ciò che fu e ciò che non sarebbe più stato.

Italia e Spagna attualmente continuano a dialogare sviluppando però nuovi linguaggi e nuove forme di interazione, influenzate soprattutto dall'esistenza di contesti globali post-moderni e dalla nascita di nuove entità sovrastatali (UE, NATO, FMI, BCE, ecc.). In campo economico, la comparazione tra questi due sistemi economici, rappresenta un focus fondamentale, capace di fornire rilevanti spunti di riflessione su cui basare un dibattito più che mai proficuo e necessario in merito agli strumenti da mettere in campo per raggiungere nuovi stadi di "crescita". In tempi di crisi del capitalismo globale e di profonda ridiscussione delle teorie economiche classiche *mainstream*, con le formazioni economico-sociali in profondo mutamento, rileggere la volubile realtà odierna in un'ottica di confronto fra vari macrosistemi, determina un salto qualitativo nella ricerca dei fattori economici e produttivi su cui agire per intraprendere traiettorie di rinascita economica. La prospettiva comparata ci permette soprattutto di assumere una "mirada" assai diversa dalle prospettive che sarebbe possibile assumere ragionando invece su scala esclusivamente nazionale. La crisi dei sistemi economici-finanziari delle nazioni più ricche del pianeta, iniziata con l'esplosione della famosa bolla dei "subprime" americani, ha contagiato oltre ogni aspettativa la realtà di molti paesi occidentali, ripercuotendosi in maniera dilagante sulla stabilità dei debiti sovrani e sulle politiche interne degli Stati direttamente o indirettamente coinvolti.

**D**al biennio nero 2007-2008, i principali economisti, sociologi, politologi, scrittori e governatori del pianeta si sono cimentati in una spietata diatriba sulle cause di suddetta crisi, ma ancor di più sui rimedi da mettere in campo per uscirne. In questo gioco delle parti, le differenze emerse nelle scelte di posizionamento in merito al tema delle sfide alla competitività hanno visto confrontarsi



principalmente due scuole di pensiero: una legata alla sostegno delle politiche di austerità e l'altra in netta contrapposizione a quest'ultime. Comprendere le ragioni di suddette scelte significa dar vita ad un'analisi complessiva dei vari piani di cui si compone la realtà, per comprendere in ultima istanza come uno Stato ed il suo tessuto socio-produttivo possa rispondere agli *input* forniti. Spagna ed Italia con la loro cronistoria recente si inseriscono in questo dibattito presentando due posizioni che, usando un'espressione presa in prestito dalla politica italiana, si definirebbero di "convergenze parallele", per la loro capacità di perseguire un obiettivo comune pur muovendosi su binari differenti. Di fatto mentre il paese del flamenco ha conseguito nel 2014 e soprattutto nel 2015 i migliori risultati degli ultimi sette anni facendo registrare rispettivamente una crescita del +1,4% (fonte INE) e del 3,1% (fonte FMI), grazie anche alla ripresa dei consumi interni, dimostrando così di essere l'economia più in forma non solo nel contesto europeo, bensì a livello di tutti i paesi industrializzati (con Stati Uniti, Regno Unito e Germania che fanno registrare nel 2015 tassi di crescita rispettivamente del +2,5%; +2,4%; +1,5%), l'Italia dal canto suo, sembra rivestire ancora una volta il ruolo della bella addormentata con un'economia ancora in sofferenza, ancorché capace quest'anno di far registrare per la prima volta dal 2011 un ritorno alla crescita (+0,8%). Stando ai dati forniti dal Ministero dell'Economia, la Spagna non solo cresce ma nel mese di Settembre del 2015 fa anche registrare per la prima volta dall'inizio della crisi una diminuzione del livello di indebitamento rispetto al PIL (pari al 97,7%). Sul fronte delle imprese sia l'OECD che l'FMI evidenziano però la difficile posizione delle imprese spagnole, dovute soprattutto alla ridotta dimensione delle strutture produttive ed al corrispondente alto livello di indebitamento, considerati questi ultimi due come fattori determinanti per la sostenibilità dello sviluppo delle organizzazioni imprenditoriali a medio lungo termine, a cui si dovrà far fronte con un aumento delle vendite ed una conseguente riduzione dell'indebitamento. Gli ottimi risultati economici hanno però permesso ai settori privati e pubblici di vivere un momento

# Lettere dalla Spagna

SEGUE DA PAGINA 23

eccezionale di crescita, conducendo in particolare il settore delle attività private a ridurre il proprio livello di indebitamento dalla quota del 125% rispetto al PIL del 2007 all'attuale 85% del 2015 (fonte Banco de España e Ministerio dell'Economia). I progressi conseguiti sotto questo punto di vista se da un lato fanno ben sperare perché indicano la conseguenziale inversione di tendenza relativa ai tassi medi di interesse sui prestiti alle imprese (passati dal +6,6% del 2008 al +3,4% del 2015), dall'altro lato preoccupano evidenziando come le imprese Spagnole debbano in certi termini ancora recuperare i livelli di esposizione finanziaria delle concorrenti francesi o tedesche. Difatti, dal 2000 al 2007, le imprese spagnole, trainate dall'ottimismo dei dati sull'aumento del commercio mondiale, si indebitarono molto rapidamente con una crescita annua del 7%, procedendo così a raggiungere un tasso di crescita dell'esposizione rispetto ai capitali di terzi doppio in confronto alla media Europea. La evidente capacità di disindebitamento consta però di alcuni fattori determinanti, ascrivibili alle dimensioni delle imprese, alle loro scelte di reindustrializzazione, ed alla loro capacità di apertura ai mercati esteri. Se di fatto le piccole e medie imprese spagnole, da sempre svantaggiate nell'accesso al credito, non hanno dovuto far ricorso ad una politica di *deleveraging*, a differenza delle grandi organizzazioni industriali, strutturata sulla vendita degli attivi ed un deprezzamento dei conti, esse si sono trovate al pari delle GI dinanzi a scelte difficili ed impegnative come la necessità di doversi collocare su segmenti di settore con un più alto contenuto tecnologico e con un alto valore aggiunto. Questa scelta di miglioramento della competitività si è dimostrata fondamentale per conquistare il mercato internazionale con una espansione delle esportazioni tanto nella produzione di beni quanto nella fornitura di servizi.

Il settore terziario, che in terra iberica sta conoscendo un livello di sviluppo sostenuto (+28% dal 1970 al 2014), ha cambiato completamente il volto del paese ed oggi costituisce il principale ambito produttivo per le imprese locali, determinando non solo una profonda trasformazione tecnologica in ambito lavorativo, bensì un particolare ricollocamento sui mercati esteri orientato alla fornitura di servizi non turistici. Alcuni settori come quelli bancari, della distribuzione, dell'ingegneria, della gestione di infrastrutture, delle acque e dei rifiuti, della distribuzione di energia oltre che delle energie rinnovabili e telecomunicazioni rappresentano nel 2015 i principali ambiti di investimenti all'estero per le imprese spagnole e ci rendono un'idea di come il paese tutt'oggi persegua una politica di reindustrializzazione complessa quanto ambiziosa. Segnali incoraggianti arrivano anche dal fronte della produzione industriale che nel 2015, in accordo con i dati forniti dall'Institut Nacional de Estadística, cresceva ad un ritmo annuale del 5,2%, il maggiore da 15 anni a questa parte con una spiccata ripresa delle vendite di beni destinati al consumo duraturo (+3,8%) e soprattutto beni strumentali (+10,2%). I dati in questione risultano interessanti non solo per comprendere l'attuale grado di avanzamento dell'economia spagnola quanto per intenderne la direzione in cui si muove il paese, con una ripresa dei consumi interni ed una forte propensione all'esportazione. Le crescite dei beni strumentali e dei beni duraturi d'altro canto segnano una ripresa del ciclo economico misurabile sì in chiave attuale, ma soprattutto in chiave futura perchè indicativa di una ripresa nei livelli di aspettativa dei consumatori. Effettivamente l'aumento degli investimenti in beni strumentali raffigura un fattore chiave dell'aumento della capacità produttiva di un'economia, nonché un segnale del fatto che l'attuale classe imprenditrice mantiene buone prospettive sul livello di crescita economica futura. In questo senso la forza propulsiva dell'export spagnolo, che nel 2015 continua a crescere facendo registrare nei primi sei mesi dell'anno un nuovo record raggiungendo i 174 mln di euro, ovvero il

valore più alto dal 1971, ci dà una dimensione ancor più composita della grande fase di dinamismo vissuto dal sistema spagnolo, capace di rafforzare la propria competitività estera anche in momenti in cui le stime del Banco Mondiale denunciano un contesto globale sfavorevole, con una riduzione generalizzata dei tassi di crescita. Le ragioni del miglioramento dei livelli di esportazione spagnola si riconducono a quattro fattori chiave costituiti da: un aumento delle imprese che esportano regolarmente (+35% dal 2010 al 2014), un miglioramento nella qualità dei prodotti/servizi offerti, un incremento delle vendite fuori e dentro l'Unione Europea nonché la maggiore flessibilizzazione del mercato del lavoro conseguita attraverso la riforma lavorativa del 2012. Tutti gli elementi sin qui esposti hanno tratteggiato il profilo di una nazione in continuo miglioramento, in cui l'azione governativa del Presidente Rajoy, fissata in questi anni soprattutto in termini di riforma fiscale, finanziaria e lavorativa, ha saputo raggiungere l'obiettivo imposto della crescita economica. **Ma il modello attuale spagnolo, che oggi sembra godere di un ottimo stato di salute, può davvero essere assunto come**

**punto di riferimento per tutti quei Paesi (come l'Italia ad esempio) che effettivamente stentano a ritrovare percorsi di crescita "virtuosi"?**

Per rispondere a tale domanda bisogna prendere in considerazione le scelte prese dalla *leadership* politica in questi anni e la loro adattabilità a contesti socio-culturali-economici differenti. Il governo popolare di Rajoy ha di fatto sposato in pieno la filosofia ortodossa del rigore e dell'Austerità, aumentando la flessibilità in uscita nel breve periodo per le imprese, favorendo i processi di privatizzazione delle grandi realtà economiche nazionali e riducendo inoltre le spese statali con conseguenti licenziamenti e abbassamento dei salari nei settori pubblici. Le riforme attuate hanno generato forti contrasti nella realtà tra coloro che, come le imprese ad esempio, riuscivano a ristrutturare i propri processi industriali, ricollocandosi più facilmente nel mutato contesto competitivo e coloro i quali invece perdevano un posto di lavoro non riuscendo a trovare una nuova fonte di impiego. Pur essendo per crescita la prima economia in Europa nel 2015, la Spagna tutt'oggi continua ad avere un'emergenza sociale dettata dall'alto tasso di disoccupazione, pari al 21 % della popolazione (secondo in Europa solo alla Grecia) e dal forte rischio di esclusione sociale dettato dall'impoverimento della popolazione (secondo l'indice Misery Index dell'Agenzia Bloomberg nel 2015 la Spagna per il suo numero di poveri occupa il 6° posto tra le 51 economie più avanzate, meglio solo di Grecia e Ucraina in Europa). Tali situazioni di rischio, comportano costi sociali altissimi, dato che come evidenzia lo stesso economista e premio Nobel Joseph Stiglitz, la riduzione dei salari e l'indebolimento degli ammortizzatori sociali, non fanno che aumentare le disuguaglianze interne ad una regione, così come la debolezza della domanda aggregata con conseguenze significative sul lungo periodo in tema di disoccupazione e dinamiche macroeconomiche.

Sarà dunque necessario non soltanto capire quali riforme effettuare bensì come approntarle.

Oltre ai dati economici le difficoltà appena evidenziate, che per certi versi animano il sistema spagnolo, forniscono numerosi spunti di riflessione accompagnati da articolate prospettive di confronto, attraverso le quali ragionare su come intraprendere un cammino di rinascita economica post crisi in grado di supportare realmente uno sviluppo equilibrato dell'intera società.

A questa domanda, che oggi tuttavia rimane senza risposta, bisognerà far fronte con una profonda trasformazione.

Quali e quanti siano i termini di questa trasformazione li possiamo solo immaginare, ma il dibattito rimane aperto, perché l'evidenza ci dimostra la necessità di uno sforzo collettivo di elaborazione, in cui tutti gli attori, politici economici e sociali, sono chiamati a giocare, insieme, ciascuno il proprio ruolo.



# IL DIRITTO DI DECIMA

GIORDANO FRANCHINI

Ordine di Verona

OCCORRE PREMETERE, INNANZITUTTO, che parlare di decima significa parlare di imposizione fiscale, e più significativamente di un'imposta o tributo che per parecchi secoli ha colpito il reddito proveniente dai lavori dei campi o, forse più propriamente, si può affermare che la *base imponibile* della decima – per definirla con un termine in uso nel diritto tributario – era il quantitativo di prodotto lordo ritraibile dal lavoro dei campi e non solo.

Ancorché derivante da norme consuetudinarie, per il fatto che la decima dovesse venire corrisposta a scadenze prestabilite e che il suo valore fosse rapportato al conseguimento di un certo reddito lordo, questi aspetti portano a configurare l'istituto della decima come una vera e propria imposta.

Per darne una definizione più comprensibile si attinge, comunque, dalla dottrina giuridica che riporta: “le decime sono un'imposta o tributo generico che per la legge della Chiesa si deve pagare periodicamente al parroco, o, più raramente, al vescovo o ad altra autorità ecclesiastica – per contribuire al mantenimento di chi amministra i sacramenti, ha la cura delle anime e svolge le funzioni di culto pubblico – imposta che consiste in una quota dei frutti di animali (decime sanguinali) o di altre cose (decime reali, o poiché generalmente si tratta di cose immobili, prediali), o del reddito di capitale mobiliare o di lavoro (decime personali)”<sup>1</sup>. L'istituto, quindi, era tipico dell'ordinamento di diritto canonico.<sup>2</sup>

IL SISTEMA DI COMMISURAZIONE DEL TRIBUTO permette di contraddistinguere la decima in generale dagli altri oneri tributari gravanti direttamente sul fondo agricolo (quali i livelli e i canoni enfiteutici). “Questa constatazione permette di differenziare ulteriormente lo *ius decimationis* dagli oneri reali – *ius in re* – inerenti direttamente al fondo. Il diritto di decima risulta vincolato ai soli frutti del fondo – *ius ad rem* – senza nessuna implicazione con il diritto di proprietà. Un fatto che diventa ancor più evidente se si considera che i terreni incolti non erano soggetti al pagamento decimale, mentre vi incorrevano solo al momento della loro messa a coltura e senza che peraltro il fruitore della decimazione potesse obbligare in alcun modo il soggetto decimato alla coltivazione forzata del fondo”<sup>3</sup>. Le altre forme di tributo citate, colpivano invece la proprietà fondiaria, a prescindere che la stessa fosse o meno in grado di produrre reddito. Anche l'ordinamento comunale conobbe la decima come strumento particolare del proprio sistema tributario. Nella Chiesa l'istituto assolve per tutto il medioevo una funzione essenziale, poiché costituiva il mezzo per sostenere i bisogni del culto. Inizialmente facoltativa, divenne obbligatoria nel sec. VI. Accanto al contributo legato al mantenimento dei sacerdoti (decime sacramentali), sorsero entro l'ordinamento franco le decime feudali, originate dalla concessione di terre da parte della Chiesa.

In origine furono i vescovi i destinatari privilegiati dei proventi decimali con i quali provvedevano al sostentamento del clero e delle varie diocesi. Successivamente, dai vescovi il diritto di decima passò progressivamente alle singole unità ecclesiastiche, le pievi (o le parrocchie), contraddistinte da un'autonoma giurisdizione territoriale entro i cui limiti territoriali la decima veniva riscossa<sup>4</sup>.

Il diritto di decima poteva essere ceduto a terzi alla stregua di un qualsiasi diritto disponibile, anche disgiuntivamente dal fondo sul quale gravava. Di conseguenza, il diritto di decima veniva frazionato in percentuali proporzionali alle quote cedute. Relativamente, infatti, alla decima a favore della pieve di San Pietro in Villafranca, Varanini scrive in ordine alla “ventesima spettante a San Pietro di Villafranca” in quanto il diritto fu ceduto per metà dalla pieve di San Pietro al comune di Verona<sup>5</sup>, e quindi la decima fu suddivisa in due quote percentuali uguali, appunto di un ventesimo l'una.

Nella già menzionata pubblicazione, Ferrarese traccia una distinzione tra la

cosiddetta *decima grande* e la *decima piccola*: “la distinzione tra decima grande e decima piccola verte infatti nella letteratura giuridica tra decime relative alle colture principali, e quindi più redditizie, e decime dei prodotti secondari, come erano solitamente quelli che in antico regime costituivano la base alimentare della popolazione delle campagne”<sup>6</sup>.

Citando altra autorevole letteratura<sup>7</sup>, Ferrarese descrive quelli che si possono definire gli elementi peculiari che caratterizzano il diritto di decima ossia: *il privilegio, la prescrizione, la consuetudine e la convenzione*<sup>8</sup>.

*Il privilegio* è il diritto concesso nei secoli agli ecclesiastici a poter ricevere le decime (privilegio di decimazione), o la dispensa dal pagamento delle stesse (privilegio di esenzione)<sup>9</sup>.

*La prescrizione* del diritto poteva avvenire per usucapione o per prescrizione estintiva del pagamento, nel caso in cui il diritto non fosse stato esercitato per un tempo determinato; anche se va comunque sottolineato che, in questo secondo caso, sarebbe più corretto parlare di prescrizione dell'esercizio del diritto e non di prescrizione del diritto stesso che, per la propria natura divina, non poteva in nessun modo venire a cessare<sup>10</sup>.

*La consuetudine* riguardava invece le modalità del pagamento, relativamente ai tempi, ai modi e ai prodotti, come anche alle misure della decimazione che potevano differire da regione a regione, se non da uno stato all'altro. L'insufficiente codificazione nei secoli di regole uniformi, aveva favorito lo sviluppo di norme dissimili che ricevevano la loro legittimazione in base a documenti o a testimonianze che ne potevano dimostrare l'esistenza almeno centenaria o immemorabile<sup>11</sup>.

L'ultima caratteristica da esaminare, *la convenzione* (composizione o transazione), era inerente ai continui contenziosi in essere tra Chiesa e laici relativamente al diritto a riscuotere le decime. Tutta la normativa canonica che disciplinava le questioni decimali, era unanime e costante nel rigettare con fermezza il diritto dei laici a trattare in materia di decime in quanto “sulle cose sacre (e tale era considerato il diritto di decima a favore della Chiesa) non si può fare transazione”<sup>12</sup>; tuttavia il susseguirsi di eventi e vicende anche giudiziarie aventi ad oggetto la decima, spianarono pian piano la strada alla possibilità di ricorrere ad accordi conciliativi nel tentativo di dirimere la questione. Ancora una volta ciò che i precetti vietavano, in quanto una possibilità di composizione su tali questioni era assolutamente esclusa, il tempo e le difficoltà di continuo incontrate nell'esercizio dello *ius decimationis*, contribuirono a mitigare, a rendere plausibile e successivamente a far accettare la procedura transattiva come prassi acquisita<sup>13</sup>.

Quanto documentato dal Ferrarese relativamente agli aspetti contenziosi che interessavano la gestione della decima, trova ampio riscontro, per ciò che riguarda la decima di Povegliano Veronese<sup>14</sup>. Particolarmente interessanti sono le dispute relativamente “la decima del formenton giallo”, quelle relative alla “decima de gl'agnelli”, nonché quelle relative alla “decima del miglio”, “della decima dell'uva”, “della decima del riso” e “della decima del fieno”<sup>15</sup>.

## Breve excursus storico-giuridico

Il regime della decima ha conosciuto un notevole sviluppo in epoca alto-medioevale, anche se non mancano contributi bibliografici che danno conto di un'imposta assai simile alla decima anche in epoche decisamente più remote<sup>16</sup>. “L'origine delle decime è fatta risalire dagli autori sino alla legge mosaica. Minore fu la loro importanza nei primi secoli del cristianesimo, in quanto, grande essendo l'entusiasmo dei fedeli, questi portavano i contributi spontaneamente, senza

SEGUE A PAGINA 26

<sup>1</sup> P. CIPROTTI, *Decima*, in: Enciclopedia del Diritto, Vol. XI, Giuffrè, 1962, p. 805.

<sup>2</sup> V. DEL GIUDICE, *Istituzioni di Diritto Canonico*, Vol. I, Milano, Giuffrè, 1932, p. 414. “Mentre le decime personali, in quanto costituiscono una obbligazione che la persona ha in corrispettivo delle funzioni di culto, sono da pagarsi da tutti i fedeli, ma solo da questi, le decime reali o prediali, invece, in alcuni casi possono esser dovute anche da acattolici, se proprietari di fondi soggetti al pagamento delle decime”.

<sup>3</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi economici del diritto di decima in terraferma veneta in età moderna*, Verona, Accademia di Agricoltura Scienze e Lettere di Verona, 2004, p. 26.

<sup>4</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. p. 31.

<sup>5</sup> G. M. VARANINI, *La chiesa di un borgo franco*, in: AA.VV., *Contributi per lo studio di Villafranca e del suo territorio*, Vol. I, Comitato di gestione della biblioteca e delle attività culturali, 1985, pp. 23-56. Sulla decima di Bovolone si rimanda a: R. SCOLA GAGLIARDI, *Le corti rurali tra Adige e Menago dal XV al XIX secolo*, Cerea, Banca Agricola Popolare di Cerea, 1991, pp. 53-57. R. SCOLA GAGLIARDI, *La pieve di Bovolone – Indagine storico-artistica*, Verona, Comune di Bovolone, 1997, pp. 7-10. Relativamente alla decima di Cerea, vedasi: A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit.

<sup>6</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. pp. 182-183.

<sup>7</sup> FERRABOSCHI 1943, RUFFINI 1902.

<sup>8</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. p. 26.

<sup>9</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. p. 27.

<sup>10</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. pp. 27-28.

<sup>11</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. p. 29.

<sup>12</sup> FERRABOSCHI 1943, p. 28, richiamato da A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. p. 30.

<sup>13</sup> A. FERRARESE, *Aspetti e problemi* ..., cit. p. 30.

<sup>14</sup> F. SAVOLDO, *Testamento del fu Bartolomeo di Povegliano e altre Memorie – Manoscritto di don Francesco Savoldo, parroco di Povegliano fra il 1689 e il 1719*, a cura di LEONARDO D'ANTONI, Comune di Povegliano Veronese, 1982, pp. 35-48, 129-195.

<sup>15</sup> Ibidem, pp. 35-43. Inoltre, relativamente ad una controversia sulla questione della decima del riso nella bassa veronese, si rimanda a: B. CHIAPPA, *La risicoltura veronese*, Verona, Associazione Archeologica Isolana, 2012, pp. 58-62.

<sup>16</sup> G. VIVENZA, *Divisioni agrimensorie e tributi fondiari nel mondo antico*, Padova, Cedam, 1994, “Quando i Romani conquistarono la Sicilia, trovarono già stabilita nell'isola la cosiddetta *lex Hieronica* (una decima su cereali, vino, olio e *fruges minutae*, CIC., *Verr.* 3, 7,18), che giudicarono conveniente mantenere, ...”, p. 32. V. AMOROSINO – A. LANTIERI, *Le tasse nella storia – I Tributi dall'antichità ad oggi*, Roma, Edizioni dell'Ateneo, 1982, “In Babilonia il sistema tributario si basava sulla decima, cioè sull'imposta del prodotto lordo della terra. E' questo un primo passo che porterà alla elaborazione dell'imposta fondiaria”, p. 9. P. CIPROTTI, *Decime*, cit. “Nella religione romana un istituto simile fu la *decima Herculis*, e inoltre vi è qualche esempio di *decima* offerta ad Apollo sulla preda bellica” p. 806.

# IL DIRITTO DI DECIMA

SEGUE DA PAGINA 25

essere costretti da una norma giuridica. In progresso di tempo, invece, scemando l'entusiasmo e cominciando a scarseggiare le offerte spontanee, venne imposto ai fedeli, dalle leggi ecclesiastiche positive, di portare una parte dei loro redditi. Anteriormente al codice di diritto canonico le decime erano regolate dalle disposizioni dettate dal Concilio di Trento<sup>17</sup> svoltosi negli anni 1545-1563.

A poco a poco la decima divenne un'imposta che si potrebbe definire "a carattere generale", nel senso che arrivò a colpire indifferentemente pressoché tutte le varie tipologie di reddito.

Durante l'età delle riforme, il principio ispiratore dell'imposta che di fatto comportava una violazione alla libertà di godimento e della disponibilità dei beni, fu aspramente criticato, tanto che l'applicazione della decima stessa subì nel decorso del tempo un importante ridimensionamento<sup>18</sup>.

Il pagamento del *quantum* avveniva secondo il cosiddetto "calendario fiscale" che prevedeva date specifiche: il 1° maggio c'era la decima degli agnelli, il 25 maggio quella della frutta e del vino, il 24 giugno la decima del bestiame, il 20 luglio la decima del grano e il 15 agosto o il 1° settembre quella delle oche (anche se si ha motivo di ritenere che tale scansione temporale non fosse uguale dappertutto, ma venisse giocoforza condizionata dalle consuetudini locali nonché dalla differente tempistica dei processi di maturazione dei vari prodotti agricoli nei diversi siti della penisola).

L'ammontare dell'importo da corrispondere veniva stabilito dai "funzionari della decima" o "compartitori della decima"<sup>19</sup> i quali, adempiendo alla loro funzione, provvedevano ad eseguire accertamenti di persona nei campi, nei pascoli o nella stalla per poi fornire indicazioni al sindaco del villaggio per la riscossione del tributo. Di sicuro questi funzionari, per l'attività istituzionale che andavano ad esercitare, erano spesso osteggiati dai contadini: essi tendevano, ovviamente, a sovrastimare il prodotto agricolo al fine di conseguire un maggior gettito di decima; l'obiettivo dei secondi era esattamente l'opposto, e cioè di evitare o quanto meno di limitare un esborso ritenuto iniquo.

L'avvento della Rivoluzione francese sancì, di fatto, la soppressione della decima.

ACONCLUSIONE DELLANOSTRAANALISI che viene a presentare e valutare un sommario panorama storico organizzato in scansioni, ricordiamo anche le principali leggi che, all'interno dell'ordinamento giuridico italiano, disciplinavano la materia:

- la legge del 24 gennaio 1864 n. 1636, che ne ammise l'affrancazione;
- quella dell'8 giugno 1873 n. 1389 relativa all'affrancazione delle decime feudali delle province napoletane e siciliane;
- quella del 14 luglio 1887 n. 4727 che, all'articolo 1 finalmente sancì l'abolizione delle decime<sup>20</sup> su tutto il territorio nazionale.

Si ritiene utile dedicare ancora poche righe prettamente al percorso parlamentare che ha portato all'approvazione della legge del 1887.

La legge n. 4727/1887 che disciplinò l'abolizione delle decime, conobbe un iter formativo lungo circa un ventennio e impegnò parecchi Governi nel tentativo, talvolta vano, di formulare un disegno di legge condiviso ed idoneo ad essere presentato nelle aule parlamentari per la definitiva approvazione.

Al termine del lunghissimo percorso, caratterizzato da una serie infinita di proposte legislative, accantonate, ritirate, alcune delle quali successivamente reiterate anche con modifiche, si giunse infine al varo di una legge "affrettata, che al momento dell'applicazione nelle differenti realtà del paese, nel torno di pochi anni, fece trasparire l'irrisolto nucleo del problema"<sup>21</sup>.

La svolta definitiva per l'approvazione avvenne nel mese di aprile 1887; "a differenza dei precedenti disegni di legge, si trattò di una proposta di iniziativa parlamentare – attaccata, proprio per questo motivo, abbastanza vivacemente sia alla Camera che al Senato – che nelle intenzioni dei proponenti, una sorta di raggruppamento «trasversale» abilmente gestito dal guardasigilli Zanardelli, era il «prodotto naturale degli studi compiuti da cinque ministri guardasigilli e da quattro Commissioni parlamentari»<sup>22</sup>.

Come detto, il dibattito parlamentare fu particolarmente aspro, ma tutto sommato anche abbastanza rapido in quanto il Governo, intenzionato a chiudere la questione in tempi assai brevi, scelse di discutere il disegno di legge nelle sessioni mattutine che di solito erano riservate ai provvedimenti di minor importanza<sup>23</sup>; gli oppositori si scagliarono, ovviamente, contro tale inusuale procedura con la quale "alla chetichella, in un disegno di legge che tratta d'altro, in una seduta mattutina, ci si chiede di approvare una vera e propria legge di confisca"<sup>24</sup>.

Le motivazioni di coloro che avversavano il disegno di legge erano molteplici; per il deputato Toscanelli l'abolizione delle decime rappresentava "un furto qualificato"<sup>25</sup> nei confronti della proprietà religiosa, massacrata da "una guerra spietata"<sup>26</sup> dello Stato<sup>27</sup>. Per il deputato Bonghi "la legge era «campata in aria»<sup>28</sup> con la sua assurda pretesa di operare delle distinzioni fittizie tutte per a danno della compagine ecclesiastica. Nel merito il deputato napoletano – riprendendo le argomentazioni del giurista Filippo Cordova – richiamava l'unicità di origine ecclesiastica delle decime, di tutte le decime, imposte da «un'autorità che nessuno dubitava avesse il diritto di farlo»<sup>29</sup>, anche di quelle che poi per usurpazione o per infeudazione erano illecitamente passate ai laici<sup>30</sup>. Altro rilievo sollevato sempre dal Bonghi riguardava il problema del cosiddetto *clero stipendiato*, quale conseguenza dell'abolizione delle decime. Per il Bonghi, infatti, l'ammontare delle congrue – cioè quella particolare forma di *indennizzo* che lo Stato avrebbe dovuto riconoscere alla Chiesa in luogo delle sopresse decime – si sarebbe dimostrato assolutamente insufficiente per il reale mantenimento del clero<sup>31</sup>.

Coloro che si dichiaravano favorevoli, invece, invocavano l'approvazione di una legge chiara e definita nelle sue statuizioni, "che ponesse fine a decenni di incertezze"<sup>32</sup>, una legge "eminentemente perequatrice"<sup>33</sup>, "una legge di eguaglianza e di giustizia per la quale non vi fossero dinanzi allo Stato italiano dei figli e dei figliastri"<sup>34</sup> e il cui fine fosse quello di "parificare, nient'altro che parificare"<sup>35</sup>. Il sentore o, meglio, l'illusione di una raggiunta stabilità legislativa fu però assai breve. Le cause in materia di diritti di decima iniziarono assai presto e, «affidate ad una magistratura impreparata ed oggettivamente incapace di ricostruire le evoluzioni storiche pregresse dei diritti»<sup>36</sup>, le cause di decima, oltre che ad intasare all'inverosimile le preture e le corti di appello delle regioni maggiormente interessate dal tributo, finirono per essere risolte col ricorso a criteri empirici che nonostante tutto trovavano nell'indiscusso possesso decennale o secolare la loro esclusiva ragion d'essere. ... Dopo il 1887, all'incertezza psicologica mostrata dal legislatore liberale si aggiunsero quindi le aggrovigliate ed astruse argomentazioni di una magistratura composta in gran parte di ben pensanti, cattolici, conservatori, i quali intesero l'anticlericalismo come un fenomeno di *élites* e quindi non corrispondente all'impostazione cristiana del popolo italiano e finirono per sentire il dovere di attuare nei casi concreti le asprezze intenzionali della legislazione, al punto da rovesciare l'intento»<sup>37</sup>.

Si potrebbe continuare a lungo, ma con queste brevi note ci premeva mostrare la complessità e multiformità dell'istituto giuridico della decima, proponendo al lettore sia un panorama di conoscenze e problemi che, al contempo, percorsi di lettura trasversali, il tutto, ovviamente, senza aver la pretesa di essere riusciti a licenziare compiutamente un argomento tanto complesso nel poco spazio a disposizione.

<sup>15</sup> Ibidem, pp. 35-43. Inoltre, relativamente ad una controversia sulla questione della decima del riso nella bassa veronese, si rimanda a: B. CHIAPPA, *La risicoltura veronese*, Verona, Associazione Archeologica Isolana, 2012, pp. 58-62.

<sup>16</sup> G. VIVENZA, *Divisioni agrimensorie e tributi fondiari nel mondo antico*, Padova, Cedam, 1994, "Quando i Romani conquistarono la Sicilia, trovarono già stabilita nell'isola la cosiddetta *lex Hieronica* (una decima su cereali, vino, olio e *fruges minutae*, CIC., *Verr.* 3, 7,18), che giudicarono conveniente mantenere, ..." p. 32. V. AMOROSINO – A. LANTIERI, *Le tasse nella storia – I Tributi dall'antichità ad oggi*, Roma, Edizioni dell'Ateneo, 1982 "In Babilonia il sistema tributario si basava sulla decima, cioè sull'imposta del prodotto lordo della terra. E' questo un primo passo che porterà alla elaborazione dell'imposta fondiaria.", p. 9. P. CIPROTTI, *Decime*, cit. "Nella religione romana un istituto simile fu la *decima Herculis*, e inoltre vi è qualche esempio di *decima* offerta ad Apollo sulla preda bellica" p. 806.

<sup>17</sup> V. DEL GIUDICE, *Istituzioni di Diritto Canonico*, cit., p. 413.

<sup>18</sup> V. AMOROSINO – A. LANTIERI, *Le tasse nella storia*, cit. pp. 22-23.

<sup>19</sup> L. BONIZZATO, *Povegliano processo ad una storia*, Amministrazione comunale Povegliano Veronese, 2004, p. 312.

<sup>20</sup> P. CIPROTTI, *Decime*, cit., p. 807.

<sup>21</sup> A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare sull'abolizione delle decime nell'Italia liberale (1862-1887)*, in: Studi Storici Luigi Simeoni, LVI, 2006, pp. 403-459. Cfr. p. 403. Questo recente contributo storiografico, al quale si rimanda per un migliore approfondimento, ci fornisce dati più aggiornati ed esaustivi rispetto al Ciprotti di cui alla nota precedente.

<sup>22</sup> AP., *Documenti Camera*, leg. XVI-1, n. 177, 22.IV.1887, p. 3, in: A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare ...*, cit. pp. 451-452.

<sup>23</sup> A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare ...*, cit. p. 455.

<sup>24</sup> AP., *Discussioni Camera*, leg. XVI-1, 17.IV.1887, p. 3717 (Di Camporeale).

<sup>25</sup> Ibidem, p. 3807 (Toscanelli).

<sup>26</sup> Ibidem, p. 3710 (Toscanelli).

<sup>27</sup> A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare ...*, cit. p. 456. Tutti i riferimenti citati nelle varie note e relativi alle Discussioni Camera e Discussioni Senato, sono tratti dal saggio di Ferrarese.

<sup>28</sup> AP., *Discussioni Camera*, leg. XVI-1, 1.VII.1887, p. 4361 (Bonghi). <sup>29</sup> Ibidem, p. 4358 (Bonghi).

<sup>30</sup> A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare ...*, cit. p. 457.

<sup>31</sup> AP., *Discussioni Camera*, leg. XVI-1, 1.VII.1887, p. 4361 (Bonghi): "almeno non siamo ipocriti [...] e diciamo le cose schiette. Se vogliamo far leggi nemiche della Chiesa, diciamolo apertamente; ma non pretendiamo di essere ispirati da un alto sentimento del sacerdozio, quando siamo davvero ispirati dal desiderio di abbassarlo. E' possibile [...] che voi non immaginate o non sappiate che un vescovo con 6000 lire, e un parroco con 800 lire è poco meno che obbligato a mendicare?".

<sup>32</sup> A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare ...*, cit. p. 458. <sup>33</sup> AP., *Discussioni Camera*, leg. XVI-1, 17.VI.1887, p. 3714 (Zucconi).

<sup>34</sup> AP., *Discussioni Camera*, leg. XVI-1, 1.VII.1887, p. 4363 (Mascilli). <sup>35</sup> AP., *Discussioni Camera*, leg. XVI-1, 2.VII.1887, p. 4422 (Fagioli).

<sup>36</sup> Ciò era forse dovuto anche a causa della mancanza di una consolidata giurisprudenza che, dato il breve decorso del tempo intercorso tra l'approvazione della legge e l'inizio delle prime questioni, non poteva essersi ancora formata.

<sup>37</sup> M. FERRABOSCHI, *L'ultimo trentennio di giurisprudenza decimale (1943-1975)*. In: *Studi in onore di Pietro Agostino d'Avack*. Milano 1976, v. II, p. 280. Richiamato in nota da A. FERRARESE, *Il dibattito parlamentare ...*, cit. p. 459.

PROFESSIONE

# I redditi dei Dottori Commercialisti: quasi 7 miliardi nel 2013

FRANCESCA DALLA VECCHIA

Praticante Ordine di Vicenza

**I** REDDITI DEI PROFESSIONISTI risentono della crisi, come l'intera economia. Ciononostante l'apporto della categoria dei commercialisti è sempre rilevante. Il fatturato complessivo per l'anno 2013 ammonta a oltre 12 miliardi di euro, mentre il reddito complessivo risulta poco meno di 7 miliardi di euro.

Le statistiche della Fondazione Nazionale dei Commercialisti (Rapporto 2015), mostrano anche un'elevata variabilità territoriale relativamente ai redditi dei dottori commercialisti del 2013. Il reddito medio nazionale risulta pari a 58.437 euro (-1,3% rispetto al reddito medio del 2012), mentre il fatturato medio è stato di 106.833 euro (-1,7% rispetto allo stesso dato del 2012).

Vediamo nel dettaglio questi dati, con uno specifico approfondimento per il Triveneto.

**Tab. 1 – Statistiche reddituali: medie anno 2013 (Dichiarazioni 2014)**

REGIONI	REDDITI	VAR %	FATTURATO	VAR %	% SPESE
TRENTINO ALTO ADIGE	107.413	-2,6%	195.160	-2,6%	44,9%
LOMBARDIA	91.622	-1,7%	173.068	0,3%	47,1%
FRIULI VENEZIA GIULIA	71.013	-0,5%	119.897	-2,9%	40,8%
VENETO	70.846	-0,6%	134.670	-2,0%	47,4%
...					
PUGLIA	29.440	-2,2%	49.924	-4,3%	41,0%
CALABRIA	23.654	1,0%	39.345	-0,9%	39,9%
<b>ITALIA</b>	<b>58.437</b>	<b>-1,3%</b>	<b>106.833</b>	<b>-1,7%</b>	<b>45,3%</b>

\* Fonte: elaborazione Fondazione Nazionale Commercialisti – Rapporto 2015

Come evidenziato nella tabella, il divario regionale assume proporzioni davvero enormi raggiungendo un rapporto di 4 a 1, con il Trentino Alto Adige al più alto livello di reddito (107.413) e la Calabria al livello più basso (23.654). Le regioni con la decrescita più elevata sono: Valle d'Aosta (-2,7%), Abruzzo (-2,6%), Emilia Romagna, Lazio e Liguria (-2,4%). Tra le regioni, invece, in cui il reddito medio risulta in aumento rispetto al 2012 sono: Molise (+4,6%), Basilicata (+3%), Toscana (+1,6%) e Calabria (+1,0%). Il fatturato complessivo dei commercialisti ed esperti contabili per l'anno 2013 è stato poco più di 12 miliardi (precisamente 12.292.952.811 euro); il reddito complessivo, sempre con riferimento al 2013, si attesta ben al di sopra dei 6,5 miliardi (6.724.170.279 euro).

Per quanto riguarda la percentuale delle spese dei redditi dei commercialisti (rapporto tra il reddito e il volume d'affari), si evidenzia il dato della regione Veneto (47,4%) che, insieme a Piemonte (47,6%), Toscana (46,9%) e Liguria (46,3%), è il più elevato d'Italia. Inferiore alla media sono invece, nel Triveneto, il Friuli Venezia Giulia (40,8%) e il Trentino Alto Adige (44,9%). Per un'analisi più approfondita si propone di seguito una tabella che rileva la graduatoria di ogni singolo Ordine territoriale del Triveneto per medie dei redditi e medie del fatturato.

**Tab. 3 – Graduatoria Ordini per medie redditi e medie Iva**

ORDINE	REDDITI		FATTURATO		% SPESE
	Posizione	Valore	Posizione	Valore	
Bolzano	1	137.622	1	254.150	45,8%
Trento	15	77.573	27	136.893	43,3%
Vicenza	20	75.504	29	134.732	43,9%
Udine	21	75.452	42	120.761	37,5%
Treviso	26	73.522	19	139.272	48,2%
Verona	29	71.442	16	145.379	50,8%
Venezia	31	71.051	26	137.382	48,3%
Padova	33	69.196	34	128.357	46,1%
Pordenone	35	68.935	41	122.563	43,7%
Trieste	36	68.376	40	123.240	44,5%
Bassano del Grappa	40	66.153	44	119.113	44,5%
Belluno	46	62.055	56	107.525	42,3%
Gorizia	47	59.215	64	98.499	39,8%
Rovigo	63	51.312	55	107.552	52,3%
<b>ITALIA</b>	-	<b>58.437</b>	-	<b>106.833</b>	<b>45,3%</b>

\* Fonte: elaborazione Fondazione Nazionale Commercialisti – Rapporto 2015



Il valore più alto in termini di reddito professionale medio nel 2013 viene fatto registrare dagli iscritti all'Ordine di Bolzano con 137.622 euro (-3,5% sul 2012); quello più basso, invece a livello nazionale, è degli iscritti dell'Ordine di Castrovillari con 15.008 euro (-2,9%). In seconda e terza posizione troviamo, rispettivamente, Milano con 109.578 euro e Lecco con 95.274 euro. Nel Triveneto il reddito più basso è quello dei colleghi di Rovigo.

Analizzando in termini più generali l'andamento dei redditi dei commercialisti ed esperti contabili, considerando la serie storica 2007-2013, si nota una costante diminuzione: il reddito medio della nostra professione (58.437 euro) si è ridotto dell'1,3% rispetto al 2012, arrivando ad un livello addirittura inferiore del 2007, ultimo anno pre-crisi, in cui si registrava un valore di 59.847 euro.

**Tab. 4 – Media redditi professionisti**

Anno	Media redditi	Tassi di crescita
<b>2007</b>	59.847	-
<b>2008</b>	61.138	2,2%
<b>2009</b>	58.126	-4,9%
<b>2010</b>	58.537	0,7%
<b>2011</b>	59.854	2,2%
<b>2012</b>	59.187	-1,1%
<b>2013</b>	58.437	-1,3%

\* Fonte: elaborazione Fondazione Nazionale Commercialisti – Rapporto 2015

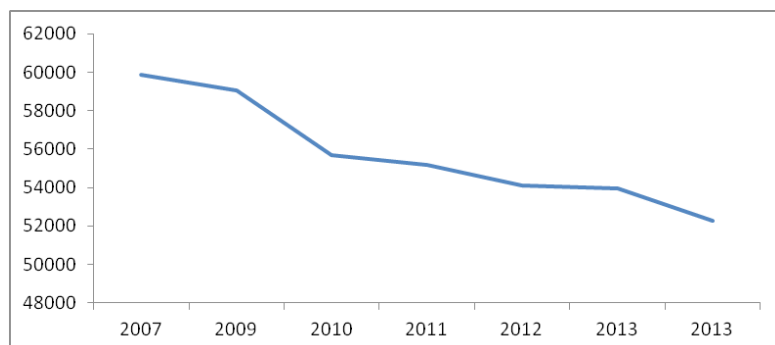


Fig. 1 – Andamento redditi professionisti

\* Fonte: elaborazione nostra

# I redditi dei Dottori Commercialisti

SEGUE DA PAGINA 27

anno, proseguendo il trend positivo iniziato nel 2013, dopo che nel 2012 il

tasso di crescita aveva raggiunto il livello più basso di sempre. Nello stesso periodo, gli iscritti alle due casse di previdenza e assistenza dei dottori commercialisti e la Cassa nazionale di previdenza dei ragionieri, sono cresciuti ad un tasso del 2,6% e sono risultati pari a 92.345. In sostanza, dal 2008 al 2015, gli iscritti all'Albo sono aumentati dell'8,1% (+8.746), mentre gli iscritti alle Casse sono aumentati del 17,5% (+13.744).

L'aumento degli iscritti verificatosi nel 2014 non è, in realtà, generalizzato a tutte le macroaree territoriali. È concentrato infatti nel Nord con un aumento dello +1,6% contro il +1,2% del 2013, mentre nel Centro si è verificato un rallentamento che si sintetizza in uno +0,6% e nel Sud una lieve accelerazione del +0,7%.

Se si approfondisce la stessa analisi nelle diverse regioni si evidenzia una dinamica piuttosto differenziata: tre regioni sono infatti negative (Friuli Venezia Giulia -0,6%, Basilicata -0,5% e Liguria -0,4%), mentre le regioni che presentano un tasso di crescita superiore alla media nazionale sono rappresentate dal Veneto (+2,1%), Marche (+2,1%) e l'Abruzzo (+2%).

In particolare, è il Nord-Est ad offrire il maggior contributo alla crescita, che in termini percentuali risulta pari a +1,6%, a confronto con il Centro +0,6% ed il Sud +0,7%.

Anche il confronto del periodo 2008-2014 risulta significativo. La crescita degli iscritti all'Albo nel Nord-Est è stata complessivamente del 9,3% ed il Trentino Alto Adige con un +20,2% ha fatto registrare il terzo tasso di crescita più alto di tutta Italia.

## CONCLUSIONI

La crisi deflagrata nel 2008, che ha portato a continue dilatazioni dei tempi di pagamento e a un deciso aumento delle insolvenze, è indubbiamente una delle cause principali della contrazione dei redditi dei professionisti. I professionisti italiani stanno pagando la crisi su molteplici livelli: oltre al reddito in diminuzione, l'età media si sta alzando, l'appealing della professione si va riducendo e i giovani che si iscrivono sono sempre meno.

“I dati che emergono dal Rapporto 2015 dimostrano il generale stato di crisi in cui continua a versare la categoria, in un contesto economico nazionale anch'esso in sofferenza” (Fondazione Nazionale dei Commercialisti). Nonostante la crisi e le difficoltà che sempre più tormentano l'economia, l'analisi svolta fotografa la capacità della categoria dei dottori commercialisti di sapersi adattare a condizioni di mercato che stanno mettendo alla prova molte delle professioni.



Tab. 5 – Reddito medio per classe di età e genere: anno 2013

ETA'	MASCHI	FEMMINE	TOTALE
Fino a 30	20.349,69	17.818,39	19.077,12
31-40	36.504,02	26.748,83	32.464,26
41-50	71.999,00	42.362,27	62.246,18
51-65	109.011,34	61.450,90	101.282,88
Oltre 65	95.232,03	59.614,04	93.257,98
<b>TOTALE</b>	<b>74.011,83</b>	<b>37.869,47</b>	<b>63.013,30</b>

\* Fonte: dati CNPADC

Tab. 6 – Volume d'affari medio per classe di età e genere: anno 2013

ETA'	MASCHI	FEMMINE	TOTALE
Fino a 30	28.361,53	23.143,35	25.738,18
31-40	58.628,19	38.461,76	50.276,98
41-50	127.993,75	70.955,77	109.223,76
51-65	196.649,69	114.168,78	183.246,72
Oltre 65	179.192,36	113.086,05	175.528,55
<b>TOTALE</b>	<b>131.574,59</b>	<b>62.164,06</b>	<b>110.452,17</b>

\* Fonte: dati CNPADC

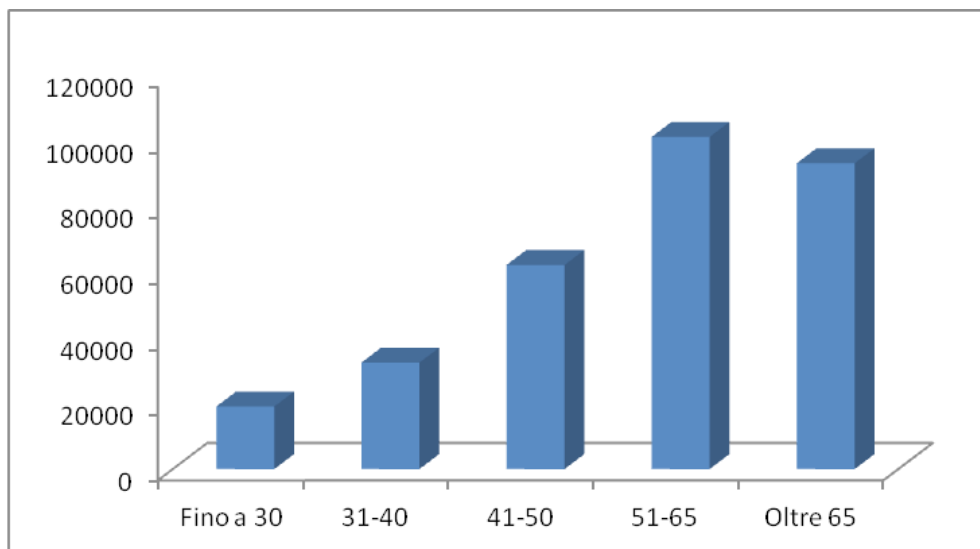
## IDATI DEL CNPADC

Secondo le statistiche relative all'anno 2013, pubblicate annualmente dal CNPADC, il reddito medio dei soli Dottori Commercialisti (con esclusione quindi dei Ragionieri) iscritti alla Cassa risulta pari a 63.013,3 euro, mentre il fatturato ammonta a 110.452,17 euro.

Considerando un numero di iscritti all'Albo dei Dottori Commercialisti nel 2013 pari a 60.380 unità, ne consegue che il fatturato complessivo dei Dottori Commercialisti sia stato di poco superiore ai 6,5 miliardi di euro (precisamente 6.669.102.024 euro); il reddito complessivo si attesta a poco meno di 4 miliardi di euro (3.804.743.054 euro).

Dai dati evidenziati nella precedente tabella si conferma ancora una volta la notevole differenza di reddito medio in base alle fasce d'età. I soggetti tra i 51 e i 65 anni percepiscono il reddito maggiore, e questa è una costante.

Fig. 2 – Reddito medio per classe d'età: anno 2013



\* Fonte: dati CNPADC

## GLI ISCRITTI ALL'ALBO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

A fronte di un costante calo dei redditi dei professionisti, continuano ad aumentare gli iscritti all'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, anche se in misura sempre più ridotta. All'inizio del 2015 i commercialisti iscritti all'Albo, ai 144 Ordini territoriali, sono 116.245 e sono cresciuti dell'1% in un

Tab. 7 – Dinamica di iscritti all'Albo nel Triveneto: periodo 2008-2014

REGIONE	01.01.08	01.01.14	VAR.	VAR. %	VAR. % MEDIA
TRENTINO ALTO ADIGE	1.097	1.319	222	20,2%	2,9%
VENETO	7.063	7.913	850	12,0%	1,7%
FRIULI VENEZIA GIULIA	1.694	1.713	19	1,1%	0,2%
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>107.499</b>	<b>116.245</b>	<b>8.746</b>	<b>8,1%</b>	<b>1,2%</b>

\* Fonte: elaborazione Fondazione Nazionale Commercialisti – Rapporto 2015

## NORME E TRIBUTI

## Le Società Benefit

PAOLO TREVISANATO

Ordine di Venezia

**È** POSSIBILE PER UN'IMPRESA fare profitto, ma al contempo fare del bene? Certamente sì e sono innumerevoli gli esempi di imprenditori lungimiranti che nel tempo hanno cercato e cercano di fare impresa, contribuendo al progresso sociale. Tra questi penso meriti ricordare Adriano Olivetti per il quale "[...] La nuova economia che immaginiamo contribuisce al progresso materiale e accompagna l'individuo mentre perfeziona la propria personalità e le proprie vocazioni. E tuttavia non impedisce di volgere l'animo verso una meta più alta, non un fine individuale o un profitto personale, ma un contributo alla vita di tutti sul cammino della civiltà [...]". La responsabilità sociale di impresa è stata ormai incorporata in molti modelli di gestione dell'attività, essendosi diffusa tra gli imprenditori più illuminati la convinzione che essa contribuisce ad aumentare il valore dell'impresa e ne garantisce la sostenibilità nel tempo.

Con la Legge di Stabilità 2016 (L. 28/12/2015 n. 208, art. 1, commi 376 e seguenti) si è voluto dare la possibilità a questi imprenditori di dotarsi di una veste giuridica

adeguata agli scopi perseguiti, introducendo nel nostro ordinamento le **società benefit**, società che, "[...] nell'esercizio di una attività economica, oltre allo scopo di dividerne gli utili, perseguono una o più finalità di beneficio comune e operano in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri portatori di interesse (stakeholders, ndr) [...]".

La società benefit non è un'impresa non profit tout court, ma un'impresa che oltre all'obiettivo del profitto si assume la responsabilità dell'ambiente e del contesto sociale nel quale si inserisce al fine di garantire uno sviluppo sostenibile, producendo externalità positive o minimizzando quelle negative<sup>1</sup>. Essa si colloca in quella che viene chiamata "terra di mezzo" tra il settore profit ed il settore non profit. A differenza delle imprese sociali per le quali l'attività di impresa è strumentale al fine sociale e i redditi eventualmente prodotti sono devoluti al perseguimento del fine sociale stesso, per le società benefit il fine principale rimane quello di creare valore per gli azionisti ed a questo si affianca anche lo scopo del beneficio comune. Il processo di ibridazione tra settore profit e non profit vedrà ulteriori evoluzioni e presumibilmente nuovi attori andranno a popolare la "terra di mezzo" di cui si è detto. La riforma del terzo settore attualmente in discussione, vedrà l'introduzione di nuovi modelli di impresa già utilizzati in altri paesi ove esistono imprese con scopi prevalentemente benefici per le quali è possibile una distribuzione degli utili limitata ad una percentuale che possa garantire il perseguimento di tali scopi come finalità prevalente.

A differenza inoltre di esperienze quali la responsabilità sociale di impresa (CSR) che si basa sui benefici nel lungo termine derivanti da investimenti socialmente responsabili, le società benefit fanno del perseguimento di tali obiettivi sociali uno degli scopi societari, vincolandosi giuridicamente a tale obiettivo attraverso la modifica dell'oggetto sociale.

Il modello di tale società nasce negli Stati Uniti, dove, a partire dal 2007 un'organizzazione non profit, **B Lab**, ha promosso un movimento che crede nell'attività di impresa come forza di sviluppo e di progresso sociale che può contribuire insieme al settore pubblico e quello del non profit a migliorare le condizioni di vita delle persone e dell'ambiente<sup>2</sup>.

**B Lab** ha quindi, da un lato, promosso uno standard di valutazione dell'impatto sociale ed una certificazione denominata B Corp (sono oltre 1.500 le società nel mondo che hanno ottenuto tale certificazione, di cui 10 italiane) e, dall'altro, sviluppato un modello di legislazione, cui si è ispirato anche il legislatore del nostro Paese<sup>3</sup>, per dare un inquadramento giuridico a queste società (Benefit Corporation). In USA sono attualmente 31 gli Stati in cui si può costituire una Benefit Corporation, mentre nel resto del mondo solo Italia e Porto Rico hanno adottato una legislazione simile.

L'esigenza di adottare un modello legale per tali imprese assolve a molteplici esigenze:

1. **consente agli amministratori di assumere decisioni volte al perseguimento degli interessi degli stakeholders** - fornitori, dipendenti, clienti, contesto sociale, ambiente, ecc. - previsti dallo statuto sociale senza incorrere in responsabilità verso gli azionisti
2. **garantisce investitori/azionisti circa la solidità e stabilità dell'impegno sociale**, permettendo loro di agire giudizialmente ove tali obiettivi non venissero perseguiti
3. **assicura maggiore visibilità e riconoscibilità alle imprese** che credono nella possibilità di contemperamento tra obiettivi di profitto e di sviluppo sostenibile
4. **aumenta l'attrattività**, da un lato, **per gli investitori** grazie ai pregnanti

obblighi di rendicontazione e trasparenza previsti per questo tipo di società e, dall'altro, per i **giovani talenti**, oggi più sensibili a temi sociali e ambientali e più propensi a lavorare dove certi obiettivi sono perseguiti.

Al fine quindi di soddisfare tali esigenze, la Legge di Stabilità ha previsto che le società benefit, costituite nella forma di società di persone, di capitali e di società cooperative, debbano inserire nel proprio **oggetto sociale** le finalità specifiche di beneficio comune che intendono perseguire. Potranno dunque adottare nella **denominazione sociale** le parole «società benefit» o l'abbreviazione «SB» e utilizzare tale denominazione nei titoli emessi, nella documentazione e nelle comunicazioni verso terzi.

Gli amministratori dovranno contemperare e trovare il giusto equilibrio tra il perseguimento degli interessi degli shareholders (azionisti) e quelli degli stakeholders, in conformità a quanto sarà previsto dai rispettivi statuti societari, e saranno responsabili per inadempimento dei propri doveri, ove non perseguono tali ulteriori obiettivi (articolo 1, commi 380 e 381 della Legge di Stabilità).

La legge prevede che la società benefit individui il soggetto o i soggetti responsabili a cui affidare funzioni e compiti volti al perseguimento delle suddette finalità. La società potrebbe quindi prevedere che tali funzioni siano affidate all'organo amministrativo, ad un amministratore indipendente o al limite ad un dirigente o ad un consulente esterno.

Si assisterà quindi presumibilmente, da un lato, al diffondersi di linee guida che aiutino gli amministratori nell'indirizzare le proprie scelte contemperando gli obiettivi del profitto e del beneficio comune e, dall'altro, alla creazione di nuovi modelli di governance delle società benefit che saranno quanto più credibili quanto maggiore sarà il coinvolgimento degli amministratori nel perseguimento degli obiettivi sociali previsti nei rispettivi statuti.

L'organo amministrativo della società dovrà inoltre redigere una **relazione annuale** sul perseguimento del beneficio comune, da allegare al bilancio della società e pubblicare nel proprio sito internet. Tale relazione dovrà anche contenere:

- la descrizione degli **obiettivi specifici, delle modalità e delle azioni** attuati dagli amministratori per il perseguimento delle finalità di beneficio comune e delle eventuali circostanze che lo hanno impedito o rallentato;
- la **valutazione dell'impatto generato** utilizzando lo standard di valutazione esterno indipendente con caratteristiche descritte nella stessa Legge di Stabilità 2016;
- una sezione dedicata alla descrizione dei **nuovi obiettivi** che la società intende perseguire nell'esercizio successivo.

La misura di **valutazione dell'impatto generato** dalla società dovrà avvenire tramite uno **standard di valutazione indipendente**.

Attualmente, la legge non ha individuato i soggetti certificatori, ma è di tutta evidenza che dalla lettura dell'allegato alla Legge di Stabilità si evince che il modello di certificatore è proprio B-Lab, il già citato ente non profit americano che ha ideato e promuove la certificazione B-Corp.

In particolare, la certificazione deve comprendere le seguenti aree di analisi:

- **governo d'impresa**: per valutare il grado di trasparenza e responsabilità della società nel perseguimento delle finalità di beneficio comune, con particolare attenzione allo scopo della società, al livello di coinvolgimento degli stakeholders, e al grado di trasparenza delle politiche e delle pratiche adottate dalla società;
- **lavoratori**: per analizzare le relazioni con i dipendenti e i collaboratori in termini di retribuzioni e benefit, formazione e opportunità di crescita personale, qualità dell'ambiente di lavoro, comunicazione interna, flessibilità e sicurezza del lavoro;
- **altri portatori d'interesse**: per esaminare le relazioni della società con i propri fornitori, con il territorio e le comunità locali in cui opera, le azioni di volontariato, le donazioni, le attività culturali e sociali, e ogni azione di supporto allo sviluppo locale e della propria catena di fornitura;
- **ambiente**: per valutare gli impatti della società, con una prospettiva di ciclo di vita dei prodotti e dei servizi, in termini di utilizzo di risorse, energia, materie prime, processi produttivi, processi logistici e di distribuzione, uso e consumo e fine vita.

Già oggi è possibile per qualunque società, accedendo al sito <http://bimpactassessment.net> e dedicando pochi minuti, fare un'autovalutazione della propria società rispetto al perseguimento dei fini che caratterizzano le società benefit, in modo da comprendere carenze e aree di intervento necessarie per raggiungere gli standard richiesti per ottenere la certificazione B-Corp.

Alcuni commentatori, capendo a mio parere solo in parte la filosofia del modello, hanno sottolineato il fatto che il legislatore non abbia previsto particolari agevolazioni a favore

SEGUE A PAGINA 30

<sup>1</sup> Un'interessante analisi delle differenze tra benefit corporation e impresa sociale

in Benefit Corporation e impresa sociale: convergenza e distinzione di Paolo Venturi e Sara Rago in Rivista Impresa Sociale, [www.rivistaimpresasociale.it](http://www.rivistaimpresasociale.it).

<sup>2</sup> Nel sito web di B Lab ([www.bcorporation.net/what-are-b-corps/about-b-lab](http://www.bcorporation.net/what-are-b-corps/about-b-lab)) si legge: "B Lab is a nonprofit organization that serves a global movement of people using business as a force for good. Its vision is that one day all companies compete not only to be the best in the world, but the Best for the World and as a result society will enjoy a more shared and durable prosperity".

<sup>3</sup> Nativa, una delle prime B Corp italiane e partner di B Lab, ha avuto un ruolo fondamentale nella promozione delle società benefit e nel loro recepimento nella nostra legislazione. La proposta di legge è stata originariamente presentata nel luglio 2015 dal senatore Mauro Del Barba ed ha subito un'accelerazione per effetto dell'introduzione di un emendamento alla Legge di Stabilità 2016, poi approvata.

<sup>4</sup> Esiste il concreto rischio del fenomeno del "greenwashing": imprese che potrebbero adottare la forma di società benefit al solo fine di presentarsi come virtuose senza perseguire gli obiettivi di beneficio comune dichiarati.

## Le Società Benefit

SEGUE DA PAGINA 29

delle società benefit (come benefici fiscali, sgravi contributivi, agevolazioni finanziarie, facilitazioni nell'aggiudicazione di appalti pubblici o altre).

Ritengo che bene abbia fatto il legislatore in questa fase a non riconoscere tali agevolazioni, evitando il rischio della corsa al modello per ottenere i vantaggi nel breve termine che fossero stati previsti senza capirne fino in fondo la filosofia e determinando l'insuccesso del modello stesso<sup>4</sup>.

Gli imprenditori che scelgono di adottare il modello delle società benefit sono invece convinti che la massimizzazione del valore passi attraverso il riconoscimento, la tutela e la promozione del contesto nel quale l'impresa si inserisce. Il vantaggio competitivo per queste società non sta quindi nel riconoscimento di eventuali agevolazioni, ma nell'essere riconosciute dal mercato – e perciò dai consumatori, dai fornitori, dal sistema finanziario – come imprese virtuose e quindi da finanziare, dove lavorare e dalle quali comprare. Diverse ricerche evidenziano, infatti, che le imprese attente a tali aspetti producono in media migliori risultati economici, sono più attraenti per gli investitori, hanno maggiore facilità di accesso al credito e capacità di richiamare talenti<sup>5</sup>.

La comunicazione diventa dunque fondamentale per tale tipologia di società ed è per questo che il legislatore italiano ha correttamente previsto che le società benefit siano soggette alle disposizioni in materia di pubblicità ingannevole, di cui al decreto legislativo 2 agosto 2007, n. 145 e alle disposizioni del codice del consumo, di cui al decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206. La vigilanza, fondamentale per un corretto sviluppo di tale modello societario intermedio tra profit e non profit, è demandata quindi all'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

Se le società benefit saranno in grado di imporsi e indicare una via nuova per fare impresa dipenderà da molteplici fattori:

- dalla capacità degli amministratori di essere credibili agli occhi degli investitori nel perseguimento degli obiettivi di beneficio comune e di saper trovare il giusto equilibrio nelle loro scelte
  - dalle modalità con le quali verranno eventualmente valutati e sanzionati i comportamenti non conformi alla norma ed agli statuti societari<sup>6</sup>
  - dalla qualità dell'informazione che verrà fornita all'esterno sulla base di standard da costruire per misurare adeguatamente l'impatto sociale delle decisioni assunte (lo sviluppo delle B Corp negli USA sta avendo successo anche grazie alla qualità ed indipendenza dell'organizzazione B Lab).
- L'ordinamento giuridico, pur importante, sarà uno degli elementi utili per la diffusione di tale modello di business, insieme ad altri quali la comunicazione di impresa, il marketing, i sistemi di misurazione di performance non strettamente finanziarie, la qualità dell'assistenza che le categorie professionali sapranno offrire, ecc.. La chiave del suo successo dipenderà tuttavia dai moltissimi imprenditori che credono nella possibilità di fare impresa e contemporaneamente contribuire allo sviluppo sociale e per i quali la società benefit, come evidenziato dal prof. Stefano Zamagni " [...] assicura un vantaggio competitivo straordinario: la reputazione. Nella testa dei consumatori scatterà un meccanismo che porterà a chiedere conto alle aziende che non avranno il "bollino blu" le ragioni di questa mancata scelta [...]".

<sup>5</sup> Il paradigma è quello in virtù del quale la sostenibilità è conveniente. Secondo l'International Finance Corporation in cinque anni il Dow Jones Sustainability Index, il primo indice che valuta le performance finanziarie delle compagnie mondiali che seguono principi sostenibili, ha registrato una performance superiore del 36,1% a quella del Dow Jones tradizionale.

<sup>6</sup> La severità di valutazione è certamente una garanzia per la credibilità del modello. Si consideri tuttavia che una particolare fermezza nel giudicare i comportamenti adottati, magari in buona fede dagli amministratori, potrebbe portare a disincentivare i medesimi dall'assumere incarichi in società benefit perché considerati fonti di eccessiva responsabilità.

<sup>4</sup> Esiste il concreto rischio del fenomeno del "greenwashing": imprese che potrebbero adottare la forma di società benefit al solo fine di presentarsi come virtuose senza perseguire gli obiettivi di beneficio comune dichiarati.

## La riforma del fallimento Due proposte

**L**ARIFORMA DEL FALLIMENTO predisposta dalla Commissione Rorford è pronta da tempo. Ora ha passato anche il vaglio di Confindustria (*Il Sole 24 Ore* del 22 novembre 2015). Lo schema di legge delega è stato già anticipato in sede di convegni vari e trova un consenso generale.

Ci permettiamo suggerire due particolari interventi, forse marginali, ma non per questo meno importanti. Riguardano le **sanzioni e le penalità** come pure i **privilegi**.

Quanto alle **sanzioni e penalità**, si suggerisce di prevedere che le multe, ammende, pene pecuniarie, pene accessorie e qualsiasi penalità (di ogni genere, oppure solo fiscali) vengano annullate in caso di pagamento integrale, in sede di riparto, del debito in conto capitale (un po' come è stato fatto, *una tantum*, con la legge n. 410 del 29 novembre 1997, art. 6 bis, conversione del D.L. 29 settembre 1997 n. 328).

L'erario e gli enti coinvolti non ci rimetterebbero nulla, e i creditori potrebbero così trovare maggiore soddisfazione.

Altra cosa, più dirompente, riguarda la **ripartizione proporzionale delle perdite** a tutti i creditori ammessi allo stato passivo. Oggi la situazione è questa: una selva di privilegi, frutto di poche norme di base implementate nel tempo sulla base di spinte di tante categorie. I creditori chirografari sono così sempre più i veri paria del fallimento, quelli che ne sopportano, sempre, il peso maggiore, se non addirittura integrale. I creditori privilegiati assorbono quasi sempre tutto l'attivo del fallimento, il che forse non è del tutto equo. Al di là di una necessaria rivisitazione dei privilegi, con congruo snellimento delle previsioni, potrebbe risultare interessante una innovazione semplice. Distribuire una perdita, necessariamente piccola, a tutte le categorie di soggetti creditori, perdita che aumenta con il passaggio ai successivi privilegi nella scala dei privilegi stessi. Semplificando: si potrebbe attribuire alla prededuzione il pagamento pieno, ai dipendenti una perdita dell'1%, agli enti previdenziali una perdita del 5%, ai professionisti, artigiani e agenti una perdita del %, alle imposte una perdita del % e così via... . Ciò per tutti i creditori, o almeno quelli con il credito più recente. La percentuale non sarebbe rilevante per il singolo creditore, e consentirebbe sicuramente di soddisfare più creditori; i creditori chirografari potrebbero quindi aspirare a qualche maggiore soddisfazione, con un piccolo sacrificio degli altri creditori.

Giuseppe Rebecca  
Ordine di Vicenza

## TRE VENEZIE DA SCOPRIRE

### La Basilica di Aquileia

**S**E AQUILEIA RAPPRESENTA senza dubbio uno dei più importanti ed affascinanti siti archeologici italiani, principalmente per le rovine di quella che in epoca romana era la quarta città della penisola per dimensione ed importanza, la sua Basilica, dedicata alla Vergine ed ai Santi Ermacora e Fortunato, costituisce un gioiello senza pari, giustamente considerato Patrimonio dell'Umanità dall'Unesco.

Essa lascia a bocca aperta con il suo pavimento, venuto alla luce solo all'inizio del secolo scorso, costituito da un meraviglioso mosaico policromo di oltre 760 mq. (il più esteso mosaico paleocristiano del mondo occidentale). Ma il visitatore si sorprenderà ancora di più entrando nella cripta degli affreschi, contenente uno splendido ciclo con le scene della vita di Ermacora, risalente al XII secolo; ed ancor più scendendo nella cripta degli scavi, che lo guiderà attraverso quattro epoche diverse, accompagnato



Basilica di Aquileia – Il mosaico paleocristiano

dai fantastici animali rappresentati negli ancor più vecchi mosaici ivi rinvenuti.

Una passeggiata sul lungo mare di Grado, ed un buon "boreto" cucinato secondo la tradizione lagunare, renderanno indimenticabile la visita.



Basilica di Aquileia – La cripta degli affreschi



Basilica di Aquileia – La cripta degli scavi

# LA BOCHA DE LEON

## Domande, riflessioni, dialoghi

### Deontologia: anno zero, vita vecchia

Caro Direttore, molto si è discusso ultimamente, e molte cose si sono scritte sulle questioni correlate all'etica deontologica nello svolgimento della nostra attività professionale. Poco si è fatto, però, per dimostrare che una vera e propria sterzata di timone è stata praticata.

Ricordo che all'inizio della pratica professionale (era il 1979) le prime parole cui mi fece cenno il titolare dello studio ove svolgevo il tirocinio furono la "deontologia professionale", intesa come comportamento etico da praticare sia nei confronti della clientela che, soprattutto, nei confronti di coloro che un domani sarebbero stati i miei colleghi.

Allora si sottolineava soprattutto la correttezza ed il rispetto nei rapporti interprofessionali.

Insegnamenti, questi, che con il decorso degli anni sono venuti sempre meno a tal punto che oggi assistiamo all'indecoroso teatrino che fa sì che coloro che si sono macchiati di comportamenti poco etico-professionali, siano gli stessi oggi legittimati a prendere provvedimenti disciplinari per le presunte scorrettezze altrui!

E questo lo dice un collega senza il benché minimo timore della smentita; lo dice un collega che sulla propria pelle è stato oggetto di una istruttoria disciplinare per violazione del codice deontologico per non aver completato il ciclo formativo continuo, pur tuttavia adducendo valide motivazioni personali oggettive.

Al di là delle considerazioni di carattere personale su quanto i corsi formativi così come concepiti possano qualificare il professionista, proprio per quanto ho avuto modo di esprimere e verbalizzare all'atto dell'istruttoria, ho capito che purtroppo nulla è cambiato, e che oggi non solo *verba*, ma anche *scripta volant*.

Vero è che passi da gigante dal 1979 ad oggi sono stati compiuti, ..... ma nella direzione sbagliata. Ed in tempi di "vacche magre" anche la corporazione professionale diventa una tonnara ove si assiste alla mattanza; crudo spettacolo ove i tonni (colleghi) per lo spirito di sopravvivenza sono disposti a tutto.

Tanta forma (e spesso neppure quella) e poca sostanza, a scapito del giusto equilibrio sul quale qualche millennio fa qualcuno aveva dissertato.

Quel qualcuno che già allora riusciva evidentemente a percepire il degrado morale che oggi giorno avremmo vissuto.

In questo panorama, pure il nostro "microcosmo professionale" non fa distinzione essendo null'altro che lo specchio della società in cui stiamo vivendo. Società basata sull'opportunità e il tornaconto personale. Ed allora ci si chiede che significato e che ruolo rivesta oggi un ordine professionale; ci si chiede che cosa differenzia un ordine professionale da un Registro Ditte. L'ordine professionale, per "noi di allora" farò di riferimento, è oggi un'istituzione che sembra accettare il ruolo di curatore fallimentare delle libere professioni, o talvolta di tutore di interessi di qualche ristretta lobby.

Forse qualche collega senz'altro più "illuminato" di me potrà spiegarmi quale sia il ruolo oggi dell'ordine professionale. Evidentemente io sono ancora legato a vecchi schemi e protocolli comportamentali obsoleti che evidentemente fanno parte di un passato.

Non mi rimane che ultimare questo mio breve scritto con un forte sentimento di tristezza nei confronti delle nuove generazioni di colleghi che, purtroppo per loro, non hanno conosciuto il reale significato di etica e deontologia professionale, e sono cresciuti, anche professionalmente, in un ambiente del tutto privo di valori morali senza i quali è impensabile la realizzazione di un nuovo progetto di valorizzazione della professione.

**Lucio Leita**  
Ordine di Udine

*Caro Collega, pur comprendendo l'amarezza e la delusione per vicende come quelle che ti hanno coinvolto, non mi sento di condividere il senso di rassegnazione che emerge dalle tue parole.*

*Io credo che l'etica ed i valori morali siano presenti nei giovani che si affacciano oggi alla professione almeno tanto quanto lo erano nei colleghi delle precedenti generazioni, che tra l'altro potevano operare in un sistema complessivamente più permissivo e caratterizzato da minori controlli a tutti i livelli. Personalmente incontro di continuo giovani colleghi animati non solo da un grande entusiasmo, ma anche da solide certezze in punto di valori morali e di obblighi deontologici.*

*Ed è proprio di questo che ha bisogno la nostra Professione, che più di altre deve colmare un notevole gap reputazionale anche presso la pubblica opinione.*

*Come ho già avuto modo di scrivere, ritengo che l'approvazione del nuovo codice deontologico rappresenti un importantissimo punto di ripartenza sotto questo punto di vista, e sono certo che la nostra categoria, nel suo insieme, saprà coglierne l'enorme rilevanza.*



## Gli utili di Equitalia

Caro Direttore, apprendo dalla lettura del bilancio di Equitalia Nord s.p.a. che la società dedita alla riscossione dei tributi nel 2014 ha realizzato 42 milioni di euro di utile netto dopo le imposte a fronte di 372 milioni di euro di ricavi (aggi, rimborsi spese, ecc.). In pratica la redditività netta sui ricavi è dell'11%. Mi chiedo, e Le chiedo: è eticamente accettabile che un soggetto preposto alla collettazione dei carichi fiscali, assicurativi e contributivi lucri pesantemente sull'esercizio di un'attività del genere?

**Lettera firmata - Vicenza**

*Caro Collega, qualcosa non mi torna nei dati che sottoponi, dal momento che nel bilancio consolidato 2014 di Equitalia spa (che raggruppa - oltre ad Equitalia Nord spa - E. Centro, E. Sud ed E. Giustizia), risulta un utile netto dopo imposte di 14,5 milioni, a fronte di ricavi complessivi per 959 milioni (di cui 900 milioni per Commissioni attive, tra le quali gli oggi ammontano a 537 milioni). Un risultato che peraltro è stato*

*ottenuto, stando a quanto risulta dalla Relazione sulla Gestione, grazie a significativi risparmi sui costi, pari ad oltre 33 milioni, e dopo aver corrisposto quasi 1,3 milioni a società di revisione per la certificazione dei bilanci, nonché 193 mila euro agli amministratori e 473 mila euro ai sindaci...*

*Resta comunque un più ampio quesito, che riguarda il sistema della Riscossione, accentrato in una SPA partecipata da Agenzia delle Entrate (51%) ed Inps (49%), che fino al 31/12/2015 richiedeva aggi pari all'8% a titolo di "oneri di riscossione" (!!!) in caso di pagamenti di cartelle effettuati oltre 60 giorni dalla notifica.*

*Personalmente ho sempre avuto molte perplessità, motivo per cui trovo che la riduzione degli aggi dall'8% al 6% sui carichi affidati a Equitalia a partire dal 1/1/2016 (a fronte della quale saranno ovviamente necessari circa 125 milioni di trasferimenti a copertura delle minori entrate...) sia una misura corretta, che va nella direzione della socializzazione dei costi della riscossione.*

## Mano destra, mano sinistra

Caro Direttore, una volta qualcuno disse che: "il sonno della ragione genera mostri"; nel mio caso lo zelo della burocrazia genera situazioni grottesche. Spiego subito il fatto: Equitalia risulta creditrice per un certo importo nei confronti di un contribuente. La cartella di pagamento viene opposta e parzialmente annullata: permane quindi un debito verso l'agente della riscossione. I giudici tributari, in sede di dispositivo, liquidano a favore del contribuente le spese di giudizio. Tutto sembra andare per il meglio:

Equitalia chiede i riferimenti IBAN per procedere al rimborso delle spese; accertasi però che risulta una contemporanea posizione di debito nei suoi confronti (per le spese di giudizio) e di credito nei confronti del contribuente (per i tributi non stralciati dal giudice) intima a se stessa di non procedere al pagamento tramite un formale atto di "pignoramento dei crediti verso terzi" (?!), regolarmente notificato al terzo (la stessa Equitalia) e al contribuente. Lascio a Lei ogni commento.

**Lettera firmata**  
Bassano del Grappa

## ERRATA CORRIGE

Per uno spiacevole refuso, nel numero 228 (Novembre/Dicembre 2015) **Angela Stevanato**, autrice dell'articolo *L'Associazione non riconosciuta: natura ed effetti dello scioglimento sull'obbligazione tributaria*, pubblicato alle pagine 16 e 17, è stata indicata come "praticante Ordine di Venezia" mentre è da tempo iscritta allo stesso Ordine come Dottore Commercialista a pieno titolo. Ci scusiamo con l'interessata e con i lettori.

# LA NASCITA DEL DENARO

– Chi sei tu?  
 – Giuseppe.  
 – No. Tu sei una banca.  
 Il principe gli sferra un pugno sul naso e un calcio sugli stinchi.  
 Chiama le guardie e lo fa incarcerare senza mangiare per una settimana.  
 – Chi sei tu?  
 – Giuseppe.  
 – No. Tu sei una banca.  
 Il principe prende la spada, gli taglia una mano, e lo fa incarcerare per due settimane, senza mangiare.  
 – Chi sei tu?  
 – Una banca.  
 – E allora, se sei una banca, mi presti soldi per un miliardo.  
 – E come faccio?  
 – Li stampi.  
 – E che garanzie mi dai?  
 – La promessa che te li restituirò.  
 Giuseppe è incerto, guarda l'unica mano che gli è rimasta:  
 – Accetto.

È nato il denaro. Lo ammetto, è una sintesi un po' brutale, ma, alla fine, credo che sia andata proprio così. Mi ricordo quando nel *Milione*, alla fine del 1200, Marco Polo ci racconta la sorpresa di vedere, in Cina, circolare il denaro di carta, senza un minimo di valore intrinseco. Cerca di capire e di spiegare al capitolo 95 quando racconta che il grande sire "fa prendere scorza di un albore ch'è nome gelso e cogliono la buccia sottile che è tra la buccia grossa e 'l legno dentro, e di quella buccia fa fare carte come di bambagia; e sono tutte nere".  
 Marco Polo continua a raccontare che, nella città di Canbalu, dove avvengono questi fatti, la gente taglia la carta e ne fa tanti pezzetti con diverse dimensioni "e tutte queste carte sono suggellate del suggello del Grande Sire".  
 Con questa carta viene comperato ogni oggetto di qualsiasi pregio "e si vi dico che tutte le genti e regioni che sono sotto sua signoria si pagano di questa moneta d'ogne mercantia di perle, d'oro, d'ariento, di pietre preziose".



Possiamo capire lo sbigottimento di Marco Polo, abituato con le monete di Venezia di un materiale non sempre prezioso, ma, comunque, con un minimo di valore intrinseco. Mi piace, anche, ricordare una storia abbastanza conosciuta ma raccontata benissimo da Felix Martin che, nel suo libro, *Il denaro*, parla di un argomento difficile come fosse il racconto di una bella storia.

È quanto avvenuto in Irlanda nel 1970 quando, il 4 maggio, a seguito di una gravissima vertenza sindacale, le banche rimasero chiuse fino al 17 novembre, per più di sei mesi. Il contante, ovviamente, era sparito e si temeva una tragedia con il fermo dell'economia e l'inizio di una crisi senza sbocco. Non è successo nulla. Cominciano a girare assegni, cambiali, e ogni altro impegno per un futuro pagamento: questi documenti non avrebbero dovuto avere alcuna credibilità. Anche gli assegni, che non potevano essere portati all'incasso, erano di fatto pure promesse. Per sei mesi nessuno ha potuto verificare la bontà dei documenti ricevuti in pagamento. Assegni e altri impegni girano sulla fiducia dell'emittente. Dopo più di sei mesi, all'apertura delle banche, passato il primo breve periodo di sistemazione dei documenti in circolazione, l'economia ha ripreso il suo corso normale come nulla fosse avvenuto.

Mi affascina l'episodio di Nixon che nel 1971 annulla la convertibilità del dollaro: gli esperti si attendevano il diluvio. La moneta viaggia per la sua strada, forte solo della fiducia della gente: tutto normale, non succede niente. E il baratto? E il valore intrinseco? Il peso, la libbra, tutti questi riferimenti alla concretezza e alla materialità del denaro? Forse sono passaggi, episodi lunghi e continuati, ma non è l'essenziale. Il denaro è un trucco, un imbroglio, indispensabile per l'economia e per lo sviluppo della civiltà e dei popoli, e vale fino a quando continueremo a credergli, a dargli fiducia: è solo la misura della ricchezza, del prezzo, del valore. È come il metro, come il chilo. È immateriale: è un'idea. E lasciatemi chiudere con una domanda: ricordate le vecchie lire? Guardatele bene: "pagabili a vista al portatore". Pagare cosa? Chiedere a chi? Chiedere dove? Pare proprio uno scherzo.

Paolo Lenarda  
 Ordine di Venezia

**24 ORE** Il primo quotidiano digitale

## Ho fatto migliaia di dichiarazioni ma solo una, mi ha cambiato la vita.

Nasce **PlusPlus24 Fisco**, la banca dati che cambia il tuo modo di lavorare.

- COMPLETO**  
Tutta la ricchezza informativa del Gruppo 24 Ore e l'attualità del quotidiano.
- AUTOREVOLE**  
I grandi autori e gli esperti del Sole 24 Ore ti aiutano nelle decisioni.
- FACILE**  
Il nuovo motore di ricerca innovativo per risposte semplici e efficaci e aggiornate.
- ESCLUSIVO**  
Servizi e vantaggi esclusivi per il tuo lavoro e il tuo tempo libero.

**CONTATTI IL SUO AGENTE DI ZONA PER SCOPRIRE L'OFFERTA A LEI RISERVATA**

**PLUS PLUS 24 Fisco+** TROVA QUELLO CHE CONTA DAVVERO. [PLUSPLUS24FISCO.COM](http://PLUSPLUS24FISCO.COM)